

# A globalização e suas conseqüências no mercado de empresas da área diagnóstica

Primeira submissão em 12/05/03  
Última submissão em 17/09/04  
Aceito para publicação em 30/09/04  
Publicado em 20/12/04

## Ao Editor,

A globalização define uma nova era da história humana. Abertura de mercados ao comércio internacional, migração de capitais, uniformização e expansão tecnológica, tudo isso capitaneado por uma frenética expansão dos meios de comunicação, parecem ser forças incontornáveis a mudar hábitos e conceitos, procedimentos e instituições. Nosso mundo aparenta estar cada vez menor, mais restrito, com todos os seus cantos explorados e expostos à curiosidade e à ação humana. É a globalização em seu sentido mais amplo, cujos reflexos se fazem sentir nos aspectos mais diversos de nossa vida.

Nesse contexto, importantes situações ocorreram na área de empresas fornecedoras de insumos para laboratórios de análises clínicas a partir de 1998. Seguindo uma tendência mundial, ou melhor, global, de fusões e aquisições, empresas como Roche, Merck, Abbott, Beckman, Bayer, Coulter, Behring, Boehringer-Manheimn, Chiron, Sysmex, Dade, Abx, Kodak, Johnson & Johnson, Ciba-Corning, entre outras, sejam do segmento diagnóstico ou do farmacêutico, iniciam processos de fusão, aquisição e parcerias, no sentido de aumentar a competitividade ou apenas de se manterem competitivas num mercado globalizado que muda muito rapidamente, crescendo e se ramificando por diversos países, rompendo fronteiras geográficas e derrubando barreiras alfandegárias. Buscando concentrar ou expandir seu foco de atuação, o que variou de acordo com a estratégia adotada por cada empresa, as multinacionais atuantes no segmento diagnóstico começam a se desfazer de certas linhas de produtos e equipamentos ou desenvolvem parcerias com outras empresas da área diagnóstica.

Processos importantes de venda e fusão ocorreram entre essas empresas. A Kodak, que havia desenvolvido uma linha de analisadores de bioquímica denominada Ektachen, com o princípio de química seca, tecnologia baseada em suas experiências na área de fotografia, de excelentes qualidades técnicas, decide-se pela venda desse segmento [segundo informações do Chief Executive Officer (CEO) na época, com a finalidade de não

perder seu foco, que era e ainda é o ramo de imagem e fotografia]. A empresa que compra a patente de tal tecnologia é a Johnson & Johnson, tradicional empresa da área farmacêutica.

Outras fusões e aquisições ocorreram até março do ano de 2000. A Merck vendeu sua linha de analisadores bioquímicos para a Bayer, permanecendo apenas com a nobre linha de cromatografia, que até hoje somente ela comercializa. A Dade comprou a Behring, formando a empresa Dade-Behring, comercializando e aperfeiçoando os equipamentos já consagrados da Behring, além do portfólio de produtos Dade, incluindo analisadores bioquímicos. A Beckman comprou a Coulter, consagrada na área de analisadores hematológicos, formando a Beckman-Coulter, empresa com equipamentos nas linhas de bioquímica e hematologia. A Boehringer-Manheim, que havia desenvolvido parceria com a Hitachi japonesa para comercializar uma linha de analisadores de bioquímica, urinálise e imunologia (Hitachi 717, 912, 917; Supertron e Mditron e Elecsys 2010 e 2020), foi comprada pela Roche Diagnóstica. A Abbott desenvolveu uma parceria com a Toshiba para disponibilizar no mercado uma linha de analisadores bioquímicos denominadas Aeroset.

Continuando a década de 1990, os processos de fusão foram ocorrendo em cascata: a Bayer compra a Chiron, tradicional empresa na linha de analisadores para dosagem de hormônios. A Roche desenvolve uma parceria com a Sysmex japonesa para comercializar a linha de analisadores hematológicos.

Analisando esses processos de fusão e aquisição, percebemos claramente que eles ocorrem principalmente para as grandes empresas terem maior poder de penetração na área diagnóstica, ou seja, ocorrem com a finalidade de a empresa poder comercializar equipamentos das áreas de bioquímica, imunologia, hormônios, hematologia e urinálise, além de ter maior poder de negociação tanto com os fornecedores quanto com os clientes. As empresas procuraram adquirir

outras cujo segmento de atuação fosse diferente, ou fosse um item fraco de seu portfólio. Desenvolver uma linha de analisadores é caro e demorado; sedimentar essa linha no mercado, idem. Com essas fusões e aquisições as empresas atuantes na área de análises clínicas puderam oferecer a seus clientes a possibilidade de consolidação dos laboratórios com uma única marca de equipamentos e reagentes, pois as que ficaram no mercado possuem todas as linhas de equipamentos analíticos e algumas até desenvolveram equipamentos pré-analíticos e pós-analíticos. As empresas buscam agora consolidar seus equipamentos e produtos em todas as rotinas do laboratório. Na verdade, essas empresas procuram a formação de parcerias com esses laboratórios no intuito não só de fidelizar seus clientes, mas também de aumentar seu portfólio de clientes fixos.

## Prezado correspondente,

A história revela tendências expansionistas, com motivações comerciais, por diversas ocasiões.

O atual processo de globalização, na era da informação, acelerado pela internet, torna os mercados acirrados, com competitividade extramuros, priorizando a rapidez, a eficiência, a eficácia e a qualidade, com o menor custo, diminuindo margens de lucratividade. Essa é uma combinação fatal para qualquer companhia, se não for acompanhada de ganho de escala.

O mercado diagnóstico, inserido no processo global, passa pelo mesmo problema. Porém, processos expansio-

Os anos que virão serão anos muito importantes para todas essas empresas no que diz respeito à consolidação de seus portfólios no mercado. Com a crise da economia mundial, que vem ocorrendo mais intensamente a partir de 2002, certamente haverá uma maior retração na economia mundial em 2005: teremos um verdadeiro exercício de sobrevivência, onde controle efetivo de custos, otimização de processos, gestão eficaz de pessoas e um bom planejamento estratégico serão as premissas necessárias para o sucesso.

**Rogério Cavalcanti**

Biomédico; gestor de processos de imun química e urinálise do NTO/RJ Diagnósticos da América S/A.

nistas, se não forem combinados com a satisfação do cliente localmente, respeitando regionalidades e interesses peculiares, sofrem retrocessos, abrindo oportunidades para novas iniciativas locais, parcerias estratégicas e direcionamento de *expertise* em suas áreas de atuação tradicional.

O processo, portanto, é dinâmico e devemos aguardar as acomodações.

**Armando Fonseca**

Médico patologista clínico; presidente do Conselho de Ex-Presidentes da SBPC/ML.