



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

Parecer nº 06285/2003/RJ COREM/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 15 de dezembro de 2003.

**Referência:** Ofício nº 3552/2002/SDE/GAB, de 05 de agosto de 2002.

**Assunto:** ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º  
**08012.005306/2002-03**

**Requerentes:** Laboratórios Pfizer Ltda;  
Pharmacia Brasil Ltda; Pfizer Inc e  
Pharmacia Corporation.

**Operação:** Aquisição, por parte do Grupo  
Pfizer, de 77% das ações do Grupo  
Pharmacia.

**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 **Laboratórios Pfizer Ltda; Pharmacia Brasil Ltda; Pfizer Inc e Pharmacia Corporation.**

## **I - DAS REQUERENTES**

### **I.1 - Laboratórios Pfizer Ltda.**

Os Laboratórios Pfizer Ltda., doravante "Pfizer", é uma sociedade brasileira, com sede no estado de São Paulo. É subsidiária integral do grupo norte-americano Pfizer Inc., doravante "Grupo Pfizer", que se dedica à indústria farmacêutica por meio da manufatura e comercialização de medicamentos, cosméticos e produtos veterinários, além de produtos agrícolas e fertilizantes. O Grupo Pfizer está presente em 40 países, ocupando hoje a posição de maior laboratório mundial. Com a fusão ocorrida com o grupo Warner-Lambert, o Grupo Pfizer também passou a operar nos mercados de confeitos (guloseimas), produtos de higiene pessoal e cápsulas de gelatina para medicamentos.

No Brasil, o Grupo Pfizer atua por intermédio de duas empresas apenas: a requerente Laboratórios Pfizer Ltda. e a Warner-Lambert Indústria e Comércio Ltda.

Além dessas empresas no Brasil, o Grupo detêm participação em mais duas empresas no Mercosul, a saber: Pfizer SRL (Argentina) e Pfizer Corporation S/A (Uruguai).

O faturamento da Pfizer e do Grupo Pfizer, no exercício de 2001, está replicado no quadro abaixo:

**Quadro I – Faturamento da Pfizer e do Grupo Pfizer - 2001**

Pfizer Brasil	Grupo Pfizer Brasil	Grupo Pfizer Mercosul*	Grupo Pfizer Mundo
R\$ 438,1 milhões	R\$ 934,1 milhões	US\$ 112,6 milhões <sup>1</sup> (R\$ 263,9 milhões)	US\$ 32,3 bilhões <sup>1</sup> (R\$ 75,7 bilhões)

Fonte: Pfizer

\* Exclui o Brasil

O Grupo Pfizer realizou os seguintes atos de concentração no Brasil e no Mercosul nos últimos 3 anos:

1. Aquisição, pela Pfizer, dos negócios da Warner-Lambert em 06/02/2000. Esta operação já foi aprovada pelo CADE em 09/01/2002;
2. Venda, para a Stryker, dos negócios da Pfizer, divisão Howmedica, relativos aos produtos e equipamentos cirúrgicos (próteses para corpo humano, cimento ósseo e drenos cirúrgicos) em 28/04/2000. Aprovado pelo CADE em 27/09/2000;
3. Aquisição, pela Philipp Brothers, dos ativos e negócios da Pfizer referentes aos produtos relacionados a aditivos alimentares medicados para animais, em 28/09/2000. Aprovado pelo CADE em 13/06/2001;
4. Concessão para a Pfizer, em caráter exclusivo, do direito de desenvolver juntamente com a Boehringer a promoção dos produtos sob a marca Spiriva em todo o território nacional, em 08/04/2002. Esta operação encontra-se sob análise do SBDC.

## I.2 - Pharmacia Brasil Ltda.

A Pharmacia Brasil Ltda., doravante “Pharmacia”, é uma sociedade brasileira com sede no estado de São Paulo. É subsidiária integral do grupo norte-americano Pharmacia Corporation, doravante “Grupo Pharmacia”. O grupo Pharmacia foi constituído em abril do ano 2000, a partir da fusão entre a Pharmacia & Upjohn e a Monsanto (incluindo a divisão G.D. Searle). No mundo, o grupo atua nas seguintes áreas:

- a) Produtos Agrícolas: herbicidas agrícolas e industriais e outros produtos destinados à proteção de plantas, sementes agrícolas e biotecnologia;
- b) Farmacêuticos: incluindo anti-inflamatórios, cardiovasculares, sistema nervoso central, gastrointestinal e produtos para saúde da mulher, medicamentos gerais prescritos pelos consumidores primários (médicos), produtos especiais

<sup>1</sup> Valores em dólares convertidos à taxa de câmbio média em 2001, equivalente a R\$/US\$: 2,3438. Fonte: BACEN.

- (hormônio peptide, produtos para tratamentos oftalmológicos e para mal de Parkinson);
- c) Outros produtos industriais: produtos de limpeza, materiais para tingimento de tecidos e aplicações para perfuração de gás, entre outros;
- d) Saúde humana: incluindo produtos para o tratamento do tabagismo, queda de cabelo, vitaminas, *spray* nasal e produtos anti-fungos;
- e) Saúde animal: abrangendo uma vasta gama de medicamentos e suplementos alimentares para rebanhos e animais de estimação; e
- f) Testes laboratoriais para diagnósticos de doenças (alergia, asma, e auto-imunidade).

O Grupo Pharmacia atua no Brasil por intermédio de sua subsidiária Pharmacia Brasil Ltda. No Mercosul, com exceção do Brasil, o Grupo Pharmacia está presente por intermédio da empresa Pharmacia Argentina S/A.

O faturamento da Pharmacia e do Grupo Pharmacia, no exercício de 2001, está presente no quadro II, a seguir:

**Quadro II – Faturamento da Pharmacia e do Grupo Pharmacia - 2001**

Pharmacia Brasil	Grupo Pharmacia Brasil	Grupo Pharmacia Mercosul*	Grupo Pharmacia Mundo
R\$ 257,4 milhões	R\$ 257,4 milhões	US\$ 102,4 milhões <sup>2</sup> (R\$ 240 milhões)	US\$ 13,8 bilhões (R\$ 32,3 bilhões)

Fonte: Pharmacia

\* Exclui o Brasil

O Grupo Pharmacia realizou inúmeros atos de concentração no Brasil e no Mercosul nos últimos 3 anos. Dentre esses atos, podemos citar:

- Fusão das companhias Monsanto Company e Pharmacia Upjohn Inc., em 31/03/2000, da qual resultou a constituição da Pharmacia Corporation. Operação já aprovada pelo CADE;

## II - DA OPERAÇÃO

Trata-se da aquisição, pelo Grupo Pfizer, de 77% das ações da Pharmacia Corporation (Grupo Pharmacia). Os 23% restantes ficarão sob controle dos demais acionistas da Pharmacia Corporation. A aquisição é mundial, com reflexos no Brasil.

Com a operação, ocorrerá a conseqüente expansão da carteira de produtos da adquirente na área farmacêutica e saúde. A operação é datada de 13/07/2002 e foi realizada pelo valor de US\$ 60 bilhões de dólares (R\$ 171 bilhões)<sup>3</sup>. Em decorrência

<sup>2</sup> Valores em dólares convertidos à taxa de câmbio média em 2001, equivalente a R\$/US\$:2,3438. Fonte: BACEN.

<sup>3</sup> Valor em dólar convertido à taxa de câmbio vigente no dia da operação, equivalente a R\$/US\$ 2,8447. Fonte: BACEN.

da operação, o Grupo Pfizer passará a controlar todas as subsidiárias do grupo Pharmacia no mundo.

### **III - DA DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE**

#### **III.1 - Dimensão Produto**

No Brasil, o grupo Pfizer atua nos seguintes setores:

a) Por intermédio da Pfizer:

- produtos farmacêuticos para saúde humana;
- princípios ativos para determinados medicamentos para saúde humana e saúde animal;
- cosméticos (Listerine);
- produtos farmacêuticos para saúde animal (veterinária);
- fertilizantes; e
- defensivos agrícolas, fungicidas e bactericidas.

b) Por intermédio da Warner-Lambert:

- cápsulas de gelatina para produtos farmacêuticos;
- confeitos (produtos Adams); e
- produtos para higiene pessoal (produtos de barbear).

O Grupo Pharmacia atua, no Brasil, nos seguintes setores<sup>4</sup>:

- produtos farmacêuticos para saúde humana;
- princípios ativos para determinados medicamentos para saúde humana e saúde animal;
- produtos farmacêuticos para saúde animal (veterinária); e
- Testes laboratoriais para diagnóstico de doenças (alergia, asma e auto-imunidade).

Portanto, verifica-se sobreposição horizontal nos segmentos referentes a produtos farmacêuticos para saúde humana e saúde animal e sobreposição horizontal na fabricação de princípios ativos, que são insumos para os medicamentos. Ademais, tendo em vista que a Warner-Lambert comercializa cápsulas de gelatina que podem ser utilizadas no acondicionamento de produtos farmacêuticos para saúde humana, a presente operação gera integração vertical nestes mercados.

Deve-se mencionar ainda a existência de mais 2 integrações verticais na operação, decorrentes da produção do princípio ativo hidrocortisona pela Pharmacia (a Pfizer, inclusive, demanda da Pharmacia este princípio ativo) com os medicamentos produzidos pela Pfizer que utilizam este princípio ativo, e na produção do princípio ativo metotrexato<sup>5</sup>, que ambas as requerentes produzem, e utilizam em seus medicamentos.

---

<sup>4</sup> Com a operação que originou a Pharmacia Corporation, a área agrícola controlada pela Monsanto Company foi cindida do Grupo Pharmacia Corporation. Portanto, as atividades agrícolas não foram mencionadas na relação dos produtos do Grupo Pharmacia no Brasil.

<sup>5</sup> As requerentes ainda exportam para o Brasil outros princípios ativos, sendo que há sobreposição horizontal apenas em metotrexato. A hidrocortisona gera integração vertical na operação. A Pfizer,

As sobreposições horizontais geradas, bem como as integrações verticais citadas, estão sumarizadas no quadro a seguir, que apresenta os mercados envolvidos na presente operação:

**Quadro III - Relação dos Produtos Produzidos/Ofertados Pelo Grupo das Requerentes no Brasil:**

Produtos	Empresa	Grupo Pfizer	Grupo Pharmacia
<b>Medicamentos para a Saúde Humana</b>		X	X
<b>Medicamentos para a Saúde Animal</b>		X	X
Hidrocortisona (Princípio Ativo)			X
<b>Metrotexato (Princípio Ativo)*</b>		X	X
Cosméticos (Listerine)		X	
Fertilizantes		X	
Cápsulas de Gel para Medicamentos		X	
Produtos Adams (confeitos)		X	
Produtos de Barbear		X	
Testes para Diagnósticos Clínicos			X
Defensivos Agrícolas, Fungicidas e Bactericidas		X	

Fonte: Requerentes

\* A Pfizer informou que sua linha de produção de metrotexato seria encerrada no final de 2002.

### III.1.1 - Medicamentos Para Saúde Humana

Os medicamentos farmacêuticos para saúde humana apresentam uma distinção principal, sendo classificados em éticos e não-éticos. Os produtos éticos são aqueles vendidos exclusivamente mediante prescrição médica, enquanto os não-éticos são vendidos livremente em farmácias e drogarias, também chamados de medicamentos de balcão.

Configura-se neste mercado, portanto, a figura de dois consumidores representativos: os médicos (responsável pela apropriada escolha do produto a ser tratado em determinada doença) e o consumidor final (população em geral) que são os responsáveis pela compra dos medicamentos não-éticos, sendo este consumidor o responsável por sua auto-medicação.

Os medicamentos podem ainda ser divididos em produtos patenteados e de patente expirada. O primeiro grupo corresponde à parcela mais dinâmica do mercado, envolvendo as drogas mais recentes e avançadas tecnologicamente. Nesse segmento, o principal mecanismo competitivo é a descoberta de novos produtos, envolvendo a inversão de vultosos recursos em atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D). De fato, a inovação é o grande motor de crescimento da indústria farmacêutica, com a difusão das inovações e a evolução tecnológica ocorrendo de forma seletiva, ou seja, as empresas bem sucedidas no lançamento de novos medicamentos têm fortalecido sua posição no mercado em detrimento das demais.

