



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer n.º COGPA/SEAE/MF

Brasília, de de 2000.

Referência: Ofício nº 1608/00 SDE/GAB, de 12/04/00

Assunto: Ato de Concentração nº 08012.003996/00-70

Requerentes: Basf Aktiengesellschaft e American Home Products Corporation (Cyanamid)

Operação: Aquisição do negócio de defensivos agrícolas da AHP pela Basf.

Recomendação: Aprova o ato da forma que foi apresentado.

Versão: Pública

Senhor Secretário,

A Secretaria de Direito Econômico - SDE - do Ministério da Justiça solicitou a esta Secretaria parecer econômico sobre a aquisição do negócio de defensivos agrícolas da American Home Products., em conformidade com o disposto no artigo 54 da Lei nº 8884/94.

I – DAS REQUERENTES

2. Basf Aktiengesellschaft é uma empresa alemã, que atua na indústria química, petroquímica e farmacêutica. Suas principais atividades estão agrupadas nos seguintes segmentos: químicos; plásticos e fibras; corantes e produtos de acabamento; saúde e nutrição e óleo e gás. No Brasil, o grupo controla a Basf S/A, que atua nos ramos de produtos químicos e agroquímicos, produtos de consumo, corantes, pigmentos, tintas industriais, materiais plásticos resinas, vernizes, dentre outros. O faturamento, no Brasil, em 1999, foi de R\$ 2,145 bilhões e no mundo, R\$ 54,383 milhões.

3. A American Home Products (AHP) se dedica à pesquisa, desenvolvimento, manufatura, distribuição e comercialização de produtos nas áreas de saúde (humana e animal) e agrícola. No Brasil, a AHP atua por meio das seguintes subsidiárias:

Laboratórios Wyeth-Whitehall Ltda., Fort Dodge Saúde Animal e Cyanamid Química do Brasil Ltda. O faturamento do grupo, no Brasil, em 1999, foi de R\$ 591 milhões e no mundo, de US\$ 13,550 bilhões.

II – DA OPERAÇÃO

4. A operação consiste na aquisição, em nível mundial, pela Basf AG, de ativos e ações relacionados ao negócio de produtos agroquímicos da AHP e da American Cyanamid Company. Foi submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência pelo fato de as requerentes possuírem parcela superior a 20% dos mercados relevantes e faturamento maior que R\$ 400 milhões.

III – DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

III.1 – DIMENSÃO PRODUTO

5. As requerentes atuam na pesquisa, desenvolvimento e comercialização de defensivos agrícolas. Cada produto é recomendado para controle de determinadas pragas ou doenças, em diferentes culturas agrícolas. Como cada praga ou doença possui uma relação diferente de defensivos que são recomendados para seu controle, deve-se considerar cada praga/doença de uma determinada cultura agrícola como um mercado relevante específico. O produtor rural, ao identificar uma determinada praga em sua cultura, tem a sua disposição uma relação de produtos que a controlam. Estes produtos podem ser considerados como pertencentes a um mesmo mercado relevante, pois um eventual aumento de preços em um destes produtos induzirá o agricultor a substituí-lo por outro da mesma relação. Este raciocínio é válido para inseticidas, acaricidas e fungicidas.

6. No caso dos herbicidas, como o espectro de plantas daninhas controladas é muito grande, pode-se considerar cada cultura agrícola como sendo um mercado relevante.

7. A metodologia utilizada para a determinação do tamanho de cada mercado relevante foi a seguinte: a) inseticidas, acaricidas e fungicidas: relacionou-se todos os defensivos registrados para controle de cada praga/doença. Fez-se o somatório das vendas de cada defensivo, obtendo-se o tamanho do mercado relevante; b) herbicidas: relacionou-se todos os herbicidas recomendados para cada cultura agrícola e fez-se o somatório das vendas de cada defensivo, obtendo-se o tamanho do mercado relevante.

8. Este método considera as vendas totais de cada defensivo e não apenas aquelas destinadas à praga/doença que está em análise. Isto porque, a despeito de um mesmo defensivo ser recomendado para diversas pragas/doenças, sua oferta total é disponível para o controle de cada praga/doença. Trata-se de uma definição de mercado potencial.

9. Os mercados relevantes em que ambas as requerentes atuam são os seguintes:

a) Inseticidas/acaricidas/fungicidas registrados para controle de:

- i) Pulgão (Algodão)
- ii) Tripes (Algodão)
- iii) Curuquerê (Algodão)
- iv) Ácaro Branco (Algodão)
- v) Ácaro da Falsa Ferrugem (Citros)
- vi) Ácaro da Leprose (Citros)
- vii) Cochonilhas (Citros)
- viii) Lagarta da Soja (Soja)
- ix) Lagarta Falsa Medideira (Soja)
- x) Cochonilhas (Café)
- xi) Bicho Mineiro (Café)
- xii) Broca Pequena (Tomate)
- xiii) Lagarta do Cartucho (Milho)
- xiv) Lagarta Rosca (Milho)
- xv) Lagarta o Trigo (Trigo)
- xvi) Lagarta da Espiga (Trigo)
- xvii) Mosca Branca (Feijão)
- xviii) Cigarrinha Verde (Feijão)
- xix) Curuquerê (Crucíferas)
- xx) Mosca Branca (Feijão)
- xxi) Sarna da Macieira (Maçã)
- xxii) Oídio (Maçã)

xxiii) Podridão Parda (Pêssego)

xxiv) Oídio (Feijão)

b) Herbicidas para controle de plantas daninhas em:

i) Arroz de Sequeiro

ii) Arroz Irrigado

iii) Amendoim

iv) Feijão

v) Milho

vi) Soja

vii) Trigo

viii) Algodão

ix) Fumo

x) Café

xi) Cana de Açúcar

III.2 DIMENSÃO GEOGRÁFICA

10. Os defensivos agrícolas são comercializados em todo o território brasileiro. Portanto, pode-se considerar que o mercado relevante – dimensão geográfica – é o **nacional**. O mercado relevante não pode ser considerado internacional porque, para comercializar defensivos agrícolas no Brasil, é necessário obter registro no Ministério da Agricultura, sendo que um dos requisitos é a apresentação de resultados de testes com o produto, realizados no Brasil. Como o tempo médio para a realização dos testes e obtenção do registro é relativamente elevado, as importações são dificultadas.

IV – POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DO PODER DE MERCADO

11. A tabela a seguir mostra a participação de mercado das requerentes em cada mercado relevante. Foram assinalados em cinza os mercados relevantes em que há possibilidade de exercício unilateral de poder de mercado (participação das requerentes maior que 20%) ou há possibilidade de exercício coordenado de poder de mercado (participação das requerentes maior que 10% e participação das quatro maiores empresas do mercado maior que 75%). Neste último caso, não foram considerados os mercados relevantes em que a possibilidade de exercício coordenado de poder de mercado já existia antes da operação.

12. Assim, os mercados relevantes que prosseguirão na análise, por ser possível o exercício unilateral ou coordenado de poder de mercado são os seguintes:

a) Inseticidas/acaricidas/fungicidas registrados para controle de:

- i) Lagarta da Soja (Soja)
- ii) Ácaro da Leprose (Citros)
- iii) Cochonilhas (Citros)
- iv) Lagarta Falsa Medideira (Soja)
- v) Cochonilhas (Café)
- vi) Lagarta Rosca (Milho)
- vii) Lagarta o Trigo (Trigo)
- viii) Mosca Branca (Feijão)
- ix) Cigarrinha Verde (Feijão)

b) Herbicidas para controle de plantas daninhas em:

- i) Amendoim
- ii) Feijão
- iii) Fumo

V – PROBABILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

V.1 – IMPORTAÇÕES

13. As importações de defensivos agrícolas não contestam a possibilidade de exercício de poder de mercado porque, como já mencionado anteriormente, para comercializar defensivos agrícolas no Brasil, é necessário obter registro no Ministério da Agricultura, sendo que um dos requisitos é a apresentação de resultados de testes com o produto, realizados no Brasil. Como o tempo médio para a realização dos testes e obtenção do registro é relativamente elevado, as importações são dificultadas.

V.2 – BARREIRAS À ENTRADA E EFETIVIDADE DA RIVALIDADE

14. O lançamento de novas moléculas de defensivos agrícolas no mercado exige das empresas um alto investimento em pesquisa e desenvolvimento. Em contrapartida, estas empresas adquirem o direito de patente, que lhes garante a exclusividade na exploração da tecnologia desenvolvida por vinte anos. Após o vencimento dos direitos de patente, a tecnologia passa para domínio público, podendo ser utilizada por qualquer empresa interessada.

15. Grande parte dos defensivos que estão no mercado têm a patente vencida. Neste sentido, a patente não representa barreira à entrada, pois com o fim da patente as empresas concorrentes não precisam investir em pesquisa e desenvolvimento de produtos, havendo, apenas, a necessidade de conseguir registro para comercialização do produto genérico. Na maioria dos casos, existem outras empresas que comercializam produtos com o mesmo princípio ativo (genérico). Nestes casos, a concorrência efetiva, pois os genéricos podem ser considerados substitutos perfeitos dos defensivos de referência e estas empresas podem aumentar o volume de produção com certa facilidade, pois há possibilidade de deslocamento de uma linha de produção para outra. Não existem outras barreiras importantes, no caso de empresas que já atuam no setor de agroquímicos, à entrada em mercados de produtos com patente vencida.

16. A Tabela a seguir mostra os produtos da Basf e da Cyanamid registrados para cada mercado relevante, a existência de direitos de patente em vigor e se há defensivos com o mesmo princípio ativo sendo comercializado por empresas concorrentes.

17. No mercado relevante de inseticidas para controle de cochonilhas em café e citros, as requerentes comercializam os produtos Assiste, Dytrol e Triona. O princípio ativo destes defensivos é o óleo mineral, que não possui direitos de patente reservados. Isto significa que a entrada de empresas concorrentes nestes mercados é livre. Não obstante à elevada participação das requerentes neste mercado, sabe-se que além do uso como inseticida, estes produtos são utilizados como adjuvante para aumentar ou assegurar a performance de outros defensivos, principalmente herbicidas pós emergentes. Por serem óleos minerais considerados padrão, várias empresas concorrentes os adquirem, para assegurar a performance de seus produtos. Apesar de não haver restrições de patente, não se tem verificado entrada de novas empresas, pois este é um mercado relativamente pequeno. Porém, como a tecnologia para produção dos produtos é relativamente simples, pode-se dizer que a probabilidade de exercício de poder de mercado é praticamente nula, pois eventuais aumentos de preços incentivariam a entrada de outras empresas.

Fonte: Requerentes

18. No mercado relevante de acaricidas para controle de ácaro da leprose em citros é possível o exercício coordenado de poder de mercado. Porém, o produto Kumulus, que não possui patente (enxofre elementar), responde por 70% do faturamento das requerentes neste mercado. A entrada pode ser considerada fácil e a concorrência

efetiva, pois há diversos defensivos com o mesmo princípio ativo, produzidos por empresas concorrentes, o que torna a probabilidade de exercício coordenado de poder de mercado praticamente nula.

19. No caso do mercado relevante de inseticidas para controle de lagarta da soja, dos nove produtos comercializados pelas requerentes, seis não estão protegidos por direitos de patente e possuem concorrentes genéricos. Estes seis produtos representam 92% do faturamento das requerentes neste mercado. Isto mostra que a probabilidade de exercício de poder de mercado é praticamente nula, pois há facilidade de entrada e efetividade da rivalidade.

20. No mercado relevante de inseticidas para controle de lagarta rosca , em milho, o único defensivo comercializado pela Basf é o Vexter, cujo princípio ativo (Clorpirifos) não tem patente e é comercializado por outras empresas, com outras marcas comerciais. Assim, pode-se dizer que a rivalidade é efetiva e que a probabilidade de exercício unilateral de poder de mercado é praticamente nula.

21. No caso do mercado relevante de inseticidas para controle de lagarta do trigo, verifica-se que dos quatro produtos oferecidos pelas requerentes, três estão com os direitos de patente vencidos e possuem concorrentes no mercado com o mesmo princípio ativo. Além disso, o único produto oferecido pela Basf – Vexter – está nesta situação. Conclui-se que a probabilidade de exercício unilateral de poder de mercado é praticamente nula.

22. No mercado relevante de herbicidas para controle de plantas daninhas na cultura do amendoim os produtos oferecidos pelas requerentes são: Plateau, Basagran e Herbadox. Os direitos de Patente do Plateau pertencem à American Cyanamid Company e são válidos até 27 de julho de 2001. Os demais produtos têm patente livre, o que indica que há facilidade na entrada de novas empresas. Além disso, as vendas de Basagran e Herbadox para a cultura do amendoim representam cerca de 1% do faturamento destes produtos, o que torna pouco provável o exercício de poder de mercado, haja vista que em mercados como soja e arroz (em que não há possibilidade de exercício de poder de mercado), a participação no faturamento dos produtos Basagran e Herbadox é superior a 50%, respectivamente. Ou seja, as culturas que tem alta participação no faturamento são os mercados determinantes da política de preços da empresa, pois não há como diferenciar os preços dos produtos quando os mesmos são vendidos para culturas diferentes.

23. No caso do mercado de herbicidas para controle de plantas daninhas na cultura do feijão, dos cinco produtos oferecidos pelas requerentes, apenas o Sweeper está protegido por direitos de patente (até julho de 2007). Isto indica certa facilidade de entrada neste mercado. Além disso, os produtos Basagran e Blazer Sol possuem

concorrentes com o mesmo princípio ativo no mercado. Isto indica efetividade da rivalidade, pois os produtos genéricos podem ser considerados substitutos perfeitos.

24. As requerentes atuam no mercado relevante de herbicidas para controle de plantas daninhas na cultura do fumo com dois produtos: Herbadox e Poast. Estes produtos não estão protegidos por patente, o que indica facilidade de entrada no mercado (apesar de não existirem, no momento, produtos genéricos sendo comercializados no Brasil). Além disso, a participação da cultura do amendoim no faturamento destes produtos é de 3,5% no caso do Poast e inferior a 1% no caso do Herbadox. Esta baixa participação no faturamento indica que a probabilidade de exercício de poder de mercado é praticamente nula, pois caso aumentasse o preço, a empresa poderia perder participação em mercados em que não é possível o exercício de poder de mercado, e que possuem maior participação no faturamento do produto, visto que a discriminação de preços com relação à cultura agrícola a que se destinam as vendas não é possível.

VI – RECOMENDAÇÃO

25. A análise deste parecer mostra que, nos mercados relevantes onde há possibilidade de exercício de poder de mercado, existe facilidade de entrada ou a rivalidade é efetiva. As principais razões são a inexistência de proteção de patente em vários produtos e a existência de produtos com o mesmo princípio ativo sendo comercializados por empresas concorrentes.

26. Diante do exposto, recomenda-se a aprovação do presente Ato de Concentração, da forma que foi apresentado.

À apreciação superior,

Gustavo Henrique Fideles Taglialegna
Chefe de Divisão

Maristela Franco Paes Leme
Coordenadora

Eduardo Luís Leão de Sousa
Coordenador-Geral de Produtos Agrícolas

De acordo,

Paulo Corrêa
Secretário-Adjunto

De acordo,

Claudio Monteiro Considera
Secretário de Acompanhamento Econômico