



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer Técnico n.º 220 CONDU/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 30 de dezembro de 2002

Referência: Ofício SDE/GAB n.º 2783/01, de 22 de junho de 2001

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º 08012.003864/01-45

Requerentes: Dentsply Indústria e Comércio Ltda. e Degussa Dental Ltda.

Operação: Aquisição, por parte da Dentsply do negócio odontológico do Grupo Degussa.

Recomendação: Aprovação sem restrições

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 Dentsply Indústria e Comércio Ltda. e Degussa Dental 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 – Dentsply Indústria e Comércio Ltda.

A Dentsply Indústria e Comércio Ltda., doravante denominada “Dentsply”, é uma empresa do Grupo norte-americano Dentsply. A Dentsply atua no mercado nacional nas diversas linhas de produtos odontológicos (Laboratorial, Dentística, Implantes, Anestésicos, Endodontia, Equipamentos e Correlatos). O Grupo Dentsply, por sua vez, atua no mercado internacional na indústria farmacêutica e de produtos de higiene.

A Dentsply International Inc. detém 17.193.376 quotas do capital social da Dentsply, correspondentes a 99,99%, sendo as 2 quotas restantes detidas por pessoas físicas.

O Grupo Dentsply, diretamente ou através de suas integrantes, possui participação superior a 5% no capital social das seguintes empresas com atuação no Brasil e no Mercosul:

- De Trey do Brasil Indústria e Comércio Ltda.
- Dentsply Argentina S.A.C.I.
- Dentsply International Inc.

No ano de 2000 a Dentsply obteve faturamento de R\$ 42,44 milhões no mercado nacional, de R\$ 1,69 milhão nos demais países do Mercosul e de R\$ 13,34 milhões. O Grupo Dentsply neste mesmo ano faturou R\$ 1,63 bilhão.

Nos últimos três anos o Grupo Dentsply participou de dois processos que resultaram em Atos de Concentração analisados pela SEAE/MF/RJ.

Em 1998 a Dentsply adquiriu a Herpo Produtos Dentários Ltda., A/C n.º 08012.004334/98-94. Por esta operação a Dentsply ampliou sua participação nos mercados de dentes artificiais, alginatos e material endodôntico, além de ampliar sua linha de produtos, uma vez que passou a produzir silicones, ceras e anestésicos antes pertencentes à Herpo. Esta operação foi aprovada sem restrições.

I.2 – Degussa Dental Ltda.

A Degussa Dental Ltda., denominada “Degussa”, é uma empresa do Grupo Degussa, de origem alemã. A atuação da Degussa no mercado está voltada para as linhas laboratorial, dentística, de implantes, de metais industriais e ligas para as indústrias odontológica, eletrônica e de telecomunicações, de medicamentos, incluindo anestésicos odontológicos, de produtos dentários e de agentes sanitários.

Já o Grupo Degussa atua basicamente nos mercados de química especial e geração e distribuição de energia. O Grupo Degussa pertence ao Grupo alemão

E.ON cujas atividades estão relacionadas à obtenção, geração e fornecimento de energia, incluindo eletricidade, aquecimento regional, gás e óleo mineral.

A Degussa tem 99,9% de seu capital social detido pela Degussa Zweite Vermögensverwaltungs – GmbH, que também faz parte do Grupo Degussa.

Os Grupos Degussa e E.ON possuem participação superior a 5% no capital das seguintes empresas com atuação no Brasil e Mercosul:

Empresas Ligadas à Área Dental

Degpar Participações e Empreendimentos S.A.;
Probem S.A.;
Degussa Dental da Amazônia;

Demais empresas do Grupo

Coimpa Sociedade Industrial de Metais Preciosos da Amazônia S.A.;
Degussa Ltda.;
Bragussa Ltda.;
SKW Ltda.;
Stockhausen Ltda.;
Goldschmidt Ltda.;

Empresas do Grupo E.ON (controlador do Grupo Degussa)

Affival do Brasil Ltda.;
MBT Brasil Ind. e Com. Ltda.;
Stollberg do Brasil;
Asta Médica Ltda.;
Schenker do Brasil Transportes Internacionais Ltda.;
Icomeq Indústria e Comércio Ltda.;
Clarex S.A.;
HCI Brasil Ltda.;
HCI Logística Ltda.;
HCI Holding Ltda.;
HCI Chemcentral Ltda.;

O faturamento da Degussa no ano de 2000 foi de R\$ 21 milhões¹ (US\$ 11,5 mi), sendo que R\$ 18,3 milhões (US\$ 10 mi) são provenientes de vendas no mercado brasileiro e o restante provém de exportações. Neste mesmo ano o faturamento do Grupo E.ON no mundo foi de R\$ 123 bilhões (US\$ 67,1 bi).

II - Da Operação

¹ Taxa de câmbio de venda Real/Dólar média de 2000 - R\$ 1,83 = US\$ 1

A operação em questão consiste na aquisição, por parte do Grupo Dentsply, da divisão dental do Grupo Degussa em nível mundial. O reflexo da operação no Brasil consiste na transferência da participação societária detida pela Degussa Zweite Vermögensverwaltungs – GmbH na Degussa e em outras empresas do ramo odontológico para a Dentsply. As empresas que passarão a ser controladas pelo Grupo Dentsply são: Degpar Participações e Empreendimentos S.A., Probem S.A., Degussa Dental da Amazônia Ltda. e Degussa Dental Ltda.. O contrato de compra e venda é datado de 28 e 29 de maio de 2001.

III - Definição do Mercado Relevante

III.1 - Dimensão Produto

Os principais produtos e serviços ofertados pelo Grupo Dentsply e pela Degussa (negócio adquirido) no mercado nacional são apresentados nos quadros a seguir:

Produtos e/ou Serviços Ofertados no Brasil

Linha Laboratorial

Produtos	Grupo Dentsply	Grupo Degussa
Cerâmicas	X	X
Fornos para cerâmica	X	X
Ligas de Metais Preciosos para próteses		X
Ligas de Metais semi-preciosos e não-preciosos para próteses		X
Dentes Plásticos	X	
Resinas Acrílicas	X	
Material de Polimento	X	
Gesso para Moldagem	X	
Revestimento	X	X

Linha Dentística

Produtos	Grupo Dentsply	Grupo Degussa
Amálgamas		X
Amalgamadores		X
Resinas	X	X
Aparelho de Fotopolimerização		X
Material de Impressão		
- Alginato	X	X
- Silicone	X	X
Filmes de Raio X		X
Matrizes para restauro em resina	X	
Restauros temporários	X	
Clareadores Dentais	X	
Selantes para fissuras	X	
Preventivos de cáries (flúor)	X	
Controladores de Placa Bacteriana	X	
Material de Polimento	X	

Linha de Implantes

Produtos	Grupo Dentsply	Grupo Degussa
Implantes	X	X

Linha de Anestésicos

Produtos	Grupo Dentsply	Grupo Degussa
Sugadores		X
Anestésicos	X	X

Linha de Endodontia

Produtos	Grupo Dentsply	Grupo Degussa
Brocas	X	
Limas	X	
Cones de Papel	X	
Pontas de Guta Percha	X	
Cimento Endodôntico	X	X

Linha de Equipamentos

Produtos	Grupo Dentsply	Grupo Degussa
Aparelhos de Ultra Som	X	X
Câmaras de vídeos intraorais	X	
Aparelhos de Raio X	X	

Linha de Correlatos

Produtos	Grupo Dentsply	Grupo Degussa
Forradores		X
Restauradores		X
Cimento		X
Bacteriostáticos		X
Bactericidas		X
Material curativo		X
Evidenciadores de placa bacteriana		X
Desinfetante de ferramentas	X	X

De acordo com os quadros acima, que descrevem os diversos mercados em que atuam as requerentes, pode-se observar sobreposição horizontal nos seguintes mercados: na linha laboratorial (cerâmica, fornos para cerâmica e revestimento para gesso), na linha dentística (resina, material de impressão – alginato e silicone), na linha de implantes, na linha de anestésicos, na linha de endodontia

(cimento endodôntico), na linha de equipamentos (aparelho de ultra som) e na linha de correlatos (desinfetante de ferramentas). A seguir, a descrição destes produtos:

I) Cerâmica – Integrante da linha de próteses, juntamente com as ligas de metais preciosos e ligas de metais não preciosos. A cerâmica apresenta um preço dez vezes menor que as ligas de metais preciosos e quase dez vezes maior que as ligas de metais não preciosos. As coroas cerâmicas são produzidas da seguinte forma: faz-se um molde da peça a fundir, enche-se de pó de cerâmica e leva-se ao forno para que funda e ao resfriar dê origem a uma peça sólida.

