



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico
Coordenação Geral de Produtos Industriais

Parecer n.º 145 COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 13 de junho de 2002.

Referência: Ofício n.º 4762/2001/SDE/GAB, de 20 de novembro de 2001.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 08012.007171/01-21.

Requerentes: ThyssenKrupp Elevator AG e Kone Elevadores Ltda.

Operação: Aquisição, pela Thyssen Handel Nederland B.V., da totalidade das ações representativas do capital da Luukas Industries B.V., pertencentes à Kone Holland B.V. A Luukas Industries, juntamente com a Kone Corporation e a Kone Elevators Corporation possuem a titularidade de todas as ações representativas do capital social das empresas Kone Participações e Importações Ltda. e Kone Elevadores Ltda., localizadas no Brasil.

Recomendação: aprovação sem restrições, tendo em vista os critérios do Guia para Análise de Atos de Concentração desta SEAE e as condições de entrada nos mercados analisados.

Versão: Pública.

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça, solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas Thyssen Handel Nederland B.V. e Kone Elevadores Ltda.

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma a Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC.

Não encerra, por isto, conteúdo decisório ou vinculante, mas apenas auxiliar ao julgamento, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, dos atos e condutas de que trata a Lei.

A divulgação de seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.

I. Das Requerentes

I.1 - ThyssenKrupp Elevator AG

Empresa pertencente ao Grupo alemão ThyssenKrupp e controladora de diversas empresas relacionadas ao desenvolvimento, produção, comercialização, montagem e manutenção de elevadores, escadas rolantes e pontes de embarque, bem como a outros tipos de transportes de pessoas e cargas.

Vale ressaltar que a operação de aquisição ora analisada deu-se por meio da empresa Thyssen Handel Nederland B.V., empresa do Grupo ThyssenKrupp que todavia, é uma empresa holding sem qualquer atividade produtiva.

O Grupo ThyssenKrupp atua mundialmente em nove principais segmentos, a saber: (i) aço (aço-carbono em chapas, aço inoxidável e investimentos); (ii) indústria automobilística (componentes estruturais, sistemas de chassis, *powertrain* e sistemas de suspensão); (iii) elevadores; (iv) sistemas produtivos (linhas de montagem e máquinas, sistemas de montagem etc); (v) componentes industriais; (vi) materiais e serviços (logística de inventário e de informação; soluções de *first-stage processing* e de *e-commerce*, gerenciamento de inventários, *one-stop shopping*; (vii) utilidades e serviços (segmento que ajusta as áreas de serviços e utilidades industriais); (viii) imóveis (administração imobiliária, desenvolvimento imobiliário, consultoria imobiliária e imóveis residenciais); e (ix) outros (tecnologia e processamento de plásticos, estaleiros, construção civil e administração de projetos).

O Grupo ThyssenKrupp possui 43 empresas no Brasil e Mercosul, dentre as quais se destacam Thyssen Sûr S.A., Astel Manutenção Assistência Técnica de Elevadores Ltda., Alfa Técnica Elevadores Ltda., Atos Comércio Assistência Técnica de Elevadores Ltda. e LM Manutenção de Elevadores Ltda.

Segundo as requerentes, o faturamento do Grupo ThyssenKrupp, no período de 01/10/99 a 30/09/00 foi, no Brasil, de 580 milhões de Euros; no Mercosul (exclusive Brasil), de 94 milhões de Euros e, no mundo, de 37,209 milhões de Euros.

Segundo as requerentes, nos últimos três anos foram realizadas as seguintes operações envolvendo o Grupo ThyssenKrupp:

- (i) ato de concentração entre Companhia Siderúrgica Nacional e Thyssen Krupp Stahl AG, relativo à constituição da Galvasud;
- (ii) ato de concentração entre Krupp Metalúrgica Campo Limpo Ltda. e Companhia Aços Especiais Itabira;
- (iii) ato de concentração entre Krupp Máquinas para Plásticos e Borracha Ltda. e Battenfeld Pugliese Equipamentos Ltda.;
- (iv) ato de concentração entre Krupp e Volkswagen do Brasil Ltda.;
- (v) ato de concentração entre Thyssen AG e Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp;
- (vi) ato de concentração entre Thyssen Krupp Industries e SIG Swiss Industrial Holding Ltd.;
- (vii) ato de concentração entre Thyssen Krupp Informatik Services GmbH e Hoescht AG; e
- (viii) ato de concentração entre ThyssenKrupp Automotive AG, Fiat Netherlands Holding N.V. e Magneti Marelli S.p.A.

Vale destacar o ato de concentração ocorrido em setembro de 1999 entre Astel Manutenção e Assistência Técnica de Elevadores Ltda., Elevadores Sûr S.A., Thyssen Industrie S.A. e Thyssen Krupp Industries participações Ltda, no mercado de elevadores, escadas e esteiras rolantes.

I.2 – Grupo Kone

Grupo finlandês que possui as seguintes empresas envolvidas na presente operação: Luukas Industries B.V., Kone Elevadores Ltda. e Kone Participações e Importações Ltda., no Brasil; Kone Ascensores Ltda., na Argentina; Kone Ascensores Ltda., na Venezuela e Fabrimetal S.A., no Chile.

Vale ressaltar que a única acionista da Luukas Industries é a Kone Holland B.V., empresa do Grupo Kone. A empresa Kone Participações e Importações Ltda. tem como únicas quotistas a Luukas Industries B.V. e a Kone Elevators Corporation, sendo que esta última, na qualidade de quotista fiduciária, possui apenas uma quota da empresa. Por seu turno, a Kone Elevadores Ltda. possui como únicas quotistas a Kone Participações e Importações Ltda. e a Kone Corporation, sendo que esta última, na qualidade de quotista fiduciária, possui apenas uma quota na empresa. A Kone Ascensores S.A., da Argentina, tem como acionistas a Luukas Industries e a Kone Elevators Corporation (acionista fiduciária). A Kone Ascensores C.A. tem como única acionista a Luukas Industries B.V.

Segundo as requerentes, o faturamento da Kone Elevadores Ltda., empresa controlada por Kone Participações e Importações Ltda., no exercício de 2000 foi, no Brasil, de R\$ 40.813 mil. O faturamento do Grupo Kone, no mesmo ano, foi, no Brasil, de R\$ 40.813 mil; no Mercosul (inclusive Brasil) de R\$ 1.389.342 mil e, no mundo, de R\$ 4.403.198 mil.

Segundo as requerentes, não houve operações envolvendo o Grupo Kone no Brasil ou Mercosul nos últimos três anos.

II. Da Operação

Trata-se da aquisição, pela Thyssen Handel Nederland B.V., da totalidade das ações representativas do capital da Luukas Industries B.V. Vale ressaltar que tais ações pertencem à Kone Holland B.V. Por seu turno, a Luukas, juntamente com a Kone Corporation e a Kone Elevators Corporation possuem a titularidade legal de todas as ações representativas do capital social das empresas Kone Participações e Importações Ltda. e Kone Elevadores Ltda., localizadas no Brasil, Kone Ascensores S.A., localizada na Argentina e Kone Ascensores S.A., localizada na Venezuela. Tais empresas atuam no segmento de *design*, produção, distribuição, *marketing*, instalação, vendas e manutenção de elevadores, escadas e esteiras rolantes.

A operação, realizada no exterior com reflexos no Brasil, ocorreu em 14/11/01, data da assinatura do Contrato de Compra e Venda de Capital Social, produziu efeitos a partir de 25/10/01, conforme Cláusula 6ª do referido Contrato, que prevê algumas obrigações da Kone para com o Grupo ThyssenKrupp já a partir dessa data.