O mercado farmacêutico brasileiro para saúde humana sofreu recentemente alterações fundamentais que têm alterado as condições competitivas anteriormente vigentes. Dentre as principais mudanças estruturais verificadas, destaca-se a

---

embora produza muitos princípios ativos, utiliza a grande maioria para consumo cativo, e possui poucos clientes no mundo.

implementação, a consolidação e o crescimento dos produtos genéricos após a aprovação da Lei nº 9.787/99, também conhecida como a Lei dos Genéricos. Como resultado principal tem-se a crescente substituição dos produtos de marca pelos genéricos, com a alteração do padrão de concorrência do setor em virtude da crescente importância da variável preço na escolha dos produtos.

Os medicamentos genéricos são produtos que apresentam a mesma composição química de remédios de marcas existentes, os chamados produtos de referência, e que são vendidos unicamente pelo nome de seu(s) princípio(s) ativo(s). Além disso, de acordo com a nova legislação, os genéricos, para serem registrados pelo Ministério da Saúde, têm de ser submetidos e aprovados em testes de bioequivalência e biodisponibilidade<sup>6</sup>, que visam garantir a qualidade dos produtos e conferir segurança ao médico e paciente quanto à sua eficácia. Assim, os medicamentos genéricos são garantidos pelo governo como idênticos aos medicamentos de marca, podendo inclusive substituí-los sem a necessidade de um novo receituário<sup>7</sup>.

Os mercados relevantes existentes em medicamentos para saúde humana seguem o critério de definição com base na indicação terapêutica de cada medicamento. Através dessa definição é possível congrega, num mesmo mercado, medicamentos que combatam uma determinada doença através de uma indicação terapêutica similar entre eles. Entretanto, um determinado medicamento pode ter mais de uma indicação terapêutica, e, dessa forma, estar em mais de uma subclasse terapêutica.

A determinação dessas subclasses foi feita pela Organização Mundial de Saúde (OMS) que as dividiu com base na sua indicação Anatômica Terapêutica (ATC). Essas ATC's apresentam 4 níveis diferentes, sendo que, quanto maior o seu nível, mais específico para uma determinada doença é o medicamento. Dessa forma, como a definição de mercado relevante leva em consideração a especificidade do produto, esta SEAE adota o nível 4 das subclasses anatômicas terapêuticas (ATC4) como o mais preciso para a definição de um mercado relevante.

Feita uma breve exposição sobre o mercado de produtos farmacêuticos para saúde humana, o próximo passo será detalhar de que forma as requerentes atuam nesse setor. Antes, é necessário fazer uma outra exposição sobre o destino final dos medicamentos para saúde humana que as requerentes comercializam no Brasil, que configura uma distinção entre duas novas divisões de mercado: o mercado privado e o mercado público. Essa distinção entre mercado privado e mercado público faz-se necessária pela dinâmica de funcionamento de cada um desses mercados.

---

<sup>6</sup> O teste de bioequivalência verifica se dois produtos administrados na mesma dose apresentam efeitos idênticos no que se refere à eficácia e segurança. Já o teste de biodisponibilidade verifica o grau de absorção do princípio ativo no medicamento, determinado por sua concentração no organismo, tempo na circulação sanguínea ou excreção pela urina.

<sup>7</sup> A substituição pode ser feita pelo farmacêutico de plantão em todos os casos em que houver genéricos disponíveis para o produto de referência.

### III.1.1.1 - Mercado Privado

O mercado privado engloba a venda de medicamentos para as redes de farmácia e drogarias, bem como hospitais privados, casas de saúde privadas e grandes e pequenas redes de distribuição espalhadas pelo país.

Os medicamentos comercializados pelo Grupo Pfizer e pelo Grupo Pharmacia no mercado privado nacional, estão relacionados no quadro abaixo:

**Quadro IV - Relação dos Medicamentos para Saúde Humana – Mercado Privado Nacional que Possuem Sobreposição Horizontal<sup>8</sup>**

Subclasses Terapêuticas ATC4	Descrição da Subclasse	Grupo Pfizer	Grupo Pharmacia
A01A	Estomatológicos	X	X
A02A4	Antiácidos com antifiséticos ou carminativos	X	X
A06A1	Laxantes suavizadores/emolientes	X	X
A06A3	Laxantes incrementadores do bolo fecal	X	X
A06A4	Laxantes enemas	X	X
A10B1	Antidiabéticos Sulfonilouréia	X	X
C02A2	Antihipertensivos puros - ação periférica	X	X
C08A	Antagonistas do cálcio, puros	X	X
C10A1	Inibidores de reductase HMG-COA	X	X
C10A2	Fibratos	X	X
D01A1	Antimicóticos, dermatológicos Tópicos	X	X
D04A	Antipruriginosos, antihistamínicos tópicos, anestésicos, etc.	X	X
D07B1	Corticóides, uso tópico, com antibacterianos	X	X
D07B3	Corticóides, uso tópico, com Antimicóticos e antibacterianos	X	X
G01A1	Tricomonacidas sistêmicos	X	X
G01A2	Tricomonacidas tópicos	X	X
G01C	Antibióticos ginecológicos	X	X
G04B3	Produtos para disfunção erétil	X	X
G04B9	Demais produtos urológicos	X	X
J01A	Tetraciclina e associações	X	X
J01F	Macrolídeos e similares	X	X
J02A	Agentes. p/ infecções fúngicas, sistêmicas	X	X
M01A3	Coxibs	X	X
M02A	Antireumáticos tópicos	X	X
MO1A1	Antireumáticos sem esteróides, puros	X	X
N01A2	Anestésicos gerais injetáveis	X	X
N02B	Analgésicos não narcóticos/Antipiréticos	X	X
N03A	Anticonvulsivantes, Antiepiléticos	X	X
N05A1	Antipsicóticos atípicos	X	X
N06A	Antidepressivos	X	X
P01C	Esquistosomicidas	X	X
R02A	Descongestionantes, antisépticos,	X	X

<sup>8</sup> As requerentes produzem/ofertam outros medicamentos para o mercado privado no Brasil, mas, devido à grande quantidade, e pelo fato deles não apresentarem sobreposição horizontal, são irrelevantes para efeito de análise e não serão mostrados no quadro IV.

	faring.		
R03B2	Xantinas, sistêmicas	X	X
R05A	Antigripais excluindo antiinfeciosos	X	X
R05D1	Antitussígenos puros	X	X

Fonte: Requerentes

### III.1.1.2 – Mercado Público

O mercado público envolve a venda de medicamentos para o governo, hospitais públicos e órgãos de saúde pública, vendas estas feitas por intermédio de licitação.

Os medicamentos comercializados pelo Grupo Pfizer e pelo Grupo Pharmacia no mercado público nacional apresentam-se no quadro a seguir:

**Quadro V - Relação dos Medicamentos para Saúde Humana – Mercado Público Nacional<sup>9</sup>**

Subclasses Terapêuticas ATC4	Descrição da Subclasse	Grupo Pfizer	Grupo Pharmacia
C02A2	Antihipertensivos puros – ação periférica	X	X
C08A	Antagonistas do cálcio, puros	X	X
D01A1	Antimicóticos, dermatológicos Tópicos	X	X
G01A1	Antimicóticos, dermatológicos Tópicos	X	X
G04B3	Produtos para disfunção erética	X	X
J01F	Macrolídeos e similares	X	X
M01A1	Antireumáticos sem esteróides, puros	X	X
N06A	Antidepressivos	X	X

Fonte: Requerentes

Entende-se como dinâmica de mercado os requisitos necessários para poder comercializar o medicamento em um determinado tipo de mercado, o que representa o próprio funcionamento deste mercado.

Para comercializar um medicamento no mercado privado, uma empresa precisa apresentar os registros e autorizações obtidos junto aos organismos governamentais (MS, ANVISA, MA) que a permite produzir/comercializar tal medicamento no mercado nacional. Estes registros contemplam os testes necessários para comprovar a qualidade do medicamento a ser lançado, bem como as autorizações para a empresa importar, ou produzir o medicamento em planta nacional.

Este processo também é verificado no mercado público. Porém, o mercado público limita o número de empresas atuantes nesse mercado, devido ao processo licitatório para oferta deste determinado medicamento a que a empresa se submete. A licitação limita o número de concorrentes no mercado num determinado período (prazo de vigência da licitação), o que altera as condições de concorrência neste mercado.

<sup>9</sup> As requerentes produzem/ofertam outros medicamentos para o mercado público no Brasil, mas, devido à grande quantidade, e pelo fato deles não apresentarem sobreposição horizontal, são irrelevantes para efeito de análise e não serão mostrados no quadro IV.



### III.1.2 - Princípios Ativos

O Grupo Pharmacia produz e comercializa princípios ativos em diversos países. Através de suas empresas localizadas no exterior, exportou os seguintes princípios ativos para o Brasil, em 2001:

**Quadro VI – Princípios Ativos Comercializados pelo Grupo Pharmacia no Brasil em 2001**

Princípios Ativos	Empresa do Grupo que Comercializou o PA	Clientes no Brasil
Prednisona	Pharmacia & Upjohn Company	Schering – Brasil
Fosfato de Disopiramida	UK Morpeth Chemical	P.T. Soho Ind. Farmacêutica
Neomicina (sulfato)	Pharmacia & Upjohn Company	- Laboratórios Sintofarma S.A. - Selectchemie Imp. Exp. E Rep. Ltda. - Bristol Myers Squibb Brasil S.A.
Dexametasona	Pharmacia & Upjohn Company	- Alcon Laboratórios - Prodome Química e Farm. Ltda. - Schering – Brasil - Selectchemie Imp. Exp. E Rep. Ltda. - Laboratórios Teuto Brasileiro Ltda. - Labor. Quím. Farm. Bergamo Ltda.
Betametasona	Pharmacia & Upjohn Company	- Purifarma - Ricera American Corp. - Brasil
Prednisolona	Pharmacia & Upjohn Company	- Allergan-Lok Prod. Farm. Ltda. - Asta Medica Ltda. - Selectchemie Imp. Exp. E Rep. Ltda.
Triancinolona	Pharmacia & Upjohn Company	- Galena - Novartis Saúde Animal Ltda. - Bristol Myers Squibb Brasil S.A. - Deg Import. De Prod. Químicos

Fonte: Grupo Pharmacia

O Grupo Pfizer, por seu turno, não tem participação regular e concorrencial no mercado de princípios ativos, destinando a sua produção, basicamente ao seu consumo cativo<sup>10</sup> e ao fornecimento mediante contrato de longo-prazo para algumas empresas com as quais mantém acordos de co-promoção de medicamentos. De fato, o grupo Pfizer destina ao mercado apenas uma pequena parte da produção, dentre os produtos apresentados a seguir. Destaque-se que a empresa não efetua vendas no Brasil:

**Quadro VII – Princípios Ativos Comercializados pelo Grupo Pfizer**

Metrotexato	Ca Poly Carbophil
Ácido Meclofenâmico	Maleato de Trimebutina
Cloridrato de Levobunolol	
Nota 1: A Pfizer comercializava o princípio ativo Cloridrato de Molindona para a Du Pont, mas o contrato de fornecimento expirou em setembro de 2002;	
Nota 2: A Pfizer comercializa o Ca Poly Carbophil para a Wyeth planejando descontinuar a produção desse PA em 2005.	

Fonte: Pfizer

Dos princípios ativos produzidos e/ou comercializados pelas requerentes e listados anteriormente, o único que possui sobreposição horizontal é o metrotexato. Porém, a

<sup>10</sup> Aproximadamente 97% da produção de princípios ativos da Pfizer é destinada ao consumo cativo.

Pfizer descontinuou sua linha de produção do metrotexato<sup>11</sup> no final de 2002. Em todo o caso, reforça-se o escrito anteriormente que o Grupo Pharmacia não vende o metrotexato diretamente no Brasil.

No Brasil, ao metrotexato é utilizado pela Pharmacia como insumo para a manufatura do medicamento oncológico Miantrex, pertencente à subclasse terapêutica L01B. A Pfizer não produz e/ou comercializa no Brasil qualquer medicamento com este princípio ativo, nem tampouco, medicamentos pertencentes à referida subclasse terapêutica.

Além da citada sobreposição horizontal no metrotexato, que ocorria até o final de 2002, a presente operação implica integração vertical em outro princípio ativo, a hidrocortisona, haja vista o Grupo Pharmacia fornecer o referido princípio ativo ao Grupo Pfizer.

No Brasil, a hidrocortisona é um dos princípios ativos utilizados pela Pfizer na produção do Anusol-HC e Terra-Cortil, medicamentos pertencentes, respectivamente, às subclasses terapêuticas C05A1 e D07B1. A Pharmacia, por seu turno, no Brasil, utiliza a hidrocortisona para a manufatura do medicamento Solu-Cortef, pertencente à subclasse terapêutica H02A1. Cabe mencionar que a Pfizer adquire hidrocortisona de outros fornecedores, como a empresa inglesa S&D Chemicals.

O quadro a seguir sumariza as possíveis integrações verticais entre os medicamentos para saúde humana e os princípios ativos que são produzidos pelas requerentes no mundo.

**Quadro VIII – Relação dos Medicamentos para Saúde Humana e Princípios Ativos Produzidos pelas Requerentes no Mundo**

Produto	Grupo Pfizer	Grupo Pharmacia
Metrotexato (Princípio Ativo)		X
Hidrocortisona (Princípio Ativo)		X
Miantrex (L01B)		X
Anusol – HC (C05A1)	X	
Terra-Cortil (D07B1)	X	
Solu-Cortef (H02A1)		X

Fonte: Requerentes

Percebe-se que existem duas integrações verticais do princípio ativo hidrocortisona com medicamentos de diferentes subclasses terapêuticas produzidos pela Pfizer.

### III.1.3 - Medicamentos para a saúde Animal

Os medicamentos destinados à saúde animal compreendem uma variedade de produtos que podem ser empregados no tratamento de uma grande número de doenças infecciosas, infestações parasitárias, problemas endócrinos e do metabolismo e sintomas inflamatórios, entre outros.

<sup>11</sup> Aproximadamente 90% das vendas do Metrotexato pela Pfizer destinava-se ao laboratório Wyeth.

O consumo destes produtos é determinado por diversos fatores, tais como doença para a qual o produto é indicado, forma de administração, espécie do animal, substância ativa do produto e estágio reprodutivo do animal, entre outros.

Uma forma de agregar todas as informações que caracterizariam a definição do mercado relevante para os produtos veterinários, foi a elaboração de um painel, junto à empresa de pesquisa SINAPSE, cujo objetivo seria informar, às indústrias farmacêuticas, estimativas referentes à participação de mercado de seus produtos em relação aos seus concorrentes, o que, de certa forma, caracterizaria a definição destes mercados relevantes.

Este painel se chama PAIVET, e sua segmentação foi decidida em conformidade pelas empresas que participam deste painel. Ele é dividido com base na espécie animal (bovinos, suínos, pets e eqüinos), sendo que o mercado de aves não está contemplado no PAIVET. Na verdade, o PAIVET é constituído apenas pelos medicamentos das empresas que pagam para obter as informações disponíveis no painel. Ele não abrange todas as empresas que fabricam medicamentos para saúde animal (cerca de 300), mas suas associadas (94 empresas) compreendem cerca de 90% do total de mercado dos medicamentos para saúde veterinária.

O PAIVET, inclusive, conta com a aprovação do Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal (SINDAN). Segundo este sindicato, o PAIVET constitui a definição mais precisa do que se poderia chamar de mercado relevante para saúde animal. Ainda segundo o SINDAN, o PAIVET possui... *“diferentes segmentações...necessárias para que cada empresa possa melhor atender o mercado. É também um evento que estimula a concorrência, na medida que, ao perceberem um segmento atraente, as empresas direcionam seu foco em busca da diversificação de mercado”*.

De acordo com as afirmações acima, o mercado de medicamentos para saúde animal será definido pelo PAIVET, contemplando todas as classificações (subdivisões) existentes. Dentro destas subdivisões, os medicamentos para saúde animal, fabricados e comercializados pelas requerentes no Brasil, concorrem entre si nas seguintes subclasses<sup>12</sup> (mercados):

**Quadro IX – Sobreposição Horizontal entre os Medicamentos das Requerentes de Acordo com o PAIVET**

Subclasse PAIVET	Categoria PAIVET	Medicamento Pfizer	Medicamento Pharmacia
06A1	Antimicrobianos Injetáveis: Beta-Lactâmicos	Clamoxil LA	- Excenel - Excenel RTU
09A1	Terapêuticos para Mastite: Vacas Secas	Obernin Extra DC	Biotef
09A2	Terapêuticos para Mastite: Vacas em Lactação	Pathozone	- Tetradelta Suspensão - Pirsue - Lincocin Forte
05A1	Antimicrobianos para Cães e Gatos: Oraís	Synulox Comprimidos Palatáveis	- Antirobe Gotas - Antirobe Cápsulas

Fonte: Requerentes

<sup>12</sup> A opção de mencionar somente as subclasses em que existem sobreposições horizontais se deve pelo fato do PAIVET ser bastante extenso.

As requerentes produzem outros medicamentos pertencentes a diferentes subclasses do PAIVET. Entretanto, pelo fato desses medicamentos não se sobreporem horizontalmente, e dessa forma não serem objetos de análise, por uma questão de custo e benefício, eles não serão relacionados no quadro acima.

#### **III.1.4 – Cápsulas de Gel para Medicamentos**

A Pfizer, por intermédio da Warner-Lambert, fabrica cápsulas rígidas de gelatina que são utilizadas principalmente em aplicações farmacêuticas (formas de apresentação de determinados medicamentos) para a saúde humana e em suplementos alimentares. Estas cápsulas de gel rígidas competem com as cápsulas de gel flexíveis e com os tabletes de gel no acondicionamento de fármacos. Estes últimos não são produzidos pelo Grupo Pfizer.

O Grupo Pharmacia não produz cápsulas de gel, sejam rígidas ou flexíveis, nem os tabletes de gel. Ela apenas os adquire do Grupo Pfizer.

### **III.2 – Dimensão Geográfica**

#### **III.2.1 – Medicamentos para Saúde Humana**

Os trechos a seguir, contendo informações sobre a dimensão geográfica para o setor de medicamentos para saúde humana foram extraídos do parecer nº199 CONDU/SEAE/COGPI/RJ, de interesse das empresas NN HOLDING DO BRASIL LTDA. e BIOPART LTDA:

“A definição geográfica do mercado relevante deve considerar que, na área de saúde, são exigidos registros para as apresentações dos medicamentos estrangeiros, inclusive de países do Mercosul. A importação, ou mesmo a constituição de uma empresa importadora de medicamento 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 e os registros dos medicamentos só podem ser concedidos às empresas estabelecidas no País.

Esta pesada regulamentação gera uma grande barreira à entrada dos medicamentos importados. Os intermediários, atacadistas e varejistas, não têm acesso direto ao medicamento estrangeiro, o elevado nível de regulamentação exigido pelo Ministério da Saúde para a produção e comercialização de medicamentos e correlatos no país não permite que estes consumidores substituam ou considerem a possibilidade de substituir os ofertantes nacionais por outros localizados fora do território brasileiro. De acordo com a legislação em vigor, a importação de medicamentos sem registro prévio somente é permitida para pessoas físicas, com a finalidade de uso pessoal.

No que se refere à distribuição de medicamentos no Brasil, apesar de muitos laboratórios possuírem apenas uma unidade produtiva (ou centro de armazenamento), esta é realizada em todo território nacional através da ação dos distribuidores de medicamentos (atacadistas). 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 das Requerentes pode ser encontrado em todo o Brasil pelo mesmo preço. Tal fato ocorre devido às características físicas dos medicamentos, como um prazo de validade em geral superior a um ano, sua pequena dimensão e baixo peso, o que faz com que os custos de transporte, mesmo para as mais longínquas regiões no país, não chegue a 5% do valor do produto.“

Devido à obrigatoriedade de obtenção destes registros, a importação de medicamentos por parte dos consumidores finais torna-se complexa, o que impede a contestação, via importação independente, dos preços praticados internamente.

Desta forma, não se estabelece concorrência efetiva entre os produtos importados sem intermediação das empresas instaladas no Brasil e os produtos por eles comercializados. Justifica-se, portanto, a delimitação do território nacional como dimensão geográfica do mercado de medicamentos para saúde humana.

### **III.2.2 – Medicamentos para Saúde Animal**

Os produtos para saúde animal comercializados pelas requerentes no mercado nacional são produzidos em uma das 3 unidades fabris detidas em conjuntos pela Pfizer e pela Pharmacia no Brasil (todas situadas no estado de São Paulo) ou são importados.

Para comercializar estes produtos por todo o território nacional, as requerentes e demais empresas atuantes nestes mercados recorrem a diferentes modelos de distribuição, de acordo com o animal (bovino, suínos, aves ou animais de companhia) a que o produto se destina. Os principais modelos de distribuição existentes no país são apresentados abaixo:

*Produtos destinados ao mercado de bovinos*a.1) Venda via “cadeia longa”

— fabricante → grandes distribuidores (atacadistas) → pequenas revendas e pequenas cooperativas → pecuaristas (consumidor final).

a.2) Venda via “cadeia curta”

— fabricante → grandes revendas e grandes cooperativas → pecuaristas.

*a) Produtos destinados ao mercado de suínos e aves*b.1) Venda direta

— fabricante → grandes empresas agropecuárias (consumidor final)

b.2) Venda via “cadeia curta”

— fabricante → distribuidores e grandes cooperativas → avicultores ou suinocultores (consumidor final).

*b) Produtos destinados ao mercado de animais de companhia ou eqüinos*c.1) Venda via “cadeia longa”

— fabricante → distribuidores → clínicas veterinárias e *pet shops*  
→ fazendeiros (consumidor final).

No caso dos produtos para rebanho bovino (que respondem por cerca de 60% do total do mercado de medicamentos para saúde animal<sup>13</sup>), as requerentes se utilizam de uma rede de distribuição, cujo contrato se dá mediante a execução de serviços prestados.

Nos mercados de aves e suínos, boa parte das vendas é feita diretamente às grandes empresas agropecuárias. Por seu turno, os criadores independentes se abastecem utilizando um sistema semelhante ao descrito par o mercado de bovinos (venda via “cadeia curta”).

Para os mercados maiores (animais de companhia e eqüinos), há também uma rede de distribuição que abastece as diferentes lojas. Estas últimas, por sua vez, atendem os criadores.

Com base nas informações acima, conclui-se que os ofertantes nacionais de medicamentos para saúde animal utilizam-se principalmente de redes de distribuidores, que cobrem todo o território brasileiro, para comercializar seus produtos. Quanto às vendas diretas ao consumidor, estas são realizadas principalmente no mercado de suínos e aves.

<sup>13</sup> Segundo as requerentes.

Cabe ainda acrescentar que alguns rebanhos estão concentrados em determinadas regiões do país. Conseqüentemente, a distribuição de produtos veterinários para estes rebanhos também acaba se concentrando nestas localidades. No caso da linha de produtos para suínos, por exemplo, a distribuição está mais concentrada nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, tipicamente regiões produtoras de carne suína. Nas regiões Norte e Nordeste, embora exista produção de carne suína, a distribuição da linha de produtos para suínos é menos robusta.

Com relação aos produtos destinados ao rebanho de bovinos, a distribuição é uniforme em todo o país, tendo em vista que o rebanho desta espécie está mais disseminado no território brasileiro.

Portanto, empresas que atuam no mercado de medicamentos para saúde animal têm capacidade para atender todo o território nacional. Neste sentido, a eventual concentração da distribuição de determinados produtos em algumas localidades deve-se meramente à concentração dos rebanhos naquelas regiões. Do exposto, esses fabricantes de medicamentos para saúde animal podem se beneficiar de redes de distribuidores para abastecer todo o território nacional a partir de poucas unidades fabris. Isso é possível pela inexistência de quaisquer obstáculos que impeçam a distribuição ao longo do território nacional, tais como perecibilidade do produto, custos de transporte (que não chegam a 5% do preço final do produto) e de logística.

Com relação à importação de medicamentos provenientes do exterior, existem barreiras não tarifárias que impedem o acesso à importação independente destes: é necessário a concessão de licença junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Atualmente, poucas empresas possuem essa licença. O procedimento para a obtenção da licença varia entre 8 e 12 meses e exige o atendimento a várias exigências que garantem a segurança e qualidade dos produtos importados. Ademais, os procedimentos para a importação propriamente demandam de 30 a 60 dias (supondo que a negociação com o fabricante externo já tenha sido fechada). Portanto, todo o processo para se efetivar a importação (do licenciamento obrigatório ao desembaraço alfandegário) requer um prazo superior a 1 ano<sup>14</sup>.

Todo o medicamento para saúde animal, nacional ou importado, deve ser registrado junto à autoridade competente, atendendo aos preceitos da legislação vigente, como o decreto nº 1.662/1995. Os produtos importados também devem atender a requisitos específicos, para efeito de fiscalização, listados no artigo 23 deste decreto, bem como no artigo 28 da Portaria nº 301/1996.

Diante de todos os fatores expostos acima, a definição do mercado relevante geográfico para produtos veterinários é nacional.

---

<sup>14</sup> Embora a SEAE considere o prazo máximo de 2 anos para a tempestividade da entrada no mercado.

## IV – DA POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

### IV.1 – Medicamentos Para Saúde Humana

#### IV.1.1 – Mercado Privado

Já foi exposto que a definição mais precisa de mercado relevante para medicamentos para saúde humana leva em consideração a subclasse anatômica terapêutica em seu nível mais específico, que é o nível 4 (ATC4). O IMS Health (instituto de pesquisa para medicamentos), presente em inúmeros países, elabora uma pesquisa de mercado, com base nos medicamentos vendidos no varejo, separados por subclasse terapêutica. Através dessa pesquisa, esta SEAE teve acesso à estrutura de oferta (participação de mercado) em cada um dos mercados onde existe sobreposição horizontal entre os medicamentos para saúde humana produzidos e/ou comercializados pelas requerentes no Brasil. Os dados referentes às estruturas de oferta encontram-se nos quadros a seguir:

**Quadro X - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica M01A1 - Antireumáticos sem Esteróides, Puros**

Laboratórios	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
NOVARTIS	244.978,00	257.511,00	194.573,00	42,4	45,0	39,5
ACHE	49.235,00	48.737,00	38.650,00	8,5	8,5	7,8
ASTA MEDICA	36.768,00	37.489,00	34.497,00	6,4	6,5	7,0
ROCHE	39.066,00	34.509,00	27.645,00	6,8	6,0	5,6
AVENTIS PHARMA	26.052,00	25.831,00	26.537,00	4,5	4,5	5,4
SCHERING PLOUGH	30.833,00	27.796,00	26.225,00	5,3	4,9	5,3
<b>PFIZER</b>	<b>29.313,00</b>	<b>25.494,00</b>	<b>21.385,00</b>	<b>5,1</b>	<b>4,5</b>	<b>4,3</b>
BOEHRINGER ING	28.093,00	23.704,00	19.915,00	4,9	4,1	4,0
MEDLEY	997,00	1.523,00	19.629,00	0,2	0,3	4,0
FARMALAB IQF	13.744,00	10.961,00	8.075,00	2,4	1,9	1,6
MERCK	10.426,00	9.504,00	7.076,00	1,8	1,7	1,4
TRB	4.629,00	5.359,00	6.458,00	0,8	0,9	1,3
EUROFARMA	20.493,00	11.748,00	6.253,00	3,5	2,1	1,3
UNIAO QUIMICA F N	4.980,00	6.438,00	6.075,00	0,9	1,1	1,2
EMS	1.074,00	1.561,00	5.849,00	0,2	0,3	1,2
NEO QUIMICA	1.262,00	3.202,00	4.220,00	0,2	0,6	0,9
TEUTO BRASILEIRO	1.641,00	2.560,00	3.824,00	0,3	0,4	0,8
PRODOME	3.766,00	3.874,00	3.561,00	0,7	0,7	0,7
FARMOQUIMICA	1.388,00	2.676,00	3.457,00	0,2	0,5	0,7
SANKYO PHARMA	498,00	1.440,00	3.235,00	0,1	0,3	0,7
ABBOTT	4.570,00	6.478,00	3.013,00	0,8	1,1	0,6
ATIVUS	1.589,00	2.327,00	2.834,00	0,3	0,4	0,6
LUPER	719,00	2.416,00	2.283,00	0,1	0,4	0,5
SINTOFARMA	4.208,00	3.625,00	2.213,00	0,7	0,6	0,4
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>3.123,00</b>	<b>2.660,00</b>	<b>1.913,00</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>0,4</b>

Fonte: IMS

**Quadro XI - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica N02B - Analgésicos Não Narcóticos/ Antipiréticos**

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001



JANSSEN CILAG	96.217,00	110.956,00	126.925,00	20,3	22,4	24,2
AVENTIS PHARMA	73.578,00	68.702,00	66.277,00	15,5	13,8	12,6
SANOFI SYNTHELABO	48.786,00	44.295,00	42.521,00	10,3	8,9	8,1
BOEHRINGER ING	38.914,00	39.940,00	38.506,00	8,2	8,0	7,3
BAYER	38.352,00	38.618,00	38.246,00	8,1	7,8	7,3
FARMASA	37.747,00	35.567,00	38.133,00	8,0	7,2	7,3
D M IND.FTCA	33.805,00	38.522,00	36.074,00	7,1	7,8	6,9
ACHE	0,00	603,00	832,00	0,0	0,1	0,2
<b>PFIZER</b>	<b>16.397,00</b>	<b>18.489,00</b>	<b>20.295,00</b>	<b>3,5</b>	<b>3,7</b>	<b>3,9</b>
S.K.BEECHAM CONSUM	12.703,00	14.676,00	15.682,00	2,7	3,0	3,0
PROCTER GAMBLE	14.973,00	13.496,00	14.093,00	3,2	2,7	2,7
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>10.051,00</b>	<b>11.766,00</b>	<b>12.342,00</b>	<b>2,1</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>
BRISTOL MYER SQUIB	8.837,00	8.908,00	9.039,00	1,9	1,8	1,7
MEDLEY	5.875,00	5.464,00	7.744,00	1,2	1,1	1,5

Fonte: IMS

### Quadro XII - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica C08A - Antagonistas do Cálcio, Puros

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
BAYER	59.386,00	53.492,00	40.466,00	26,1	23,9	21,2
BIOSINTETICA	19.344,00	21.572,00	25.486,00	8,5	9,6	13,3
BOEHRINGER ING	24.137,00	24.416,00	18.581,00	10,6	10,9	9,7
BIOLAB-SANUS FARMA	7.825,00	17.181,00	18.511,00	3,4	7,7	9,7
ABBOTT	23.095,00	20.477,00	17.365,00	10,2	9,2	9,1
<b>PFIZER</b>	<b>39.779,00</b>	<b>25.757,00</b>	<b>12.753,00</b>	<b>17,5</b>	<b>11,5</b>	<b>6,7</b>
BALDACCI	11.564,00	13.045,00	11.546,00	5,1	5,8	6,0
ASTRAZENECA BRASIL	12.183,00	10.384,00	8.394,00	5,4	4,6	4,4
LIBBS	5.852,00	7.857,00	7.618,00	2,6	3,5	4,0
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>8.556,00</b>	<b>8.621,00</b>	<b>6.495,00</b>	<b>3,8</b>	<b>3,9</b>	<b>3,4</b>
MERCK	291,00	2.148,00	3.764,00	0,1	1,0	2,0
FARMALAB IQF	1.719,00	2.591,00	3.673,00	0,8	1,2	1,9
GLAXOSMITHKLINE	3.702,00	3.540,00	2.814,00	1,6	1,6	1,5

Fonte: IMS

### Quadro XIII - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica A10B1 - Antidiabéticos Sulfonilouréia

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
AVENTIS PHARMA	44.708,00	50.191,00	45.712,00	60,5	62,3	60,3
<b>PFIZER</b>	<b>14.732,00</b>	<b>13.620,00</b>	<b>11.576,00</b>	<b>20,0</b>	<b>16,9</b>	<b>15,3</b>
SERVIER DO BRASIL	9.630,00	11.305,00	11.312,00	13,0	14,0	14,9
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>3.909,00</b>	<b>3.636,00</b>	<b>2.794,00</b>	<b>5,3</b>	<b>4,5</b>	<b>3,7</b>
FARMOQUIMICA	0,00	206,00	1.920,00	0,0	0,3	2,5

Fonte: IMS

### Quadro XIV - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica N06A - Antidepressivos

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
NOVARTIS	42.081,00	46.230,00	49.949,00	19,8	18,5	17,6
PRODOME	24.011,00	25.161,00	24.762,00	11,3	10,1	8,7
WYETH	9.912,00	16.108,00	23.684,00	4,7	6,5	8,3
EUROFARMA	10.417,00	16.056,00	22.648,00	4,9	6,4	8,0

<b>PFIZER</b>	<b>23.868,00</b>	<b>23.452,00</b>	<b>22.587,00</b>	<b>11,2</b>	<b>9,4</b>	<b>8,0</b>
GLAXOSMITHKLINE	26.858,00	26.074,00	21.250,00	12,6	10,5	7,5
LIBBS	2.777,00	8.834,00	19.458,00	1,3	3,5	6,9
SCHERING PLOUGH	10.199,00	12.214,00	17.350,00	4,8	4,9	6,1
ORGANON	9.329,00	10.604,00	13.279,00	4,4	4,3	4,7
LILLY	14.531,00	13.240,00	10.575,00	6,8	5,3	3,7
BIOSINTETICA	3.007,00	5.597,00	8.397,00	1,4	2,2	3,0
SERVIER DO BRASIL	8.245,00	7.953,00	7.751,00	3,9	3,2	2,7
SIGMA PHARMA	4.345,00	6.226,00	7.554,00	2,0	2,5	2,7
ATIVUS	1.806,00	2.940,00	4.292,00	0,9	1,2	1,5
FARMASA	6.139,00	4.742,00	3.761,00	2,9	1,9	1,3
MARJAN	1.224,00	4.157,00	3.624,00	0,6	1,7	1,3
MERCK	3.014,00	3.411,00	3.432,00	1,4	1,4	1,2
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>1.850,00</b>	<b>3.298,00</b>	<b>3.332,00</b>	<b>0,9</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>
CRISTALIA	424,00	1.289,00	2.777,00	0,2	0,5	1,0
EMS	0,00	256,00	2.512,00	0,0	0,1	0,9
BYK	501,00	2.510,00	2.261,00	0,2	1,0	0,8

Fonte: IMS

#### Quadro XV - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica J01F - Macrolídeos e Similares

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>18.953,00</b>	<b>17.976,00</b>	<b>15.814,00</b>	<b>13,8</b>	<b>14,9</b>	<b>14,3</b>
ACHE	22.311,00	20.307,00	15.526,00	16,3	16,8	14,0
<b>PFIZER</b>	<b>21.337,00</b>	<b>15.026,00</b>	<b>11.608,00</b>	<b>15,6</b>	<b>12,5</b>	<b>10,5</b>
ABBOTT	17.983,00	13.854,00	10.713,00	13,1	11,5	9,7
SIGMA PHARMA	1.086,00	1.313,00	9.251,00	0,8	1,1	8,4
LILLY	9.942,00	8.922,00	6.668,00	7,3	7,4	6,0
AVENTIS PHARMA	9.612,00	7.198,00	5.182,00	7,0	6,0	4,7
RANBAXY	10.500,00	7.183,00	5.180,00	7,7	6,0	4,7
MEDLEY	1.659,00	3.508,00	4.581,00	1,2	2,9	4,1
FARMOQUIMICA	3.369,00	4.325,00	3.387,00	2,5	3,6	3,1
NEO QUIMICA	990,00	1.979,00	2.939,00	0,7	1,6	2,7
ATIVUS	3.340,00	3.880,00	2.899,00	2,4	3,2	2,6
MERCK	928,00	2.540,00	2.360,00	0,7	2,1	2,1
EMS	530,00	344,00	2.319,00	0,4	0,3	2,1
LIBBS	2.344,00	2.144,00	2.197,00	1,7	1,8	2,0
UNIAO QUIMICA F N	660,00	1.434,00	1.744,00	0,5	1,2	1,6
SINTOFARMA	2.111,00	2.169,00	1.636,00	1,5	1,8	1,5

Fonte: IMS

#### Quadro XVI - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica C02A2 - Antihipertensivos Puros - Ação Periférica

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
NOVARTIS	1.269,60	1.565,37	1.625,70	35,5	41,8	47,1
<b>PFIZER</b>	<b>1.975,60</b>	<b>1.829,46</b>	<b>1.554,60</b>	<b>55,2</b>	<b>48,8</b>	<b>45,0</b>
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>294,85</b>	<b>320,40</b>	<b>249,21</b>	<b>8,2</b>	<b>8,5</b>	<b>7,2</b>
BIOLAB-SANUS FARMA	38,68	32,26	22,13	1,1	0,9	0,6

Fonte: IMS

**Quadro XVII - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica D01A1 - Antimicóticos,  
Dermatológicos Tópicos**

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
UNIAO QUIMICA F N	8.742,00	11.654,00	14.412,00	10,1	12,5	14,0
BAYER	7.903,00	8.707,00	12.198,00	9,2	9,4	11,8
BRISTOL MYER SQUIB	8.737,00	8.941,00	11.594,00	10,1	9,6	11,2
JANSSEN CILAG	13.177,00	12.252,00	10.265,00	15,3	13,2	9,9
SCHERING DO BRASIL	6.432,00	7.111,00	8.675,00	7,5	7,6	8,4
AVENTIS PHARMA	8.295,00	8.176,00	8.261,00	9,6	8,8	8,0
<b>PFIZER</b>	<b>8.192,00</b>	<b>7.354,00</b>	<b>7.037,00</b>	<b>9,5</b>	<b>7,9</b>	<b>6,8</b>
NOVARTIS	5.577,00	6.779,00	6.231,00	6,5	7,3	6,0
GALDERMA	5.290,00	5.3110,00	6.137,00	6,1	5,7	5,9
ROCHE	2.726,00	2.704,00	2.659,00	3,2	2,9	2,6
STIEFEL	2.514,00	2.662,00	2.322,00	2,9	2,9	2,3
UCI	137,00	1.220,00	2.264,00	0,2	1,3	2,2
TEUTO BRASILEIRO	613,00	1.397,00	1.789,00	0,7	1,5	1,7
EMS	234,00	496,00	1.727,00	0,3	0,5	1,7
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>2.715,00</b>	<b>2.493,00</b>	<b>1.676,00</b>	<b>3,2</b>	<b>2,7</b>	<b>1,6</b>

Fonte: IMS

**Quadro XVIII - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica R05A - Antigripais  
Excluindo Antiinfeciosos**

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
BRISTOL MYER SQUIB	0,00	0,00	27.827,00	0,0	0,0	22,8
VIRTUS	14.215,00	20.266,00	20.736,00	16,7	20,5	17,0
SCHERING PLOUGH	12.414,00	13.273,00	14.408,00	14,5	13,5	11,8
D M IND.FTCA	10.423,00	11.897,00	12.509,00	12,2	12,1	10,2
ALLERGAN	9.508,00	10.510,00	12.284,00	11,1	10,7	10,1
ACHE	6.652,00	9.710,00	12.173,00	7,8	9,8	10,0
<b>ACHE (Sinutab) - vide nota*</b>	<b>12.421,00</b>	<b>12.237,00</b>	<b>13,00</b>	<b>14,6</b>	<b>12,4</b>	<b>0,0</b>
JOHNSON & JOHNSON	6.641,00	6.734,00	7.353,00	7,8	6,8	6,0
GALENOGAL	3.507,00	4.802,00	6.320,00	4,1	4,9	5,2
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>2.277,00</b>	<b>2.369,00</b>	<b>2.641,00</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>	<b>2,2</b>
HERTZ	836,00	781,00	1.446,00	1,0	0,8	1,2
LUPER	1.386,00	898,00	1.193,00	1,6	0,9	1,0
VITAFARMA	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0,0

Fonte: IMS

\*Produto Pfizer Licenciado ao Laboratório Aché.

**Quadro XIX - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica M02A - Antireumáticos  
Tópicos**

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
NOVARTIS CONSUMER	18.442,07	18.245,48	17.066,37	32,2	28,6	24,8
D M IND.FTCA	10.382,42	11.003,05	12.951,41	18,1	17,2	18,8
HISAMITSU	3.486,14	6.347,97	6.978,45	6,1	9,9	10,2
ACHE	0,00	2.907,14	5.896,32	0,0	4,6	8,6
SIGMA PHARMA	3.209,78	3.686,52	3.742,08	5,6	5,8	5,4
SCHERING PLOUGH	2.475,51	2.561,73	2.976,10	4,3	4,0	4,3
ABBOTT	2.734,64	3.207,85	2.728,79	4,8	5,0	4,0
SANKYO PHARMA	2.279,89	2.190,17	1.998,69	4,0	3,4	2,9
NOVARTIS	1.527,39	1.619,21	1.511,11	2,7	2,5	2,2

<b>PFIZER</b>	<b>1.708,89</b>	<b>1.410,78</b>	<b>1.468,26</b>	<b>3,0</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>
AVENTIS PHARMA	1.553,03	1.397,78	1.327,52	2,7	2,2	1,9
JOHNSON JOHNSON	2.132,57	1.291,65	1.034,75	3,7	2,0	1,5
ASTA MEDICA	147,78	870,42	969,23	0,3	1,4	1,4
MEDLEY	49,77	147,80	906,34	0,1	0,2	1,3
EUROFARMA	1.668,80	1.064,36	776,50	2,9	1,7	1,1
TEUTO BRASILEIRO	322,82	341,87	718,79	0,6	0,5	1,0
BAYER	1.019,32	737,63	643,25	1,8	1,2	0,9
CATARINENSE	613,32	664,38	625,91	1,1	1,0	0,9
NEO QUIMICA	120,49	315,92	535,68	0,2	0,5	0,8
CIF	350,63	408,10	379,00	0,6	0,6	0,6
UNIAO QUIMICA F N	438,05	451,62	373,26	0,8	0,7	0,5
OSORIO MORAES	231,99	233,36	308,61	0,4	0,4	0,4
APSEN	333,69	286,17	285,06	0,6	0,4	0,4
EMS	210,93	262,39	274,38	0,4	0,4	0,4
HERTZ	25,23	206,97	246,60	0,0	0,3	0,4
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>368,03</b>	<b>310,07</b>	<b>246,33</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>	<b>0,4</b>

Fonte: IMS

**Quadro XX - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica C10A2 - Fibratos**

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
SANOFI SYNTHELABO	7.684,63	10.410,52	10.654,45	18,4	22,5	23,5
ROCHE	11.057,24	10.756,42	10.600,42	26,5	23,3	23,4
<b>ACHE (Lopid)* - vide nota</b>	<b>10.243,93</b>	<b>10.595,50</b>	<b>9.300,37</b>	<b>24,5</b>	<b>22,9</b>	<b>20,5</b>
ALLERGAN	6.029,99	7.703,89	6.825,63	14,4	16,7	15,1
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>6.023,80</b>	<b>5.953,08</b>	<b>5.496,76</b>	<b>14,4</b>	<b>12,9</b>	<b>12,1</b>
BIOSINTETICA	0,00	0,00	1.625,90	0,0	0,0	3,6
ORGANON	733,60	841,32	804,02	1,8	1,8	1,8

Fonte: IMS

\*Produto Pfizer Licenciado ao Laboratório Aché.

**Quadro XXI - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica G01A2 - Tricomonacidas Tópicos**

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
<b>PFIZER</b>	<b>11.831,69</b>	<b>12.728,33</b>	<b>12.679,23</b>	<b>24,3</b>	<b>22,5</b>	<b>20,7</b>
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>7.614,30</b>	<b>9.574,52</b>	<b>8.854,15</b>	<b>15,6</b>	<b>16,9</b>	<b>14,5</b>
ACHE	6.064,23	6.702,07	7.386,91	12,4	11,9	12,1
FARMOQUIMICA	2.877,85	4.318,67	5.391,72	5,9	7,6	8,8
SINTOFARMA	4.899,13	4.782,82	5.272,36	10,0	8,5	8,6
MEDLEY	3.815,35	4.294,36	4.754,23	7,8	7,6	7,8
AVENTIS PHARMA	3.674,21	4.166,32	3.643,44	7,5	7,4	5,9
MARJAN	2.365,62	2.564,36	2.889,11	4,9	4,5	4,7
FARMASA	1.104,79	1.319,66	2.441,31	2,3	2,3	4,0
ATIVUS	866,63	1.338,61	2.238,98	1,8	2,4	3,7
ORGANON	1.065,89	1.386,25	1.368,99	2,2	2,5	2,2
UCI	813,55	1.079,03	1.304,34	1,7	1,9	2,1
QUIMICA BIOLOGIA	477,72	638,05	820,66	1,0	1,1	1,3

TEUTO BRASILEIRO	402,66	498,37	684,10	0,8	0,9	1,1
------------------	--------	--------	--------	-----	-----	-----

Fonte: IMS

### Quadro XXII - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica G01C - Antibióticos Ginecológicos

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>6.635,68</b>	<b>7.826,91</b>	<b>7.215,59</b>	<b>33,1</b>	<b>37,9</b>	<b>38,9</b>
ACHE	2.817,55	3.163,31	1.377,69	14,1	15,3	7,4
<b>ACHE (Fibrase+Gino-Fibrase)*</b>	<b>1.842,52</b>	<b>1.842,52</b>	<b>3.022,69</b>	<b>9,2</b>	<b>8,9</b>	<b>16,3</b>
JANSSEN CILAG	3.725,80	3.595,05	3.103,03	18,6	17,4	16,7
FARMASA	640,83	728,96	1.161,11	3,2	3,5	6,3
ABBOTT	1.140,24	806,70	908,66	5,7	3,9	4,9
HEBRON	590,60	623,79	637,83	2,9	3,0	3,4
DAUDT OLIVEIRA	337,14	406,48	389,46	1,7	2,0	2,1
UCI	414,90	395,57	378,98	2,1	1,9	2,0

Fonte: IMS

\*Produto Pfizer Licenciado ao Laboratório Aché.

### Quadro XXIII - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica G04B3 - Produtos para Disfunção Erétil

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
<b>PFIZER</b>	<b>53.026,21</b>	<b>89.515,80</b>	<b>138.870,25</b>	<b>80,6</b>	<b>91,4</b>	<b>93,9</b>
ABBOTT	0,00	0,00	3.463,54	0,0	0,0	2,3
APSEN	1.568,48	1.801,50	2.075,56	2,4	1,8	1,4
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>1.806,79</b>	<b>1.637,68</b>	<b>1.878,02</b>	<b>2,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,3</b>
NOVARTIS	3.353,97	1.391,96	888,63	5,1	1,4	0,6
LIBBS	882,54	843,62	711,72	1,3	0,9	0,5

Fonte: IMS

### Quadro XXIV - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica G01A1 - Tricomonacidas Sistêmicos

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
AVENTIS PHARMA	20.069,97	19.648,89	16.909,96	49,0	43,7	39,8
ACHE	5.079,09	6.080,95	5.861,69	12,4	13,5	13,8
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>4.528,94</b>	<b>4.656,61</b>	<b>4.321,49</b>	<b>11,0</b>	<b>10,4</b>	<b>10,2</b>
FARMOQUIMICA	3.381,74	4.285,96	3.672,42	8,2	9,5	8,6
UCI	1.861,30	2.830,55	2.934,34	4,5	6,3	6,9
ATIVUS	2.247,37	2.965,61	2.791,34	5,5	6,6	6,6
MEDLEY	1.416,30	1.477,13	1.351,81	3,5	3,3	3,2
CIFARMA	0,00	53,66	912,17	0,0	0,1	2,1
TEUTO BRASILEIRO	548,57	774,69	769,69	1,3	1,7	1,8
FARMASA	613,65	601,37	666,60	1,5	1,3	1,6
NEO QUIMICA	193,72	309,21	474,32	0,5	0,7	1,1
LEGRAND	185,02	280,69	364,36	0,5	0,6	0,9
EMS	0,00	0,00	315,58	0,0	0,0	0,7
DUCTO	67,92	63,94	272,28	0,2	0,1	0,6
<b>PFIZER</b>	<b>345,64</b>	<b>264,59</b>	<b>222,44</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>

Fonte: IMS

**Quadro XXV - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica R05D1 - Antitussígenos Puros**

Laboratório	Faturamento (R\$)			Participação (%)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
SINTOFARMA	5.356,66	6.059,86	6.258,46	31,1	29,0	29,0
ACHE	0,00	2.942,26	4.300,07	0,0	14,1	19,9
ZAMBON	3.968,02	4.054,27	4.043,15	23,0	19,4	18,7
BOEHRINGER ING	3.112,73	3.096,02	2.923,09	18,1	14,8	13,5
<b>PFIZER</b>	<b>2.394,58</b>	<b>2.447,10</b>	<b>1.796,80</b>	<b>13,9</b>	<b>11,7</b>	<b>8,3</b>
WYETH	840,70	769,52	651,19	4,9	3,7	3,0
ASTA MEDICA	517,23	484,06	411,19	3,0	2,3	1,9
ABBOTT	592,26	468,53	388,77	3,4	2,2	1,8
BIOLAB-SANUS FARMA	359,23	296,30	374,94	2,1	1,4	1,7
HEBRON	0,00	118,31	226,85	0,0	0,6	1,0
TEUTO BRASILEIRO	59,50	67,48	168,94	0,3	0,3	0,8
NEO QUIMICA	33,37	80,09	65,91	0,2	0,4	0,3
JANSSEN CILAG	0,62	0,02	0,01	0,0	0,0	0,0
<b>PHARMACIA BRASIL</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>

Fonte: IMS

Através da exposição dos quadros acima, verifica-se que, das 16 subclasses terapêuticas onde existe sobreposição horizontal entre os medicamentos das requerentes, em apenas 5 delas (J01F, C10A2, G01A2, G01C e C02A2) a concentração é significativa (superior à 20%). Na subclasse G04B3 a concentração verificada caracteriza-se pela ausência de nexos causal. NA subclasse A10B1, o acréscimo na participação da Pfizer, proveniente da Pharmacia é pequeno (apenas 3,7%) sendo que o C4 já era praticamente de 100% antes da operação e permanecerá inalterado. Pode-se concluir que na subclasse A10B1 a concentração também se caracteriza pela ausência de nexos causal.

Como a operação foi realizada no final do ano 2001, esta SEAE resolveu investigar, para o ano 2002 e 2003<sup>15</sup>, a participação conjunta das requerentes nos mercados onde a operação gerou concentração. Os dados da participação conjunta das requerentes nas subclasses mencionadas acima estão transcritos no quadro a seguir:

**Quadro XXVI – Evolução da Participação das Requerentes em Cada Subclasse Terapêutica Onde a Operação Gerou Concentração Horizontal – 2002 e 2003**

Empresa: Pfizer + Pharmacia			
Subclasse	Participação (%) 2001	Participação (%) 2002	Participação (%) 2003
M01A1	4,70%	4,57%	4,57%
N02B	6,30%	6,09%	5,81%
A10B1	19,00%	15,70%	14,30%
C08A	10,10%	8,20%	6,54%
N06A	9,20%	5,90%	4,91%
J01F	24,80%	18,80%	16,38%
D01A1	8,40%	5,63%	4,67%
R05A	2,20%	1,60%	1,31%
M02A	2,50%	2,30%	2,09%
C10A2	32,60%	25,29%	19,28%
G01A2	35,20%	33,39%	29,86%
G01A1	10,70%	10,70%	10,25%

<sup>15</sup> Como o ano 2003 ainda não terminou, os dados da participação das requerentes para este ano correspondem ao faturamento por elas realizado até o mês de agosto.

G01C	55,20%	57,08%	55,49%
R05D1	8,30%	5,41%	3,99%
C02A2	52,20%	42,29%	33,81%

Fonte: IMS.

As participações expostas no quadro acima mostram que, em todas as subclasses, a participação conjunta das requerentes caiu, nos anos seguintes à operação. Em grande parte, essa queda na participação se deu graças à solidificação da marca de laboratórios que produzem medicamentos genéricos.

Na subclasse J01F, por exemplo, a participação caiu de 24,8% em 2001 para 18,8% em 2002 e 16,38% até meados de 2003. Nesta subclasse, que a princípio havia gerado concentração em 2001, observou-se uma redução no poder de mercado das requerentes em 2003. Entretanto, pelo fato da participação de mercado estar entre 15% e 20% será necessário analisar o C4 desta subclasse. Na subclasse C10A2, a participação caiu de 32,6% em 2001, para 25,29% em 2002 e 19,28% em 2003. Da mesma forma que na subclasse J01F, será necessário analisar o C4 desta subclasse, embora o passar dos anos tenha reduzido a possibilidade de exercício de poder de mercado das requerentes nestas subclasses.

O C4 da subclasse J01F, no ano da operação (2001) é 48,5%, e, por ser inferior a 75%, eliminaria a possibilidade de exercício de poder de mercado coordenado das requerentes nesta subclasse. Entretanto será necessário analisar a possibilidade de exercício de poder unilateral. Já na subclasse C10A2, o C4 é de 82,5%, o que caracteriza a possibilidade de exercício de poder de mercado das requerentes nesta subclasse.

Conclui-se, através das exposições da evolução da participação de mercado das requerentes ao longo dos últimos 5 anos, e através da análise do C4, que a operação gerou concentração horizontal com possibilidade de exercício de poder de mercado apenas nas subclasses G01A2, G01C e C02A2 e C10A2. Ademais por uma questão de conservadorismo, será analisada a efetividade da rivalidade na subclasse J01F.

#### IV.1.2 – Mercado Público

Os dados referentes à participação de mercado que as requerentes Pfizer e Pharmacia possuem, através da venda de medicamentos para saúde humana para o setor público (de acordo com as subclasses terapêuticas onde existiram sobreposições horizontais no mercado público), estão disponíveis nos quadros abaixo:

**Quadro XXVII – Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica G01A1 – Mercado Público**

Market Share	2001	
	Faturamento (R\$)	Participação (%)
Aché	Confidencial	Confidencial
Aventis	Confidencial	Confidencial
UCI	2.059.244,06	34%
Pharmacia	86,89	0%
Pfizer	39,03	0%

<b>Total Mercado</b>	<b>6.029.048,78</b>	<b>100%</b>
----------------------	---------------------	-------------

Fonte: Requerentes e Concorrentes

**Quadro XXVIII – Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica M01A1 – Mercado Público**

Market Share	2001	
	Faturamento (R\$)	Participação (%)
Asta Médica	27.487,84	0%
Aché	Confidencial	Confidencial
Pharmacia	271,22	0%
Pfizer	6.693,02	0%
<b>Total Mercado</b>	<b>Confidencial</b>	<b>100%</b>

Fonte: Requerentes e Concorrentes

**Quadro XXIX – Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica C02A2 – Mercado Público**

Market Share	2001	
	Faturamento (R\$)	Participação (%)
Biolab Sanus	961.383,43	99%
Pharmacia	3.827,84	0%
Pfizer	1.749,60	0%
<b>Total Mercado</b>	<b>966.960,87</b>	<b>100%</b>

Fonte: Requerentes e Concorrentes

**Quadro XXX - Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica C08A – Mercado Público**

Market Share	2001	
	Faturamento (R\$)	Participação (%)
Boehringer Ing.	Confidencial	0%
Biolab Sanus	14.465.562,04	100%
Pharmacia	891,34	0%
Pfizer	16.792,29	0%
<b>Total Mercado</b>	<b>Confidencial</b>	<b>100%</b>

Fonte: Requerentes e Concorrentes

**Quadro XXXI – Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica D01A1 – Mercado Público**

Market Share	2001	
	Faturamento (R\$)	Participação (%)
União Química	11.475.799,29	100%
Schering	-	0%
Pharmacia	75,58	0%
Pfizer	5.895,90	0%
Bristol Myers	60,65	0%
Janssen Cilag	19,02	0%
<b>Total Mercado</b>	<b>11.481.850,44</b>	<b>100%</b>

Fonte: Requerentes e Concorrentes



**Quadro XXXII – Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica G04B3 – Mercado Público**

Market Share	2001	
	Faturamento (R\$)	Participação (%)
Apsen	1.426.844,94	95%
Pharmacia	11.921,69	1%
Pfizer	62.534,27	4%
<b>Total Mercado</b>	<b>1.501.300,90</b>	<b>100%</b>

Fonte: Requerentes e Concorrentes

**Quadro XXXIII – Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica J01F – Mercado Público**

Market Share	2001	
	Faturamento (R\$)	Participação (%)
Aché	Confidencial	Confidencial
Pharmacia	217.087,57	2%
Pfizer	7.346,20	0%
Eli Lilly	320.062,00	3%
Abbott	1.702.980,43	14%
<b>Total Mercado</b>	<b>Confidencial</b>	<b>Confidencial</b>

Fonte: Requerentes e Concorrentes

**Quadro XXXIV – Estrutura de Oferta da Subclasse Terapêutica N06A – Mercado Público**

Market Share	2001	
	Faturamento (R\$)	Participação (%)
Eurofarma	206.677,03	89%
Pharmacia	2.552,90	1%
Pfizer	19.593,98	8%
Glaxo	4.584,83	2%
<b>Total Mercado</b>	<b>233.408,74</b>	<b>100%</b>

Fonte: Requerentes e Concorrentes

Em todos os quadros acima observa-se que a participação conjunta das requerentes, quando não é 0%, é inferior à 10%, o que descaracteriza a possibilidade de exercício de poder de mercado em todas as subclasses terapêuticas para o mercado público nas quais as atividades das requerentes se sobrepõem.

#### IV.2 – Medicamentos Para Saúde Animal

O mercado de medicamentos para saúde animal foi definido com base no Painel PAIVET. O PAIVET apresenta uma característica de confidencialidade entre seus participantes, na qual cada participante não tem acesso aos dados de participação de mercado dos demais. As empresas sabem quem são seus concorrentes, mas não sabem a participação de cada um. Dessa forma, a montagem da estrutura completa de mercado fica prejudicada. A Sinapse só pode divulgar a estrutura completa mediante a autorização de cada um de seus conveniados. Então, esta SEAE solicitou apenas às requerentes quem são seus concorrentes suas participações de mercado nas subclasses em que elas concorrem entre si. Os quadros abaixo relacionam as participações e os concorrentes por subclasse:

**Quadro XXXV – Estrutura de Oferta na Subclasse 06A1 – Antimicrobianos Injetáveis Beta-Lactâmicos (Bovinos)**

Laboratório	Produto	Participação (%) 2000	Participação (%) 2001	Participação (%) 2002	Concorrentes
Pfizer	Clamoxil LA	Confidencial	Confidencial	Confidencial	Biovét, Bravet, Coveli, Intervet, Jofadel, König, Merial, Novartis, Ouro Fino, Schering PC
Pharmacia	Excenel	Confidencial	Confidencial	Confidencial	
Pharmacia	Excenel RTU	Confidencial	Confidencial	Confidencial	
<b>Total Requerentes</b>		Confidencial	Confidencial	Confidencial	

Fonte: PAIVET.

**Quadro XXXVI – Estrutura de Oferta na Subclasse 09A1 – Terapêuticos para Mastite: Vaca Seca (Bovinos)**

Laboratório	Produto	Participação (%) 2000	Participação (%) 2001	Participação (%) 2002	Concorrentes
Pfizer	Orbenin Extra DC	Confidencial	Confidencial	Confidencial	Bayer, Boehringer, Calier, Elanco, Fort Dodge, Intervet, Novartis, Ouro Fino, Schering, Vallée, Virbac
Pharmacia	Biotef	Confidencial	Confidencial	Confidencial	
<b>Total Requerentes</b>		Confidencial	Confidencial	Confidencial	

Fonte: PAIVET.

**Quadro XXXVII – Estrutura de Oferta na Subclasse 09A2 – Terapêuticos para Mastite:  
Vacas em Lactação (Bovinos)**

Laboratório	Produto	Participação (%) 2000	Participação (%) 2001	Participação (%) 2002	Concorrentes
Pfizer	Pathozone	Confidencial	Confidencial	Confidencial	Bayer, Boehringer, Bravet, Calier, Elanco, Fort Dodge, Intervet, Jofadel, Labovet, Leivas Leite, Minerthal, Novartis, Ouro Fino, Pearson, Schering, União Química, Vallée, Virbac
Pharmacia	Tetradelta Suspensão	Confidencial	Confidencial	Confidencial	
Pharmacia	Pirsue	Confidencial	Confidencial	Confidencial	
Pharmacia	Lincocin Forte	Confidencial	Confidencial	Confidencial	
<b>Total Requerentes</b>		Confidencial	Confidencial	Confidencial	

Fonte: PAIVET.

**Quadro XXXVIII – Estrutura de Oferta na Subclasse 05A1 – Antimicrobianos para Cães e Gatos: Orais (Pets)**

Laboratório	Produto	Participação (%) 2000	Participação (%) 2001	Participação (%) 2002	Concorrentes
Pfizer	Sinulox Comprimidos Palatáveis	Confidencial	Confidencial	Confidencial	Intervet, Merial, Ouro Fino, União Química, Virbac
Pharmacia	Antirobe Gotas	Confidencial	Confidencial	Confidencial	
Pharmacia	Antirobe Cápsulas	Confidencial	Confidencial	Confidencial	
<b>Total Requerentes</b>		Confidencial	Confidencial	Confidencial	

Fonte: PAIVET.

As requerentes também atuam na subclasse 01B2 (outras vacinas para bovinos), porém, não dispõem de dados de suas participações, uma vez que nesta subclasse estão contidas todas as vacinas não listadas nas subclasses anteriores. Dessa forma, muitas das vacinas ali existentes nem concorrem entre si. É o caso da Pfizer e da Pharmacia. A Pfizer atua na subclasse 01B2 com a vacina Staybred VL5, que é indicada para prevenir a campilobacteriose (vibriose), que é uma doença venérea bovina transmitida durante a cobertura, mediante coito ou inseminação artificial com sêmen contaminado, causando infertilidade temporária, ciclo estral irregular e uma série de outras conseqüências. Já a Pharmacia atua com a vacina Enviracor, que é indicada como prevenção auxiliar das mastites causadas por E. Coli para vacas e novilhas leiteiras saudáveis, promovendo a imunidade desses animais contra várias bactérias Gram negativas.

Dentre os mercados nos quais as requerentes concorrem entre si, apenas na subclasse 09A1 a concentração é superior às 20%. Nas subclasses 06A1 e 09A2 a concentração ficou entre 15 e 20% e para isso seria necessário analisar o C4 da operação. Na subclasse 05A1, a participação conjunta de mercado é inferior a 10%. Como o C4 não está disponível, e adotando uma posição conservadora, esta SEAE irá analisar a probabilidade de exercício de poder de mercado para as subclasses 06A1, 09A1 e 09A2.

### IV.3 – Cápsulas de Gel Rígidas para Medicamentos

As requerentes apresentaram um quadro contendo os principais clientes de cápsulas de gel rígidas do Grupo Pfizer no Brasil, no ano 2002, com participação percentual em relação às vendas totais deste produto. Este quadro encontra-se logo abaixo:

**Quadro XXXIX – Principais Clientes de Cápsulas de Gel Rígidas do Grupo Pfizer no Brasil**

<b>Empresa</b>	<b>Participação (%) nas Vendas</b>
Novartis	6,05%
Billi Freguesia	4,08%
Neo-Química	3,51%
Biochimico	2,34%
Abbott	2,24%
Farmanquinhos	2,03%
Aventis Pharma	1,92%
Teuto	1,60%
Bionatus	1,48%
Opção-Fenix	1,44%
<b>TOTAL</b>	<b>26,69%</b>

Fonte: Grupo Pfizer

Outrossim, as requerentes informam que as compras de cápsulas de gel rígidas do Grupo Pharmacia representaram menos de 1% das vendas totais deste produto por parte do Grupo Pfizer no Brasil em 2002. Além disso, existem outras empresas produtoras de cápsulas de gel para medicamentos no mundo que concorrem com o Grupo Pfizer. Esta informação foi corroborada no parecer nº 137/COGPI/SEAE/MF, de 22 de maio de 2000, cujas requerentes foram WARNER LAMBERT COMPANY e PFIZER inc.

A Pfizer fornece para a Pharmacia 100% de sua necessidade de cápsulas de gel rígidas para medicamentos. Sobre este aspecto, observa-se que a Pfizer já era verticalmente integrada com a Pharmacia antes da operação acontecer, sendo a Pfizer a única fornecedora de cápsulas de gel rígidas para a Pharmacia. Como a demanda ed cápsulas por parte da Pharmacia foi correspondente a menos de 1% das vendas totais da Pfizer no Brasil, a integração vertical decorrente da operação não altera em nada as condições até então vigentes no mercado.

Pelo fato da demanda por cápsula de gel rígidas da Pharmacia absorver menos de 1% da produção destinada ao mercado deste produto por parte da Pfizer, a receita desta empresa depende fortemente dos laboratórios concorrentes que demandam este produto. Logo, a possibilidade de fechamento de mercado decorrente desta integração vertical é inexistente.

#### **IV.4 – Princípio Ativo Hidrocortisona**

Segundo as requerentes, a Pharmacia é o maior produtor mundial do princípio ativo Hidrocortisona, com vendas em torno de 17,5 toneladas e participação percentual de mercado estimada em 30% em 2001. A Pharmacia é seguida pela Aventis, pela Schering e por alguns produtores chineses, nesta ordem. Entretanto, a Pharmacia afirma que sua participação de mercado vem caindo ao longo dos anos, em função do crescimento dos produtores chineses. O Grupo Pfizer, conforme citado, não produz hidrocortisona.

Esta estrutura de oferta evidencia que 70% da demanda mundial por hidrocortisona é atendida por concorrentes do Grupo Pharmacia. Deste modo, os Grupos das requerentes só teriam como obstruir o acesso de concorrentes a hidrocortisona no caso da demanda mundial do Grupo Pfizer ser bastante significativa. As requerentes apresentaram um quadro contendo a evolução do consumo mundial de

hidrocortisona pelo Grupo Pfizer nos últimos 3 anos, bem como seus fornecedores. Este quadro encontra-se a seguir:

**Quadro XL – Consumo Mundial de Hidrocortisona pelo Grupo Pfizer (US\$ milhares) – 2000, 2001 e 2002**

Fornecedor	2000	2001	2002*
Yangzhou Pharmaceutical	3.649	3.347	3.351
Aventis	200	112	149
Shandong Xinhua	122	598	428
Pharmacia	1.443	2.092	2.576
Gopharma S.R.L	-	10	18
<b>TOTAL</b>	<b>5.414</b>	<b>6.159</b>	<b>6.522</b>

Fonte: Grupo Pfizer

\* Estimativas da demanda total do Grupo Pfizer em 2002

As requerentes estimam que, no ano 2001, o mercado mundial de hidrocortisona tenha movimentado, aproximadamente, US\$ 50 milhões. Nesse sentido, a demanda do Grupo Pfizer pelo referido produto correspondeu a aproximadamente 12% da demanda mundial.

Ademais, a demanda por hidrocortisona do Grupo Pfizer não é capaz de absorver sequer a metade da produção destinada ao mercado do referido produto por parte do Grupo Pharmacia<sup>16</sup>. Nesse sentido, mesmo que a Pfizer direcione toda a demanda para o grupo Pharmacia, a receita desta empresa em hidrocortisona ainda depende fortemente de outros laboratórios concorrentes que são demandantes deste princípio ativo.

E ainda, a pouca representatividade da demanda do Grupo Pfizer nas vendas mundiais de hidrocortisona (12%), faz com que inexista incentivos para qualquer tentativa de política de preços prejudicial aos concorrentes que a demandem. Dessa forma, a possibilidade de fechamento de mercado neste princípio ativo é inexistente.

## V – DA PROBABILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

### V.I – Medicamentos para a Saúde Humana

#### V.1.1 – Condições de Entrada

As condições de entrada no mercado de medicamentos, seja para saúde humana, seja para a saúde animal, está diretamente relacionada à estratégia de atuação de cada laboratório. Assim, laboratórios com estratégia inovadora (firmas intensivas em P&D e propensas ao risco que apresentam elevada capacidade tecnológica e buscam continuamente a liderança de mercado, mediante o lançamento pioneiro de novos produtos) necessitam atuar com escalas mínimas viáveis elevadas, como forma de amortizar os elevados gastos em P&D. Empresas imitativas (firmas que adotam usualmente estratégias de cópia de medicamentos de referência, lançando produtos similares ou genéricos, vendidos com o nome da substância ativa), por seu turno, atuam com escalas mínimas economicamente viáveis mais reduzidas.

O desenvolvimento de novos produtos pode levar mais de 10 anos, com investimentos que ultrapassam US\$ 500 milhões. Já a produção de um medicamento com patente expirada requer prazo e investimentos muito inferiores.

<sup>16</sup> Segundo as requerentes.

A seguir será feita uma apresentação das condições de entrada de determinadas subclasses terapêuticas que as requerentes atuam em conjunto, as quais, com a operação, a concentração de mercado verificada foi elevada.

#### V.1.1.1 – Subclasse C02A2

Os medicamentos das requerentes pertencentes à subclasse C02A2 (antihipertensivos puros – ação periférica) não gozam de proteção por patentes. Neste mercado existem dois grande *players*, que são as requerentes e a Novartis. As duas empresas foram consultadas por esta SEAE e a compilação de suas respostas será transcrita nos parágrafos abaixo.

Segundo as requerentes, as matérias-primas utilizadas na produção dos medicamentos pertencentes a esta subclasse encontram-se amplamente disponíveis, tanto no mercado interno quanto no mercado internacional, em função dos produtos pertencentes a esta subclasse serem bem antigos, e de tecnologia facilmente dominada no mercado. A Novartis concedeu a mesma opinião das requerentes. O quadro a seguir sintetiza as informações de escala mínima viável (EMV) e o tempo para se instalar uma linha de produção, segundo a Novartis:

#### Quadro XLI – EMV e Tempo para se Instalar uma Nova Linha de Produção – Subclasse C02A2 - Novartis

Procedimento	EMV	Tempo Demandado
Importação do princípio ativo (beneficiamento e embalagem em planta local) - Planta Multipropósito	US\$ 20.000 <sup>17</sup>	Entre 6 e 10 meses

Fonte: Novartis

Esses valores de EMV correspondem a menos de 1% do faturamento da Pfizer e da Pharmacia no Brasil, qualquer que seja a forma de entrada. Segundo as requerentes, a projeção de crescimento do mercado para os próximos anos é de 1,5% em média ao ano. Desta forma, as oportunidades de venda mais do que supririam os investimentos em EMV.

Com relação aos canais de distribuição de medicamentos, não só as requerentes, mas também a Novartis, utilizam-se da estrutura já montada de distribuidores independentes, que são responsáveis pela grande parcela da comercialização de seus medicamentos, independente de qual subclasse terapêutica ele pertença. Esses distribuidores são independentes, e não possuem contrato de exclusividade na distribuição de medicamentos de determinado laboratório. Usualmente, os laboratórios comercializam seus medicamentos com os seguintes canais de distribuição: Distribuidores independentes, atacadistas, redes de farmácia, hospitais, instituições, governo, etc. O quadro a seguir apresenta os canais de distribuição utilizados pelas requerentes, de maneira desagregada, ou seja, para todos os seus medicamentos:

<sup>17</sup> Considerando-se gastos com projeto, ferramental e punções, dado que eles já possuem uma linha de produção de medicamentos orais já montada.

**Quadro XLII – Canais de Distribuição de Medicamentos Utilizados pelas Requerentes**

Canal	Participação % em Relação às Vendas Totais (Pfizer)	Participação % em Relação às Vendas Totais (Pharmacia)
Distribuidores Independentes	84,62%	57,76%
Vendas diretas privadas	14,68%	37,75%
Vendas diretas para o governo (licitações)	0,70%	4,50%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Requerentes

Ainda segundo as requerentes e a Novartis, os *sunk costs* são baixos no mercado, principalmente pela existência de plantas multipropósito, que poderiam ser utilizadas na produção de outros medicamentos, pela existência de mercado secundário de equipamentos (no caso de uma empresa não atuar com planta multipropósito) e pelo baixo investimento em pesquisa e propaganda de produtos (medicamentos são bem antigos, com tecnologia totalmente difundida no mercado).

Nos últimos 5 anos, apenas 2 empresas lançaram medicamentos no mercado da suclasse C02A2, que foram os medicamentos Mesilato Doxazo. Mg, do laboratório Hexal, e o medicamento Nitroprus, do laboratório Cristália.

Pelo exposto acima, pode-se concluir que as condições de entrada no mercado da subclasse terapêutica C02A2 são fácil, viável e tempestiva. Ademais, a realização da operação acabou gerando um *player* mais forte e capaz de competir com a líder deste mercado, que é a Novartis.

**V.1.1.2 – Subclasse G01C**

Assim como na subclasse C02A2, os medicamentos das requerentes pertencentes à subclasse G01C (antibióticos ginecológicos) não estão protegidos por patentes. Esta SEAE solicitou informações de condições de entrada às requerentes e aos seguintes concorrentes: Aché, Janssen-Cilag, Abbott e UCI-Farma.

Todos os laboratórios acima foram unânimes em informar que os medicamentos pertencentes a esta subclasse são de tecnologia antiga, bastante difundida no mercado. Com exceção da UCI-Farma e da Abbott (que produzem o princípio ativo no Brasil) todos os demais concorrentes importam o princípio ativo e produzem seus medicamentos em plantas locais. O maquinário, bem como o pessoal especializado está amplamente disponível no mercado nacional. Nenhum dos concorrentes detêm a proteção de seus produtos através de patentes. As estimativas de escala mínima viável (EMV), assim como o tempo para se implementar essa linha de produção, de acordo com a opinião dos concorrentes nesta subclasse, estão disponíveis no quadro abaixo:

**Quadro XLIII - EMV e Tempo para se Instalar uma Nova Linha de Produção –  
Subclasse G01C**

<b>Laboratório</b>	<b>Procedimento</b>	<b>EMV</b>	<b>Tempo Demandado</b>
Janssen-Cilag	Importação do princípio ativo (beneficiamento e embalagem em planta local)	R\$ 6,342 milhões	36 meses
UCI	Produção Local do Medicamento e do Princípio ativo	n/d	n/d
Ache	Importação do princípio ativo (beneficiamento e embalagem em planta local)	R\$ 3,250 milhões	24
Abbott	Produção Local do Medicamento e do Princípio ativo	R\$0,00	imediatos

**Fonte: Requerentes e Concorrentes**

A Abbott utiliza planta multipropósito em suas instalações, dessa forma, atribuiu como custo zero a implementação de uma nova linha de produto, e seu tempo como imediato.

Segundo os concorrentes, os investimentos em publicidade não são significativos (representando 5% em média do faturamento de cada laboratório), pois a grande maioria dos produtos já estão consolidados no mercado há bastante tempo, e sua promoção junto à classe médica já foi feita. Nos últimos 5 anos, apenas 3 laboratórios lançaram produtos nesta subclasse, que foram a Pharmacia, com o medicamento Dalacin-V, que hoje é o líder neste mercado; a Neo-Química (genérico), com o produto Gino-Teracin B, alcançando, em média, 2% de participação de mercado; e por fim o laboratório Silvestre (genérico), com o medicamento Gino Dermazine, lançado em 2002, alcançando, em média, 0,6% de participação de mercado.

As requerentes informam que as oportunidades de venda são superiores à escala mínima viável. Segundo elas, a projeção de crescimento para este mercado durante os próximos 3 anos é um pouco superior a 1,5 em média, por ano. Dado que as requerentes faturaram, nesta subclasse, aproximadamente R\$ 11 milhões, e o investimento em EMV seria de aproximadamente R\$ 6 milhões, em 1 ano poderia-se recuperar o investimento realizado. Entretanto, alguns concorrentes estimam que este mercado apresente queda nas vendas para os próximos anos, o que poderia inibir a entrada de novos concorrentes.

Os canais de distribuição utilizados são, em sua grande maioria (90% em média para cada laboratório que atua nesta subclasse) redes de distribuidores independentes. Como esses distribuidores não têm contrato de exclusividade com nenhum laboratório, um novo entrante poderia utilizar essas redes de distribuição já montadas para distribuir seu produto.

Segundo informações prestadas, devido à existência de plantas multipropósito, e pelo baixo investimento em pesquisa e publicidade, os *sunk costs* seriam bastante reduzidos neste mercado. O maquinário poderia ser alocado na produção de outro medicamento, e no caso de desativação da linha, existe mercado secundário de venda de equipamentos.



Pelo fato dos medicamentos pertencentes a esta subclasse já estarem com suas marcas consolidadas no mercado há bastante tempo, existe uma certa fidelização à marca no mercado, frente aos novos entrantes. Entretanto, esses são vendidos mediante prescrição médica, e no caso, o médico seria o responsável pela indicação do medicamento (consumidor substituto). Com a entrada dos genéricos no mercado, e conseqüentemente nesta subclasse, existe uma maior possibilidade de o médico indicar um medicamento similar a um preço mais baixo para o paciente. Segundo os laboratórios atuantes nesta subclasse, com a entrada dos genéricos, o preço passou a ser característica determinante na escolha do medicamento por parte do consumidor.

Pelo exposto acima, conclui-se que as condições de entrada na subclasse terapêutica G01C são fácil, viável e tempestiva.

### V.1.2 – Efetividade da Rivalidade

#### V.1.2.1 – Subclasse C10A2

Os medicamentos pertencentes à subclasse C10A2 também não estão protegidos por patente. Nesta subclasse existem 10 laboratórios produtores de medicamentos, entre os quais a Sanofi Synthelabo e a Roche que concorrem diretamente com as requerentes, sendo, respectivamente a segunda e terceira na ordem dos maiores laboratórios atuantes nesta subclasse, ficando atrás apenas das requerentes, que assumiram a condição de líder após a operação.

Um outro fator que corrobora ainda mais a existência de rivalidade neste mercado, é que a participação das requerentes vem diminuindo nos últimos anos. Para efeito de ilustração, será mostrada abaixo a estrutura de oferta na subclasse C10A2 nos 2 últimos anos (2002 e 2003), após a concretização da operação:

**Quadro XLV – Estrutura de Oferta da Subclasse C10A2 – Anos 2002 e 2003<sup>18</sup>**

LABORATÓRIO	PARTICIPAÇÃO (%)	PARTICIPAÇÃO (%)
<b>PFIZER/PHARMACIA</b>	<b>25,29%</b>	<b>19,28%</b>
SANOFI SYNTHELABO	24,91%	21,52%
ROCHE	25,92%	25,25%
FARMALAB IQF	5,92%	6,06%
FARMASA	6,09%	6,67%
ORGANON	1,68%	1,34%
BIOSINTETICA	6,80%	6,11%
BIOLAB-SANUS FARMA	3,05%	11,69%
ARROW FARMACEUTICA	0,00%	0,00%
APOTEX	0,33%	2,08%
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: IMS

O quadro acima mostra o crescimento da Roche e da Sanofi Synthelabo (atuais líder e vice-líder de mercado, respectivamente) e da Biolab-Sanus, laboratório recém entrante no mercado, e que já possui quase 12% de participação. As requerentes, hoje, ocupam a terceira posição em termos de participação de mercado.

<sup>18</sup> Atualizado até agosto de 2003.

### V.1.2.2 – Subclasse J01F

Os medicamentos pertencentes a esta subclasse também não são protegidos por patentes.

Nos últimos anos, a participação de mercado das requerentes vem se reduzindo, graças a entrada de 12 novos laboratórios (dos quais 11 genéricos) no mercado, lançando 26 novas marcas de medicamentos.

Esses novos entrantes contribuíram para reduzir o poder de mercado coordenado e unilateral das requerentes, através do lançamento de novos produtos que concorrem diretamente com os medicamentos das requerentes nesta subclasse. O laboratório EMS (genéricos), um dos recém entrantes no mercado, hoje ocupa a condição de líder, posto que, até 2001, pertencia à Pharmacia.

### V.1.2.3 – Subclasse G01A2

Nesta subclasse não existem medicamentos protegidos por patentes. As requerentes já eram as líderes neste mercado antes da operação acontecer, ocupando, Pfizer e Pharmacia, respectivamente, a primeira e segunda posição.

Entretanto, nos últimos 5 anos, 5 novos laboratórios entraram no mercado, lançando 8 novas marcas de medicamentos. Ademais, a presença de laboratórios tradicionais, com possibilidade de competir com as requerentes nesta subclasse mostra a existência de rivalidade no mercado. A evolução do HHI nesta subclasse corrobora esta informação:

**Quadro XLVI – Evolução no HHI da Subclasses Terapêuticas G01A2 – Antes e Após a Operação**

Subclasses	HHI				
	1999	2000	2001*	2002	2003
<b>G01A2</b>	1.281,42	1.219,18	1.696,43	1.578,26	1.442,75

Fonte: IMS. Elaboração: SEAE/MF

\* Ano em que ocorreu a operação. A partir deste ano, o cálculo do HHI foi feito computando a participação da Pfizer e da Pharmacia como uma única empresa.

Segundo o HHI, a concentração de mercado é significativa se o valor do índice é superior a 1.800. Quanto maior for o valor do índice, mais concentrado é o mercado. Nos quadros acima, as únicas subclasses onde o índice é superior a 1.800 são as subclasses C02A2, C10A2 e G01C. Apesar da subclasse G01A2 ter participação superior à 20%, o HHI desta subclasse mostra que o mercado não é tão concentrado assim, existindo laboratórios que rivalizam seus produtos (medicamentos) com os produtos das requerentes.

### V.1.3 – Conclusão da Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado para Medicamentos para a Saúde Humana

Pelo exposto acima, a análise das condições de entrada para as subclasses C02A2 e G01C e a análise da efetividade da rivalidade para as subclasses C10A2, J01F e G01A2 mostraram que, mesmo com a realização da operação, a probabilidade de exercício de poder de mercado por parte das requerentes, nestas subclasses, é

baixa, permitindo, dessa forma, encerrar a análise de medicamentos para a saúde humana.

## **V.2 – Medicamentos para a Saúde Animal**

### **V.2.1 – Efetividade da Rivalidade**

Conforme já mencionado anteriormente, o PAIVET não dispõe de informações sobre o mercado completo, ou seja, cada empresa recebe informações referentes à sua participação apenas. Dessa forma, uma análise mais profunda da efetividade da rivalidade não poderá ser feita.

#### **V.2.1.1 – Subclasse 06A1**

Nesta Subclasse, as requerentes enfrentam a concorrência de outros 10 laboratórios (vide quadro XXXV). A subclasse 06A1 movimentou, em 2002, R\$ 35,711 milhões, sendo que, desse total, o faturamento das requerentes foi inferior a R\$ 7 milhões milhões. Os R\$ 28,7 milhões restantes pertencem aos demais laboratórios, o que mostra que existem outros laboratórios em condições de concorrer com as requerentes nesta subclasse, tornando baixa a probabilidade de exercício de poder de mercado das requerentes.

#### **V.2.1.2 – Subclasse 09A1**

Nesta Subclasse, as requerentes enfrentam a concorrência de outros 11 laboratórios (vide quadro XXXVI). A subclasse 09A1 movimentou, em 2002, R\$ 2,965 milhões, sendo que, desse total, as requerentes faturaram menos de R\$ 1 milhão. Os R\$ 1,9 milhões restantes pertencem aos demais laboratórios, o que mostra que existem outros laboratórios em condições de concorrer com as requerentes nesta subclasse, tornando baixa a probabilidade de exercício de poder de mercado das requerentes.

#### **V.2.1.3 – Subclasse 09A2**

Nesta Subclasse, as requerentes enfrentam a concorrência de outros 19 laboratórios (vide quadro XXXVII). A subclasse 09A2 movimentou, em 2002, R\$ 9,885 milhões, sendo que, desse total, as requerentes foram responsáveis por menos R\$ 2 milhões. Os R\$ 7 milhões restantes pertencem aos demais laboratórios, o que mostra que existem outros laboratórios em condições de concorrer com as requerentes nesta subclasse, tornando baixa a probabilidade de exercício de poder de mercado das requerentes.

## **VI. RECOMENDAÇÃO**

A operação caracterizou-se pela concentração em inúmeros mercados relevantes, não só em medicamentos para saúde humana, como em medicamentos para saúde animal, além de ter apresentado duas integrações verticais.

Em alguns dos mercados relevantes analisados, as concentrações verificadas geraram a possibilidade de exercício de poder de mercado. Porém, as análises das condições de entrada e da efetividade da rivalidade foram suficientes para inibir o poder de mercado das requerentes, que surgiu através da realização desta operação. Com respeito às integrações verticais, as mesmas se mostraram incapazes de gerar fechamento de mercado. Os dados e informações contidos neste parecer, confirmados com as requerentes e concorrentes em cada mercado relevante, permitem que esta SEAE sugira a aprovação desta operação, sem restrições.

À apreciação superior.

**RODRIGO VARELLA RIBEIRO**  
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