II) Fornos para cerâmica – São equipamentos (bens de consumo durável), não perecíveis, utilizados pelos laboratórios de prótese para confecção de coroas cerâmicas. Os fornos para cerâmica são produzidos por simples montagem de peças, compradas de indústrias elétricas diversas por cotação de preço.

III) Revestimento – Produtos perecíveis, sensíveis à umidade e utilizados como insumos de laboratório de prótese. Destinam-se a preparar as paredes de um molde para fundição de metais, para que a peça moldada resulte com a superfície mais lisa, copiando melhor os detalhes do molde (faz com que o metal fundido escoe melhor sobre a superfície do gesso).

IV) Resinas – Têm as mesmas funções das amálgamas, ou seja, proteger dentes que forem atingidos por cárie, cobrindo a área do dente que foi tratada pelo dentista. As resinas possuem coloração semelhante à cor natural do dente, o que é uma vantagem estética, mas que tem sido fundamental no que diz respeito à migração de parte do mercado anteriormente detido pela amálgama, principalmente pelas classes sociais mais abastadas, em razão do diferencial de preços.

V) Material de impressão – alginato – O material de impressão é um molde, sua função consiste em obter o molde de um dente ou de uma arcada dentária para que um laboratório de prótese possa produzir uma peça semelhante ao original. Existem vários tipos de material de impressão, dentre eles, o alginato e o silicone. O alginato existe há mais tempo no mercado, tem uma desvantagem em relação ao silicone, uma vez que sofre uma mínima alteração de volume, já que ele se dilata um pouco depois de feito o molde.

VI) Material de impressão – silicone – O silicone é utilizado em todas as aplicações para as quais se necessita de material de impressão, para um dentista que atenda às classes A e B. ao passo que um profissional que atenda às classes C, D e E, reserve o seu uso para as aplicações em que a precisão é essencial, como o molde para dentaduras, de forma a reduzir custos. Segundo as requerentes, o silicone e o alginato não devem ser considerado no mesmo mercado, em virtude da diferença de aplicação e o diferencial de preço.

VII) Implantes – A linha de implante pode ser compreendida como um único produto, ou um único mercado. Isto porque o produto em questão, apesar de ser composto por pequenas peças, nada mais é do que um dente artificial que é implantado na arcada dentária do paciente. O sistema do implante compreende o implante (raiz artificial) que é colocado na mandíbula do paciente, e do pilar, que é base do dente artificial.

VIII) Anestésico dental - Os anestésicos dentais injetáveis são utilizados para anestesia local por infiltração terminal ou bloqueio troncoregional em odontologia, quando não houver necessidade de isquemia profunda na área injetada. Os anestésicos locais devem ser administrados com cuidado em pacientes portadores de distúrbios circulatórios de qualquer natureza, anemia e doença cardíaca grave.

O fator preponderante que difere um tipo de anestésico de outro é o seu princípio ativo, que é um dos componentes usados na mistura que resultará no anestésico. Em nosso país, os princípios ativos mais utilizados são a lidocaína e a prilocaína. Hoje em dia, o profissional pode escolher dentre um amplo espectro de anestésicos locais a droga que possua as propriedades específicas exigidas pelo paciente. Essa variedade mudou o processo de escolha, pois é difícil selecionar a droga ideal para um determinado paciente, uma vez que existem muitas associações de anestésico local disponíveis para injeção. Muitos dentistas usam simplesmente um anestésico em todos os procedimentos odontológicos, independente da duração destes.

Quando realizam a compra dos anestésicos, os dentistas buscam atender o maior número possível de seus clientes, de modo que um determinado anestésico pudesse ser aplicado em um grupo com contra indicações, e se o preço deste produto subisse significativamente, os dentistas o substituiriam o seu uso para os pacientes sem restrição de uso. Como o grupo dos pacientes que possuem contra indicações são uma parcela minoritária dos clientes atendidos, tal fato provocaria uma redução das vendas para os produtos que tiveram seus preços majorados. O comportamento da demanda indica que a preferência por um anestésico se mostra sempre atrelada a três fatores: preço, fidelidade à marca de um fabricante e o costume de um dentista em utilizar um anestésico com determinado princípio ativo.

IX) Cimento endodôntico – É um cimento utilizado para fixar o material utilizado nos chamados tratamento de canal dentário, a saber, cones de guta, cones de papel, pontas de papel, limas, conhecidas, como agulhas.

X) Aparelhos de ultra-som – São equipamentos (bens de consumo durável), não perecíveis, utilizados pelos dentistas para limpeza de tártaro de pacientes, produzidos por simples montagem de peças.

XI) Desinfetante de ferramentas – É uma solução química, na qual o dentista coloca os escavadores, tesouras, alicates, cabos para espelhos, limas e outros, com a finalidade de fazer a desinfecção e assepsia dos mesmos.

Existem alguns produtos que poderiam ser substitutos pelo lado da oferta, por exemplo uma linha de produtos em pó é substituível, sob o ponto de vista da oferta, por qualquer linha de produção em pó, o mesmo sendo aplicado para líquidos e equipamentos. Por outro lado, produtos classificados como correlatos e medicamentos não serão substitutos pelo lado da oferta, em razão de exigências sanitárias específicas, ainda que possuam a mesma apresentação física. Embora seja feita esta importante ressalva pelas Requerentes, segue adiante produtos que poderiam ser considerados substitutos pelo lado da oferta:

a) Dentes: Linha específica para dentes artificiais, somente havendo substituíbilidade, sob ponto de vista da oferta, entre a produção de dentes plásticos e dentes de porcelana.

b) Pastas e géis: A linha de produtos correlatos apresentados sob forma de pastas e géis pode ser utilizada para qualquer produto com mistura de componentes sólidos e líquidos, para envase em potes, seringas ou cápsulas unidose. Nesse sentido, são substituíveis pelo lado da oferta, os seguintes produtos: resinas, materiais para restauro temporário, adesivos para restauração, cimentos, cimentos endodônticos, clareadores dentais, forradores, material de polimento, selantes para fissuras, preventivos de cárie (flúor de aplicação tópica), em gel, controladores de placa em gel, e silicões para impressão.

c) Metais e cerâmicas: A linha de produção de metais e cerâmicas utiliza somente metais e silicatos (pós cerâmicos para pesagem) e exige ambiente controlado para evitar sua oxidação e contaminação por poeira. São substituíveis, pelo lado da oferta, os seguintes produtos: limas para amálgama e ligas metais para pontes, e osso sintético (silicatos de cálcio).

d) Pós: A linha de produção de pós utiliza a mistura de componentes sólidos, para envases em potes e envelopes, na forma de pós. São substituíveis, sob o lado da oferta, os seguintes produtos correlatos em pó: alginatos para impressão, gessos, revestimentos para gesso e, resinas acrílicas para laboratório.

