



**MINISTÉRIO DA FAZENDA**  
**Secretaria de Acompanhamento Econômico**

Parecer nº 06171/2003/RJ      CONDU/COGPI/SEAE/MF

Em 30 de julho de 2003.

**Referência:** Ofício SDE/GAB nº 5.868, de 16 de dezembro de 2002

**Assunto:** ATO DE CONCENTRAÇÃO nº  
**08012.009030/2002-24**

**Requerentes:** ITA Representações de Produtos Farmacêuticos S.A ; Intermed Farmacêutica Nordeste Ltda e Intermed Farmacêutica Ltda. agrupamento das três Requerentes que passarão a ser controladas, com 100% do capital social, por uma sociedade em constituição “NEWCO”.

**Recomendação:** Aprovação sem restrição.  
Versão Pública

---

**“O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência - SBDC.**

**Não encerra, por isso, 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 do 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”.**

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 **ITA Representações de Produtos Farmacêuticos S.A ; Intermed Farmacêutica Nordeste Ltda e Intermed Farmacêutica Ltda.**

## **1 - Das Requerentes**

### **1.1 – Ita Representações de Produtos Farmacêuticos S.A.**

A Ita Representações de Produtos Farmacêuticos S.A., doravante denominada “Ita”, é uma sociedade brasileira que não faz parte de nenhum grupo de empresas. Esta sociedade, por sua vez, dedica-se à distribuição de medicamentos, perfumaria e

higiene/limpeza, possuindo os estabelecimentos distribuídos em diversos Estados brasileiros.

No Quadro I, segue a relação dos acionistas da Ita:

**Quadro I - Acionistas da “Ita”**

<b>Acionistas</b>	<b>Participação no Capital Social (%)</b>
Erody Lopes Rubim	56,9%
Noé Machado Durão	31,0%
Nildeimar dos Santos	10,0%
Outros	2,1%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Requerentes.

No último exercício, a Ita faturou, no Brasil, aproximadamente R\$ 657 milhões.

### **1.2 – Intermed Farmacêutica Nordeste Ltda.**

A Intermed Farmacêutica Nordeste Ltda., doravante “Intermed NE”, é uma sociedade pertencente ao Grupo Intermed Farma. Deve-se destacar que o foco de atuação da Intermed NE se dá no segmento de distribuição de medicamentos, que representa aproximadamente 90% de seu faturamento, ficando o restante por conta do segmento de perfumaria.

No Quadro II, segue a relação dos quotistas da Intermed Farmacêutica Nordeste Ltda.:

**Quadro II - Quotistas da “Intermed NE”**

<b>Quotistas</b>	<b>Participação no Capital Social (%)</b>
HGD Participações Ltda.	77,00%
Luiz Humberto Horcades Simon	13,90%
Elísio Silva Andrade	6,10%
Alexandre Athouguia Dias	3,00%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Requerentes.

No último exercício, a Intermed Farmacêutica Nordeste Ltda. obteve um faturamento, no Brasil, de aproximadamente R\$ 310 milhões.

### 1.3 – Intermed Farmacêutica Ltda.

A Intermed Farmacêutica Ltda., doravante “Intermed”, também é uma sociedade pertencente ao Grupo Intermed Farma, composto por esta sociedade, pela Intermed Farmacêutica Ltda. e pela Nepsel Logística Ltda. Assim como a Intermed NE, a Intermed atua no segmento de distribuição de medicamentos, perfumaria e higiene/limpeza.

No Quadro III, segue a relação dos quotistas da Intermed Farmacêutica Ltda.:

**Quadro III - Quotistas da “Intermed”**

Quotistas	Participação no Capital Social (%)
Marcelo Miranda Faria	21,16%
Simone Miranda Faria	20,94%
Intermed Farmacêutica Nordeste Ltda.	14,58%
Alfredo Eurico Horcades Simon	7,14%
Itagiba Pimenta de Pádua	7,14%
HGD Participações Ltda.	26,14%
Total	100,00%

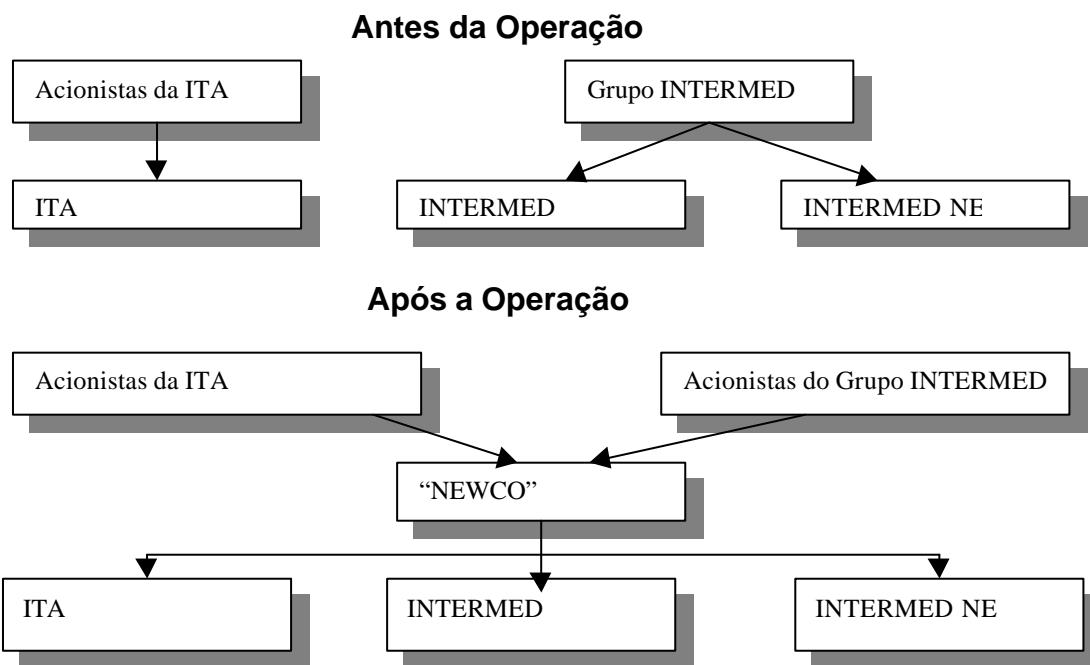
Fonte: Requerentes.

Também faz parte do Grupo Intermed Farma, além das Requerentes Intermed NE e Intermed, a Nepsel Logística Ltda., constituída em 16 de janeiro de 2002, tendo como objeto social o transporte de cargas e prestação de serviços de logística. Entretanto, tal sociedade nunca foi operacional, estando inativa desde a sua constituição.

## 2 – Da Operação

Trata-se de associação das três Requerentes que passarão a ser controladas, com 100% do capital social, por uma sociedade em constituição, ainda sem denominação social, doravante designada “NEWCO”.

Para a implementação da operação, os atuais acionistas da ITA e os quotistas da Intermed NE e Intermed irão subscrever um aumento de capital na nova empresa NEWCO, dando em pagamento suas respectivas participações societárias nas Requerentes. No organograma abaixo, pode-se visualizar a operação.



Após a operação, a configuração do capital social da NEWCO será a indicada no quadro IV:

**Quadro IV - Acionistas da “NEWCO”**

Acionistas	Participação no Capital Social (%)
Erody Lopes Rubim	28,6%
Noé Machado Durão	15,5%
Nildemar dos Santos	5,0%
Miriam Rubim Bastos	0,3%
Denise dos Santos Rubim Cabral	0,3%
André dos Santos Rubim	0,3%
Marcelo Miranda Faria	2,65%
Simone Miranda Faria	2,62%
Intermed Farmacêutica Nordeste Ltda.	1,82%
Alfredo Eurico Horcades Simon	0,89%
HGD Participações Ltda.	32,155
Itagiba Pimenta de Pádua	0,89%
Luciana Dias Campos	0,17%
Geraldo de Paula Campos	0,08%
Célio de Rocha Barros	0,08%
José Augusto Thomaz Filho	0,04%
Luiz Humberto Horcades Simon	5,25%
Elísio Silva Andrade	2,25%
Alexandre Athouguia Dias	1,13%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Requerentes.

### 3 – Definição do Mercado Relevante

#### 3.1 – Dimensão Produto

**Quadro V – Produtos e/ou Serviços Ofertados Pela ITA (e suas controladas) e pelo Grupo INTERMED FARMA no Brasil**

Produtos/Serviços	ITA e Controladas	Grupo INTERMED FARMA
Distribuição de Medicamentos Alopáticos e Correlatos	X	X
Distribuição de Perfumaria e Assemelhados	X	X
Distribuição de Veículos	X	
Distribuição de Alimentos	X	
<b>Comércio Varejista de Medicamentos, Perfumaria e Higiene Pessoal*</b>	X	

Fonte: Requerentes.

\* Os senhores Erody e Noé possuem participação em farmácias/drogarias situadas nas cidades de Araxá, Uberlândia e Guaratinguetá.

Conforme demonstrado no quadro acima, a Ita e o Grupo Intermed Farma atuam nos mesmos segmentos de distribuição de artigos de perfumaria, medicamentos, medicamentos de venda livre, medicamentos genéricos e produtos afins em diversos estados do país.

Ressalta-se que a distribuição de medicamentos no país é regulamentada pela Portaria n.º 344 de 12 de maio de 1998, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), que prevê a obrigatoriedade de Autorização Especial para o exercício de atividades de extração, produção, transformação, fabricação, fracionamento, manipulação, embalagem, distribuição, transporte, reembalagem, importação e exportação das substâncias constantes em listas anexas ao normativo. Além da Portaria retromencionada, cumpre ressaltar a existência da Portaria ANVISA n.º 802, de 08 de outubro de 1998, que nos seus artigos. 11 e 12 regulamentam a atividade de distribuidor por atacado de produtos farmacêuticos. Dessa forma, para distribuir medicamentos e produtos de perfumaria é necessário obter licenças específicas. Para a distribuição de produtos de higiene, cosméticos, perfumes faz-se necessário obter a Autorização de Funcionamento, Lei 6.360 art. 2º.

Com relação à distribuição de medicamentos, são necessárias as seguintes licenças:

- Autorização especial de Funcionamento. Lei 6.368 art 6º (para empresa que comercializa medicamentos da Portaria 344). O órgão emissor é a Secretaria Sanitária do Ministério da Saúde;
- Autorização de Funcionamento. Lei 6.360 art. 2º e Decreto 79.094. O órgão emissor é a Secretaria Sanitária do Ministério da Saúde;
- Certificado de Responsabilidade Técnica. O órgão emissor é o Conselho Regional de Farmácia. Lei 3.820 art. 24; e

- Alvará da Vigilância Sanitária Local. Lei 5,991 art. 21.

Como a Autorização Especial concedida pela ANVISA é restrita aos medicamentos que menciona, para fazer a distribuição de perfumaria basta que o interessado solicite à Secretaria de Vigilância Sanitária a inclusão dessa sorte de produto na Autorização Especial. Também é importante ressaltar que, conforme informações prestadas pelas Requerentes e concorrentes, o tempo médio para a obtenção das Licenças Especiais (para medicamentos, cosméticos e etc.) pode variar entre 20 e 90 dias.

Deve-se acrescentar que a distribuidora também poderá fazer uso da mesma estrutura e também da sua carteira de cliente para realizar a distribuição deste novo produto. Dessa forma, dada a relativa facilidade em obter as Licenças e a utilização da infra-estrutura da distribuidora, esta SEAE decidiu definir a dimensão produto como a distribuição de medicamentos e produtos de perfumaria, uma vez que há uma forte substituição pelo lado da oferta.

### 3.2 – Dimensão Geográfica

#### 3.2.1 – Distribuição de Medicamentos e Perfumaria

Primeiramente, cabe ressaltar que as Requerentes sugeriram que a dimensão geográfica do mercado de distribuição de medicamentos e produtos afins seria nacional, baseada na análise do Parecer n.º 88/SEAE/COGPI/RJ, de 13 de agosto de 1999, proferido no âmbito do Ato de Concentração n.º 08012.002120/99-09, figurando como Requerentes ZENECA GROUP PLC (Inglaterra) e ASTRA AB (Suécia). Porém, a dimensão geográfica sugerida no referido Parecer Técnico está em conformidade com o setor da indústria de medicamentos, onde as características deste permite a adoção dessa definição. Já para o caso do setor de distribuição de medicamentos e produtos afins, esta SEAE decidiu realizar uma avaliação para determinar, de forma mais exata, a dimensão geográfica deste segmento.

Segundo informações prestadas por uma concorrente, em resposta ao Ofício n.º 6257, o raio de ação ideal é em média 350km<sup>1</sup> e o tempo gasto para as entregas, nas capitais é no máximo 6 (seis) horas e no interior de 6 (seis) a 24 (vinte e quatro) horas. Já as Requerentes informaram que o raio de atuação pode variar de 300 a 750km, dependendo da região<sup>2</sup>, o que gera um raio médio de 517 km. Dessa forma, baseado nas informações prestadas, esta SEAE decidiu mapear os centros de distribuição das Requerentes e, a partir daí, determinar o raio máximo de atuação de cada um desses centros<sup>3</sup>, conforme será apresentado nos quadros VI e VII.

<sup>1</sup> Note que esta medida é do raio de atuação e, portanto, o diâmetro que pode ser coberto por um centro de distribuição é de 700km.

<sup>2</sup> Em regiões onde a densidade é menor o raio de atuação da distribuidora tende a ser maior (ex: estados do Nordeste), em estados com densidades maiores o raio tende a ser menor (ex: estados do Sudeste).

<sup>3</sup> Quais estados poderiam ser atendidos a partir de cada centro de distribuição.

**Quadro VI – Cidades Onde Estão Localizados os Centros de Distribuição das Requerentes por UF**

Estado	Cidades		
	INTERMED NE	INTERMED	ITA
Bahia	Feira de Santana		Salvador
Alagoas	Maceió		
Pernambuco	Recife		
Ceará	Fortaleza		
Minas Gerais		Belo Horizonte e Juiz de Fora	Varginha, Governador Valadares e Belo Horizonte
Rio de Janeiro		Rio de Janeiro	Rio de Janeiro e Itaocara
Espírito Santo			Vila Velha
São Paulo			Santa Bárbara D'Oeste e São Paulo
Destrito Federal			Brasília

Fonte: Requerentes

**Quadro VII – Áreas Atendidas a partir de Cada um dos Centros de Distribuição por UF**

Estados Atendidos	Centro de distribuição		
	INTERMED NE	INTERMED	ITA
Bahia	Feira de Santana		Salvador
Sergipe	Maceió		Salvador
Alagoas	Maceió		
Pernambuco	Recife		Salvador (atende somente Petrolina)
Paraíba	Recife		
Rio Grande do Norte	Recife		
Ceará	Fortaleza		
Piauí	Fortaleza (atende somente Teresina)		
Maranhão	Fortaleza (atende somente São Luiz)		
Amazônia	Fortaleza (atende somente Manaus)		
Minas Gerais		Belo Horizonte e Juiz de Fora	Itaocara, Belo Horizonte, Governador Valadares e Varginha
Rio de Janeiro		Rio de Janeiro	Itaocara e Rio de Janeiro
Espírito Santo		Rio de Janeiro	Vila Velha e Governador Valadares
São Paulo			Santa Bárbara D'oeste e São Paulo
Goiás			Brasília (atende somente Brasília)

Fonte: Requerentes

Conforme apresentado acima, a presente operação gerará sobreposição horizontal nos seguintes estados:

- Bahia;
- Sergipe;
- Pernambuco;
- Minas Gerais;
- Rio de Janeiro; e
- Espírito Santo.

Dado que as Requerentes só apresentam sobreposição nestes Estados<sup>4</sup>, nos quais o raio de atuação pode variar de 300km a 750km<sup>5</sup> e que existe um elevado custo para a determinação exata da dimensão geográfica para cada centro de distribuição<sup>6</sup>, esta SEAE decidiu adotar como dimensão geográfica cada um dos estados listados acima.

### 3.2.2 – Comércio Varejista de Medicamentos e Perfumaria

Dadas as particularidades do mercado varejista de medicamentos, perfumaria e higiene/limpeza, a dimensão geográfica determinada para este segmento poderá variar entre um limite mínimo, que será considerado como o Bairro, e um limite máximo considerado como o município<sup>7,8 e 9</sup>. Tomando o limite máximo como referência, o mercado varejista de medicamentos e perfumaria, em sua dimensão geográfica, estará representado pelos seguintes municípios:

- Araxá;
- Urbelândia; e
- Guaratinguetá.

Deve-se ressaltar que a operação não gerará integração vertical na cidade de Guaratinguetá, uma vez que o Grupo Intermed não distribui medicamentos no

<sup>4</sup> Conforme apresentado no Quadro VII, no qual informa as regiões que podem ser atendidas a partir de cada centro de distribuição.

<sup>5</sup> Lembrando que um raio de 350 km gera uma cobertura do centro de distribuição de 700km e que estados como o Rio de Janeiro (400 x 130 km), Espírito Santo (360 x 110 km), Bahia (770 x 800 km), Minas Gerais (837 x 690 km), Sergipe (181 x 130 km) e Pernambuco (620 x 180 km) apresentam dimensões compatíveis com os raios de atuação das distribuidoras (dimensões aproximadas). Fonte: Site do IBGE – [www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br).

<sup>6</sup> Associado ao total de mercado por estado informado pela publicação do IMS-Health.

<sup>7</sup> A dimensão geográfica do mercado varejista de medicamentos e perfumaria, poderia levar em consideração os itinerários dos indivíduos, ex.: um indivíduo pode comprar medicamentos em farmácias perto da sua residência, trabalho ou até mesmo dentro do supermercado em que costuma realizar as compras (onde não necessariamente precisa estar próximo da sua residência).

<sup>8</sup> Outro fator importante é que, provavelmente, existem interseções entre os diversos raios de atuação das farmácias/drogarias, gerando assim, um aumento da área em que ocorre a concorrência entre as farmácias/drogarias. O sistema de *delivery*, também é capaz de aumentar o raio de atuação das drogarias que não possuem lojas numa determinada área.

<sup>9</sup> Baseado na análise da dimensão geográfica do Parecer Técnico 06035/RJ, de 04 de fevereiro de 2003, referente ao Ato de Concentração n.º 08012.008047/2002-64, de interesse das empresas Companhia Comercial de Drogas e medicamentos CODROME e Ferreira Bentes Comercio de Industria e Medicamentos LTDA.

Estado de São Paulo. Dessa forma, a presente operação somente irá gerar integração vertical nos municípios de Araxá e Uberlândia.

### 3.3 – Conclusão do Mercado Relevante

Conforme exposto, a presente operação irá gerar concentração horizontal e integração vertical nos seguintes mercados:

**Quadro VIII – Mercados Relevantes**

<b>Concentração Horizontal</b>	
<b>Dimensão Produto</b>	<b>Dimensão Geográfica</b>
Distribuição de medicamentos e Perfumaria	<p>Estados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bahia;</li> <li>• Sergipe;</li> <li>• Pernambuco;</li> <li>• Minas Gerais;</li> <li>• Rio de Janeiro; e</li> <li>• Espírito Santo.</li> </ul>
<b>Integração Vertical</b>	
<b>Dimensão Produto</b>	<b>Dimensão Geográfica</b>
Distribuição de Medicamentos e Perfumaria	<p>Estado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Minas Gerais;</li> </ul>
Comércio Varejista de Medicamentos e Perfumaria	<p>Município:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Araxá; e</li> <li>• Uberlândia.</li> </ul>

Fonte: Requerentes

## 4 – Concentração Horizontal

### 4.1 - Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

Para a determinação da possibilidade de exercício de poder de mercado esta SEAE decidiu adotar dois cenários:

- o Cenário menos conservador - utilizando o total de mercado informado com base nos dados do IMS-Health<sup>10</sup> na determinação das parcelas de mercado;

<sup>10</sup> Ressalta-se que o IMS-Health só audita a venda de medicamentos (excluindo perfumaria) destinada ao varejo, não incluindo a venda de medicamentos destinada ao setor hospitalar e o setor público. Dessa forma, o faturamento total apresentado pelo IMS, para cada estado, é subdimensionado. Esta observação é importante, uma vez que as participações das empresas seriam

- Cenário mais conservador - utilizando somente o total dos faturamentos informados para esta Secretaria para a determinação das parcelas de mercado<sup>11</sup>.

### Dados confidenciais (participações de mercado)

Após a análise das participações esta SEAE concluiu que:

- Não há necessidade de dar continuidade a análise nos estados de Sergipe e Pernambuco, uma vez que, no primeiro, a concentração foi inferior a 20% e, no segundo estado, ficou caracterizada a ausência de nexo causal; e
- Os Estados da Bahia, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo, apresentaram concentrações superiores a 20%. Portanto, será necessário dar continuidade à análise destes mercados.

## 4.2 - Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

### 4.2.1 – Condições de Entrada

Apesar de todas as empresas, Requerentes e concorrentes, informarem: que a entrada pode ser realizada num prazo de tempo inferior a dois anos; que diversas distribuidoras abriram centros de distribuição nos mercados relevantes<sup>12</sup>; que o acesso à tecnologia e pessoal especializado é relativamente fácil<sup>13</sup>; que não há contrato de exclusividade entre as distribuidoras e os laboratórios e as distribuidoras e as farmácias; que as despesas com marketing são insignificantes; e que não há fidelidade por parte do Laboratório e do varejo, a análise das condições de entrada foi prejudicada, uma vez que poucas empresas informaram o investimento em Escala Mínima Viável, impossibilitando uma análise mais precisa sobre a entrada provável.

Cabe ressaltar ainda que, com exceção das Requerentes e de uma concorrente<sup>14</sup>, todas as distribuidoras informaram que um pequeno, mas significativo e não transitório aumento nos preços dos medicamentos e perfumaria não resultaria na possibilidade de entrada de novos concorrentes nestes mercados.

---

inferiores às apresentadas nas tabelas, pois o faturamento total deveria ser acrescido do total de perfumaria e medicamentos (varejo, hospitalar e setor público) comercializados em cada estado.

<sup>11</sup> Esta SEAE enviou 19 Ofícios solicitando informações referentes aos faturamentos nos mercados relevantes e somente 11 empresas responderem (Ofícios enviados: 6864, 6908, 6909, 6119, 7050, 7350, 7351, 7352, 7355, 7356, 7357, 7358, 7362, 7482, 7484, 7513, 7564, 7730 e 7733).

<sup>12</sup> Santa Cruz, Distribuidora Brasil e Distribuidora Martins (centros de distribuição em todo o Brasil); Reydrogas (Bahia e Sergipe); Profarma (Bahia, Sul e Centro-Oeste); Comprofar e Lunar (Bahia, Minas e Rio de Janeiro); Panarello (Rio de Janeiro); Viafarma (Pernambuco e Sergipe), Sagra Produtos Farmacêuticos, Mercantil Farmed, American Farma e Audifar (não informaram os Estados).

<sup>13</sup> Somente a Viafarma informou que o acesso à tecnologia não é fácil, porém não apresentou os motivos.

<sup>14</sup> Distribuidora Panarello.

Dessa forma, dada a ausência de informações sobre o investimento em Escala Mínima Viável e a informação de que um aumento de preços nos medicamentos e perfumarias não resultaria na entrada de novas concorrentes, a determinação da baixa probabilidade exercício do poder de mercado, via condições de entrada, ficou prejudica, sendo necessário dar continuidade a análise antitruste.

#### 4.2.2 – Efetividade da Rivalidade

Em respostas aos Ofícios enviados para os concorrentes, todas as distribuidoras informaram que possuem capacidade de abastecer o mercado caso haja uma restrição de oferta por parte da empresa concentrada. Logo abaixo pode-se observar a respostas de algumas distribuidoras:

- Panarello (atua em todas os seis estados) – Informou que possui capacidade de suprir a oferta das Requerentes e, além disso, existem mais de 200 distribuidores instalados em todo o Brasil;
- Reydrogas (atua nos estados da Bahia, Sergipe e Minas Gerais) – Informou que possui capacidade para suprir, uma vez que a empresa possui capacidade ociosa. Caso seja necessário, a empresa poderá realizar investimentos para a ampliação da mesma num período de 6 meses;
- Via Farma (atua nos estados do Sergipe e Pernambuco) – Respondeu: “claro que sim!”;
- Santa Cruz (Minas Gerais, Rio de Janeiro) – Informou que a empresa tem a capacidade de absorver de imediato 25% das vendas das concorrentes. Para percentuais acima disso, seria necessário realizar investimentos de 250 mil em cada centro de distribuição num tempo de 120 dias para aumentar a capacidade; e
- Farma Service (Bahia, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo) – Informou que, num prazo de 1 ano, a empresa poderia atender à cerca de 20% do volume ofertado pelas empresas concentradas.

Outro ponto que merece destaque é que Estados como o do Espírito Santo podem ser atendidos por distribuidoras que possuem instalações no Rio de Janeiro, Sul da Bahia e Minas Gerais<sup>15</sup>. Dessa forma, todas as distribuidoras de realizaram investimentos em novos centros de distribuição nestes estados, nos últimos cinco anos, poderiam atender o mercado de distribuição no Espírito Santo (Estado que apresenta a maior concentração).

A baixa representatividade dos dados referentes ao faturamento das empresas, cenário mais conservador, também merece destaque, uma vez que estes não refletem com fidelidade a realidade dos mercados de distribuição de medicamentos e perfumaria nos estados relevantes à análise. Este subdimensionamento do total de

---

<sup>15</sup> Conforme atuação das próprias Requerentes no estado do Espírito Santo a partir do Rio de Janeiro (cidade do Rio de Janeiro) e de Minas Gerais (Governador Valadares). Ver Quadros VI e VII.

mercado acaba reduzindo o número de empresas participantes nos mercados, tendo como resultado a majoração das concentrações geradas.

Além disso, temos que:

- Na Bahia, mesmo no pior cenário, existe uma grande distribuidora em ambos os cenários e ainda restam outras com 41,74% (no cenário menos conservador);
- Em Minas Gerais, no pior cenário, existem três empresas com participações significativas e, no melhor cenário existem 2 distribuidoras, restando ainda outras empresas com 49,69%;
- No Rio de Janeiro, em ambos os cenários, existe uma empresa líder com participação bem superior à participação alcançada pela empresa concentrada; e
- No Espírito Santo, conforme informado anteriormente, os dados obtidos representam apenas 42% do total de mercado informado pelo IMS. Este baixo percentual tem como resultado a superestimativa das parcelas de mercado (elevado nível de concentração) neste estado. Dessa forma, a determinação das parcelas de mercado, considerando o pior cenário, pode gerar a falsa idéia do percentual detido pela empresa concentrada. Além disso, deve-se acrescentar que este Estado pode ser atendido por outros estados vizinhos.

Baseado nas respostas acima e dada a inexistência de fidelidade e de exclusividade com os laboratórios e varejistas, esta SEAE entende que existe efetiva rivalidade, nos mercados relevantes analisados, capaz de impedir o exercício unilateral do poder de mercado pela empresa concentrada. Dessa forma, não há necessidade de dar continuidade à análise das concentrações nos mercados de distribuição de medicamentos e perfumaria.

## 5 – Integração Vertical

A análise da Integração vertical será restrita ao Estado de Minas Gerais (distribuição) e nas Cidades de Uberlândia e Araxá (mercado varejista), uma vez que o presente Ato só gera Integração neste Estado.

### 5.1 – Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

#### 5.1.1 – Mercado de Distribuição de Medicamentos e Perfumaria

Conforme apresentado no item 4.1 deste Parecer, a concentração gerada será de 20,13% do total do mercado de distribuição no Estado de Minas Gerais, estando no limite estabelecido de 20% de mercado.

#### 5.1.2 – Mercado Varejista de Medicamentos e Perfumarias

Como a definição exata da dimensão geográfica e, conseqüentemente, a determinação da possibilidade de exercício de poder de mercado gerará um custo-benefício muito elevado, e dada a disponibilidade dos dados referentes à probabilidade de exercício de poder de mercado, esta SEAE adotou uma postura mais conservadora, assumindo a hipótese de que, independente da dimensão geográfica, a concentração horizontal gerada será superior a 20%. Dessa forma, há a necessidade de dar continuidade a análise desse mercado.

## 5.2 – Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

### 5.2.1 – Efetividade da Rivalidade

Conforme exposto no item 4.2.2 deste Parecer, a probabilidade de exercício de poder de mercado na distribuição de medicamentos e perfumaria no Estado de Minas Gerais deve ser considerada baixa, uma vez que a empresa concentrada não apresentou um elevado percentual de participação de mercado (20,13% - cenário menos conservador), associado à existência de concorrentes capazes de suprir qualquer restrição de oferta por parte das Requerentes.

Quanto ao mercado varejista de medicamentos e perfumaria, a probabilidade de exercício de poder de mercado também será considerada baixa uma vez que:

- Apesar da legislação atual proibir a venda de qualquer medicamento pelos supermercados e lojas de departamento, o mesmo não é válido para os produtos de perfumaria, higiene e limpeza, onde estes estabelecimentos podem efetuar as vendas destes produtos para o consumidor final. Dessa forma, a presença dos supermercados e das lojas de departamentos no comércio varejista de produtos de perfumaria, higiene e limpeza gera um elevado nível de concorrência neste setor; e
- Os acionistas das Requerentes possuem somente 3 farmácias em Belo Horizonte e 1 farmácia em Araxá, em um total de 140 farmácias nas duas cidades. Dessa forma, o número de farmácias é muito baixo para que a empresa concentrada possa realizar o fechamento de mercado.

Pelo exposto acima, conclui-se que a probabilidade de exercício de poder de mercado decorrente da integração vertical gerada pela presente operação será considerada baixa, uma vez que existe efetiva rivalidade tanto no mercado “up stream” quanto no “down stream”. Dessa forma, não há a necessidade de dar continuidade a análise antitruste.

## 6 – Recomendação

Como a integração vertical e a concentração horizontal geradas pela operação em análise não acarretam efeitos anticompetitivos, conclui-se pela sua aprovação sem restrição.

À apreciação superior.

FLÁVIO BORGES BARROS  
Técnico

THOMPSON DA GAMA MORET SANTOS  
Coordenador da CONDU

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE  
Coordenadora-Geral de Produtos Industriais

De acordo.

JOSÉ TAVARES DE ARAUJO JUNIOR  
Secretário de Acompanhamento Econômico