Constava do requerimento inicial que a operação envolvia, também, a aquisição de ações representativas de 40% do capital social da empresa Fabrimetal S.A., localizada no Chile e pertencentes à Luukas, Kone Corporation e Kone Elevators Corporation. Esta SEAE, por meio dos Ofícios nºs. 1596 e 1597 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 03/05/02, solicitou que as requerentes listassem e descrevessem todas as atividades desenvolvidas pela empresa Fabrimetal S.A. e informassem se tal empresa possui alguma subsidiária ou empresa coligada/controlada no Brasil e se oferta algum produto no mercado brasileiro. Em resposta, as requerentes informaram que não foi concretizada esta parte da operação, pois a empresa Inversiones El Maiten Ltda., sócia majoritária da Fabrimetal (detentora de 60% das ações), exerceu seu direito de preferência para aquisição das ações que estavam sendo negociadas com ThyssenKrupp. Informaram, ainda, que a Fabrimetal atua no mercado chileno na produção, montagem e prestação de serviços de modernização e manutenção de elevadores, não possuindo subsidiárias ou empresas coligadas/controladas no Brasil e também não ofertando produtos em território brasileiro.

Assim, após a operação, o Grupo ThyssenKrupp passará a deter 100% do capital social de Kone Participações e Importações Ltda., Kone Elevadores Ltda., Kone Ascensores S.A. e Kone Ascensores S.A., eis que, além da totalidade das ações da Luukas, também foram vendidas as participações de Kone Corporation e Kone Elevators Corporation em tais empresas.

Vale ressaltar que, anteriormente à presente operação, foi submetida à apreciação do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência a intenção da Kone de vender seus negócios para a Otis Elevator Company (Ato de Concentração nº 08012.004910/01-23), negócio não consumado.

A presente operação foi submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 19/11/01 e tem o valor de US\$ 35 milhões.

Segundo as requerentes, a operação dá ao Grupo ThyssenKrupp a possibilidade de fortalecer-se no segmento de prestação de serviços a elevadores.

III. Da Definição do Mercado Relevante

III. 1 Dimensão Produto

Segundo as requerentes, embora a Kone Brasil esteja capacitada para produzir e/ou montar elevadores, escadas e esteiras rolantes e prestar os respectivos serviços de modernização e manutenção, a empresa vem atuando somente no mercado de elevadores. Ainda conforme informações prestadas pelas requerentes, a Kone não esteve presente no mercado brasileiro de comercialização de escadas e esteiras rolantes nos últimos três anos e que, mesmo antes, sua presença era inexpressiva. No caso da prestação de serviços, a Kone prestou serviço para apenas sete unidades de escadas rolantes e duas unidades de esteiras rolantes no ano de 2000. No ano de 2001, a Kone não prestou serviços em esteiras rolantes.

Vale ressaltar que o Grupo ThyssenKrupp produz uma gama variada de produtos e para melhor visualização das sobreposições decorrentes da operação, serão apresentados apenas aqueles envolvidos no negócio ora sob análise, denominado genericamente como mercado de elevação vertical, sobre o qual serão detalhados alguns pontos.

Assim, conforme demonstra o quadro abaixo, as sobreposições de atividades em virtude da operação ocorrem nos segmentos de produção/montagem de elevadores e prestação de serviços de modernização, manutenção, conservação e reparo de elevadores e escadas rolantes.

Quadro I
Produtos/Serviços Ofertados pelas Empresas Envolvidas
na Operação

Produtos/Serviços	ThyssenKrupp	Kone
Produção, montagem e comercialização de elevadores	X	X
Produção, montagem e comercialização de escadas rolantes	X	
Produção, montagem e comercialização de esteiras rolantes	X	
Serviços de modernização, manutenção, conservação e reparo de elevadores	X	X
Serviços de modernização, manutenção, conservação e reparo de escadas rolantes	X	X
Serviços de modernização, manutenção, conservação e reparo de esteiras rolantes	X	X
Outros produtos e serviços	X	

Fonte: Requerentes.

Esta SEAE, quando da análise dos Atos de Concentração n.ºs 08012.005203/99-32, de interesse das empresas Elevadores Atlas S.A. e Elevadores Schindler do Brasil S.A., 08012.012409/99-28, de interesse das empresas Elevadores Otis e LG Industrial Systems Co. Ltd. e 08012.009081/99-07, de interesse das empresas Thyssen Industrie S.A., Thyssen Krupp Industries Participações Ltda., Elevadores Sûr S.A. Indústria e Comércio e Astel Manutenção e Assistência Técnica de Elevadores Ltda., realizou estudo para apurar a substitutibilidade entre elevadores, escadas e esteiras rolantes.

Os elevadores destinam-se ao transporte vertical de passageiros (uso residencial ou comercial) e ainda ao transporte de carga, constituindo-se em um sistema mecânico composto pelas máquinas de tração, cabinas, sinalizações para orientação do passageiro e comandos. As escadas rolantes, por sua vez, constituem-se em escadas com um sistema mecânico automatizado e destinam-se somente ao transporte vertical de passageiros, sendo utilizadas para transporte em distâncias verticais reduzidas e em locais que exigem capacidade de tráfego muito grande. Seus usos, no entanto, são distintos, como descrito logo abaixo, e sua demanda, conseqüentemente, diferenciada. Tal situação conduz à conclusão de que elevadores e escadas rolantes não são bens substitutos entre si.

Cabe, ainda, uma análise mais estreita do mercado de elevadores, posto que apresenta diferentes tipos. Esta SEAE, por meio do Ofício SEAE/COGPI n.º 270, de 15/02/2000, solicitou que as requerentes especificassem todos os tipos de elevadores existentes no mercado, apresentando suas principais características técnicas e de utilização; especificassem, para cada tipo de elevador, todos os ofertantes no mercado brasileiro e indicassem se, no período máximo de um ano, um fabricante de um tipo de elevador seria capaz de ofertar outro tipo, indicando, inclusive, o custo de conversão. Em resposta, as requerentes informaram que o mercado de “elevação vertical” abrange três linhas básicas: (i) linha para apartamentos, que corresponde a aproximadamente 70% das vendas dos fabricantes brasileiros de elevadores (em geral, elevadores de baixa velocidade, que utilizam três tipos de tecnologia: corrente alternada em duas velocidades, controle em frequência variável e hidráulico); (ii) linha comercial, que abrange elevadores de médias e altas velocidades, disponíveis exclusivamente com controle de frequência variável ou hidráulicos e que representam 30% das vendas de elevadores; e (iii) linha pública, que abrange escadas e esteiras rolantes, utilizados em instalações públicas como *shopping centers*, aeroportos, estações de metrô, hospitais etc.

Ainda conforme resposta ao Ofício SEAE/COGPI n.º 270, de 15/02/2000, os elevadores atualmente existentes no mercado e que se enquadram nas linhas acima descritas são: (i) elevadores residenciais (destinados ao transporte de passageiros e utilizados em residências e edifícios de apartamentos); (ii) elevadores comerciais (destinados ao transporte de passageiros e utilizados em edifícios comerciais, *shopping centers* e hotéis); (iii) elevadores hospitalares de passageiros (destinados ao transporte de passageiros e utilizados em pronto-socorros e hospitais); (iv) elevadores de carga (destinados ao transporte de carga e utilizados em indústrias, armazéns, *shoppings*, supermercados e outros estabelecimentos comerciais); e (v) elevadores de monta prato ou monta carga (utilizados em hotéis e edifícios comerciais).

Toda essa descrição confirma a não substitutibilidade entre elevadores, escadas e esteiras rolantes e conduz à conclusão pela não substitutibilidade entre os tipos de elevadores pelo

lado da demanda, pelo menos no que se refere à substituição entre os cinco itens descritos no parágrafo anterior. Com relação aos itens (i) e (ii) – elevadores residenciais e comerciais –, no entanto, pode ser considerada a substituição entre seus tipos, que variam somente em relação ao porte e luxo. Segundo as requerentes na operação Schindler/Atlas, há uma razoável margem de opções à escolha do consumidor no que diz respeito às características dos elevadores, tais como: tipo de material de acabamento, comando e controle de tráfego inteligentes, formato e material da cabine em elevadores panorâmicos, tipo de acionamento e motor, sistemas de aviso ao usuário (botões, sinalizadores, alarme sonoro), tipo de abertura de porta e outros. Vale ressaltar, no entanto, que a concorrência via preços é a que prevalece nesse mercado e a maior parte dos elevadores comercializados apresenta dimensões e *design* padronizados, resultado do amadurecimento da tecnologia de produção a nível mundial.

Acrescente-se que, na análise da Consulta nº 08012.005203/99-32, de interesse das empresas Elevadores Atlas S.A. e Elevadores Schindler do Brasil S.A., esta SEAE apurou, também, que, para a produção de qualquer tipo de elevador, é utilizado o mesmo tipo de matéria-prima (aço normal e inoxidável, fundidos, fios elétricos), sendo os principais componentes de qualquer tipo o quadro de comando eletrônico ou a relés, a máquina (motor elétrico usualmente acoplado a uma caixa redutora e polia de tração), ferragens diversas, cabines, portas manuais ou automáticas, guias e cabos de aço. Os principais processos industriais, comuns a todos os tipos, são simples e envolvem basicamente estamparia, furação, corte e dobra de chapas, soldas e serralheria. No caso de componentes eletrônicos, faz-se ainda a montagem das placas e teste manual ou automático.

Assim, embora de usos diferenciados, todas as linhas de elevadores podem ser ofertadas pelos fabricantes em um período de um ano e a um custo pouco significativo, já possuindo os mesmos a tecnologia necessária para tal fim. Tanto é assim que todas as linhas já são ofertadas por todos os participantes do mercado brasileiro.

Isto posto, o mercado de elevadores, para fins da presente análise, deve ser considerado como um todo, vale dizer, sem a abertura por linha.

Com relação aos serviços onde se verificam sobreposições decorrentes da operação, tem-se que os mesmos destinam-se à modernização, conservação, manutenção e reparo de elevadores e escadas e esteiras rolantes, garantindo a funcionalidade, a segurança e a durabilidade dos mesmos. Assim, a modernização envolve, por exemplo, a troca de algumas partes e componentes que objetivam torná-los mais luxuosos, confortáveis, rápidos e econômicos no consumo de energia. A conservação envolve visitas de manutenção preventiva sem aplicação de peças, enquanto a manutenção envolve a reposição de peças. Por seu turno, o serviço de reparo é prestado quando ocorrem avarias no equipamento e engloba a venda de serviços de manutenção corretiva não cobertos pelos contratos de manutenção e/ou conservação.

Na presente análise estar-se-á considerando modernização, manutenção, conservação e reparo em um único mercado (prestação de serviços), posto que, conforme já apurado em outros atos de concentração envolvendo este tipo de prestação de serviços, a flexibilidade de oferta entre estes segmentos é plena e os conhecimentos técnicos necessários à prestação de determinado tipo de serviço são absolutamente similares àqueles necessários para as demais categorias. Para fins de apresentação das participações de mercado das

requerentes, estar-se-á estudando os mercados de prestação de serviços em elevadores e escadas rolantes (onde há sobreposições de atividades) separadamente, de forma a apurar os reais efeitos da operação em cada um desses mercados.

III. 2 Dimensão Geográfica

Nas informações específicas dos mercados envolvidos na presente operação vale ressaltar não constarem importações independentes, cumprindo destacar que as requerentes não disponibilizaram informações sobre importações diretas efetuadas por consumidores finais no item a este assunto destinado no requerimento inicial.

Ademais, a alíquota do imposto de importação de partes e peças para elevadores, assim como de elevadores completos é de 14%.

Destarte, no mesmo sentido das análises da Seae em atos de concentração envolvendo o mercado de produção e montagem de elevadores (equipamentos novos), a abrangência geográfica da operação é nacional.

No que diz respeito aos serviços de manutenção, modernização, conservação e reparo de elevadores, as requerentes inicialmente indicaram o mercado nacional como a abrangência geográfica da operação, alegando que “dentre as normas e políticas adotadas pelas requerentes, não há regras rígidas que limitem a área de atuação de cada filial. Assim dependendo da necessidade (quantidade e especialização técnica de pessoal para execução dos serviços, por exemplo), uma determinada filial poderá atuar em um estado diferente do seu”, ressaltando que “os custos adicionais relativos a tais deslocamentos de pessoal não são repassados aos clientes, sendo considerados pelas requerentes como inerentes á sua operação.”, conforme consta da resposta aos Ofícios nºs 0403 e 0404 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 29/01/02.

Esta SEAE, por meio dos Ofícios 5032 e 5033 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 23/11/01, solicitou que as requerentes informassem as localidades onde estão as filiais e postos da Kone e para cada uma delas, a localização das filiais mais próximas da ThyssenKrupp; para cada uma dessas localidades, determinassem a região geográfica nos limites da qual os clientes da Kone podem adquirir os serviços.

Em resposta, as requerentes informaram as seguintes localizações das filiais das duas empresas: São Paulo (capital, Campinas e Santos), Rio de Janeiro (capital e Niterói), Minas Gerais (Belo Horizonte), Brasília, Goiás (Goiânia), Paraná (Curitiba e Maringá), Rio Grande do Sul (Porto Alegre), Santa Catarina (Florianópolis e Balneário de Camboriú), Pernambuco (Recife) e Ceará (Fortaleza).

Cumprido esclarecer que a análise da SEAE considera a aplicação do denominado “Teste do Monopolista Hipotético”, segundo o qual o mercado relevante é definido como sendo o menor grupo de produtos e a menor área geográfica necessários para que um suposto monopolista esteja em condições de impor um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento de preços, de forma a que os consumidores não possam desviar uma parcela significativa da demanda para bens substitutos ou bens provenientes de outra região. Assim, o Teste do Monopolista Hipotético depende da reação dos consumidores,

que por sua vez, é uma função da propensão com que os mesmos estão dispostos a desviar sua demanda a um produto substituto ou a um produto idêntico ou substituto oriundo de outra área, como resposta a um "pequeno porém significativo e não transitório" aumento de preço.

Assim, tendo em vista as peculiaridades do mercado de prestação de serviços de manutenção, conservação e reparo de elevadores, a SEAE considera fundamentalmente que os consumidores levam em conta a possibilidade de substituir, nas suas aquisições, prestadores de serviços localizados em uma dada região geográfica por outros localizados em outras regiões (em resposta a mudanças relativas nos preços e/ou em outras variáveis competitivas) se o tempo e o custo da substituição for para eles vantajosa. Estas são, neste mercado, variáveis muito importantes para a escolha do consumidor, sendo de grande importância para a definição da abrangência geográfica da operação.

Este tem sido o posicionamento da SEAE na análise de inúmeros atos de concentração envolvendo especificamente o segmento de prestação de serviço, como por exemplo:

- Aquisição, por Elevadores Otis Ltda., da empresa Elevadores Meka Ltda., atuante no segmento de prestação de serviços de conservação e reparos de elevadores em Goiânia;
- Aquisição, por Elevadores Otis Ltda., da empresa Conservel – Conservadora de Elevadores Ltda., atuante no segmento de prestação de serviços de conservação e reparos de elevadores em Salvador;
- Aquisição, por Elevadores Otis, da Schin Elevadores Comércio e Representações Ltda., em cidades do litoral norte de São Paulo;
- Aquisição, por Elevadores do Brasil Ltda. (Grupo Otis), da Well Elevadores Ltda., nos mercados de Brasília (DF) e cidades satélites, Fortaleza (CE), Belo Horizonte (MG), Belém (PA), São Luís (MA) e Goiás;
- Aquisição, por Elevadores do Brasil Ltda., da carteira de clientes da Vertical Elevadores Jointis Ltda., em Brasília (DF) e cidades satélites;
- Aquisição, por Elevadores do Brasil, do portfólio da Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda., na região de Piracicaba, Americana, Tatuí, Limeira, Rio Claro, Capivari, Botucatu e Matão;
- Aquisição, por Elevadores do Brasil Ltda., da carteira de clientes da Well Elevadores Goiânia Ltda.;
- Aquisição, por Elevadores do Brasil Ltda., da carteira de clientes da Canal Sul Conservação de Elevadores, na região de Itatiaia, Resende, Barra Mansa, Volta Redonda e Angra dos Reis;
- Aquisição, por Elevadores Otis, da carteira de clientes da Vertical Elevadores Ltda., na região de Campo Grande, Nova Alvorada do Sul, Amabaí e Corumbá;
- Aquisição, por Elevadores do Brasil, da carteira de clientes da Oficina do Elevador Conservação e Manutenção Ltda., na região metropolitana de Curitiba e municípios de São José dos Pinhais, Ponta Grossa e Apucarana;
- Aquisição, por Elevadores do Brasil, da carteira de clientes da ABC Assistência Técnica de Elevadores e Comércio de Peças Ltda., na região constituída pelas cidades de São Paulo, Guarulhos, Mogi das Cruzes, Suzano, São Bernardo do Campo, Santo André, São Caetano do Sul, Diadema, Osasco, Barueri, Taboão da Serra, Cotia e Poá;

- Aquisição, por Elevadores do Brasil Ltda., da carteira de clientes da Serv-Kin Elevadores Ltda. e da Elevadores Iridium Conservação e Reparos Ltda., no município do Rio de Janeiro;
- Aquisição, por Elevadores do Brasil Ltda., da carteira de clientes da Ética Manutenção e Conservação de Elevadores Ltda. na região de Goiânia, Aparecida de Goiânia, Rio Verde, Jataí, Caldas Novas, Querinópolis, Ceres e Anápolis;
- Aquisição, por Elevadores do Brasil Ltda., da carteira de clientes da Atlântida Assistência Técnica em Elevadores Ltda. – ME. em Porto Alegre e região.
- Aquisição, por Elevadores Otis, da carteira de clientes da Vertical – Manutenção de Elevadores Ltda., em Aracaju e região e Salvador e região.

A Atlas Schindler, em resposta aos Ofícios nºs 3083 e 3167 COGSE/SEAE/MF, respectivamente de 25/09/01 e 28/09/01, relativos ao Ato de Concentração nº 08012.004240/01-45, de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda. – ME, informou que CONFIDENCIAL.

Em estudo elaborado em outubro de 2001 por Edgard Antonio Pereira e Maria Margarete da Rocha, intitulado “Nota sobre definição de mercado relevante geográfico em serviços a elevadores” e apresentado pelas requerentes do Ato de Concentração nº 08012.004240/01-45, de interesse de Elevadores do Brasil Ltda. e Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda. – ME., consta a observação de que “há alguma dose de subjetividade envolvida na identificação da região geográfica onde os impactos do ato de concentração em questão se fazem sentir”, sendo o principal fator para limitação da região geográfica a ser estudada “os custos envolvidos no deslocamento dos técnicos até o local onde o equipamento está instalado”.

De fato, é difícil a utilização de critérios objetivos para a definição de mercado relevante geográfico no caso de prestação de serviços. Não há, por exemplo, a questão da perecibilidade do produto, como nos casos do cimento e concreto, ou do acesso a fontes de matérias-primas.

Assim, incluir outras cidades como parte do mercado relevante geográfico da operação só faria diluir muito as participações das empresas envolvidas, perdendo-se a noção da real importância das mesmas. Por outro lado, seria demasiado custoso para o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência uma investigação sobre quais os raios de possibilidades de os diversos clientes da Kone desviarem suas demandas para serviços oriundos de outras áreas, o que poderia vir a ampliar significativamente o mercado a ser analisado.

Como resultado da reunião realizada nesta SEAE em 17/01/02 em relação aos atos de concentração nºs 08012.007684/01-32 e 08012.007900/01-40, de interesse de Elevadores do Brasil e respectivamente Serv-Kin Elevadores Ltda. e Elevadores Iridium Conservação e Reparos Ltda., os representantes legais do Grupo Otis apresentaram dados referentes ao mercado relevante geográfico da operação levando-se em conta o seguinte critério: a partir da localização da empresa adquirida, delimita-se a área de atuação da mesma (a partir de um raio de distância previamente definido e baseado em aspectos técnicos que envolvam o deslocamento de técnico da empresa para atendimento ao cliente). Nessa área de atuação levanta-se todos os contratos de prestação de serviços existentes e elabora-se uma estrutura com as participações de mercado das requerentes e dos demais concorrentes.

Com isso, estar-se-ia buscando a proteção dos consumidores localizados na área de atuação da empresa adquirida, mas também estar-se-ia garantindo que empresas localizadas fora dessa região geográfica também participassem da estrutura de mercado definida desde que atendessem aos consumidores de tal região (contemplando, assim, também, os pressupostos do Teste do Monopolista Hipotético conforme entendimento da SEAE).

Assim, as requerentes dos ditos atos de concentração informaram que seria de 100Km o raio tecnicamente sustentável para a delimitação geográfica da operação, tendo em vista aspectos que envolvem o deslocamento de técnico da empresa para atendimento ao cliente.

As requerentes do presente ato de concentração insistiram na determinação da abrangência geográfica da operação, no que diz respeito ao segmento de prestação de serviços, como sendo o mercado nacional, conforme se depreende da resposta aos Ofícios nºs 0403 e 0404 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 29/01/02, e também na resposta aos Ofícios nºs 1026 e 1027 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 27/03/02, em que afirmam que “não dispõem de estimativas em tal âmbito [regional] por não encararem a delimitação do mercado dessa forma, sendo que sua lógica de concorrência é nacional.”

Esta SEAE, tendo evoluído sua compreensão sobre o tema ao longo da análise de uma infinidade de atos de concentração envolvendo tal segmento (como já anteriormente exemplificado), solicitou, por meio dos Ofícios nºs 0558 e 0559 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 14/02/02, que as requerentes, a partir da localização das unidades prestadoras de serviços da empresa adquirida delimitassem a área de atuação das mesmas em um raio de 100 km e, nesse raio, levantassem ou estimassem todos os contratos de prestação de serviços existentes e elaborassem uma estrutura de mercado com as participações das requerentes e demais concorrentes. Vale destacar que a utilização de um raio para delimitação do mercado relevante em sua dimensão geográfica é a *proxy* que vem sendo utilizada pela SEAE e está baseada em informações prestadas pelas requerentes de outros atos de concentração envolvendo prestação de serviços em elevadores, escadas e esteiras rolantes. Como tal, certamente pode guardar imperfeições que, todavia, são menores do que considerar a dimensão nacional para analisar os efeitos anticoncorrenciais decorrentes de atos de concentração que envolvam esse tipo de prestação de serviço, dadas as razões já expostas neste parecer técnico.

As requerentes não atenderam satisfatoriamente as indagações desta SEAE, que, por meio dos Ofícios nºs 1026 e 1027 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 27/03/02, solicitou que fossem especificadas as localidades que compõem a região abrangida pelo raio de 100 Km.

Em resposta, as requerentes informaram as seguintes regiões que constituem o mercado relevante geográfico da operação. Vale ressaltar que algumas localidades estão a mais de 100 km da sede. Como se trata de estimativa das requerentes e como já foi frisado por elas que os serviços prestados não se restringem a um raio de 100 Km e que esta é a melhor estimativa possível, esta SEAE, por economia processual e pelo fato de o contrário não influenciar negativamente a análise do caso, estará aceitando as informações prestadas pelas requerentes, conforme especificado a seguir:

a) Filial São José dos Campos (Kone) e São Paulo (Thyssen): Jacareí, Taubaté, Campos do Jordão, Caçapava, Lorena, Guaratinguetá, Pindamonhangaba, Ubatuba e Caraguatatuba.

- b) Filial São Paulo: São Paulo, Guarulhos, Poa, Suzano, Mogi das Cruzes, Santo André, São Caetano, São Bernardo do Campo, Diadema, Mauá, Osasco, Barueri, Jandira, Embu e Taboão da Serra.
- c) Filial Campinas: Hortolândia, Indaiatuba, Jaguariúna, Paulínia, pedreira, Amparo, Atibaia, Bragança Paulista, Cabreúva, Cajamar, Campo Limpo Paulista, Itatiba, Itupeva, Jundiá, Louveira, serra Negra, Valinhos, Vinhed, Itapeva, Itu, Rio Claro, Mogi-Mirim, Limeira, Itapira, Americana e Sumaré.
- d) Filial Santos: São Vicente, Praia Grande, Monguafuá, Itanhaém, Peruíbe, Guarujá, Bertioga e Santos.
- e) Filial Rio de Janeiro: Rio de Janeiro, Petrópolis e Niterói.
- f) Filial Niterói: Niterói.
- g) Filial Belo Horizonte; Belo Horizonte, Divinópolis, Itaúna, Itabira, João Monlevade, Conselheiro Lafaiete, Betim, Contagem, Nova Lima, Sete Lagoas, Paraopeba, Juatuba, Pará de Minas, Santa Luzia, Congonhas e Nova Serrana.
- h) Filial Brasília: Brasília, Sobradinho, Planaltina, Unaí, Luziânia, Paranoá, Samambaia, Taguatinga, Águas Claras, Ceilândia, Riacho Fundo, Guará e Gama.
- i) Filial Goiânia: Goiânia, Jataí, Rio Verde e Anápolis.
- j) Filial Curitiba: Curitiba, São José dos Pinhais, Araucária, Pinhais e Fazenda Rio Grande.
- k) Filial Maringá: Maringá, Paranavaí, São Jorge do Ivaí, Nova Esperança, Marialva, Centenário do Sul, Santa Fé, Itambé, e Mandaguaçu.
- l) Filial Porto Alegre: Porto Alegre, Gravataí, Novo Hamburgo, Guaíba, Caxias, Bento Gonçalves e Canela.
- m) Filial Recife: Recife, Glória do Goitá, Itamaracá, Igarassu, Ipojuca, Carpina, Jaboatão dos Guararapes e Olinda.
- n) Filial Florianópolis: Florianópolis, São José e Gov. Celso Ramos.
- o) Filial Blumenau (Kone) e Balneário Camboriú (Thyssen): Blumenau, Brusque, Balneário Camboriú, Itapema e Piçarras.
- p) Filial Fortaleza: Fortaleza.

Dessa forma, o mercado geográfico da operação, no que diz respeito ao segmento de prestação de serviços, refere-se às regiões geográficas abrangidas por um raio de 100 Km a partir das unidades prestadoras de serviços da Kone especificadas acima.

IV. Da Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

IV.1 - Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

O quadro abaixo apresenta a estrutura do mercado brasileiro de produção e montagem de elevadores novos no ano de 2000, em termos de unidades.

Quadro II
Mercado Brasileiro de Produção e Montagem de Elevadores - 2000

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	46,0
ThyssenKrupp	28,0
Otis	20,0
Kone	3,0
Outros	3,0
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 31% decorrente da operação, com o Grupo ThyssenKrupp mantendo-se na segunda colocação.

Esta SEAE, por meio dos Ofícios n.ºs 1724 e 1725 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 14/05/02, solicitou, para efeito de atualização das informações, que as requerentes informassem a estrutura do mercado brasileiro de produção e montagem de elevadores (equipamentos novos) para o ano de 2001 (até a data de realização da operação). Em resposta, as requerentes prestaram as informações contidas no quadro abaixo.

Quadro III
Mercado Brasileiro de Produção e Montagem de Elevadores – 2001

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	44,2
ThyssenKrupp	29,6
Otis	20,6
Kone	3,7
Outros	1,9
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se, considerando-se o ano de 2001, uma concentração de 33,3% decorrente da operação, com o Grupo ThyssenKrupp mantendo-se na segunda colocação.

Com relação ao mercado de prestação de serviços, as requerentes, inicialmente, apresentaram dados relativos ao mercado nacional. Esta SEAE, por meio dos Ofícios nºs 0558 e 0559, de 14/02/02 e 0675 e 0676 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 28/02/02, solicitou que as requerentes, a partir da localização das unidades prestadoras de serviços da Kone, delimitassem a área de atuação das mesmas em um raio de 100 km e, nesse raio, levantassem ou estimassem todos os contratos de prestação de serviços existentes e elaborassem uma estrutura de mercado com as participações das requerentes e demais concorrentes.

Em resposta, as requerentes apresentaram tão-somente as filiais de cada uma das requerentes e as respectivas áreas de atuação e os valores de vendas realizadas nos mercados de prestação de serviço em elevadores, escadas esteiras rolantes como um todo, alegando não poderem estimar as participações de mercado das requerentes e seus concorrentes em âmbito regional.

Esta SEAE, por meio dos Ofícios nºs 1026 e 1027, de 27/03/02, e 01245 e 01246 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 12/04/02, reiterou o pedido de apresentação das estruturas dos mercados considerando as regiões geográficas definidas, com as participações da requerentes e dos concorrentes.

A resposta das requerentes está apresentada nos quadros a seguir. As requerentes ressaltaram que as filiais da Thyssen localizadas em Maringá e Balneário Camboriú não efetuaram qualquer prestação de serviços em 2001, motivo pelo qual não há concentração em tais mercados.

Ainda conforme consta das informações fornecidas pelas requerentes, Kone não prestou serviços em escadas e esteiras rolantes em 2001 nas filiais São José dos Campos, Campinas, Santos, Rio de Janeiro, Niterói, Belo Horizonte, Brasília, Goiânia, Curitiba, Recife, Florianópolis; também não prestou serviços em esteiras nas filiais São Paulo e Fortaleza no mesmo ano e não prestou serviços em escadas rolantes em Porto Alegre em 2001. ThyssenKrupp, por seu turno, não prestou serviços em esteiras rolantes em Niterói, Porto Alegre, Recife em 2001; também não prestou serviços em escadas e esteiras rolantes em Goiânia, Florianópolis e Fortaleza em 2001. Assim, não há concentrações em tais mercados para os serviços acima especificados.

Os quadros abaixo apresentam as estruturas dos mercados de prestação de serviços nas regiões geográficas de São José dos Campos, São Paulo, Campinas, Santos, Rio de Janeiro, Niterói, Belo Horizonte, Brasília, Goiânia, Curitiba, Porto Alegre, Recife, Florianópolis e Fortaleza.

Quadro IV
Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
São José dos Campos - 2001

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	48,9

Otis	18,8
ThyssenKrupp	10,4
Kone	4,3
Outros	17,6
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 14,7% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro V
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
 São Paulo - 2001**

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	58,3
Otis	9,8
ThyssenKrupp	6,2
Kone	3,4
Outros	22,3
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 9,6% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro VI
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Escadas Rolantes em
 São Paulo - 2001**

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	59,5
Otis	10,0
ThyssenKrupp	5,7
Kone	2,1
Outros	22,7
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 7,8% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros”

significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro VII
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
 Campinas - 2001**

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	49,9
Otis	19,2
ThyssenKrupp	8,7
Kone	4,3
Outros	17,9
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 13% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro VIII
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
 Santos - 2001**

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	67,0
Otis	12,9
ThyssenKrupp	5,8
Kone	2,3
Outros	12,0
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 8,1% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro IX
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores no
 Rio de Janeiro - 2001**

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	29,5
Otis	19,5
ThyssenKrupp	6,5
Kone	5,0
Outros	39,5
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 11,5% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro X
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
 Niterói - 2001**

Empresas	Participação (%)
Otis	37,8
Atlas/Schindler	33,4
ThyssenKrupp	4,9
Kone	4,1
Outros	19,8
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 9,0% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro XI
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
 Belo Horizonte - 2001**

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	38,2

Otis	18,8
ThyssenKrupp	16,3
Kone	3,6
Outros	23,1
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 19,9% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro XII
Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
Brasília - 2001

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	40,1
Otis	17,5
ThyssenKrupp	14,7
Kone	3,6
Outros	24,1
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 18,3% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp passando para a segunda colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro XIII
Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
Goiânia - 2001

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	41,3

Otis	18,1
ThyssenKrupp	9,6
Kone	6,2
Outros	24,8
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 15,8% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro XIV
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
 Curitiba - 2001**

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	31,2
Otis	17,3
ThyssenKrupp	12,3
Kone	4,4
Outros	34,8
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 16,7% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro XV
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
 Porto Alegre - 2001**

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	36,9
ThyssenKrupp	22,1
Otis	7,8
Kone	0,2
Outros	33,0
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 22,3% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na segunda colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro XVI
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
 Recife- 2001**

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	32,7
Otis	27,5
ThyssenKrupp	14,3
Kone	4,7
Outros	20,8
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 19% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro XVII
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em
 Florianópolis - 2001**

Empresas	Participação (%)
Atlas/Schindler	34,7
Otis	23,5
ThyssenKrupp	7,1
Kone	1,0
Outros	33,7
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 8,0% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp mantendo-se na terceira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

Quadro XVIII
**Mercado de Prestação de Serviços de Modernização,
 Conservação, Manutenção e Reparo de Elevadores em**

Fortaleza- 2001

Empresas	Participação (%)
Otis	24,0
Atlas/Schindler	21,4
ThyssenKrupp	15,3
Kone	9,7
Outros	29,6
TOTAL	100,0

Fonte: Requerentes.

Do quadro acima depreende-se uma concentração de 25,0% decorrente da operação, com a ThyssenKrupp assumindo a primeira colocação. Observa-se, ainda, um item “Outros” significativo, a considerar que representa os concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

IV.2 Cálculo do C₄

O resultado do somatório das participações de mercado dos quatro maiores concorrentes (C₄) nos mercados analisados era, mesmo antes da operação, já superior a 75% em quase todos eles, exceção para as regiões de Rio de Janeiro (60,5%), Curitiba (65,2%), Fortaleza (70,4%), Porto Alegre (67%) e Florianópolis (66,3%). Nesses últimos mercados, não foi possível o cálculo preciso do C₄ após a operação, dado que o item “Outros” de cada uma das estruturas encontra-se agregado. No entanto, em cada um deles, o somatório não atingiria 75%, eis que tal item congrega concorrentes com menos de 5% de participação de mercado.

A determinação da parcela de mercado das requerentes e a apuração do análise do C₄, permitem as conclusões que se seguem.

Com relação aos mercados de produção e montagem de elevadores (equipamento original) e prestação de serviços em elevadores nas regiões de São José dos Campos, Campinas, Belo Horizonte, Brasília, Goiânia, Recife e Fortaleza, depreende-se que as concentrações decorrentes da operação ou o somatório das participações de mercado dos quatro maiores concorrentes geraram o controle de parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício de poder de mercado, cuja probabilidade será analisada no item V.

Com relação aos mercados de prestação de serviços em elevadores nas regiões de Porto Alegre e Florianópolis, as concentrações decorrentes da operação não alteraram a estrutura dos mercados de maneira significativa, não havendo como concluir que as mesmas são a causa do controle de uma parcela suficientemente alta e da existência de condições que favoreçam o exercício de poder de mercado.

No caso dos mercados de prestação de serviços em elevadores nas regiões de São Paulo, Santos e Niterói e prestação de serviços em escadas rolantes em São Paulo, as concentrações decorrentes da operação ficaram abaixo de 10%, não sendo, conforme os critérios estabelecidos no Guia para Análise de Atos de Concentração desta SEAE,

determinantes do prosseguimento da análise e verificação da probabilidade de exercício de poder de mercado.

No caso dos mercados de prestação de serviços em elevadores nas regiões de Rio de Janeiro e Curitiba as concentrações decorrentes da operação ficaram abaixo de 20% e o somatório das participações de mercado dos quatro maiores concorrentes após a operação inferior a 75%, não caracterizando, conforme os critérios estabelecidos no Guia para Análise de Atos de Concentração desta SEAE, situação determinante do prosseguimento da análise e verificação da probabilidade de exercício de poder de mercado.

V. Da Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

Com relação ao mercado de produção e montagem de elevadores, as informações sobre condições de entrada são as levantadas por esta SEAE quando da análise dos Atos de Concentração n.ºs 08012.005203/99-32, de interesse das empresas Elevadores Atlas S.A. e Elevadores Schindler do Brasil S.A., 08012.012409/99-28, de interesse das empresas Elevadores Otis e LG Industrial Systems Co. Ltd. e 08012.009081/99-07, de interesse das empresas Thyssen Industrie S.A., Thyssen Krupp Industries Participações Ltda., Elevadores Sûr S.A. Indústria e Comércio e Astel Manutenção e Assistência Técnica de Elevadores Ltda., conforme reproduzido a seguir.

As requerentes dos ditos atos informaram que a produção de elevadores se resume à montagem de um conjunto de peças, a maior parte disponível no mercado. Informaram, ainda, haver, no caso das escadas rolantes, necessidade de uma instalação industrial (o que não acontece com os elevadores, que são montados nas obras onde se destinam). No caso dos elevadores, os componentes são separados, processados, embalados e despachados para as construções, onde são montados por equipes próprias ou subcontratadas. São ajustados e testados no local quanto ao funcionamento adequado e normas de segurança.

Merece destaque o processo de terceirização de parte da produção por que vem passando o mercado de elevadores. Grandes e pequenos fabricantes terceirizam parte significativa da produção de componentes, que podem ser adquiridos tanto de fornecedores exclusivos quanto de produtores de peças genéricas, padronizadas. Segundo as requerentes dos ditos atos de concentração, “a exclusividade das peças está associada à diferenciação nos projetos de engenharia, que entretanto não diferenciam substancialmente o produto em termos de qualidade aos olhos do consumidor. Assim, os elevadores constituem-se cada vez mais produtos homogêneos em relação à qualidade e segurança do produto.” Ademais, parte substantiva dos componentes de elevadores é composta por produtos amplamente comercializados em mercados de produtos com aplicações generalizadas nas áreas de engenharia mecânica e elétrica”.

Com relação à tecnologia de produção, tem-se que a mesma é madura e de domínio público, com tendência, como já mencionado à fabricação de produtos padronizados. Segundo as requerentes, a tecnologia é acessível a técnicos que tenham conhecimento sobre máquinas, motores etc., embora deva ser destacado que os produtos devem atender

a normas rígidas de segurança, sendo necessária a existência de um engenheiro responsável. Vale ressaltar que a mão-de-obra treinada é fartamente disponível (engenheiros e técnicos), devendo ser destacado que as universidades e faculdades de engenharia oferecem cursos de especialização (acessíveis), o que torna a mão-de-obra capaz de atender as normas de segurança.

No que diz respeito às barreiras derivadas de patentes, tem-se que embora haja patentes de alguns componentes específicos, podem ser encontradas no mercado versões similares e não protegidas por patentes.

O padrão de competição nos mercados de elevadores rolantes dá-se via preço. Publicidade e propaganda não constituem elementos do padrão de concorrência em tais mercados, sendo estimado pelas requerentes dos ditos atos de concentração que os participantes do mercado destinem menos de 1% de suas receitas às atividades de propaganda e *marketing*.

Assim, há baixo grau de fidelidade do consumidor à marca, sendo que, “a fidelidade dos consumidores à marca é subordinado à qualidade dos serviços prestados especialmente na manutenção e modernização dos equipamentos, sendo comum a troca de fornecedores e prestadores de serviço quando preços mais atrativos são oferecidos aos consumidores.” Ainda segundo as requerentes, a concorrência via preço “leva freqüentemente à substituição dos serviços do fabricante do equipamento original por serviços de terceiros. Esta tendência leva a que elevadores em muitas das atuais edificações estejam completamente descaracterizados em relação ao equipamento originalmente instalado, tendo sido praticamente ‘reconstruídos’ pelas pequenas empresas prestadoras de serviços a partir de componentes genéricos comercializados no mercado”. Ainda segundo as requerentes dos mencionados atos, “em geral, as empresas não integradas especializam-se na atividade de modernização dos equipamentos o que faz dos elevadores produtos em permanente mutação, não sendo possível muitas vezes reconhecer a empresa que realizou o serviço de instalação”.

A escala mínima viável e o montante mínimo de investimento necessário à entrada em tais mercados são pequenos, dada a possibilidade de terceirização. Os elevadores, como já mencionado, podem ser montados nas construções, não havendo necessidade de instalações específicas para isto. Os componentes podem ser comprados de diversos fabricantes. Segundo as requerentes dos ditos atos de concentração, a escala mínima para a produção de elevadores residenciais é de 200 unidades/ano e de 50 unidades/ano para elevadores especiais. O investimento mínimo necessário para a produção de elevadores residenciais é de R\$500.000,00 e para a produção de elevadores especiais é de R\$1.800.000,00. No caso de escadas rolantes, a escala mínima viável para produção é de 300 unidades/ano, com um investimento necessário de R\$8.500.000,00. As requerentes destacam que este custo pode ser sensivelmente reduzido para produtores de peças e componentes de elevadores que desejem instalar uma linha de produção de escadas junto a elevadores, dadas as similaridades das peças e componentes dos dois produtos.

As requerentes estimam em 10 meses o tempo necessário para a instalação de fábrica de elevadores residenciais e escadas rolantes. No caso dos elevadores especiais, o tempo necessário é de 16 meses.

Vale destacar que a indústria de elevadores e correlatos dispensa a utilização de ativos específicos, existindo mercado secundário para máquinas e equipamentos utilizados na fabricação de partes e componentes. Os equipamentos podem ser facilmente alugados, não existindo dificuldade de revenda de tais equipamentos no mercado de segunda mão, visto poderem ser utilizados em outras indústrias.

Com relação às condições de entrada no mercado de prestação de serviços, as requerentes dos atos de concentração n.ºs 08012.006880/00-17, 08012.006879/00-84 e 08012.001429/01-86, relativos à aquisição, pelo Grupo Otis, respectivamente, dos ativos referentes aos serviços de manutenção de elevadores das empresas Conservel – Conservadora de Elevadores Ltda., atuante na cidade de Salvador – BA, Elevadores Meka, atuante na cidade de Goiânia – GO e Schin Elevadores Comércio e Representações Ltda., atuante no litoral norte de São Paulo, informaram que a entrada de novas empresas nos mercados geográficos regionalmente definidos e também no mercado nacional não está sujeita a nenhuma restrição legal ou regulação específica. Com relação aos aspectos técnicos, informaram que “os equipamentos existentes no mercado relevante, em geral, são equipamentos com tecnologia amplamente dominada e, independentemente da marca, a base tecnológica de produção dos equipamentos é comum. Conseqüentemente, não existem barreiras significativas relativas à diferenciação dos serviços, patentes, acesso à tecnologia de fabricação ou a canais de distribuição de peças de reposição”.

As requerentes nos ditos atos de concentração informaram, ainda, que o negócio de conservação, manutenção e reparo de elevadores requer um baixo investimento inicial não recuperável e que o tempo de entrada é bastante reduzido, sem, contudo, defini-los. Informaram, também, que dentre as principais despesas de um entrante, podem ser citadas: “o investimento em estoque de peças, que varia conforme demanda e diversidade dos equipamentos atendidos, a compra de ferramental, a contratação de pessoal qualificado para o desempenho dos serviços e a contratação de seguros (...), despesas com aluguel de imóveis, custos de criação e regularização de uma empresa e custos de manutenção de uma empresa”.

Conforme informações constantes no Ato de Concentração n.º 08012.009081/99-07, referente à aquisição de Elevadores Sûr e Astel pelo Grupo Thyssen-Krupp, tem-se que, com relação aos serviços de manutenção, o custo inicial para entrada nesse mercado é inferior a US\$100,000.00 e a estrutura mínima de uma empresa para alcançar rentabilidade (para atuação no mercado nacional, analisado na dita operação) deve ser em torno da manutenção de 150 equipamentos, estando a tecnologia para tanto disponível no mercado (existindo empresas que atuam no mercado de prestação de serviços de manutenção de elevadores com carteiras menores). Segundo as requerentes do Ato de Concentração n.º 08012.009081/99-07, esta facilidade para entrada faz com que existam no mercado brasileiro mais de 350 empresas de manutenção.

Ainda com relação aos serviços, informaram que uma nova carteira de manutenção pode ser incorporada em até dois anos, não havendo fidelidade a marcas, patentes, dificuldades de acesso à matéria-prima ou barreiras legais ou regulatórias, o que corrobora as afirmações prestadas pelas requerentes no decorrer da análise do presente ato de concentração.

As requerentes nos atos de concentração acima mencionados acrescentaram, ainda, que a demanda de tais serviços “é constante e muito suscetível às variáveis de preço, agilidade no atendimento e qualidade dos serviços prestados, variáveis estas que, quando bem administradas e direcionadas, permitem ao entrante estabelecer-se com certa celeridade no mercado”. Salientaram, ainda, que “o cliente típico é pouco suscetível à propaganda, fato este que diminui o poder de mercado de concorrentes de maior porte e inibe o uso da propaganda como barreira à entrada de novos entrantes”, destacando que, “em um número considerável de casos, as entrantes são constituídas por ex-empregados de empresas já estabelecidas no mercado, os quais se beneficiam do relacionamento que mantinham com os clientes de suas antigas empregadoras para, rapidamente, criar um fundo de comércio para suas novas empresas, garantindo a viabilidade comercial da entrante desde o início de suas atividades”.

As requerentes de outros atos de concentração envolvendo o mercado de prestação de serviços em elevadores informaram que “a tecnologia exigida para atuação no mercado de assistência técnica a elevadores é madura, de amplo domínio público e isenta de barreiras legais, como patentes, por exemplo”. Acrescentaram, ainda, que embora haja necessidade de engenheiros responsáveis pela produção e prestação dos serviços, tal situação não constitui obstáculo, dada a “farta disponibilidade desta mão-de-obra”. Acrescentaram, ainda, que “o mesmo se aplica às peças necessárias à modernização, conservação, manutenção e reparo dos elevadores”, sendo que as partes e componentes eletrônicos podem ser adquiridos de terceiros que não os próprios fabricantes de elevadores, existindo empresas especializadas na comercialização de peças e componentes para elevadores, sendo possível também a aquisição de peças de fornecedores externos.

Informaram, ainda, que “outra característica deste mercado que facilita a entrada de novos concorrentes é a padronização das peças e componentes utilizados na montagem dos elevadores”, o que “reduz o conhecimento técnico necessário à entrada no mercado, bem como simplifica o acesso.”

Ainda no Ato de Concentração nº 08012.004793/01-06, de interesse das empresas Elevadores do Brasil Ltda. e Well Elevadores Goiânia Ltda., as requerentes informaram que, “em localidades menores, há a possibilidade de se manter um técnico residente ao invés de se montar uma unidade completa de atendimento.”

Em resposta ao Ofício nº 4141 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 12/09/01, referente ao Ato de Concentração nº 08012.004793/01-06, a Atlas/Schindler, empresa concorrente, informou que, CONFIDENCIAL.

A empresa informou, ainda, que CONFIDENCIAL.

As requerentes de outros atos de concentração envolvendo o mercado de prestação de serviços em elevadores reproduziram entrevista do Diretor de Engenharia da Well Goiânia, publicada na edição de abril de 1999 do Jornal do Síndico, que dá conta de que “o que está acontecendo hoje (...) em todo o Brasil, e que já ocorreu em outros países, é que os fabricantes de elevadores que dominavam quase que exclusivamente a manutenção de seus elevadores, tiveram que passar por um profundo e doloroso processo de reengenharia, visando uma maior competitividade. Daí tiveram que reduzir significativamente seus quadros de funcionários e promover uma terceirização quase total na fabricação de peças e

componentes. Com isso o mercado foi alimentado por uma mão-de-obra altamente qualificada e de uma grande oferta de peças e componentes, as duas principais barreiras para surgimento/crescimento de empresas de manutenção no passado.” Segundo as requerentes, “embora a notícia reproduzida acima trate especificamente do mercado geográfico de Brasília, a análise pode ser aplicada a outras regiões, uma vez que o mercado em questão não se caracteriza por gostos ou características regionais”.

Informaram, ainda, que “devido ao fácil acesso ao mercado de peças e componentes padronizados, há centenas de prestadores de pequeno e médio porte com representatividade apenas regional que atuam no mercado ao lado de empresas de expressão nacional, como Otis, controladora da Elevadores do Brasil. Verifica-se, portanto, a concorrência entre empresas de diferentes portes neste mercado. Segundo dados prestados pela Otis em atos de concentração anteriores, há mais de 350 empresas de manutenção instaladas no país”.

Vale mencionar fragmento da tese de doutorado de Antonio Carlos Barroso Siqueira, intitulada “Contribuições ao estudo de Segmentação de Mercado Industrial: Caso da Indústria Brasileira de Elevadores”, apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo em 1997, que dá conta de que “os serviços de manutenção e conservação de elevadores são realizados pelos fabricantes e por diversas empresas particulares independentes. A origem de grande parte dessas empresas, não ligadas aos fabricantes, é sua fundação ter sido efetuada por antigos empregados das tradicionais marcas de elevadores.”

As requerentes no Ato de Concentração nº 08012.004240/01-45, de interesse de Elevadores do Brasil Ltda. e Eleven Comércio de Peças para Elevadores Ltda. – ME, argumentam que “a prova da facilidade de entrada neste mercado [no caso, o mercado geográfico referente àquele ato de concentração] é a trajetória da própria Eleven. A empresa atua com apenas um posto de serviço com dois técnicos. Com esta única unidade (...) a empresa conseguiu uma participação de mercado de 6,9% em termos de quantidade de elevadores atendidos.”

Tal situação permite inferir que, ainda que se considere uma situação extrema de demanda estagnada (vale dizer, que não haja oportunidades de vendas nesse mercado), a escala mínima necessária permite o surgimento de novas empresas, que acabam por conseguir suas fatias de mercado.

As requerentes do Ato de Concentração n.º 08012.003699/01-21 argumentaram que “em geral, nos primeiros anos após a instalação, a conservação de elevadores novos fica a cargo das próprias produtoras [o que] decorre, em grande parte, à garantia do produtor ao consumidor, de regra válida por um ano, caso eventuais reparos se façam necessários, além da manutenção. Vencido o período de garantia, os clientes não têm quaisquer incentivos para se manter atrelados às empresas fabricantes”, sendo que “o momento de renovação do contrato de prestação do serviço é crucial para as empresas que disputam a

aquisição de novos contratos. Apenas os participantes que oferecerem boas condições de preço, rapidez e qualidade no atendimento serão, em princípio, considerados pelos clientes”. As requerentes acrescentaram que “o que se observa no mercado é que, após os primeiros anos de instalação de uma equipamento, há uma migração de contratos de manutenção firmados com as empresas que fabricam os elevadores em direção às prestadoras de serviço não vinculadas aos fabricantes, os chamados *independentes*. Logo, o crescimento do volume de serviços das empresas *independentes* deve-se, principalmente, à conquista de antigos clientes das empresas fabricantes, o que é, por sua vez, clara evidência de ausência de fidelidade por parte dos demandantes deste tipo de serviço”.

As requerentes utilizaram para corroborar a tese acima o fato de que, a Elevadores Well (recentemente adquirida pelo Grupo Otis) foi constituída por ex-empregados da Atlas Schindler e conseguiu parte dos contratos de conservação dessa empresa.

A concorrência via preços, é, pois, bastante presente no mercado sob exame, havendo migração dos consumidores no momento de renovação dos contratos. É o que disseram as requerentes de diversos atos de concentração envolvendo o mercado de prestação de serviços em elevadores: “as características do mercado relevante apontam para a concorrência via preços, onde os fabricantes e/ou prestadores de serviços podem ser facilmente substituídos pelos demandantes. Isto porque a decisão de contratação dos serviços de manutenção e modernização é, em geral, feita por síndicos, membros da comissão de obras, zeladores e administrações prediais. Estes clientes contratam a prestação destes serviços com base em critérios de preço, rapidez e qualidade, sendo estes os principais instrumentos de concorrência.”

Assim, as empresas não encontram dificuldade para atuar nesse mercado devido às baixas barreiras à entrada. Outra limitação ao exercício de poder de mercado é a rivalidade existente entre as líderes do mercado, empresas de porte e com projeção nacional.

Esta SEAE, por meio do Ofício nº 5345 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 19/12/01, solicitou à Construtora Gafisa seu posicionamento sobre a operação. Em resposta, a empresa informou que a Kone tem se mostrado pouco competitiva nos últimos anos, com pequena participação de mercado, existindo concorrentes como Otis e Atlas/Schindler que aparecem como opções de fornecimento. A mesma indagação foi encaminhada à LN Empreendimentos Imobiliários Ltda., por meio do Ofício nº 0016 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 03/01/02. Em resposta, a empresa informou que as empresas que atuam no setor fornecem produtos de excelente qualidade. Esta SEAE, por meio do Ofício nº 1363 COBED/COGPI/SEAE/MF, de 19/04/02, solicitou ao Hospital Universitário Clementino Fraga Filho seu posicionamento sobre a operação, não tendo recebido resposta até o presente momento.

VI. Recomendação

A análise precedente demonstrou que, com relação aos mercados de prestação de serviços em elevadores nas regiões de Porto Alegre e Florianópolis, as concentrações decorrentes da operação não alteraram a estrutura dos mercados de maneira significativa, não havendo como concluir que as mesmas são a causa do controle de uma parcela suficientemente alta e da existência de condições que favoreçam o exercício de poder de mercado.

No caso dos mercados de prestação de serviços em elevadores nas regiões de São Paulo, Santos e Niterói e prestação de serviços em escadas rolantes em São Paulo, as concentrações decorrentes da operação ficaram abaixo de 10%, não sendo, conforme os critérios estabelecidos no Guia para Análise de Atos de Concentração desta SEAE, determinantes do prosseguimento da análise e verificação da probabilidade de exercício de poder de mercado.

No caso dos mercados de prestação de serviços em elevadores nas regiões de Rio de Janeiro e Curitiba as concentrações decorrentes da operação ficaram abaixo de 20% e o somatório das participações de mercado dos quatro maiores concorrentes após da operação inferior a 75%, não sendo, conforme os critérios estabelecidos no Guia para Análise de Atos de Concentração desta SEAE, determinantes do prosseguimento da análise e verificação da probabilidade de exercício de poder de mercado.

Com relação aos mercados de produção e montagem de elevadores (equipamento original) e prestação de serviços em elevadores nas regiões de São José dos Campos, Campinas, Belo Horizonte, Brasília, Goiânia, Recife e Fortaleza, a probabilidade de exercício de poder de mercado em virtude da operação pode ser considerada baixa, dadas as condições de entrada verificadas.

Isto posto, recomenda-se a aprovação da operação sem restrições.

À apreciação superior.

CECÍLIA VESCOVI DE ARAGÃO BRANDÃO
Técnica

LEANDRO PINTO VILELA
Coordenador COBED

CLÁUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora Geral

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico