



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº 06035/2003/ RJ COGPI/SEAE/MF

Em 4 de fevereiro de 2003.

Referência: Ofício SDE/GAB nº 5046/2002, de 04 de novembro de 2002

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º
08012.008047/2002-64

Requerentes: Companhia Comercial de Drogas e medicamentos CODROME e Ferreira Bentes Comercio de Industria e Medicamentos LTDA

Operação: Trata-se da aquisição, pela CODROME, do controle societário da FARMAX

Recomendação: Aprovação sem restrição

Versão: 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 **Companhia Comercial de Drogas e medicamentos CODROME e Ferreira Bentes Comercio de Industria e Medicamentos 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.

1 - Das Requerentes

1.1 – Companhia Comercial de Drogas e Medicamentos – CODROME

A Companhia Comercial de Drogas e Medicamentos, doravante denominada “CODROME”, é uma sociedade brasileira que controla a Drogaria São Paulo S.A. Esta sociedade, por sua vez, dedica-se ao comércio varejista de drogas, medicamentos e perfumaria, possuindo os estabelecimentos comerciais conhecidos como “Drogaria São Paulo”.

A CODROME controla, também, a DSP administração de Bens Imóveis e Participações S.A. que, como indica o próprio nome comercial, dedica-se à administração de imóveis próprios, não atuando no comércio varejista de medicamentos ou outros bens.

No Quadro I segue a relação dos acionistas da CODROME:

Quadro I - Acionistas da “CODROME”

ACIONISTA	PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL SOCIAL (%)
Ronaldo José Neves de Carvalho	41,93%
Luiz Martinussi	20,66%
Tomaz E. Neves de Carvalho	18,43%
Cláudio Sarrat Duarte	7,84%
Roberto Ópice	7,47%
Roberto Tomaz Losito de Carvalho	1,84%
Neide de Carvalho Poli	1,83%
Total	100,00%

Fonte: Requerentes.

No último exercício (ano de 2001) a CODROME, a Drogaria São Paulo e a DSP faturaram, no Brasil, aproximadamente R\$ 621 milhões.

1.2 – Ferreira Bentes Comércio de Medicamentos Ltda.

A Ferreira Bentes Comércio de Medicamentos Ltda. é uma sociedade brasileira proprietária de 22 estabelecimentos denominados “Farmax”. Estes estabelecimentos, por sua vez, dedicam-se à comercialização de drogas e medicamentos alopáticos, além de artigos de perfumaria e de higiene pessoal.

No Quadro II, segue a relação dos acionistas da Ferreira Bentes Comércio de Medicamentos Ltda.:

Quadro II - Quotistas da “Ferreira Bentes”

Quotistas	PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL SOCIAL (%)
Betina Samaia Mertins Ferreira	66,67%
Gilberto Martins Ferreira	33,33%
Total	100,00%

Fonte: Requerentes.

No último exercício a Ferreira Bentes obteve um faturamento, no Brasil, de aproximadamente R\$ 45 milhões.

2 – Da Operação

Trata-se da aquisição, pela CODROME, do controle societário da FARMAX mediante aumento de capital da CODROME a ser integralizado pelos quotistas da FARMAX com as quotas do capital social que detêm desta última sociedade. Assim, a CODROME passará a ser controladora da FARMAX e seus sócios quotistas serão acionistas da CODROME.

No conjunto dos quadros abaixo, pode-se observar como será a nova composição do capital social da CODROME e Ferreira Bentes após a operação.

Quadro III - Acionistas da “CODROME” após a Operação

ACIONISTAs	PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL SOCIAL (%)
Ronaldo José Neves de Carvalho	41,09%
Luiz Martinussi	20,24%
Tomaz E. Neves de Carvalho	18,06%
Cláudio Sarrat Duarte	7,68%
Roberto Ópice	7,32%
Roberto Tomaz Losito de Carvalho	1,80%
Neide de Carvalho Poli	1,79%
Betina Samaia Mertins Ferreira	1,34%
Gilberto Martins Ferreira	0,68%
Total	100,00%

Fonte: Requerentes.

Quadro IV - Quotistas da “Ferreira Bentes” após a operação

Quotistas	PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL SOCIAL (%)
CODROME	99,99%
Ronaldo José Neves de Carvalho	0,01%
Total	100,00%

Fonte: Requerentes.

3 – Definição do Mercado Relevante**3.1 – Dimensão Produto****Quadro V – Produtos e/ou Serviços Ofertados Pelas Requerentes no Brasil**

Produtos/Serviços	CODROME	FARMAX (Ferreira Bentes)
Comércio Varejista de Medicamentos Alopáticos e Correlatos	X	X
Comércio Varejista de Perfumaria e Assemelhados	X	X
Comércio Varejista de Produtos de Higiene Pessoal	X	X
Administração de Imóveis Próprio		

Fonte: Requerentes.

Conforme demonstrado no quadro acima, ambas as sociedades envolvidas dedicam-se à comercialização de drogas e medicamentos alopáticos em suas embalagens originais, para uso imediato por parte do consumidor final, sem qualquer tipo de manipulação em seus estabelecimentos, além de artigos de perfumaria e de higiene pessoal.

Ressalta-se que a venda de medicamentos no país é disciplinada pela Lei 5.991/73 e, em seu artigo 6º, do referido diploma legal, estabelece que somente as farmácias, drogaria e postos de saúde podem dispensar produtos farmacêuticos de qualquer natureza, sejam eles sujeitos à prescrição médica, ou de venda livre. Tendo em vista as particularidades do produto, os medicamentos devem sempre ser dispensados sob a supervisão e responsabilidade de um profissional de nível universitário.

Assim como farmácias e drogasias podem vender exclusivamente produtos farmacêuticos, correlatos e afins, produtos de higiene pessoal e artigos de perfumarias, sendo proibido a venda de qualquer outro tipo de produto, os supermercados e as lojas de departamento não podem comercializar qualquer tipo de medicamento. Todavia, é permitido a esses estabelecimentos montarem farmácias dentro de suas lojas, desde que em área completamente isolada e com check-out independente. A instalação e o funcionamento dessas farmácias, entretanto, estão sujeitos à mesma legislação fiscal e sanitária imposta aos

estabelecimentos congêneres, inclusive no que se refere à presença do farmacêutico responsável.

Segunda as requerentes e as concorrentes, não há limitação significativa quanto a distribuição dos produtos (medicamentos, perfumaria e higiene/limpeza) dentro do espaço físico dos estabelecimentos. As maiores restrições ficam por parte dos medicamentos controlados (“tarja preta”) e os medicamentos de “tarja vermelha”, que são medicamentos éticos que só devem ser vendidos mediante a apresentação da prescrição médica¹.

Para a comercialização dos medicamentos controlados (“tarja preta”), as farmácias e drogarias devem atender aos disposto na Portaria n.º 344², de 1998, da qual destaca-se o art. 27, bem como o art. 67:

“Art. 27 – O estoque de substâncias e medicamentos de que trata este Regulamento Técnico não poderá ser superior as quantidades prevista para atender as necessidades de 6 meses de consumo.”

“Art. 67 – As substâncias constantes das listas deste Regulamento Técnico e de suas atualizações, bem como os medicamentos que as contenham, existentes nos estabelecimentos, deverão ser obrigatoriamente guardados sob chave ou outro dispositivo que ofereça segurança, em local exclusivo para este fim, sob a responsabilidade do farmacêutico ou químico responsável, quando se tratar de indústria farmoquímica.”

Quanto aos medicamentos de “tarja vermelha”, há a necessidade destes estarem localizados atrás do balcão para que sejam vendidos mediante a apresentação da receita médica ao farmacêutico.

Para os medicamentos venda livre³, produtos de perfumaria e higiene/limpeza, não há grandes limitações, uma vez que estes podem estar situados em “gôndolas” dentro do estabelecimento. A única exigência é que as seções destes produtos devem ser separadas de acordo com a natureza dos mesmos e a juízo da autoridade sanitária competente, conforme previsto no parágrafo único do artigo 30 do Decreto Estadual de São Paulo n.º 12.479 de 18/10/1978:

“Artigo 30 – permitido as farmácias e drogarias exercer o comércio de determinados correlatos, como aparelhos e acessórios usados para fins terapêuticos ou de correção estética, produtos utilizados para fins diagnósticos e analíticos de higiene pessoal ou de ambiente, o de cosméticos e perfumes, os dietéticos definidos no item V do artigo 1.º, os produtos óticos, de acústica médica, odontológicos, veterinários e outros, desde que observada a legislação federal específica e a supletiva estadual pertinente.”

“Parágrafo único – Para o comércio de correlatos a que se refere esse artigo, as farmácias e drogarias deverão manter seções separadas, de acordo com a natureza dos correlatos e a juízo da autoridade sanitária competente.”

¹ A venda do medicamentos com “tarja preta” só é permitida mediante a apresentação e retenção da receita médica (específica para este tipo de medicamento).

² Portaria que aprova o Regulamento Técnico sobre substâncias e medicamentos sujeitos a controle especial.

³ O medicamento de venda livre é considerado como medicamento não ético, no qual não há a necessidade da apresentação da receita médica para a venda ao consumidor final.

Conforme exposto nos parágrafos anteriores, os únicos produtos que apresentam uma maior rigidez quanto a sua distribuição no espaço físico do estabelecimento são os medicamentos éticos (controlados ou não). Mesmo assim, no caso dos medicamentos de “tarja vermelha” existe a possibilidade de se expandir a área de balcão do estabelecimento, permitindo o aproveitamento maior do espaço para a comercialização destes produtos.

Dessa forma, dada a substituição pelo lado da oferta, a dimensão produto analisada será definida como a comercialização de medicamentos, produtos de perfumaria e de higiene/limpeza.

3.1 – Dimensão Geográfica

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^{4e5}. Tomando o limite máximo como referência, a operação em questão gerará concentração nos seguintes municípios:

- São Paulo;
- São Caetano do Sul;
- Santo André;
- Cotia; e
- Taboão da Serra.

4 – Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

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 a 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.

⁴ A dimensão geográfica do mercado varejista de medicamentos, perfumaria, higiene/limpeza, 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).

⁵ 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.

5 – Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

5.1 – 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”.

5.1.1 – Entrada Provável

Nas tabelas I e II pode-se observar a evolução da estimativa do total do mercado varejista de medicamentos, em reais, nas seguintes cidades: São Paulo, Santo André, São Caetano, Cotia e Taboão da Serra.

Tabela I – Evolução do Faturamento no Mercado Varejista (em Reais*)

Cidade	1999	2000	2001
São Paulo	1.226.736.496,99	1.305.742.968,14	1.385.785.028,22
Santo André	64.265.019,79	58.730.244,35	61.967.148,92
São Caetano	28.242.680,29	28.042.693,93	29.498.437,61
Cotia	12.861.243,69	13.793.083,61	16.527.508,40
Taboão da Serra	10.820.501,00	11.934.076,56	13.349.647,65

Fonte: IMS

*Taxa anual média do dólar comercial (1999, 2000 e 2001).

Tabela II – Crescimento do Faturamento no Mercado Varejista (em Reais*)

Cidade	2000/1999	2001/2000	Crescimento médio (2001/1999)
São Paulo	79.006.471,15	80.042.060,08	79.524.265,61
Santo André	(5.534.775,43)	3.236.904,56	(1.148.935,44)
São Caetano	(199.986,36)	1.455.743,68	627.878,66
Cotia	931.839,92	2.734.424,79	1.833.132,36
Taboão da Serra	1.113.575,56	1.415.571,08	1.264.573,32

Fonte: IMS

*Taxa anual média do dólar comercial (1999, 2000 e 2001).

Conforme apresentado pelo conjunto de tabelas acima, todas as cidades, com exceção da cidade de Santo André, apresentaram um aumento significativo do faturamento total neste setor. Somente na cidade de São Paulo o crescimento anual médio foi de 79 milhões de reais.

Quanto ao investimento necessário para a instalação de um novo estabelecimento, seguindo o padrão da Drogaria São Paulo, as Requerentes estimam os seguintes gastos:

• Obra civil	R\$ 100.000,00 ⁶
• Luminoso	R\$ 8.000,00
• Gôndolas, prateleiras	R\$ 38.000,00
• Equipamentos de informática (PDVs)	R\$ 22.000,00
• Equipamentos área de serviço	R\$ 4.000,00
• Total	R\$ 172.000,00

As Requerentes desconsideraram o custo de aquisição do ponto comercial, uma vez que, nas cidades mencionadas, há a elevada oferta de imóveis para locação, de maneira que, geralmente, não são exigidas “luvas” dos locatários.

Em resposta ao Ofício n.º 6042, a concorrente Drogasil informou que o investimento necessário para a instalação de um novo estabelecimento é de aproximadamente R\$ 380 mil. Cabe ressaltar que este montante inclui todos os itens abordados na resposta anterior acrescida do gasto realizado com o ponto comercial.

Vale destacar que, de acordo com estimativas efetuadas pela Associação Nacional dos Farmacêuticos Proprietários de Farmácia (Anprofarma)⁷, o custo envolvido na abertura de uma nova farmácia gravita em torno de R\$ 17.000,00⁸. Ainda segundo a mesma fonte, há a possibilidade de obtenção de linhas de crédito especiais junto ao Banco do Brasil e à Caixa Econômica a juros diferenciados para capital de investimento (conforme reportagem publicada na Pharmacia Brasileira). Dessa forma, a entrada neste mercado pode ser considerada como provável.

5.1.2 – 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 varejista, tais como, obtenção de licenças e permissões, reforma do estabelecimento, dentre outros.

Conforme informações prestadas pelas Requerentes e concorrentes, para dar início a comercialização de medicamentos no varejo as empresas devem preencher algumas obrigações legais⁹:

- Registro da ata de abertura da loja na Junta Comercial (tempo médio de 10 dias);
- Inscrição no CNPJ (tempo médio de 7 dias);
- Inscrição Estadual (tempo médio de 7 dias);
- Inscrição de pessoa jurídica (tempo médio de 4 dias);
- Inscrição no CCM (tempo médio de 7 dias);
- Autorização de uso do PDV/POS (tempo médio 7 dias);
- Registro do Livro de Psicotrópicos / Entorpecentes (tempo médio de 40 dias);

⁶ Esse valor é estimado considerando um imóvel que não está em boas condições de uso, necessitando de reforma de porte.

⁷ Fonte informada pelas Requerentes.

⁸ Ressalta-se que este montante de investimento é para se abrir uma farmácia de pequeno porte.

⁹ Note que nessas etapas não há referência ao tempo gasto para a devida adequação do espaço físico do estabelecimento às normas do setor.

- h) Registro Alvará Inicial – ANVISA (tempo médio de 30 dias);
- i) Inscrição do farmacêutico – CRF / Vigilância Sanitária (tempo médio de 15 dias);
- j) Alvará inicial na Prefeitura (tempo médio de 30 dias);
- k) Requerimento para coleta de lixo especial (tempo médio de 10 dias); e
- l) CADAN – Cadastro de anúncio da Prefeitura (tempo médio de 7 dias).

Segundo informação prestada pelas Requerentes, em resposta aos Ofícios n.º 6050 n.º 6063, o tempo médio para a abertura de um novo estabelecimento pode variar entre 30 e 45 dias. Quanto as concorrentes, em resposta ao Ofício n.º 6042, a Drogasil informou que a estimativa do tempo para a instalação de uma nova drogaria/farmácia é, em média, 60 (sessenta) dias.

Dessa forma, o tempo estimado é bem inferior ao sugerido como o máximo pela Portaria Conjunta SEAE/SDE n.º 50, de 1º de agosto de 2001.

5.1.3 – Entrada Suficiente

Segundo informações prestadas pelas requerentes e concorrentes, as relações com os fornecedores não se regem por contratos de distribuição exclusiva, e que não há dificuldade em utilizar outras redes de distribuição ou estabelecer uma própria. Dessa forma, todo e qualquer entrante poderá, livremente, estabelecer contratos com os fornecedores que ofereçam as melhores condições, criando a possibilidade de dar descontos junto ao consumidor final, dando capacidade para as empresas em disputar pelas oportunidades geradas no mercado varejista.

5.1.4 – Conclusão das Condições de Entrada

Conforme exposto nos itens anteriores não há significativas barreiras a entrada no mercado varejista de medicamentos. Ademais as Requerentes informaram que a comprovação de que esse mercado é de fácil entrada para novos agentes econômicos deriva do grande número de novas farmácias que são abertas todos os anos. A título exemplificativo, veja-se a seguinte matéria, publicada no DCI, em sua edição de 14 de novembro de 2002¹⁰:

“A cada farmácia que fecha, duas são abertas na cidade.”

Neste ano, até setembro, o número de farmácias abertas em São Paulo já é quase igual ao total de lojas abertas durante todo o ano de 2001. Nos nove primeiros meses de 2002 foram inauguradas 1.238 farmácias ante as 1.574 abertas no exercício passado, informa o Conselho Regional de Farmácia do Estado de São Paulo. De acordo com o Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos (Sincofarma), de janeiro a outubro deste ano o número de farmácias abertas é 102% maior que o índice das que fecharam”.

Apesar da entrada nesse mercado ser considerada como provável, tempestiva e suficiente, é importante ressaltar que a ausência de uma definição mais precisa do mercado geográfico pode prejudicar o cálculo das oportunidades de vendas. Dessa forma, com o intuito de assegurar a recomendação desse Parecer Econômico, esta

¹⁰ Fonte informada pelas Requerentes.

SEAE decidiu dar continuidade a análise da probabilidade de exercício de poder de mercado.

5.2 – Efetividade da Rivalidade

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.

Quanto ao mercado varejista de medicamentos, cabe ressaltar que, segundo dados¹¹ fornecidos pela Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias (ABRAFARMA), no ano de 2001, havia, na Grande São Paulo¹², 7.255 estabelecimentos do ramo farma-cosmético, sendo 817 do tipo auto-serviço e 6.438 do tipo tradicionais. Destes estabelecimentos 587 pertencem a cadeias de lojas (redes) e 6.668 do tipo independentes e mais da metade (cerca de 70%) são enquadradas como microempresas, que gozam de vantagens fiscais.

Também é importante ressaltar existência de “cooperativas” ou “caixas de assistência”, que adquirem e revendem remédios como baixíssima margem de lucro. Apesar da rivalidade nesse mercado, considerando a dimensão geográfica como município, ser elevada, esta SEAE decidiu dar continuidade a análise da probabilidade de exercício de poder de mercado, uma vez que a definição imprecisa da dimensão geográfica pode prejudicar a análise da efetividade da rivalidade. Dessa forma, será dada continuidade à análise com o intuito de dar maior precisão quanto a baixa probabilidade de exercício de poder de mercado.

5.3 – Outros Fatores

5.3.1 – Entrantes Potenciais

Conforme informações prestadas pelas Requerentes e concorrentes, atualmente, os supermercados devem ser considerados como entrantes potenciais, uma vez que já existe um processo de abertura de farmácias no interior das lojas dos supermercados (com o mesmo CNPJ), desde que seja respeitada as condições informadas.

Também é importante ressaltar que as drogarias e/ou farmácias estabelecidas nos supermercados gozam de toda a estrutura utilizado pelo mesmo (distribuidoras, etc.), garantindo a sua competitividade junta às outras drogarias e farmácias.

¹¹ Segundo a ABRAFARMA a fonte consultada foi o Instituto AC Nielsen, em seu relatório Estrutura do Varejo Brasileiro.

¹² No relatório Estrutura do Varejo Brasileiro, Compõem a Grande São Paulo as seguinte cidades: São Paulo, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Diadema, Mauá, Guarulhos, Osasco, Embu e Taboão da Serra. Não há, no entanto, no citado estudo, dados disponíveis por município.

5.3.2 – Regulamentação do Setor Farmacêutico

A regulamentação do setor farmacêutico, da indústria ao varejo, é capaz de impossibilitar, enquanto durar a regulamentação, o aumento das margens praticadas pelas drogarias e farmácias. Este controle é realizado através da resolução n.º 1, de 21 de janeiro de 2002, resolução da Câmara de Medicamentos n.º 2, de 08 de novembro de 2002 e pela Portaria n.º 37, de 11 de maio de 1992.

Esta margem foi determinada nas Resolução n.º 1 e n.º 2, no qual o Preço Máximo ao Consumidor (PMC) será obtido por meio da divisão do Preço Fabricante (PF) pelos vários fatores constantes da tabela abaixo, observadas as cargas tributárias do ICMS praticadas nos Estados de destinos e a incidência da contribuição para o PIS/PASEP e COFINS.

Quadro IV – Produtos e/ou Serviços Ofertados Pelas Requerentes no Brasil

ICMS	Lista Positiva	Lista Positiva	Lista Neutra
18%	0,7234	0,7519	0,7075
17%	0,7234	0,7519	0,7075
12%	0,7234	0,7519	0,7075
0%	0,7234	0,7519	0,7075

Fonte: Resolução da Câmara de Medicamentos n.º 2, de 08 de novembro de 2002.

Dessa forma, é importante ressaltar que com a atual regulamentação do setor as farmácias não possuem a capacidade de majorar os preços do setor, uma vez que suas margens possuem um limite máximo estabelecido pela legislação.

5.4 – Conclusão Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

Baseado no conjunto das informações apresentadas nos itens anteriores, esta SEAE concluiu que a probabilidade de exercício de poder de mercado, por parte da empresa concentrada, será considerada baixa, uma vez que:

- a) A entrada pode ser considerada como provável, tempestiva e suficiente;
- b) Existência de um elevado número de estabelecimentos neste setor (farmácias, drogarias e cooperativas);
- c) Presença dos supermercados e lojas de departamento como concorrentes no mercado varejista de produtos de perfumaria e higiene/limpeza;
- d) Existência de entrantes potenciais (supermercados); e
- e) Regulamentação atual que estabelece um limite máximo para a margem de comercialização no varejo

6 – Recomendação

Como a operação em análise não gera integração vertical e a concentração horizontal não acarreta efeitos anticompetitivos, conclui-se, do ponto de vista estritamente econômico, pela sua aprovação sem restrição.

À apreciação superior.

FLÁVIO BORGES BARROS
Técnico

THOMPSON DA GAMA MORET SANTOS
Coordenador da CONDU

LEANDRO PINTO VILELA
Coordenador-Geral de Produtos Industriais, Substituto

De acordo

MARCELO BARBOSA SAINTIVE
Secretário Adjunto

De acordo.

FRANCISCO DE ASSIS LEME FRANCO
Secretário de Acompanhamento Econômico, Interino