Normalmente, a linha de produção de pós difere da linha de pastas no que diz respeito a equipamentos para envase. Os misturadores podem ser do mesmo tipo, mas não se usa a máquina na produção, para que não se contamine os pós com a água contida nas pastas. Desta forma, as linhas de produção de pós e pastas não são substituíveis, sob o ponto de vista da oferta.

e) Líquidos: A linha de produção de líquidos utiliza misturas de componentes líquidos para envase em frascos. São substituíveis, sob o lado da oferta, os seguintes produtos líquidos: preventivos de cárie (flúor de aplicação tópica) em solução, controladores de placa em solução e, desinfetantes de ferramentas.

f) Medicamentos injetáveis/anestésicos: A linha de produção de medicamentos injetáveis, é utilizada exclusivamente para medicamentos, como anestésicos não injetáveis e não medicamentosos, em razão de exigências sanitárias.

g) Produtos endodônticos: Produtos endodônticos utilizam máquinas de formar e rolar resina e papel para o preparo de cone de guta-percha e pontas de papel absorvente para o tratamento de canais. São produtos substituíveis, sob o ponto de vista da oferta: cones de papel, pontas de guta-percha, e moldeiras descartáveis.

h) Usinagem de metais: Dentro dessa linha de produção, são substituíveis pelo lado da oferta: brocas, limas, escavadores manuais, matrizes para restauro, implantes, fios ortodônticos, e agulhas descartáveis.

i) Montagem de equipamentos: Dentro dessa linha de produção, encontram-se aparelhos de fotopolimerização, unidades de ultra-som (remoção de tártaro), fornos, articuladores, amalgamadores, câmeras de vídeo intra-orais, aparelhos de raio x, equipamentos para revelação de radiografias, protetores contra a radiação, aplicadores eletrônicos de anestésicos, mototres pneumáticos, aparelhos por abrasão de jato de ar, todos substituíveis pelo lado da oferta.

J) Material radiológico: Esta linha de produção utiliza máquinas que depositam camadas de gelatina sobre um filme plástico. Todos os filmes de raios X são substituíveis entre si, sob o ponto de vista da oferta.

III.2 - Dimensão Geográfica

III.2.1 – Medicamentos e Produtos Correlatos (Linha Laboratorial, Dentística, Implantes, Endodontia, Equipamentos e Outros Correlatos)

Dos produtos pertencentes ao mercado relevante, à exceção dos anestésicos dentais que são classificados como medicamentos, os demais produtos odontológicos, segundo a legislação sanitária, recebem a classificação de produtos correlatos. Dessa forma, a análise da dimensão geográfica será feita de forma agregada, uma vez que a legislação é a mesma para os produtos que apresentam sobreposições horizontais.

A definição geográfica do mercado relevante deve considerar que, na área de saúde, são exigidos registros para o fabricante dos medicamentos e correlatos estrangeiros, inclusive de países do Mercosul. A importação, ou mesmo a constituição de uma empresa importadora de medicamentos ou correlatos está sujeita à pesada regulação (obtenção de registro junto ao Ministério da Saúde). Medicamentos e correlatos dependem de registro do produto em órgãos reguladores, onde este é disciplinado pela Lei 5.991 de 17 de dezembro de 1973, Lei 6.360 de 23 de setembro de 1976 e Decreto 79.094 de 5 de janeiro de 1977, com alterações posteriores.

As referidas leis são claras, a Lei n.º 6.360/76 determina em seu artigo 12 que todo medicamento deverá ser registrado no Ministério da Saúde antes de ser vendido no país:

“Art. 12 – Nenhum dos produtos de que se trata esta Lei, inclusive os importados, poderá se industrializado, exposto à venda ou entregue ao consumo antes de registrado no Ministério da Saúde.”

Esta regra vale tanto para o Laboratório quanto para o distribuidor lotado no território nacional. Ressalta-se que, para um laboratório internacional também é exigido o registro no Ministério da Saúde para comercializar seus produtos no Brasil. Ressalta-se ainda que os registros dos medicamentos só podem ser concedidos às empresas estabelecidas no Brasil.

Esta pesada regulamentação gera uma grande barreira à entrada dos produtos importados. Dessa forma, o consumidor e os intermediários não tem acesso direto ao produto estrangeiro. De acordo com a legislação em vigor, a importação de medicamentos ou correlatos sem registro prévio somente é permitida para pessoas físicas, com a finalidade de uso pessoal. Porém ao demandar estes produtos no mercado internacional os dentistas se submetem a três fatores: a taxa de câmbio; pequena escala das aquisições; e o prazo de entrega (no mercado externo é bem superior aos adquiridos em nosso país), fatores que influenciam no preço e no prazo de entrega. Dessa forma, a dimensão geográfica dos medicamentos e dos produtos correlatos não será considerada como internacional.

No que se refere à distribuição de medicamentos e correlatos no Brasil, esta é realizada em todo território nacional pelas empresas instaladas aqui, uma vez que muitos laboratórios possuem apenas uma unidade produtiva (ou centro de armazenamento), que possuem alcance nacional através de distribuidores. Dessa forma, a distância de entrega do medicamento não tem influência sobre o preço final. Como o preço do transporte é calculado para todo o território nacional, qualquer medicamento ou correlato pode ser encontrado em todo o Brasil pelo mesmo preço. Dessa forma, a dimensão geográfica dos produtos objeto da operação será considerada como nacional.

III.3 – Conclusão do Mercado Relevante

Portanto, define-se o mercado relevante, conforme o quadro resumo abaixo:

Tabela I – Resumo dos Mercados Relevantes

Dimensão Produto	Dimensão Geográfica
Cerâmicas	Nacional
Fornos para Cerâmica	Nacional
Revestimento	Nacional
Resinas	Nacional
Alginato	Nacional
Silicone	Nacional
Implantes	Nacional
Anestésicos	Nacional
Cimento Endodôntico	Nacional
Aparelhos de Ultra Som	Nacional
Desinfetantes de Ferramentas	Nacional

Fonte: Requerentes.

Elaboração: SEAE/MF/RJ

IV - Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

IV.1 - Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

Seguem as participações de mercados nos diversos setores de odontologia

IV.1.1 – Linha Laboratorial

Quadro I- Estrutura da Oferta no Mercado Nacional de Cerâmica (2000)

EMPRESAS	PART. % ANTES	PART. % APÓS
Vita	33,1	33,1
Noritake	31,1	31,1
Grupo Degussa	20,5	21,1
Grupo Dentsply	0,6	
Ivoclar	11,5	11,5
Creation	1,1	1,1
Williams	1,1	1,1
Vision	1,0	1,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

Verifica-se, na observação do Quadro I, que, antes da operação, a participação da Dentsply era de 0,6%. Após a operação, o *market-share* alcançado pela adquirente será de 21,1%. Desta forma, não ocorreu um nexo causal entre a presente operação e o poder de mercado das requerentes, indicando que a análise não prosseguirá neste mercado.

Quadro II - Estrutura da Oferta no Mercado Nacional de Fornos de Cerâmica (2000)

EMPRESAS	PART. % ANTES	PART. % APÓS
EDG	40,0	40,0
KNB	40,0	40,0
Grupo Dentsply	<1,0	<2,0
Grupo Degussa	<1,0	
Outros	10,0	10,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

A participação das requerentes neste mercado é muito pequena, assim, tem-se que a concentração decorrente da operação não altera a estrutura do mercado existente, indicando que a análise não prosseguirá neste mercado.

Quadro III - Estrutura da Oferta no Mercado Nacional de Revestimento (2000)

EMPRESAS	PART. % ANTES	PART. % APÓS
Grupo Dentsply	60,0	70,0
Grupo Degussa	10,0	
Polidental	20,0	20,0
Outros	10,0	10,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

Verifica-se, na observação do Quadro III, que, antes da operação, a participação da Dentsply era de 60%. Após a operação, o *market-share* alcançado pela adquirente será de 70%². Embora os dados enviados dificulte a averiguação do C4, nota-se que o mesmo é superior a 75%, antes e após a operação, havendo necessidade de passar a outra etapa da análise.

IV.1.2 – Linha Dentística**Quadro IV - Estrutura da Oferta no Mercado Nacional de Resinas (2000)**

EMPRESAS	PART. % ANTES	PART. % APÓS
3 M	37,0	37,0
Grupo Dentsply	26,0	28,0
Grupo Degussa	2,0	
Heraeus Kulzer	15,0	15,0
Vigodent	14,0	14,0
Vivadent	3,0	3,0
Kerr	2,0	2,0
Outros	1,0	1,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

Verifica-se, na observação do Quadro IV, que, antes da operação, a participação do Grupo Dentsply era de 26,0%. Após a operação, o *market-share* alcançado pela adquirente será de 28,0%. Desta forma, não ocorreu um nexo causal entre a presente operação e o poder de mercado das requerentes, indicando que a análise não prosseguirá neste mercado.

² Segundo informação prestada pela Talladium e pela Polidental, a empresa que possui a maior participação no mercado nacional de revestimento é a Polidental, com uma participação não inferior a 50% do mercado. Apesar das concorrentes apresentarem esta informação, esta Secretaria decidiu tomar uma posição mais conservadora e dar continuidade a análise deste produto.

Quadro V - Estrutura da Oferta no Mercado Nacional de Alginato (2000)

EMPRESAS	PART. % ANTES	PART. % APÓS
Grupo Dentsply	83,0	86,0
Grupo Degussa	3,0	
Vigodent	6,5	6,5
Zhermak	3,5	3,5
Outros	4,0	4,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

Verifica-se, na observação do quadro acima, que, a participação da adquirida já era muito alta e o Grupo Dentsply agregou apenas 3%, após a operação. Desta forma, não ocorreu um nexo causal entre a presente operação e o poder de mercado das requerentes, indicando que a análise não prosseguirá neste mercado.

Quadro VI - Estrutura da Oferta no Mercado Nacional de Silicone (2000)

EMPRESAS	PART. % ANTES	PART. % APÓS
Grupo Dentsply	29,0	29,0
Vigodent	27,0	27,0
Heraeus Kulzer (*)	21,0	21,0
Zhermak	12,0	12,0
3 M	11,0	11,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

(*)Até julho de 2000, o Grupo Degussa distribuía o produto da Heraeus Kulzer, com a marca Heraeus Kulzer. Este contrato de distribuição encerrou-se em julho de 2000, e a Heraeus Kulzer passou a distribuir o seu próprio produto, enquanto o Grupo Degussa decidiu lançar a sua própria marca no mercado, a partir de janeiro de 2001 e estima a sua participação em 3,0%, indicando não haver necessidade de prosseguir esta análise.

IV.1.3 – Linha de Implantes

Quadro VII - Estrutura da Oferta no Mercado Nacional da Linha de Implantes (2000)

EMPRESAS	PART. % ANTES	PART. % APÓS
Connexão	28,0	28,0
3 i	21,0	21,0
Nobel Biocare	19,0	19,0
Grupo Degussa	6,0	9,0
Grupo Dentsply	3,0	
Neodent	7,0	7,0
Straumann	5,0	5,0
Lifecore	4,0	4,0
Intralock	4,0	4,0
Ace	2,0	2,0
Outros	1,0	1,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

A participação das requerentes neste mercado é de 9,0%. assim, tem-se que a concentração decorrente da operação não altera a estrutura do mercado existente, indicando que a análise não prosseguirá neste mercado.

IV.1.4 - Linha de Anestésicos

Quadro VIII- Estrutura da Oferta no Mercado Nacional de Anestésicos Dentais (2000)

EMPRESAS	PART. % ANTES	PART. % APÓS
Grupo Degussa	30,0	57,0
Grupo Dentsply (Astra Zeneca)	27,0	
SS White	19,0	19,0
Cristalia	16,0	16,0
DFL	8,0	8,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

A participação do Grupo Dentsply (somado a Astra Zeneca) era de 27,0%. Após a operação, o *market-share* alcançado pela adquirente será de 57,0%. Na averiguação do C4, nota-se que o mesmo é superior a 75%, antes e após a operação, havendo necessidade de passar a outra etapa da análise.

IV.1.5 - Linha de Endodontia

Quadro IX - Estrutura da Oferta no Mercado Nacional de Cimento Endodôntico (2000)

EMPRESAS	PART. % ANTES	PART. % APÓS
Grupo Dentsply	50,0	65,0
Grupo Degussa	15,0	
Outros	35,0	35,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

Verifica-se, na observação do Quadro IX, que, antes da operação, a participação do Grupo Dentsply era de 50%. Após a operação, o *market-share* alcançado pela adquirente será de 65%. Embora os dados enviados dificulte a averiguação do C4, haverá necessidade de passar a outra etapa da análise.

IV.1.6 - Linha de Correlatos

Quadro X - Estrutura da Oferta no Mercado Nacional de Desinfetantes de Ferramentas (2000)

EMPRESAS	PART. % ANTES	PART. % APÓS
Dentsply	20,0	60,0
Degussa	40,0	
Iodinâmica	20,0	20,0
Outros	20,0	20,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

A participação do Grupo Dentsply era de 20,0%. Após a operação, o *market-share* alcançado pela adquirente será de 60,0%. Embora os dados enviados dificulte a averiguação do C4, nota-se que o mesmo é superior a 75%, antes e após a operação, havendo necessidade de passar a outra etapa da análise.

Dos mercados em que houve sobreposição horizontal entre as Requerentes, não foi analisado na linha de equipamentos, os aparelhos de ultra-som, em razão de que em resposta ao Ofício nº3519 foi informado que a Dentsply vendeu apenas 5 destes aparelhos no Brasil.

V – Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

V.1 – Anestésicos Dentais

V.1.1 – Importações Independentes

Conforme mencionado anteriormente a importação, ou mesmo a constituição de uma empresa importadora de medicamentos, está sujeita à pesada regulação. A legislação vigente exige a obtenção de registro junto ao Ministério da Saúde e este registro só pode ser concedido a empresas instaladas no território nacional. Consequentemente, a importação de medicamentos só é possível de se realizar mediante a presença de um Laboratório ou um distribuidor instalado no Brasil, salvo algumas exceções. Dessa forma, a importação independente não pode ser considerada como um instrumento efetivo para inibir o exercício unilateral do poder de mercado.

V.1.2 – Condições de Entrada

A condição de entrada de novos competidores no mercado é outro fator que inibe o exercício de poder de mercado. O poder de mercado será considerado improvável quando a entrada for “provável”, “tempestiva” e “suficiente”³.

Esta secretaria identificou 2 formas básicas para a entrada no mercado brasileiro de anestésicos injetáveis odontológicos, são elas:

1. Importação dependente de anestésicos por um novo laboratório⁴ ou distribuidor (importação realizada por um laboratório ou por um distribuidor detentor do registro do medicamento);
2. Instalação de uma fábrica de anestésicos injetáveis odontológicos . Que pode ser de três formas:
 - a) Empresas que produzem anestésicos;
 - b) Empresas que atuam na área de medicamentos injetáveis; e
 - c) Empresas que não atuam no mercado.

³ Note a obrigatoriedade da existência das três condições para se determinar que a entrada neste mercado pode ser considerada relativamente fácil.

⁴ Forma de entrada utilizada pela própria Astra Zeneca e pela DFL.

V.1.2.1 – Entrada Provável

Esta Secretaria considerará a entrada provável, quando esta for economicamente lucrativa a preços pré-concentração e quando estes preços puderem ser assegurados pelo possível entrante. Ou seja, a entrada será provável quando as escalas mínimas viáveis são inferiores às oportunidades de vendas no mercado a preços pré-concentração. Ressalta-se que a análise das oportunidades de vendas é válida para todas as formas de entradas mencionadas anteriormente.

Na tabela abaixo pode-se observar a evolução da estimativa do total do mercado brasileiro de anestésicos injetáveis odontológicos.

Tabela II - Total do Mercado Brasileira de Anestésicos Injetáveis Odontológicos⁵ e Oportunidades de Vendas

Anos	Volume de Frascos
1996	157.070.163
2000	169.799.170
2001*	173.139.449
2002*	176.545.437
Oportunidade de Vendas**	3.472.991

Fonte: Concorrentes

*Estimativa calculada sobre a taxa do crescimento anual médio de 1996 a 2000 (1,97% ao ano).

**Estimativa do crescimento do mercado para o ano de 2003 a uma taxa de 1,97% ao ano.

V. 1.2.1.1 – Importações Dependentes

A importação dependente é considerada a forma de entrada mais representativa dos produtos odontológicos no mercado brasileiro. Atualmente, grande parte das dentais participantes deste mercado atuam desta maneira, se associando a produtores internacionais.

Uma vez que a entrante não precisará realizar investimentos em uma planta produtiva seus custos iniciais serão reduzidos. Dada esta estrutura e o elevado volume das Oportunidades de vendas, que permitem até mesmo a instalação de uma fábrica no território brasileiro, esta Secretaria determinou que a entrada via importações dependentes será considerada como provável.

⁵ A metodologia de cálculo do volume do mercado odontológico foi apresentada pela concorrente Cristália, onde o cálculo padrão utilizado pelas empresas participantes do mercado é o de 1 tubete ao ano por habitante (caso do Brasil). Dessa forma, a taxa de crescimento do mercado será igual a taxa de crescimento da população residente.

V.1.2.1.2 – Instalação de uma Linha de Produção

Independentemente da forma de entrada, a análise a Escala Mínima Viável será considerada a mesma, tanto para a empresa que produz anestésicos médicos quanto para as que não atuam no setor de medicamentos.

Segundo informação prestada pela concorrente SSWhite, em resposta ao Ofício n.º 828, a escala mínima viável para a produção dos anestésicos é de aproximadamente 720 mil tubetes. Para as Requerentes, em resposta ao Ofício n.º 2053, a Escala Mínima Viável deve seguir o padrão da indústria de máquinas de enchimento, cuja a escala mínima de qualidade internacional é de 3,5 milhões de frascos. Baseada nas informações prestadas, esta Secretaria decidiu adotar uma posição mais conservadora, estabelecendo a EMV de 3,5 milhões de frascos ao ano.

Ao se considerar a oportunidade de venda de 3,4 milhões de frascos ao ano e a EMV 3,5 milhões de frascos, a entrada no mercado de anestésicos dentais, sob esta forma, deve ser considerada como provável.

V.1.2.1.3 – Conclusão da Entrada Provável

Conforme apresentado nos itens V.1.2.1.1 e V.1.2.1.2, a entrada no mercado brasileiro de anestésicos injetáveis odontológicos (ou dentais) deve ser considerada como provável independentemente da forma de entrada

No quadro abaixo é pode-se observar um resumo da conclusão da Entrada Provável

Quadro XI – Conclusão da Entrada Provável

Formas de Entrada	Oportunidade de Vendas	Escala Mínima Viável	Conclusão
Importação Dependente	3,4 milhões	<3,5 milhões	Provável
Instalação de Fábrica	3,4 milhões	3,5 milhões	Provável

Fonte: empresas

Elaboração: SEAE/MF

V.1.2.2 – Entrada Tempestiva

Esta Secretaria considerará como prazo socialmente aceitável para entrada o período máximo de 2 (dois) anos. Cabe ressaltar que neste prazo incluem-se todas as etapas necessárias à entrada no mercado brasileiro de anestésicos

odontológicos, tais como, planejamento, desenho do produto, estudo de mercado, obtenção de licenças e permissões, construção e operação da planta, promoção e distribuição do produto.

V.1.2.2.1 – Importações Dependentes

Conforme verificado e pesquisado no parecer do Ato de Concentração n.º 08012.007861/2001-81, para dar início a importação de medicamentos deve-se preencher algumas condições referentes ao produto:

- i. Registro Sanitário do Produto Aprovado pelas Autoridades – Desde o recebimento da documentação de registro da matriz e preparação do dossiê local conforme legislação (IN 1/94, Portaria 19/97 e outras) até a publicação do registro no DOU decorrem aproximadamente 8 a 12 meses. Esta exigência é aplicável a todo produto comercializado no Brasil (importado ou não).
- ii. Desenvolvimento de Embalagem Brasileira – a rotulagem (bula, rótulo, cartucho) comercial deve estar adequada à legislação, tanto no layout (inclusão de faixa vermelha, tinta reativa na caixa externa) quanto no conteúdo (em português; frases obrigatórias na caixa externa e bula: dados legais de fabricante, distribuidor e responsável técnico; conteúdo da bula conforme Portaria 110/97; etc.). Esta atividade é desenvolvida juntamente com a matriz.

Após a aprovação do registro, decorrem aproximadamente 3 a 4 meses, contabilizando o desenvolvimento da arte, confecção e aprovação das provas de impressão e disponibilização do material para produção, já em andamento. Com relação à produção efetiva e despacho da mercadoria, após a aprovação da embalagem final até a chegada da mercadoria no país, decorrem aproximadamente 3 a 4 meses. Novamente, essa exigência é comum a produtos importados e/ou fabricados no Brasil.

- iii. Trâmites de Importações, Licenças, Guias, Siscomex no Brasil – Estas tarefas são executadas simultaneamente à preparação da mercadoria pela matriz e levam aproximadamente 2 a 5 dias.
- iv. Desembaraço – após a chegada da mercadoria nos terminais alfandegários, o desembaraço e a vistoria da carga pelas autoridades locais leva aproximadamente 7 a 10 dias.

- v. Adequação das instalações – Normalmente, no lançamento de um novo produto ou linha, há necessidade de adequação dos armazéns (câmara fria) e laboratórios de Controle de Qualidade para atender aos quesitos de volume de estocagem e de execução de laudos técnicos. Estas tarefas são executadas simultaneamente às atividades de registro e envolvem reavaliação do espaço físico, revisão ou adequação de metodologia analítica e aquisição de materiais necessários ao armazenamento, análise e distribuição de mercadoria.
- vi. Marketing do produto - No que diz respeito ao marketing, deve-se considerar que o principal elemento é a formação de uma equipe de especialistas na venda da insulina, aptos a divulgar o produto junto a endocrinologistas. O treinamento de uma nova equipe leva cerca de 1 ano.

No total, somando-se todas as etapas, desde o recebimento da documentação da matriz para preparação de dossiê local de registro até entrada da mercadoria no país, decorrem aproximadamente 15 a 21 meses⁶. Observe que neste item não se está levando em consideração, o desenvolvimento do produto, muito menos da construção da fábrica. Dessa forma, o produto importado já era produzido e já se encontrava devidamente desenvolvido, ou seja, a linha de produção já está devidamente montada (no exterior).

Diante do exposto acima, a entrada no mercado brasileiro de anestésicos injetáveis odontológicos, via importações dependentes, pode ocorrer em um período inferior a 24 meses, portanto, será considerada como tempestiva.

V.1.2.2.2 – Instalação de uma Linha de Produção por uma Empresa que Produza Anestésicos Médicos

Deve-se destacar que os anestésicos utilizados na área médica são, no que se refere à fórmula, exatamente iguais aos anestésicos odontológicos, mais especificamente àqueles que utilizam lidocaína, já que os anestésicos da área médica utilizam, por força do costume, a lidocaína como princípio ativo. De fato, a única diferença entre os anestésicos da área médica e os odontológicos é a forma de envase.

O envasamento de anestésicos odontológicos é feito em carpules de 1,8ml, enquanto que os da área médica possuem diferentes formas. O próprio Ministério da Saúde registra o anestésico como um só, sendo que a diferenciação é feita apenas pela forma de envase do produto (apresentação do produto).

Neste sentido, é importante destacar a importância dos concorrentes potenciais nesse mercado, pois, para empresas que já produzem anestésicos para a área

⁶ Cabe ressaltar que esta estimativa de tempo está baseada no período médio de deferimento do registro do medicamento (8 a 12 meses).

médica, seria necessário apenas e tão somente realizar investimentos para a aquisição de máquinas para o envase dos anestésicos em tubetes. Segundo estimativas das concorrentes, para a empresa que já produz anestésicos para a área médica, seriam necessários investimentos em torno de US\$ 500 mil para a compra de máquinas envasadoras apropriadas, e o início da produção poderia ocorrer cerca de 120 dias após a aquisição. Ressalta-se que as Requerentes não levaram em consideração a necessidade de registro e desenvolvimento da embalagem do produto, atividades que podem ser realizadas em paralelo.

Deve-se acrescentar ainda a necessidade da vistoria da ANVISA na linha de produção da entrante. Considerando estes aspectos, a entrada de uma empresa, sob esta modalidade, poderá ocorrer em um prazo de 14 a 20 meses, portanto inferior aos 24 meses. Dessa forma, esta modalidade de entrada deve ser considerada como tempestiva.

V.1.2.2.3 – Instalação de uma Linha de Produção por uma Empresa que Produza Medicamentos Injetáveis

Para as empresas que atuam na área de medicamentos injetáveis (que não sejam injetáveis), o investimento necessário seria em torno de US\$ 1,5 milhão. Segundo as Requerentes a nova entrante poderá dar início às suas atividades cerca de 8 meses após a tomada de decisão. Mais uma vez, as Requerentes desconsideraram a necessidade de registrar o produto junto ao Ministério da Saúde, dentre outras atividades.

Como a adaptação da fábrica à produção de anestésicos injetáveis requer 8 meses, a vistoria da Anvisa, mesmo que o registro seja concedido em um tempo inferior, só poderá ser realizada no nono mês. Dessa forma, o tempo para a realização desta forma de entrada será de 15 a 21 meses. Portanto, esta forma de entrada pode ser considerada como tempestiva.

V. 1.2.2.4 – Instalação de uma Linha de Produção por uma Empresa que não Atua no Mercado Medicamentos Injetáveis

Para uma empresa entrar no mercado de anestésicos seria obrigado a cumprir cada uma das etapas a seguir:

- i. Pesquisa e Desenvolvimento – De fato, os anestésicos, de um modo geral, são moléculas conhecidas e, portanto, pode ter a sua fórmula copiada. A pesquisa e o desenvolvimento de uma nova molécula para anestésicos passa por duas etapas principais; o desenvolvimento pré-clínico (testes in vitro e em animais) e o desenvolvimento clínico (segurança e eficácia em seres humanos). Estima-se que este desenvolvimento envolvendo as fases pré-

clínica e clínica leve até 10 anos, demandando enormes somas de investimentos.

- ii. Produção Industrial do Fármaco – Segundo informações prestadas pelos laboratórios o tempo médio para a construção de uma fábrica para a produção do princípio ativo é de 2 anos.
- iii. Produção do Medicamento – Já no que diz respeito à produção do medicamento o tempo estimado para a construção efetiva e produção do medicamento envasado fica entre 1 a 2 anos.

As demais etapas como investimento em marketing, tempo de registro do medicamento, licença para comercialização, obedece às mesmas regras do processo de importação do medicamento. Dessa forma, respeitando os limites de tempo estipulados nos itens anteriores, a instalação de toda a estrutura necessária para produzir o medicamento, incluindo o tempo de desenvolvimento da molécula, excede o tempo de 10 anos para estar apta a produzir o medicamento. Ao se desconsiderar o desenvolvimento da de uma nova molécula, este tempo pode ser de aproximadamente 27 meses⁷⁸.

V.1.2.2.5 – Conclusão da Entrada Tempestiva

No Quadro a seguir pode-se ter um resumo da tempestividade de cada uma das formas básicas de entrada.

Quadro XII – Tempo Consumido por Formas de Entrada*

Forma de entrada	Tempo de entrada*		
	Mínimo	Médio	Máximo
Importações Dependentes	15 meses	18 meses	21 meses
Instalação da Fábrica			
• Empresa que produza anestésicos injetáveis**	14 meses	17 meses	20 meses
• Empresa que produza Injetáveis**	15 meses	18 meses	21 meses
• Empresa que não produza medicamentos***	N/D	27 meses	N/D

Nota: N/D – não disponível.

*Deve-se somar a estes períodos a vistoria da ANVISA na linha de produção do medicamento, que pode durar de 1 mês até 1 ano.

**Deve-se somar 3 meses para colocar o produto no mercado.

***Se considerar o desenvolvimento do processo produtivo do cristal de insulina, o tempo consumido pode ser superior a 10 anos.

⁷ 24 meses para a construção da fábrica e 3 meses para produzir e colocar o produto no mercado.

⁸ Este tempo desconsidera a vistoria da ANVISA na linha de produção, que pode demorar de alguns meses até um ano.

Conforme o quadro acima, a entrada realizada por uma empresa que não produza medicamentos irá necessariamente exceder o prazo de 24 meses. Quanto a importação dependente e as outras formas de entrada, considerando a média e desconsiderando a vistoria da ANVISA, estas podem ocorrer em um prazo inferior a 24 meses.

Quadro XIII – Conclusão da Entrada Tempestiva

Forma de Entrada	Mercado Privado
Importações Dependentes	Tempestiva
Instalação da Fábrica	
• Empresa que produza anestésicos injetáveis	Tempestiva
• Empresa que produza Injetáveis	Tempestiva
• Empresa que não produza medicamentos	Intempestiva

Elaboração: SEAE/MF

V.1.2.3– Entrada Suficiente (Insulina Animal e Humana)

Esta Secretaria ressalta ainda que, segundo informações prestadas pelas requerentes e concorrentes, as variáveis consideradas mais importantes pelos consumidores são: preço e qualidade. Ou seja, uma vez que o produto esteja devidamente registrado no Ministério da Saúde (comprovação da qualidade do produto) o preço será considerado como a variável mais importante neste produto. Dessa forma, todo e qualquer entrante poderá disputar pelas oportunidades geradas no mercado nacional.

V.1.2.3.1 – Conclusão da Entrada Suficiente

No quadro abaixo, apresenta-se a conclusão da entrada suficiente.

Quadro XIV – Conclusão da Entrada Suficiente

Produto	Mercado Privado
Anestésicos Injetáveis Odontológicos	Suficiente (preço e qualidade)

Elaboração: SEAE/MF

V.1.2.4 – Conclusão das Condições de Entrada dos Anestésicos Dentais

Logo abaixo, pode-se observar o quadro resumo das condições de entrada no mercado brasileiro de insulina humana e animal no mercado público e no mercado privado.

Quadro XV – Conclusão das Condições de Entrada

Formas de Entrada	Entrada Provável	Entrada Tempestiva	Entrada Suficiente	Conclusão da Condições de Entrada
Importações Dependentes	Provável	Tempestiva	Suficiente	Baixa probabilidade de exercício de poder
Instalação da Fábrica				
• Empresa que produza anestésicos injetáveis	Provável	Tempestiva	Suficiente	Baixa probabilidade de exercício de poder
• Empresa que produza Injetáveis	Provável	Tempestiva	Suficiente	Baixa probabilidade de exercício de poder
• Empresa que não produza medicamentos	Provável	<u>Intempestiva</u>	Suficiente	Alta probabilidade de exercício de poder

Elaboração: SEAE/MF

V.1.3 – Outros Fatores

V.1.3.1 – Produtos Substitutos

Segundo informações prestadas pelas Requerentes e pela concorrente SSWhite, como os anestésicos utilizados na área médica são, no que se refere a formula, exatamente iguais aos anestésicos odontológicos, existe uma substituição pelo lado da demanda por este produto, ou seja, caso haja um aumento significativo, porém, não transitório, do preço dos anestésicos, os dentistas poderiam utilizar os anestésicos médicos como substitutos, uma vez que possuem formulação idêntica. Entretanto, a concorrente Cristália e a DFL (esta última por contato telefônico) informaram que dada a especificidade do anestésico odontológico (uso do tubete) a substituição de um produto pelo outro não é aconselhável e nem é possível.

Na tentativa chegar a uma conclusão, esta Secretaria realizou uma série de contatos telefônicos, com dentistas e clínicas. Porém estas também não foram conclusivas, uma vez que alguns dentistas informaram que existe uma substitutibilidade, enquanto outros informaram que não há a possibilidade de

substituição⁹. Dessa forma, esta Secretaria decidiu em não tirar conclusões a respeito desta possível substituição.

V.2 – Revestimentos

V.2.1 – Condições de Entrada

Assim como na análise dos anestésicos injetáveis odontológicos, a importação dependente de revestimento realizado por dentais instaladas no Brasil que não tenham a atuação no mercado de revestimento, pode ser considerada como uma forma de entrada no mercado brasileiro.

V.2.1.1 – Entrada Provável

A importação dependente é considerada a forma de entrada mais representativo dos produtos odontológicos no mercado brasileiro. Atualmente, grande parte das dentais participantes deste mercado atuam desta maneira, se associando a produtores internacionais. Dessa forma, as dentais não teriam significativas barreiras quanta a oportunidades de vendas e Escalas Mínimas Viáveis, uma vez que estas empresas já atuam como importadora de outros correlatos e, portanto, poderiam utilizar-se de suas atuais importações para minimizar o custo de frete, reduzindo assim o seu impacto no preço final do produto, conseqüentemente não há grande rigidez quanto a Escala Mínima Viável. Dessa forma, pode-se considerar a entrada, sob esta forma, como provável.

V.2.1.2 – Entrada Tempestiva

Assim como nos medicamentos, o entrante seria obrigado a cumprir uma série de etapas para ofertar o seu produto no mercado brasileiro, são elas: registro sanitário do produto aprovado pelas autoridades; licença de importador para o produto em análise; trâmites de importações, licenças, guias, Siscomex no Brasil; desembaraço; adequação das instalações; e marketing do produto. Sabe-se que, após exaustiva pesquisa realizada nos referidos mercados (**Ato de concentração n.º 08012.007861/2001-81**) que a importação dos medicamentos e correlatos leva entre de 15 e 21 meses (média de 18 meses). Dessa forma a entrada no mercado nacional de revestimento pode ser considerada como tempestiva.

⁹ Segundo relato dos dentistas que não eram a favor da substituição, o uso de ampolas médicas pode levar ao dentista cometer uma erro na dosagem do anestésico. Outros informaram que a substituição significaria um retrocesso no tratamento odontológico.

V.2.1.3 – Entrada Suficiente

Esta Secretaria ressalta ainda que, segundo informações prestadas pelas requerentes e concorrentes, as variáveis consideradas mais importantes pelos consumidores são: preço e qualidade. Ou seja, uma vez que o produto esteja devidamente registrado no Ministério da Saúde (comprovação da qualidade do produto) o preço será considerado a variável mais importante neste produto.

Outra fator importante é que, segundo informação prestada pelas Requerentes, o mercado odontológico brasileiro representa menos de 10%¹⁰ do total do mercado mundial, o que torna a representatividade do mercado nacional, em termos mundiais, relativamente baixa, com isso os grandes produtores teriam capacidade de entrar no mercado brasileiro com volumes significativos. Dessa forma, todo e qualquer entrante poderá disputar pelas oportunidades geradas no mercado nacional.

Conforme exposto nos itens acima, esta Secretaria decidiu considerar que a entrada no mercado nacional de revestimento pode ser considerada como provável, tempestiva e suficiente.

V.2.2 – Outros Fatores

V.2.2.1 – Entrantes Potenciais

Segundo relatos das Requerentes, confirmado por concorrentes, existem atualmente no mercado internacional cinco grandes empresas, facilmente poderiam se associar às dentais nacionais para a comercialização de revestimentos no mercado brasileiro, seriam elas:

- a) Henry Schein;
- b) Accu Bite;
- c) Whip Mix Corp;
- d) Shera; e
- e) Giuliani.

Dessa forma, caso ocorra um aumento significativo, porém não transitório dos preços dos revestimentos no mercado nacional, estas cinco empresas podem ser consideradas como as prováveis entrantes¹¹.

¹⁰ No caso do revestimento, a representatividade do mercado brasileiro deve ser bem menor, uma vez que este produto só é utilizado nos blocos feitos de metais preciosos: prata, ouro e paládium. Portanto, os custos destes tratamentos são elevados, sugerindo a necessidade de uma população de elevado nível de renda. Dessa forma, o maior volume de mercado internacional deve-se concentrar nos países desenvolvidos, onde o nível de renda é mais elevado.

¹¹ Este argumento é reforçado pelas condições de entrada no mercado brasileiro via importações dependentes.

V.3 – Cimento Endodôntico

V.3.1 – Condições de Entrada

Assim como na análise dos revestimentos, a importação dependente de revestimento realizado por dentais instaladas no Brasil que não tenham a atuação no mercado de revestimento, pode ser considerada como uma forma de entrada no mercado brasileiro.

V.3.1.1 – Entrada Provável

Assim como nos produtos anteriores, as dentais não teriam significativas barreiras quanta a oportunidades de vendas e Escalas Mínimas Viáveis, uma vez que estas empresas já atuam como importadora de outros correlatos e, portanto, poderiam utilizar-se de suas atuais importações para minimizar o custo de frete, reduzindo assim o seu impacto no preço final do produto. Dessa forma, pode-se considerar a entrada, sob esta forma, como provável.

V.3.1.2 – Entrada Tempestiva

Assim como nos medicamentos, o entrante seria obrigado a cumprir uma série de etapas para ofertar o seu produto no mercado brasileiro, são elas: registro sanitário do produto aprovado pelas autoridades; licença de importador para o produto em análise; trâmites de importações, licenças, guias, Siscomex no Brasil; desembaraço; adequação das instalações; e marketing do produto. Sabe-se que, após exaustiva pesquisa realizada nos referidos mercados (**Ato de concentração n.º 08012.007861/2001-81**) que a importação dos medicamentos e correlatos leva entre de 15 e 21 meses (média de 18 meses). Dessa forma a entrada no mercado nacional de cimento endodôntico pode ser considerada como tempestiva.

V.3.1.3 – Entrada Suficiente

Em conformidade com os outros produtos, as variáveis consideradas mais importantes pelos consumidores são: preço e qualidade. Ou seja, uma vez que o produto esteja devidamente registrado no Ministério da Saúde (comprovação da qualidade do produto) o preço será considerado a variável mais importante neste produto.

Outra fator importante é que, segundo informação prestada pelas Requerentes, o mercado odontológico brasileiro representa menos de 10% do total do mercado mundial, o que torna a representatividade do mercado nacional, em termos

mundiais, relativamente baixa, com isso os grandes produtores teriam capacidade de entrar no mercado brasileiro com volumes significativos. Dessa forma, todo e qualquer entrante poderá disputar pelas oportunidades geradas no mercado nacional.

Conforme exposto nos itens acima, esta Secretaria decidiu considerar que a entrada no mercado nacional de cimento endodôntico pode ser considerada como provável, tempestiva e suficiente.

V.3.2 – Outros Fatores

V.3.2.1 – Entrantes Potenciais

Segundo relatos das Requerentes, confirmado por concorrentes, existem atualmente no mercado internacional várias empresas grandes, que facilmente poderiam se associar às dentais nacionais para a comercialização de cimento endodôntico no mercado brasileiro, seriam elas:

- a) Vivadent (atua também no mercado nacional, mas não comercializa o cimento endodôntico);
- b) Coltene (atua também no mercado nacional, mas não comercializa o cimento endodôntico);
- c) 3M/ESPE (atua também no mercado nacional, mas não comercializa o cimento endodôntico);
- d) Roeko (atua somente no mercado internacional);
- e) Henry Schein (atua somente no mercado internacional);
- f) JS Dental (atua somente no mercado internacional);
- g) Septodont (atua somente no mercado internacional);
- h) Diadent (atua somente no mercado internacional);
- i) Reliance (atua somente no mercado internacional);
- j) Roth (atua somente no mercado internacional);
- k) Ghimas (atua somente no mercado internacional);
- l) Lone Star (atua somente no mercado internacional); e

m) Bosworth (atua somente no mercado internacional).

Dessa forma, caso ocorra um aumento significativo, porém não transitório dos preços dos revestimentos no mercado nacional, qualquer uma destas empresas podem ser consideradas como as prováveis entrantes¹².

V.4 – Desinfetantes de Ferramentas

V.4.1 – Condições de Entrada

Assim como na análise dos produtos anteriores, a importação dependente de desinfetante de ferramentas realizado por dentais instaladas no Brasil, que não tenham a atuação no mercado de desinfetante de ferramentas, pode ser considerada como uma forma de entrada no mercado brasileiro.

V.4.1.1 – Entrada Provável

Baseada na estrutura apresentada anteriormente, as dentais não teriam significativas barreiras quanta a oportunidades de vendas e Escalas Mínimas Viáveis, uma vez que estas empresas já atuam como importadora de outros correlatos e, portanto, poderiam utilizar-se de suas atuais importações para minimizar o custo de frete, reduzindo assim o seu impacto no preço final do produto. Dessa forma, pode-se considerar a entrada, sob esta forma, como provável.

V.4.1.2 – Entrada Tempestiva

Assim como nos medicamentos, o entrante seria obrigado a cumprir uma série de etapas para ofertar o seu produto no mercado brasileiro, são elas: registro sanitário do produto aprovado pelas autoridades; licença de importador para o produto em análise; trâmites de importações, licenças, guias, Siscomex no Brasil; desembaraço; adequação das instalações; e marketing do produto. Sabe-se que, após exaustiva pesquisa realizada nos referidos mercados (**Ato de concentração n.º 08012.007861/2001-81**) que a importação dos medicamentos e correlatos leva entre de 15 e 21 meses (média de 18 meses). Dessa forma a entrada no mercado nacional de desinfetantes de ferramentas pode ser considerada como tempestiva.

¹² Este argumento é reforçado pelas condições de entrada no mercado brasileiro via importações dependentes.

V.4.1.3 – Entrada Suficiente

Esta Secretaria ressalta ainda que, segundo informações prestadas pelas requerentes e concorrentes, as variáveis consideradas mais importantes pelos consumidores são: preço e qualidade. Ou seja, uma vez que o produto esteja devidamente registrado no Ministério da Saúde (comprovação da qualidade do produto) o preço será considerado como a variável mais importante neste produto.

Outra fator importante é que, segundo informação prestada pelas Requerentes, o mercado odontológico brasileiro representa menos de 10% do total do mercado mundial, o que torna a representatividade do mercado nacional, em termos mundiais, relativamente baixa, com isso os grandes produtores teriam capacidade de entrar no mercado brasileiro com volumes significativos. Dessa forma, todo e qualquer entrante poderá disputar pelas oportunidades geradas no mercado nacional.

Conforme exposto nos itens acima, esta Secretaria decidiu considerar que a entrada no mercado nacional de desinfetante de ferramentas pode ser considerada como provável, tempestiva e suficiente.

V.4.2 – Outros Fatores

V.4.2.1 – Entrantes Potenciais

Segundo relatos das Requerentes, confirmado por concorrentes, existem atualmente no mercado internacional grandes empresas, que facilmente poderiam se associar às dentais nacionais para a comercialização de desinfetante no mercado brasileiro, seriam elas:

- a) Biotrol (atua também no mercado nacional, mas não comercializa o desinfetante de ferramentas);
- b) Kerr (atua também no mercado nacional, mas não comercializa o desinfetante de ferramentas);
- c) GC (atua também no mercado nacional, mas não comercializa o desinfetante de ferramentas);
- d) Hereaus-Kulzer (atua também no mercado nacional, mas não comercializa o desinfetante de ferramentas);
- e) ICT (atua somente no mercado internacional);
- f) Metrex (atua somente no mercado internacional);

- g) Cetylite (atua somente no mercado internacional);
- h) Caltech (atua somente no mercado internacional);
- i) Beaumont (atua somente no mercado internacional);
- j) Henry Schein (atua somente no mercado internacional);
- k) Palmero (atua somente no mercado internacional);
- l) Cottrell (atua somente no mercado internacional);
- m) Mada Medical (atua somente no mercado internacional);
- n) Sultan (atua somente no mercado internacional);
- o) Septodont (atua somente no mercado internacional); e
- p) Veridien. (atua somente no mercado internacional).

Dessa forma, caso ocorra um aumento significativo, porém não transitório dos preços dos revestimentos no mercado nacional, estas empresas poderiam facilmente entrar no mercado brasileiro.

V.5 – Conclusão da Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

V.5.1 – Anestésicos Dentais

Conforme exposto no item V.1, não será necessário dar continuidade a análise deste produto, uma vez que se identificou que a entrada neste mercado pode ser considerada como provável, tempestiva e suficiente, sob as seguintes formas:

- a) Importações Dependentes;
- b) Instalação da fábrica por uma empresa que produza anestésicos injetáveis; e
- c) Instalação da fábrica por uma empresa que produza Injetáveis.

V.5.2 – Revestimento

Conforme exposto no item V.2, não será necessário dar continuidade a análise deste produto, uma vez que se identificou que a entrada neste mercado, via importações dependentes, pode ser considerada como provável, tempestiva e suficiente. Ademais, existe no mercado internacional cinco grandes empresas

capazes de ofertar este produto no mercado brasileiro caso haja um aumento significativo e não transitório de seus preços.

V.5.3 – Cimento Endodôntico

Conforme exposto no item V.3, não será necessário dar continuidade a análise deste produto, uma vez que se identificou que a entrada neste mercado, via importações dependentes, pode ser considerada como provável, tempestiva e suficiente. Ademais, existe no mercado nacional e no mercado internacional várias empresas capazes de ofertar este produto no mercado brasileiro caso haja um aumento significativo e não transitório de seus preços.

V.5.4 – Desinfetante de Ferramentas

Conforme exposto no item V.4, não será necessário dar continuidade a análise deste produto, uma vez que se identificou que a entrada neste mercado, via importações dependentes, pode ser considerada como provável, tempestiva e suficiente. Ademais, existe no mercado nacional e no mercado internacional várias empresas capazes de ofertar este produto no mercado brasileiro caso haja um aumento significativo e não transitório de seus preços.

Dessa forma, não haverá a necessidade de dar continuidade a análise de qualquer um dos produtos abordados por este parecer técnico.

VI - Recomendação

Da análise da operação, esta SEAE conclui que, sob um ponto de vista estritamente econômico, a operação é passível de aprovação, pois não apresenta integrações verticais, e as concentrações horizontais ocorridas não são capazes de gerar efeitos anticompetitivos nos mercados relevantes analisados.

À apreciação superior

FLÁVIO BORGES BARROS
Técnico

RONALDO WANDERLEY RABELLO
Técnico

THOMPSON DA GAMA MORET SANTOS
Coordenador da CONDU

LEANDRO PINTO VILELA
Coordenador-Geral de Produtos Industriais, Substituto

De acordo

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Secretária Adjunta

De acordo

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico