



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer n.º 106/COGPA/SEAE/MF

Brasília, 05 de abril de 2001.

Referência: Ofício nº 2296/00 SDE/GAB, de 18/05/2000

Assunto: Ato de Concentração nº 08012.004904/00-97
Requerentes: Andely Holding Ltda., Manah S/A, Raspail Empreendimentos e Participações S/A e Avignon Empreendimentos e Participações S/A
Operação: Aquisição da Manah pelo grupo Bunge
Recomendação: Aprova o ato com restrições
Versão: Pública

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

Não encerra, por isto, conteúdo decisório ou vinculante, mas apenas auxiliar ao julgamento, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, dos atos e condutas de que trata a Lei.

A divulgação de seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.

A Secretaria de Direito Econômico - SDE - do Ministério da Justiça solicitou a esta Secretaria parecer técnico sobre a transferência do controle acionário da empresa Manah para a Andely, empresa controlada pelo grupo Bunge, em conformidade com o disposto no artigo 54 da Lei nº 8884/94.

I – DAS REQUERENTES

2. A Andely, sediada em São Paulo, é uma sociedade controlada por empresa do grupo Bunge, que tem por objeto deter participação acionária em outras empresas.

3. A Raspail, com sede em São Paulo, é a sociedade que congrega todos os acionistas, especialmente pessoas físicas, que administravam os negócios da Manah.

4. A Avignon, com sede em São Paulo, é uma sociedade por ações, especialmente constituída para a presente operação, cujo objeto social é a participação, como sócia, acionista ou quotista, em outras sociedades civis ou comerciais e em empreendimentos comerciais de qualquer natureza, no Brasil e/ou no exterior, e a administração de bens próprios.

5. O grupo Bunge atua em todo o mundo no comércio internacional, produção e comercialização de alimentos primários e industrializados, pecuária, produtos têxteis de fibras naturais e sintéticas. No Brasil, o grupo atua por meio da Santista Alimentos, no ramo alimentício; Serrana S. A., em fertilizantes e mineração; Ceval, com soja; Seara, no ramo de carnes e Santista Têxtil, na fabricação de produtos têxteis. O faturamento do grupo, no Brasil, em 1999, foi de R\$ 7.019 milhões e, no mundo, de R\$ 15.886 milhões.

6. A Serrana S/A, sediada em São Paulo, detém 29% do capital acionário com direito a voto da Fertifós (controladora das empresas Fosfértil e Ultrafértil, produtoras de matérias-primas e fertilizantes básicos nitrogenados e fosfatados) e 2/3 do capital da empresa Ouro Verde, que possui 6% das ações com direito a voto da Fertifós. Em 1999, obteve um faturamento de R\$ 1.539 milhões.¹

7. A Manah S/A, sediada em São Paulo, detém 23% das ações com direito a voto da Fertifós e 1/3 do capital da Ouro Verde. A empresa atua somente no Brasil, sendo o seu faturamento, em 1999, de R\$ 601,95 milhões.

8. A Tabela 1 contém a composição acionária da Fertifós.

Tabela 1: Acionistas com participação no capital votante da Fertifós

Empresa	Participação
Serrana	29%
Manah	23%
Cargill/Fertiza	33%
Fertibrás	13%
Outros	2%

Fonte: Requerentes

II – DA OPERAÇÃO

¹ Valores em dólares convertidos à taxa de câmbio de R\$ 1,85/US\$.

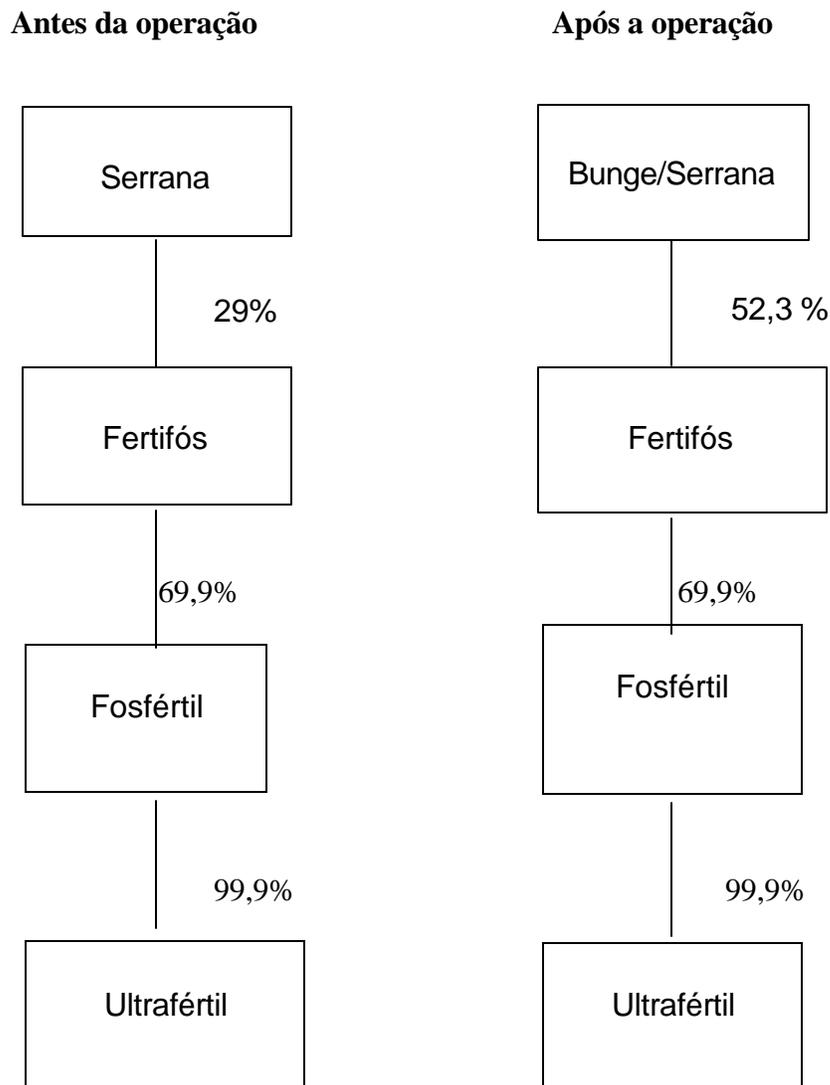
9. A operação consistiu na aquisição, restrita ao território brasileiro, pela Andely (empresa controlada pelo grupo BUNGE, que, por sua vez, controla a Serrana), de ativos e ações relacionados a Manah. Realizou-se em 31 de março de 2000 pelo valor de R\$ 143.822.606,07 e foi apresentada ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 24/04/2000.

10. Os ativos adquiridos pela Serrana englobaram as unidades de mistura da Manah, suas unidades de produção de fertilizantes básicos, as marcas, o sistema de distribuição e sua participação no capital acionário do Grupo Fertifós (23,07% das ações ordinárias).

11. Em 31 de agosto de 2000, foram realizadas Assembléias Gerais Extraordinárias da Manah e da Fertilizantes Serrana, tendo em vista a reestruturação interna do grupo. Como resultado desta, a totalidade do patrimônio da Fertilizantes Serrana e da Andely foram incorporados pela Manah e em seguida, foram aprovadas as seguintes alterações: i) da denominação social da companhia para Bunge Fertilizantes S.A.; ii) do objeto social da companhia, para incluir as atividades das sociedades incorporadas; iii) do endereço da sede social.

12. A Figura 1 mostra a alteração da estrutura societária da Fertifós após a realização da presente operação.

Figura 1
Estrutura societária da Fertifós



13. A Fertifós é a empresa *holding* que detém 69,9% do capital votante da Fosfértil². Segundo o art. 21 do estatuto social da Fertifós, compete ao Conselho de Administração deliberar sobre “o exercício do direito de voto pela Sociedade, **em qualquer matéria**, na qualidade de acionista controlador da Fertilizantes Fosfatados S.A. – Fosfértil”. Este conselho é composto por 9 membros. Para aprovar qualquer matéria, conforme o citado artigo, são necessários 7 votos. Com a presente operação, a Bunge Fertilizantes passa a deter 52,3% do capital votante da Fertifós e a ter direito a 5 membros do seu Conselho de Administração. A Cargill tem direito a 3 membros e a Fertibrás a 1 membro desse conselho. A Bunge, com seus 5 membros, praticamente detém poder de veto nas deliberações do conselho. Na verdade, Bunge e Cargill precisam chegar a um consenso, para que seja atingido o mínimo de 7 votos

² Isso concede a Fertifós o direito de eleger 6 dos 9 membros do Conselho de Administração da Fosfértil.

exigidos para aprovação das matérias previstas no artigo 21 do Estatuto Social da Fertifós. Este ponto é fundamental para a definição do impacto da presente operação sobre o mercado. Por isso será feita, a seguir, uma breve discussão conceitual.

14. Em primeiro lugar, existem, na literatura, duas concepções distintas sobre o tema “controle”. Enquanto o direito societário relaciona controle com o poder decisório sobre o patrimônio e os resultados da empresa, em direito concorrencial, a noção de controle está relacionada com a existência de relevância no poder sobre as decisões mercadológicas. O objeto de interesse deste último é a possibilidade de influenciar o comportamento da empresa no mercado.

15. A Resolução Cade nº 15/98 define controle da seguinte forma: “Poder de dirigir, de forma direta ou indireta, de fato ou de direito, individualmente ou por acordo³, as atividades sociais e/ou o funcionamento da empresa”. Esta definição contempla a hipótese de controle não acionário.

16. No direito concorrencial é feita a distinção entre influência dominante e influência relevante. Influência dominante refere-se ao poder de influenciar de forma determinante o planejamento empresarial nas áreas mercadologicamente relevantes, como produção, vendas, investimento, tecnologia, P&D e distribuição. Não há necessária correspondência com controle acionário. O professor Calixto Salomão cita como exemplo desse tipo de influência “um acordo de acionistas que atribua ao acionista minoritário direito de deliberar sobre essas áreas ou, então, direito de escolher e destituir os diretores por elas responsáveis”.⁴ O mesmo autor afirma que a influência dominante concorrencial deve ser muito mais estável que a societária, isto é, a influência deve ser constante e abrangente e ainda, que, “para que se configure a influência dominante é necessário o poder de decidir autonomamente. O voto conjunto ou o direito de veto não caracterizam a influência dominante”, mas sim a figura da “influência relevante do ponto de vista concorrencial”. Segundo a interpretação desse autor, “em ausência de uma “influência dominante” no sentido acima definido não é possível presumir a existência de uma concentração econômica”.

17. Uma variante do conceito de influência dominante é a influência dominante compartilhada ou *collective dominance*. Algumas decisões da Comunidade Européia têm explorado a possibilidade de que uma determinada operação crie ou reforce uma posição oligopolística ou dominante.⁵ De acordo com Briones Alonso⁶ não existe um paradigma geral para identificação da dominância oligopolística, que a distinga de uma situação de oferta oligopolística resultando num mercado competitivo. Existe entretanto, conforme o citado autor, menos discordância quanto aos fatores que devem ser examinados para determinar se uma concentração pode ser condenável com base na dominância oligopolística. Embora

³ Subentende-se a existência de acordo formal entre as partes.

⁴ Salomão, Calixto. O Novo Direito Societário. São Paulo, Malheiros Editores, 1998, pag. 219.

⁵ Pode ser citado como exemplo o caso Nestlé/Perrier, julgado em 22/07/92 (Caso nº IV/M.190).

⁶ Alonso, Briones. *A review of decisions adopted by the Commission under the merger regulation*. Bruchelas, 18/11/1995.

haja diferença entre os termos e conceitos utilizados pelas diferentes jurisdições, naquelas onde existe uma forma preestabelecida de análise da questão, segundo o autor, o objetivo é prevenir que a estrutura da oferta resultante da concentração leve os *players* remanescentes a entrarem em acordo para evitar a competição entre eles.

18. A SEAE entende que o poder de veto adquirido pela Bunge sobre as áreas relevantes, em termos de mercado, da Fosfertil/Ultrafertil, após a presente operação, confere a esta empresa influência dominante compartilhada com a Cargill sobre os mercados de atuação da Fosfertil.

III. – DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

III.1 – DIMENSÃO PRODUTO

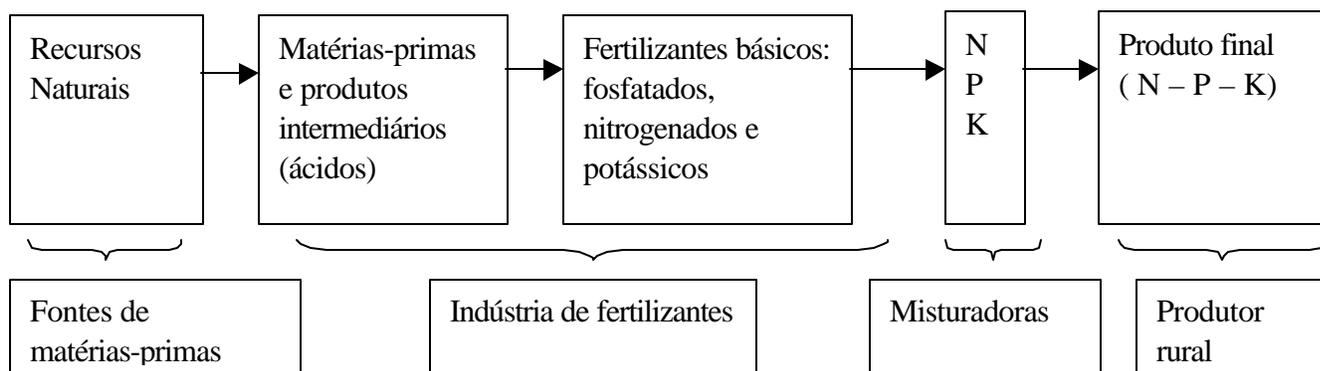
19. O complexo produtor de fertilizantes envolve uma série de atividades que vão desde a extração de matéria-prima até a composição de formulações que serão diretamente aplicadas na atividade agrícola.

20. A formulação básica dos fertilizantes (NPK) é uma composição de três elementos químicos: nitrogênio (N), fósforo (P) e potássio (K). A proporção de cada elemento nesta combinação dependerá da cultura e das condições físico-químicas do solo a que se destina.

21. A primeira etapa do processo produtivo consiste em extrair da natureza fontes naturais desses elementos químicos. Em seguida são obtidos os ácidos, com os quais pode-se gerar uma ampla variedade de fertilizantes básicos, que são utilizados na fabricação de misturas NPK.

22. Assim, a indústria de fertilizantes pode ser dividida em três atividades distintas: a produção de matérias-primas básicas e intermediárias, a de fertilizantes básicos e a de misturas, conforme ilustrado na figura 2, a seguir.

Figura 2



23. A Serrana atua na produção e comercialização de rocha fosfática, ácido sulfúrico, ácido fosfórico, fertilizantes básicos fosfatados, misturas NPK e fosfato bicálcio (ração) e a Manah atua na produção de fertilizantes básicos fosfatados, misturas NPK e produtos para a agricultura e pecuária.

24. A presente operação envolve, diretamente, os seguintes produtos relevantes: fertilizantes formulados (NPK), matérias-primas básicas para fertilizantes (rocha fosfática, ácido sulfúrico, e ácido fosfórico), fertilizantes básicos fosfatados e fertilizantes básicos nitrogenados.

25. Observa-se a existência de concentração horizontal apenas nos mercados de fertilizantes básicos fosfatados e de fertilizantes formulados (misturas), onde ambas as requerentes atuam. No primeiro mercado, as empresas dedicam-se à fabricação de fertilizantes básicos fosfatados (superfosfato simples, superfosfato triplo, fosfatos de amônio e fosfato natural acidulado) e potássicos (cloreto de potássio⁷ e sulfato de potássio). No segundo, as empresas atuam como misturadoras, que compram fertilizantes básicos e elaboram as formulações NPK nas dosagens adequadas ao tipo de solo ou cultura agrícola.

III.2 – DIMENSÃO GEOGRÁFICA

III.2.1 – FERTILIZANTES BÁSICOS

26. Os fertilizantes básicos (fosfatados e nitrogenados) são bens homogêneos que assumem características do que se conhece vulgarmente como “*commodity*”. Os preços internos desses produtos guardam elevada correlação com os preços internacionais. Como pode ser observado na Tabela 2, a maior parte das importações de fertilizantes básicos se destina aos estados litorâneos, enquanto os estados centrais possuem uma participação pequena de fertilizantes importados, no seu consumo.

27. O Gráfico 1 mostra o exemplo do fertilizante fosfatado MAP produzido em Uberaba pela Fosfértil. Conforme pode ser observado, a Fosfértil fixa seu preço em um nível um pouco abaixo do preço de paridade do produto importado internalizado para as principais regiões agrícolas do centro do país, o que torna inviável a importação dos fertilizantes básicos pelas misturadoras localizadas no centro.

Tabela 2: Importação e consumo de fertilizantes básicos – 1999

(toneladas de nutrientes)

Estado/Região	Importação	Consumo (b)	(a/b)
São Paulo	26.932.889	336.005.000	8%
Minas Gerais	9.145.771	232.480.000	4%
Distrito Federal	-	7.171.000	0%
Goiás	31.135.069	287.266.000	11%
Tocantins	-	7.600.000	0%
Mato Grosso do Sul	4.159.407	92.050.000	5%
Mato Grosso	12.622.522	287.266.000	4%
Estados do Norte	-	11.756.000	0%
Total Centro	83.995.657	1.261.594.000	7%
Sul	393.706.104	613.083.000	64%
Nordeste	122.558.881	153.017.000	80%

Fonte: Secex e AMA

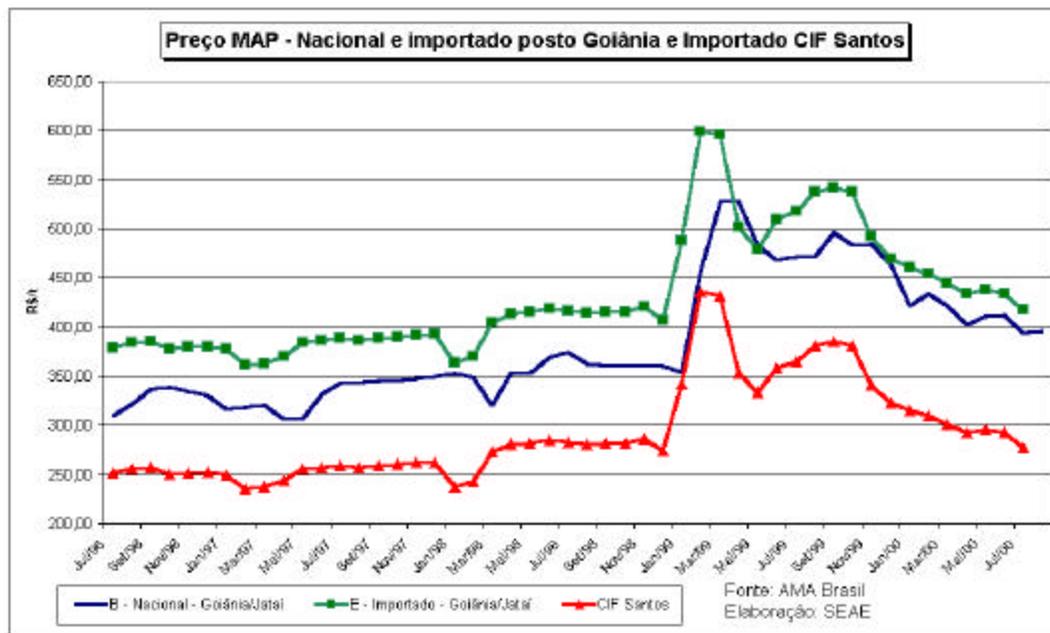
28. Os fertilizantes básicos são produtos de baixo valor agregado que não suportam custos de transporte a longa distância. O alto impacto dos custos de transporte tende a regionalizar o mercado.

29. O custo médio do frete⁸, obtido dos dados fornecidos pelo Sistema de Informações de Frete – SIFRECA, é de R\$ 0,0668/t.km, o qual corresponde a cerca de 7% do preço final do MAP, para uma distância percorrida de 400 km. Quanto mais baixo o valor do fertilizante, maior será esse percentual.

⁷ A quase totalidade do cloreto de potássio utilizada é importada.

⁸ Foram considerados os dados do SIFRECA referentes ao período compreendido entre 23/10/99 a 19/11/99 e o preço de R\$ 375,55/ton para o MAP.

Gráfico 1



30. O mercado de fertilizantes básicos fosfatados foi dividido em dois blocos: região sul (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná) e região central (Minas Gerais, São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Distrito Federal, Tocantins e estados do Norte). Enquanto na região sul, segundo dados fornecidos pela Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, as importações representam 64% do consumo de fertilizantes, na região central, o produto importado representa apenas 7% do consumo. Logo, o mercado relevante geográfico foi considerado como regional (região sul e região central).

III.2.2 - MISTURAS

31. As misturas NPK apresentam reduzido comércio internacional em função da estrutura atomizada da sua demanda, composta por fazendeiros sem grande capacidade de importar. Além disso, as misturas NPK devem ser feitas em proporções adequadas às especificidades dos solos em que são aplicados.⁹ As pequenas misturadoras possuem uma grande competitividade nas regiões próximas às suas instalações, devido ao menor custo de transporte, porém, dificilmente conseguem comercializar seu produto em outros estados, pois além do custo de transporte, há incidência de impostos, como o ICMS, que encarecem seus produtos. Já as grandes empresas, em função de ganhos de escala, conseguem comercializar seus produtos além das fronteiras dos estados.

⁹ Por isso a oferta é composta por um grande número de misturadoras de pequeno porte, que atuam regionalmente, e por poucas empresas de grande porte, que têm uma atuação mais ampla no território nacional.

32. Analisando-se dados fornecidos pelas requerentes¹⁰, verificou-se a existência de três mercados relevantes no Brasil: região sul (Santa Catarina e Rio Grande do Sul), região central (Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Goiás) e região leste-nordeste (Rio de Janeiro, Espírito Santo, Estados do Nordeste e Tocantins).

33. Finalmente, deve-se destacar que além da concentração horizontal nos mercados de fertilizantes básicos fosfatados e de misturas NPK, a aquisição da Manah pelo grupo Bunge implicou em:

- concentração na participação acionária dentro do Grupo Fertifós, envolvendo os mercados produtores de matérias-primas básicas (rocha fosfática e amônia), matérias-primas intermediárias (ácido nítrico, ácido fosfórico e ácido sulfúrico), fertilizantes básicos fosfatados e fertilizantes básicos nitrogenados;
- concentração vertical entre os setores de produção de matérias-primas (rocha fosfática, ácido sulfúrico e ácido fosfórico), fertilizantes básicos e misturas.

¹⁰ Localização das plantas, áreas de atuação e raio de atuação por planta.

IV – POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DO PODER DE MERCADO

34. A Tabela 3 contém as participações da Serrana, Manah e Fosfértil, nos mercados envolvidos na presente operação, a soma participações e a ocorrência de integração vertical entre os mercados.

Tabela 3: Mercados envolvidos na operação - dados de 1999 (%)

Mercado	Serrana (A)	Manah (B)	Fosfértil (C)	A+B	A+B+C	Integração Vertical
Rocha fosfática(1) (MG, GO, SP, BA, TO, MT, MS, PR, RJ e ES)	23,7	0	52,2	23,7	75,9	Fertilizantes fostatados
Ácido sulfúrico(2) (nacional)	17,7	0	52,6	17,7	70,3	Fertilizantes fosfatados
Ácido fosfórico(2) (nacional)	16,8	0	67,8	16,8	84,6	Fertilizantes fosfatados
Fertilizantes básicos nitrogenados (nacional) (3)	0,4	0	33,7	0,4	34,1	Misturas
Fertilizantes básicos fosfatados (região sul) (3)	2,8	6,0	0	8,8	8,8	Misturas
Fertilizantes básicos fosfatados (região central*) (3)	10,1	4,4	33,5	14,5	48,0	Misturas
Misturas (região leste- nordeste) (4)	7,5	10,2	0	17,7	17,7	Fertilizantes básicos
Misturas (região central) (4)	19,6	11,1	0	30,7	30,7	Fertilizantes básicos
Misturas (região sul) (4)	33,1	17,8	0	50,9	50,9	Fertilizantes básicos

Fonte: (1) ANDA e empresas do setor.

(2) Requerentes e AMA.

(3) Requerentes e ANDA, em quantidades de nutrientes.

(4) Requerentes e Sindicato da Ind de Adubos e Corretivos Agrícolas, no Estado de São Paulo.

(*) MG, SP, MT,MS, GO, DF, TO e estados do Norte.

35. Vale a pena salientar que os dados referentes aos mercados de fertilizantes básicos foram obtidos com base no volume de vendas, não representando a real participação das requerentes em cada mercado. A maior parte da produção de fertilizantes básicos é destinada ao consumo da própria empresa, na produção dos fertilizantes formulados (misturas NPK).

IV.1- MATÉRIAS-PRIMAS BÁSICAS E INTERMEDIÁRIAS

IV.1.1 FERTILIZANTES BÁSICOS FOSFATADOS

36. Serrana e Manah atuam conjuntamente no mercado de fertilizantes básicos fosfatados. Como pode ser visto na Tabela 3, na região sul, as requerentes possuem uma participação inferior 10% do mercado relevante de fertilizantes básicos fosfatados. Na região central, as duas empresas em conjunto detêm 14,5% desse mercado, o que não possibilita o exercício unilateral de poder de mercado¹¹.

IV.2- MISTURAS

37. A Tabela 3 mostra a participação das requerentes nos mercados relevantes de misturas definidos no item anterior. Observa-se que, em todos os mercados relevantes, a parcela de mercado das requerentes torna-se superior a 20%. O maior grau de concentração ocorre na região sul, onde as requerentes passam a deter 50,9%. Nas regiões central e leste-nordeste, a parcela de mercado das requerentes é de 30,7 e 17,7%, respectivamente.

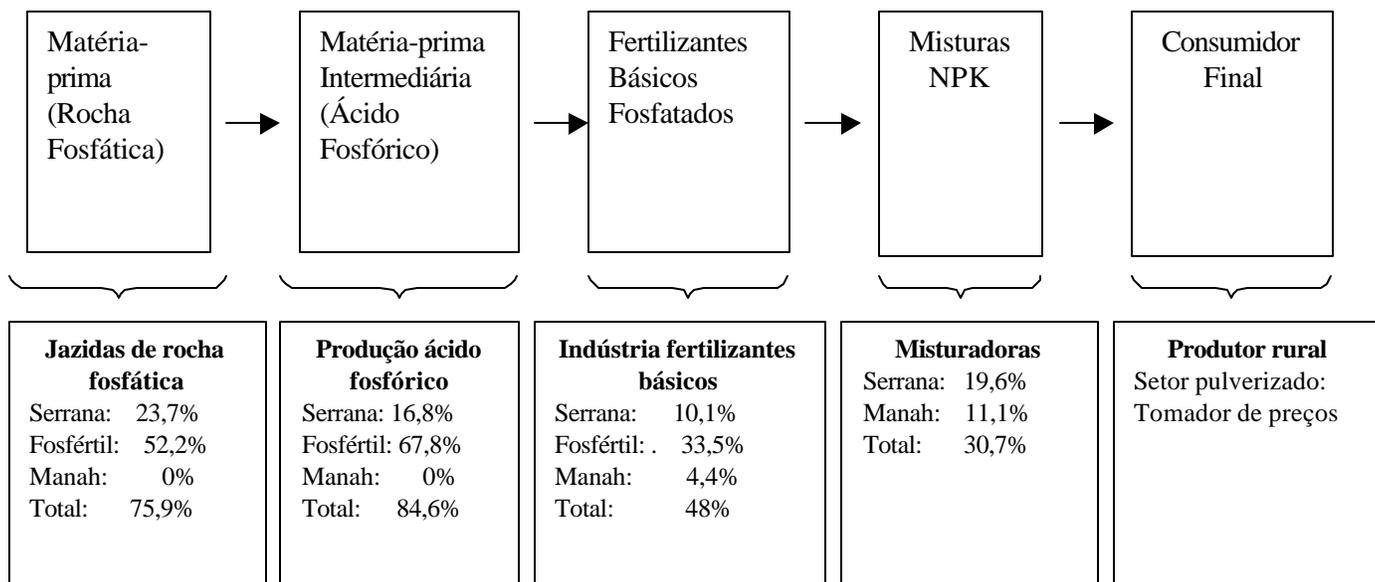
V – INTEGRAÇÃO VERTICAL

38. Como visto acima, a presente operação envolve concentração horizontal (entre Manah e Serrana) nos mercados relevantes de misturas fertilizantes e de fertilizantes básicos fosfatados. Além disso, o problema resultante da integração vertical entre a produção de matérias-primas (rocha fosfática e ácido fosfórico), a produção de fertilizantes básicos fosfatados e a produção de fertilizantes formulados (misturas) é agravado. A Figura 3 mostra o resultado desta concentração na cadeia de fertilizantes fosfatados, no mercado relevante da região central do país.

39. Verifica-se que o grupo econômico composto por Bunge Fertilizantes e Fosfertil/Ultrafertil detém 75,9% e 84,6% dos mercados nacionais de rocha fosfática e ácido fosfórico, respectivamente. Com a aquisição da Manah, a participação desse grupo em fertilizantes básicos fosfatados chega a 48%, na região central. Isso, aliado à concentração horizontal no setor de misturas, em que as requerentes passam a deter 30,7% de participação nesta região, intensifica ainda mais a integração vertical que já existia antes da presente operação.

¹¹ Cf. Guia para análise econômica de atos de concentração da SEAE.

Figura 3: Participação das requerentes em cada setor da cadeia de fertilizantes fosfatados, no mercado relevante geográfico da região central do país



40. A integração vertical que ocorre entre os setores de produção de matérias-primas e fertilizantes básicos com as maiores empresas do mercado relevante de misturas permite que estas tenham acesso mais fácil à matéria-prima, em comparação com suas concorrentes.

VI – PROBABILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

VI.1 - IMPORTAÇÕES

41. As importações de fertilizantes básicos fosfatados no mercado relevante da região central do país, conforme visto anteriormente, representam apenas 7% do consumo. A baixa participação dos fertilizantes importados no consumo desta região está relacionada com o alto custo do frete dos portos até as principais regiões agrícolas localizadas no centro do país. Os preços internos dos fertilizantes básicos, na região central, guardam elevada correlação com os preços do produto importado. As empresas procuram manter seus preços em um patamar inferior aos preços dos produtos importados, ambos internalizados para diferentes regiões agrícolas.

42. A rocha fosfática é um produto de baixo valor agregado. As importações representaram, em 1999, 6% do consumo aparente, no mercado relevante definido, e 9,2% do consumo aparente em todo o território nacional. Estas importações tiveram como destino os próprios estados onde estão localizados os portos onde a importação foi realizada, o que mostra a inviabilidade de se transportar por

terra a rocha, a longas distâncias, até seu processamento. Na verdade, as empresas que importam rocha fosfática possuem plantas de produção de superfosfato localizadas próximas aos portos.

Tabela 4: Importação de fertilizantes no Brasil – dados históricos

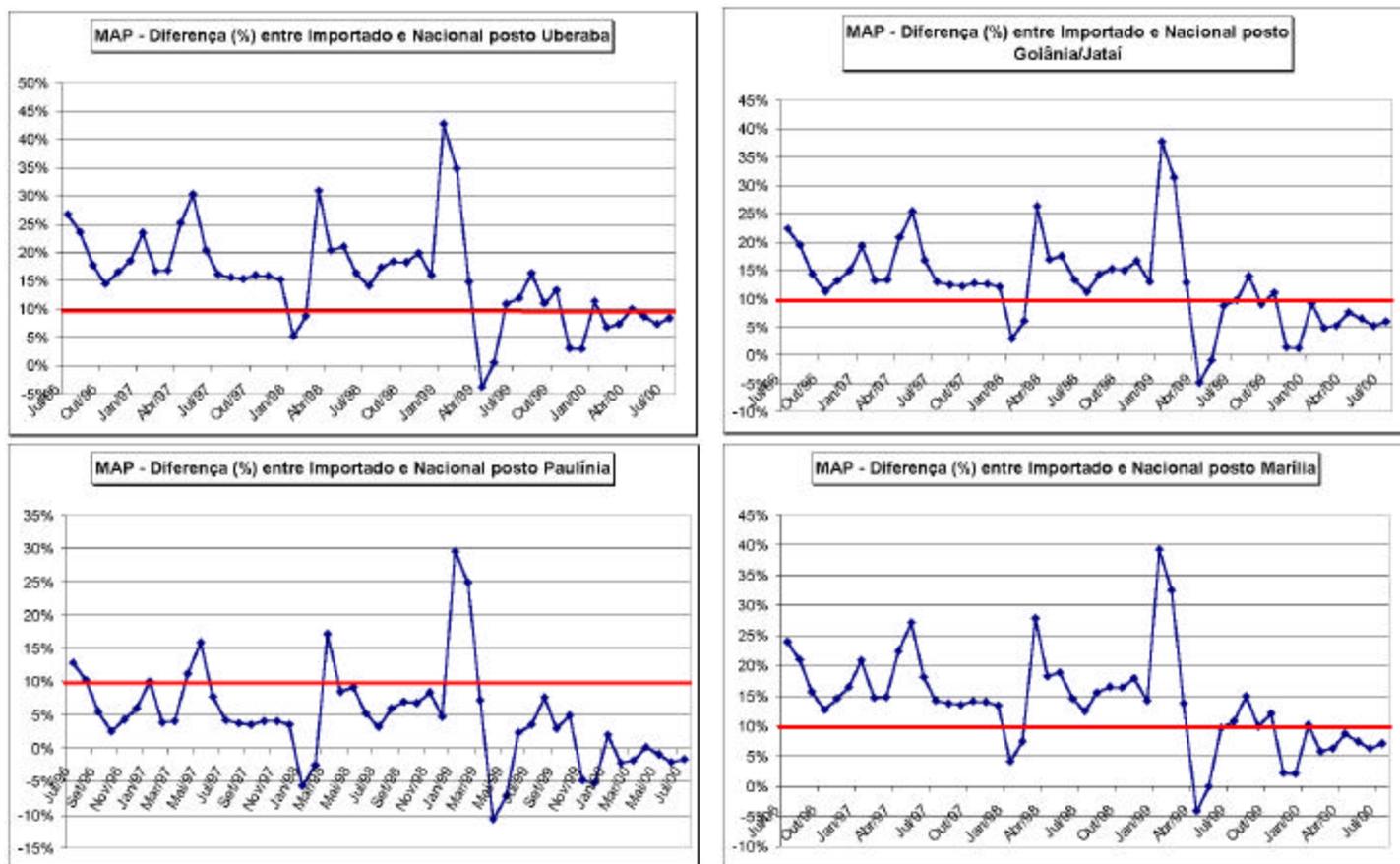
PRODUTO	VALORES ABSOLUTOS (em toneladas)			IMPORTAÇÃO/ CONSUMO APARENTE (em %)		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Superfosfato Simples	136.309	113.543	328.268	3,96	3,46	8,02
Superfosfato Triplo	356.325	271.017	460.930	44,04	37,90	51,21
Fosfato Monoamônio	853.419	845.934	1.181.883	58,64	54,98	61,02
Fosfato Diamônio	50.476	32.258	184.076	80,61	86,33	100,00
Fosfato Natural Acidulado	15.130	0	0	40,40	0	0
Cloreto de Potássio	3.075.633	2.887.714	4.037.990	86,14	84,44	88,18
Sulfato de Potássio	48.734	41.800	27.510	100,00	100,00	100,00
Fosfato Natural	560.501	430.896	532.881	14,29	11,94	12,35
Ácido Fosfórico	104.175	40.315	51.983	17,62	7,04	6,92
Ácido Sulfúrico	155.884	125.644	355.794	5,38	4,09	10,03

Fonte: Comitê de Estatísticas (AMA,ANDA,SIACAN,SIARGS,SINPRIFERT), SIACESP e MF, dados de dezembro de 2000.

43. As importações de ácido sulfúrico e ácido fosfórico apresentam restrições devido ao alto risco ambiental, graças à toxicidade destes produtos. Em 1999, as importações representaram 4% do consumo aparente de ácido sulfúrico e 7% do consumo de ácido fosfórico (Tabela 4).

44. Os gráficos¹² a seguir mostram a porcentagem em que o preço do importado é mais elevado que o preço da Fosfértil, em diversas regiões. Nota-se que nas regiões mais próximas a Uberaba, a maior parte dos pontos estão acima da linha dos 10%. Nas regiões mais distantes, a diferença é menor, mas ainda assim o preço do produto nacional é mais baixo, na maior parte do ano. Além disso, os meses em que o importado é mais competitivo se concentram no início do ano, época em que a demanda por fertilizantes, no Brasil, é menor.

45. É interessante fazer a comparação entre o preço de paridade do importado e do nacional em Marília – SP e em Paulínia – SP. Na cidade de Paulínia, que fica mais próxima ao porto de Santos, o produto importado é bem mais competitivo ou seja, seu preço está mais próximo do preço do produto nacional. Por outro lado, em Marília, que fica mais a oeste do estado, o preço do produto nacional é mais baixo. Isto mostra que o custo do frete realmente encarece o fertilizante importado, conforme se caminha para o interior do país.



46. Os dados da Tabela 2 corroboram a interpretação acima. Mostram que a participação das importações nos estados que fazem parte do mercado relevante da região central é pequena. É importante observar que nas regiões sul e nordeste, as importações são responsáveis por 64% e 80% do consumo, respectivamente, enquanto no centro essa participação é inferior a 10%. Além do problema da competição com o preço do produto nacional, a importação é dificultada pela dependência que as misturadoras do centro têm com relação aos seus fornecedores nacionais. Por exemplo, a Fosfértil/Ultrafértil (maior fornecedora de insumos no centro do país), em seu contrato anual de fornecimento de fertilizantes básicos, impõe uma cláusula de fidelidade que concede um desconto adicional de 2% sobre o valor das compras anuais de cada misturadora. Caso a misturadora decida adquirir mais fertilizante básico naquele ano, é necessário comunicar à Fosfértil/Ultrafértil, para que esta autorize a importação (sic). Se a Fosfértil/Ultrafértil tiver disponibilidade do produto, este será fornecido à misturadora. Se importar sem esta autorização, a misturadora perde o desconto adicional de 2% sobre toda a compra do ano. Ou seja, mesmo que a misturadora consiga um preço mais baixo no mercado internacional, a importação acaba sendo inviável, devido à perda do desconto.

¹² Os pontos foram calculados para o fosfato monoamônio (MAP) a partir da seguinte fórmula: $(\text{preço do importado}/\text{preço do produto nacional}-1) \times 100$.

47. É importante destacar que há uma tendência de crescimento nos investimentos em infraestrutura de transportes, com projetos de construção de rodovias, hidrovias e ferrovias, além da modernização do sistema portuário brasileiro. Estes investimentos deverão reduzir os custos de logística e aumentar a competitividade do produto importado, nas regiões de fronteira agrícola. Porém, qualquer projeto de infra-estrutura requer um prazo de maturação de médio prazo. Assim pode-se afirmar que as condições atuais de logística não deverão ser alteradas em um prazo suficiente para tornar as importações, a curto prazo, uma variável que inviabilize o exercício do poder de mercado.

48. Na definição do mercado relevante geográfico foram salientadas as dificuldades que se apresentariam para a importação das misturas, que estão relacionadas à necessidade de adequação das mesmas às condições do solo e às culturas agrícolas de cada região. O custo médio do frete, para adubos e fertilizantes transportados em sacas de 50 kg, fornecido pelo SIFRECA, corresponde a 6% do preço final do produto¹³, para uma distância percorrida de 400 km. Portanto, as importações de misturas fertilizantes não são uma opção técnica e economicamente viável.

VI.2 – BARREIRAS À ENTRADA

49. A maior dificuldade para a entrada no mercado relevante de fertilizantes básicos fosfatados está relacionada com o acesso à rocha fosfática e ao ácido fosfórico, matérias-primas iniciais para a produção destes fertilizantes. O consumo cativo representa cerca de 80% da produção, tanto de rocha fosfática como de ácido fosfórico. E apenas 2% do ácido fosfórico e 18% da rocha são comercializados para fins fertilizantes. Esses dados mostram que a entrada neste mercado relevante não é fácil devido à dificuldade de acesso às matérias-primas.

50. Para a entrada de novas empresas no mercado de rocha fosfática é necessário possuir uma jazida de fósforo. O Brasil possui poucas jazidas de fósforo viáveis. Das oito minas que estão ativas atualmente, três pertencem a Fosfértil/Ultrafértil e duas pertencem à Serrana. De acordo com um estudo elaborado pela Companhia de Pesquisa de Recursos Naturais – CPRM, existem outros depósitos de fósforo com potencial para exploração econômica, mas o investimento para a implantação de uma mina é elevado e demanda um tempo superior a dois anos para que esta entre em funcionamento. Portanto, a entrada neste mercado relevante não parece provável em um tempo inferior a dois anos.

51. A maior dificuldade para a entrada no mercado de ácido fosfórico está relacionada com o acesso à rocha fosfática, matéria-prima inicial para a produção deste ácido. Para se verificar o alto grau de dependência da indústria de ácido fosfórico com relação à fonte de rocha, basta verificar que 60% da

¹³ Dados do SIFRECA referentes ao período compreendido entre 23/10/99 e 19/11/99. Preço da mistura de R\$ 291,93.

produção nacional de rocha fosfática são utilizadas como consumo cativo das próprias detentoras da mina na fabricação de ácido fosfórico e que apenas 5% são vendidos no mercado.

52. No caso das misturas, segundo as requerentes, o custo total para a implantação de uma planta misturadora, com capacidade produtiva de 30.000 toneladas por ano, seria de R\$ 239 mil, o que pode ser considerado um valor relativamente pequeno.

53. A principal barreira à entrada no mercado de misturas é a dificuldade de acesso ao abastecimento interno de fertilizantes básicos. Como visto anteriormente, na região central este setor é dominado pelo grupo Bunge e Fosfértil. Nas regiões litorâneas, esta barreira é contornada pela importação de fertilizantes básicos. Nos mercados relevantes do sul e do leste-nordeste, as importações representam 66% e 70% do consumo de fertilizantes básicos fosfatados, respectivamente. Já na região central, as importações correspondem a apenas 7% do consumo de fertilizantes básicos fosfatados. Nesta região, o custo do frete desde os portos torna o insumo importado pouco competitivo em comparação com o produto nacional. Um complicador na importação de fertilizantes básicos é a imposição, pela Fosfértil/Ultrafértil, da cláusula de fidelidade, que conforme já discutido anteriormente, praticamente inviabiliza a importação pelas misturadoras localizadas no centro do país.

54. Analisando-se os dados da Tabela 5, que mostra o número de empresas misturadoras de fertilizantes que importaram cloreto de potássio¹⁴, observa-se que na região central, o número de pessoas jurídicas, em 1996, era de 103. Até 1999, houve uma redução deste número para 92. A redução do número de empresas também ocorreu no sul e no nordeste. Pode-se inferir, portanto, que a entrada nesse mercado não tem sido freqüente.

Tabela 5: Número de misturadoras ativas nas regiões centro, sul e nordeste (por CNPJ) que efetuaram importação de Cloreto de Potássio

ANO	CENTRO	SUL	NORDESTE
1996	103	43	33
1997	100	34	32
1998	81	18	18
1999	92	39	16

Fonte: AMA

¹⁴ Esse dado pode ser utilizado como uma aproximação da facilidade de entrada no setor porque todas as empresas misturadoras importam cloreto de potássio.

VI.3 – EFETIVIDADE DA RIVALIDADE

55. O mercado relevante de fertilizantes fosfatados compreende os seguintes produtos: superfosfato simples, superfosfato triplo, fosfato monoamônio (MAP) e fosfato diamônio (DAP). A tecnologia para a produção do superfosfato simples é menos complexa, o que contribui para tornar o mercado deste produto menos concentrado. Ainda assim, as requerentes e a Fosfértil são proprietárias de 7 das 11 plantas que fabricam o produto dentro do mercado geográfico definido. No caso do superfosfato triplo, as requerentes possuem 2 das 4 plantas que fazem parte do mercado relevante. Com relação ao MAP e ao DAP, a Fosfértil/Ultrafértil é a única empresa que produz, atualmente, dentro do mercado relevante do centro do país, sendo que a Copebrás possui 17% da capacidade instalada para produção de MAP, mas atualmente não está produzindo. Existem apenas três empresas que podem competir com as requerentes: Copebrás, Galvani e Cargill. A capacidade máxima de produção dessas empresas equivale a 30% do consumo de fertilizantes do mercado relevante, o que mostra que estas empresas não teriam condições de inviabilizar um eventual exercício de poder de mercado pelas requerentes.

56. O mercado relevante de misturas fertilizante – NPK – é formado por um pequeno número de grandes empresas e por uma quantidade maior de pequenas empresas que atuam em mercados regionais. As misturadoras não integradas verticalmente ao setor produtor de fertilizantes básicos e matérias-primas dificilmente conseguirão aumentar sua produção, já que dependem do fertilizante básico que é fornecido pelas grandes empresas do setor, na sua quase totalidade integradas com empresas misturadoras. Na região central, o menor acesso ao produto importado contribui ainda mais para reduzir a competitividade das misturadoras não integradas verticalmente.

57. O termo de compromisso assumido pela Fosfértil/Ultrafértil, na ocasião da privatização do setor de fertilizantes da Petrobrás, em 1994, exigia que a empresa fornecesse, ao CADE, dados anuais de suas vendas de fertilizantes básicos para as suas acionistas e para concorrentes. A finalidade era verificar se a Fosfértil/Ultrafértil não iria beneficiar seus acionistas e prejudicar os concorrentes, no fornecimento de fertilizantes básicos. Os dados fornecidos pela Fosfértil/Ultrafértil encontram-se na tabela a seguir. Como pode-se observar, a participação das vendas destinadas às acionistas do grupo Fertifós no total comercializado pela Fosfértil/Ultrafértil tem sido crescente, chegando próximo a 60%, em 1999, com exceção do nitrocálcio. Estes dados sugerem que, realmente, as misturadoras concorrentes teriam dificuldade de expandir sua produção, em caso de exercício de poder de mercado pelas requerentes.

Tabela 6: Participação das vendas da Fosfértil/Ultrafértil destinadas às suas acionistas

Fertilizante	1995	1996	1997	1998	1999
MAP Granulado	51,1	41,1	43,3	56,0	59,8
Superfosfato Triplo	48,5	33,6	35,3	52,7	58,5
Uréia	52,7	43,2	43,3	57,3	61,9
Nitrato de Amônio	51,9	49,2	52,2	57,6	56,3
Nitrocálcio	49,8	43,2	43,9	50,4	49,7

Fonte: Fosfértil/Ultrafértil

VII – BENEFÍCIOS ECONÔMICOS

58. Como visto acima, a probabilidade de exercício unilateral de poder de mercado pelas requerentes não é nula. Desse modo, devem ser analisados os benefícios econômicos oriundos da operação, com a finalidade de compará-los com os prováveis custos econômicos. A seguir são descritos os benefícios econômicos apresentados pelas requerentes

VII.1 ECONOMIAS DE ESCALA

59. As requerentes apresentaram as seguintes economias de escala:

- Redução do custo de aquisição de matérias-primas: a soma das quantidades negociadas pelas duas empresas pode gerar uma redução no preço das matérias-primas, quer sejam importadas ou nacionais, em até US\$ 1,50/t.
- Redução do custo de frete marítimo: a maior racionalização logística e melhor utilização dos navios poderá reduzir o frete marítimo em até US\$ 2,00/t.
- Redução dos estoques de segurança: o planejamento integrado do balanço de matéria-prima poderá reduzir os estoques em até 120 mil t/ano. Considerando-se um preço médio de US\$ de 200,00/t e um custo financeiro de 8% ao ano, obtêm-se uma economia de US\$ 0,38/t.
- Realocação de ativos e otimização da capacidade produtiva através da instalação de fábricas multimarcas. Espera-se uma economia de US\$ 1,00/t.
- Custo de sacaria: com a soma das quantidades vendidas pelas requerentes, espera-se uma redução de US\$ 1,00/t no custo de aquisição de sacarias. A tabela a seguir sintetiza as economias de escala esperadas pelas requerentes.

Tabela 7: Economias de escala decorrentes do presente Ato de Concentração

ITEM	VALOR
Redução do custo de matérias-primas	US\$ 6,0 milhões
Redução do custo de frete marítimo	US\$ 6,0 milhões
Menor nível de estoques	US\$ 1,9 milhões
Realocação de ativos e fábricas multimarcas	US\$ 5,1 milhões
Sacaria	US\$ 5,1 milhões
TOTAL	US\$ 24,1 milhões

Fonte: Requerentes.

VII.2 – REDUÇÃO DE CUSTOS DE TRANSAÇÃO

60. A venda de misturas fertilizantes pela Manah, provenientes de fertilizantes básicos produzidos pela Serrana envolve importantes economias de custos de transação, pois a integração vertical elimina a necessidade de negociação com outros fornecedores (para a quantidade de fertilizante básico fornecida pela Serrana).

VII.3 – INCORPORAÇÃO DE TECNOLOGIA

61. Os produtos objeto da operação são maduros e de tecnologia de produção amplamente disseminada. Deste modo, as requerentes não esperam transferências de tecnologia na área de produção em si. As tecnologias incorporadas estão ligadas à prestação de serviços ao consumidor e à área comercial.

62. A Manah dispõe de amplo *know-how* em sistemas de agricultura de precisão, que envolve o serviço de aplicação localizada de fertilizantes, controlada via satélite (GPS), de acordo com as informações sobre as condições de fertilidade do solo, previamente determinadas por análises de solo, mapeadas e digitalizadas.

63. A Serrana também possui avançado conhecimento na área de agricultura de precisão e presta serviços a seus clientes. Possui quatro máquinas de aplicação localizada de fertilizantes.

64. A integração entre os sistemas de agricultura de precisão da Manah e da Serrana levará ao aprimoramento da tecnologia na prestação de serviço aos clientes.

65. A Manah dispõe, ainda, de um sistema de mensuração de mercado, capaz de definir o perfil de seus clientes, por meio de um banco de dados que especifica a cultura, os canais de compra,

localização, produto que adquire, dentre outras informações. A incorporação desta tecnologia, pela Serrana, certamente incrementará a tecnologia na área de marketing.

VII.4 – ELIMINAÇÃO DE EXTERNALIDADES NEGATIVAS

66. A Serrana possui a Certificação ISO 14.000, referente aos cuidados com o meio ambiente. A Manah será beneficiada pelos procedimentos adotados pela Serrana. Assim, estará se eliminando externalidades negativas relacionadas à agressão ao meio ambiente.

VII.5 – TRANSFERÊNCIA DOS BENEFÍCIOS AOS CONSUMIDORES FINAIS

67. Segundo as requerentes, os ganhos de escala obtidos em função da presente operação, principalmente com relação ao aumento do poder de barganha com fornecedores, tende a se disseminar no mercado. Isso porque, com base nos preços conseguidos pelas requerentes junto aos fornecedores, as empresas concorrentes poderiam, também, reivindicar maiores descontos. Assim, as reduções de custo seriam gradualmente transferidas para os consumidores.

68. Por outro lado, como as concorrentes são empresas de menor porte, tudo indica que dificilmente teriam êxito nesta negociação, tendo em vista a alta concentração no setor de fornecimento de matéria-prima e, principalmente, pelo fato de as maiores fornecedoras de fertilizantes básicos pertencerem ao mesmo grupo econômico das requerentes. Conforme já mencionado anteriormente, Serrana, Manah, Fosfértil e Ultrafértil são responsáveis por 48% do fornecimento de fertilizantes básicos fosfatados na região central do país.

VIII. – CUSTOS ECONÔMICOS

69. O mercado de fertilizantes vem passando por um processo concentrador desde a privatização das empresas produtoras de insumos (Fosfértil e Ultrafértil). Apesar de vigorarem medidas estipuladas pelo CADE visando impedir comportamentos não concorrenciais no mesmo, mediante um Termo de Compromisso de Desempenho assinado pela Fosfértil/Ultrafértil, pelo Grupo Fertifós e por todas as suas acionistas, conforme demonstrado na Tabela 6, estas medidas não foram suficientes para evitar o aumento substancial das vendas da Fosfértil/Ultrafértil destinadas às suas acionistas.

70. Após o processo de privatização, o número de fusões e aquisições intensificou-se no setor, determinando grandes mudanças societárias, principalmente dentro do consórcio Fertifós que havia adquirido a Fosfértil e, por meio desta, a Ultrafértil.

71. Na Tabela 11, pode-se observar a concentração do capital social da Fertifós nas mãos da Bunge Fertilizantes e da Cargill. Inicialmente, o grupo Fertifós era formado por seis acionistas, todas

atuantes no setor de misturas fertilizantes, elo final da cadeia. Em 1998, a Bunge/Serrana tornou-se sócia da Fertifós, graças à aquisição da IAP (23,07%). Ainda em 1998, Serrana e Manah compraram a Takenaka, sendo que a Serrana tornou-se controladora, com 2/3 do capital votante da Takenaka. Com isso, a Bunge passou a deter 29,24% do capital social do Grupo Fertifós. Em 1999, a Cargill comprou a Solorríco (23,07%). Em 2000, a Bunge/Serrana adquiriu a Manah (presente ato de concentração), passando a deter 52,31% do capital da Fertifós, e a Cargill comprou a Fertiza (ato ainda sob análise no SBDC) o que lhe confere 33,07% do capital votante da Fertifós.

Tabela 8 - Evolução da participação dos grupos econômicos no capital social da Fertifós

Situação inicial (privatização – 1994)		Situação atual	
IAP	23,07%	Bunge/Serrana (IAP, Takenaka, Manah)	52,31%
Manah	23,07%	Cargill (Solorríco, Fertiza)	33,07%
Solorríco	23,07%	Fertibrás	12,76%
Fertibrás	12,76%	Outros	1,89%
Fertiza	10,00%		
Takenaka	6,17%		
Outros	1,89%		

72. A composição societária da Fosfértil não se alterou após o processo de privatização. A Fertifós continua sendo a maior acionista da Fosfértil, com 69,88% do capital social, seguidas pela Companhia Vale do Rio Doce com 10,96%, pelo Banco Sul América com 4,36%, pela Fertibrás com 4,30%, pela Benzenex S/A Adubos com 2,86% e por outros acionistas pequenos que juntos totalizam 7,64% de participação. No que se refere à Ultrafértil, 100% das ações desta pertencem à Fosfértil.

73. Um aspecto importante para a aprovação da operação de privatização da Ultrafértil, pelo Cade, foi a existência de um rival que poderia representar um contrapeso às controladoras da Fosfértil/Ultrafértil. Esse rival seria a Serrana, atualmente controlada pelo grupo Bunge, caso o presente ato se concretize. O Conselheiro do CADE Antonio Fonseca, relator do AC nº 02/94, que tratou da aquisição da Ultrafértil pela Fosfértil, explanou em seu voto: “São relacionados então fatores que não possibilitam significativo aumento do poder de mercado dos produtores de insumos em decorrência da verticalização: (...) existência de grupos poderosos em atuação no segmento de misturas (Mitsui, Ipiranga Serrana, Bunge Y Born e Trevo).” Com o passar do tempo, a Serrana não só passou a participar do grupo controlador da Fertifós como tem aumentado sensivelmente sua participação no mesmo.

74. A dinâmica concentradora desses mercados e a própria dinâmica da Bunge/Serrana e da Cargill envolvendo a Fertifós deve ser analisada com cuidado, uma vez que as condições iniciais que

favoreceram a aprovação do ato de privatização da Ultrafertil já não se verificam. Além disso, as condições para a coordenação de decisões entre as grandes empresas deste mercado são facilitadas pela própria concentração destas dentro de um único foro, o grupo Fertifós.

75. O Termo de Compromisso de Desempenho, assinado pela Fosfertil/Ultrafertil e por suas acionistas diretas e indiretas (Fertifós, CVRD, Banco Sul América, IAP, Manah, Solorrico, Fertibrás, Fertiza e Takenaka) na ocasião da privatização do setor de fertilizantes da Petrobrás, em 1994, exigia que a empresa fornecesse ao CADE, dados anuais de suas vendas de fertilizantes básicos para as suas acionistas e concorrentes. Segundo o voto do Conselheiro Relator Antônio Fonseca *”o exame da participação das seis maiores acionistas, somadas e individualmente, nas vendas totais pode revelar se a política de comercialização tem concentrado vendas para acionistas em detrimento de outras empresas”*. Conforme os dados apresentados anteriormente, a participação das vendas destinadas às acionistas do grupo Fertifós no total comercializado pela Fosfertil/Ultrafertil tem sido crescente, chegando próximo a 60%, em 1999. Dada a dificuldade de aquisição de matéria-prima importada na região central do país, estes dados indicam que, realmente, as misturadoras concorrentes teriam dificuldade de expandir sua produção, pois a Fosfertil/Ultrafertil é o principal fornecedor de fertilizantes básicos nesta região.

76. Como já visto, a estratégia comercial das empresas fornecedoras de fertilizantes básicos é estabelecer um preço no mercado interno próximo ao preço de paridade do produto importado. Ocorre que o custo de produção destas empresas é bem inferior ao preço de paridade. A Tabela 9 mostra os resultados contábeis extremamente favoráveis apresentados pela Fosfertil/Ultrafertil. Estes lucros elevados permanecem ao longo do tempo. Como a entrada neste setor é difícil e a concorrência é baixa, não há uma redução dos lucros, o que seria de se esperar em um ambiente mais competitivo. Além disso, o fato de as proprietárias das indústrias de fertilizantes básicos atuarem, também, no setor de misturas, permite que estas concentrem seus ganhos no setor de fertilizantes básicos e reduzam a margem de lucro no setor de misturas.

77. De fato, verifica-se que a lucratividade das acionistas da Fosfertil/Ultrafertil, no setor de misturas, é inferior, em comparação com o setor de fertilizantes básicos. A Tabela 10 mostra a relação Lucro Líquido/Patrimônio Líquido das misturadoras acionistas da Fosfertil. Observa-se que os resultados são mais instáveis e que a relação lucro líquido/patrimônio líquido média do setor de mistura é menor que a da Fosfertil/Ultrafertil, no setor de fertilizantes básicos, com destaque para os últimos três anos.

Tabela 9: Resultados contábeis consolidados da Fosfertil/Ultrafertil, de 1995 a 1999

	1995	1996	1997	1998	1999
--	------	------	------	------	------

Lucro Líquido (mil US\$)	42.673	91.634	85.418	67.018	119.949
Lucro Líquido/Capital Social	15,0%	31,6%	29,4%	24,3%	43,4%
Lucro Líquido/Patrimônio Líquido	9,0%	18,6%	18,8%	16,6%	26,3%

Fonte: Demonstrações contábeis consolidadas da Fosfértil e de sua controlada Ultrafértil (fornecidas pela CVM).

Tabela 10: Resultados contábeis das misturadoras acionistas da Fosfértil/Ultrafértil, de 1995 a 1999

(Lucro líquido/Patrimônio Líquido)					
	1995	1996	1997	1998	1999
Manah	-	18%	7%	-5%	-
Serrana	37%	6%	11%	-31%	16%
Fertiza (Cargill)	13%	25%	14%	7%	5%
Solorrico (Cargill)	-	-	10%	7%	-10%
Fertibrás	11%	23%	14%	15%	13%
Média	21%	18%	11%	-1%	6%

Fonte: Demonstrações contábeis das misturadoras acionistas da Fosfértil (fornecidas pela CVM).

78. A estrutura do mercado de misturas fertilizantes é formada pelas grandes misturadoras, que possuem uma área de atuação ampla dentro do território nacional e por pequenas misturadoras, que atendem mercados regionais. As misturadoras de pequeno porte comercializam seu produto nas proximidades de sua planta, sendo as principais fornecedoras de fertilizantes básicos aos pequenos produtores rurais bem como, importantes concorrentes das grandes misturadoras, dentro destas microrregiões.

79. As pequenas misturadoras que atuam na região central do país dependem do fornecimento de matéria-prima por parte das grandes empresas nacionais do setor, pois a importação é pouco viável, devido ao elevado custo do frete. A entrada de novas misturadoras também é difícil, pois para se implantar na região central, as potenciais entrantes precisam garantir uma quota de fornecimento anual, junto às fornecedoras. Como o setor de fornecimento é verticalizado, é esperado que as empresas primeiro supram as necessidades de suas acionistas, para depois avaliar a possibilidade de abrir novas quotas de fornecimento.

80. A estratégia comercial das empresas fornecedoras de fertilizantes básicos também contribui para dificultar o acesso das misturadoras concorrentes à matéria-prima importada. Em seu contrato de fornecimento anual de fertilizantes básicos, a Fosfértil/Ultrafértil adota uma conduta que é claramente prejudicial à indústria de misturas fertilizantes. Trata-se do “Bônus de Performance”, por meio do qual a Fosfértil concede um desconto de 2% sobre a quantidade total de fertilizantes adquirida pelas misturadoras. Esse desconto só é fornecido às misturadoras se estas não efetuarem a importação de produtos estrangeiros similares ou se, ao efetuarem a importação, tenham obtido manifestação prévia e por escrito da Fosfértil informando-lhes não haver disponibilidade dos produtos que pretendem importar. Em

caso de descumprimento desta cláusula, o Contrato de Fornecimento estabelecido entre a Fosfértil/Ultrafértil (fls. 87) e uma determinada empresa misturadora prevê a perda do desconto de 2% sobre a quantidade total de todos os produtos fertilizantes adquiridos pelas misturadoras naquele ano. Como se pode notar, essa cláusula praticamente inviabiliza as importações, pois uma eventual vantagem de preço obtida pela importação dificilmente será maior que a perda do desconto de 2% sobre toda a compra de fertilizantes do ano. Além disso, a cláusula fere o direito da empresa de realizar transações comerciais livremente, pois deve submeter sua decisão de importar à autorização de uma terceira empresa, que é sua concorrente no setor de misturas.

81. A análise dos benefícios gerados pela presente operação mostra que há expressivos ganhos de eficiência, concentrados basicamente no mercado relevante de misturas fertilizantes. Estes benefícios referem-se, principalmente, a economias de escala relacionadas ao aumento do poder de barganha na aquisição de matérias-primas.

82. Porém, a transferência destes benefícios para os consumidores finais pode ser considerada difícil, devido à elevada concentração do setor e à dificuldade de entrada de novas misturadoras no setor de misturas.

IX – CONCLUSÃO

83. A presente operação gera os seguintes efeitos principais:

- alta concentração horizontal no mercado de misturas NPK em todas as regiões consideradas, inclusive na região central do País;
- influência dominante (compartilhada com a Cargill), adquirida com a compra da Manah, sobre os mercados de matérias-primas para fertilizantes fosfatados, principalmente na região central, destacando a baixa participação do produto importado nas compras de matéria-prima das empresas misturadoras não integradas localizadas nesta região;
- a análise dos efeitos em outros mercados geográficos relevantes (regiões Sul e Nordeste) não indicou maiores riscos à concorrência, dada a facilidade de importação de matérias-primas fosfatadas.

84. Assim, o principal obstáculo à competição nas indústrias de misturas e fertilizantes é a concentração no mercado relevante de matérias-primas, mais especificamente, de rocha fosfática e de ácido fosfórico. Conforme mencionado anteriormente, o Brasil possui 8 jazidas de rocha fosfática, sendo

que 3 são de propriedade da Fosfértil/Ultrafértil (Tapira, Catalão e Patos de Minas) e duas são de propriedade da Serrana (Araxá e Cajati). Isso representa 75,9% da capacidade de produção nacional.

85. Considerando que a oferta de rocha fosfática é inelástica no curto prazo e que o aumento da viabilidade das importações de matérias-primas fosfatadas na região central estaria condicionada à reconfiguração da matriz logística, o que implica a consolidação de investimentos em novas rotas de escoamento (como hidroviário e rodoviário) - de maturação de médio e longo prazos -, a operação pode gerar restrição a potenciais entrantes e aumento de custos de rivais.

86. De fato, nos últimos anos já se verifica:

- i. um processo contínuo de concentração da propriedade (controle) do grupo Fertifós, passando de seis empresas principais, logo após a privatização, para três, considerando o presente ato;
- ii. o aumento da participação das vendas da Fosfértil/Ultrafértil para os acionistas do grupo Fertifós, dificultando a expansão da produção de misturadoras concorrentes, destacando que essa preocupação já havia sido manifestada pelo CADE no compromisso de desempenho assumido por aquelas empresas por ocasião da privatização; e
- iii. um aumento da lucratividade da Fosfértil/Ultrafértil, em detrimento das margens de suas acionistas nas atividades à jusante (de misturas), cujos resultados têm apresentado redução contínua de margens de lucro ao longo do período. Percebe-se também uma diminuição significativa do número de empresas misturadoras independentes na região Central do País.

X – RECOMENDAÇÃO

87. Considerando-se que:

- i. a aquisição das ações da Manah confere à Bunge influência dominante na Fertifós (com 52% das ações), *holding* que detém o controle das maiores jazidas de rocha fosfática do mercado relevante considerado (cerca de 50% da oferta dessa matéria-prima), quais sejam, as plantas de Patos de Minas e Tapira, pertencentes à Fosfértil e a de Catalão, pertencente à Ultrafértil;
- ii. a Bunge já detinha considerável participação na oferta de fertilizantes fosfatados antes da presente operação, com o controle total da jazida de Araxá (visto que o produto de sua planta de Cajati tem como destino principal o mercado de rações e não o de fertilizantes); e
- iii. há um aumento substancial da participação do Grupo Bunge no segmento à jusante, ou seja, no setor de misturas (passando a deter cerca de 30% da oferta de fertilizantes na região Central).

88. Recomenda-se a aprovação do presente ato de concentração, condicionada a uma das seguintes alternativas:

Alternativa 1: Alienação das ações ordinárias do Grupo Fertifós pertencentes anteriormente à Manah (23,07%);

Alternativa 2: Alienação da planta de Araxá, já pertencente à Bunge.

89. Sem a intenção de prejudicar operações futuras, esta SEAE recomenda que a alienação de ativos proposta não seja feita para grupo econômico com participação acionária elevada no grupo Fertifós ou com alta participação no mercado de rocha fosfática.

90. Recomenda-se, ainda, a abertura de Processo Administrativo para apurar possível infração à ordem econômica pela Fosfértil/Ultrafértil referente ao condicionamento de desconto na venda de matérias-primas à sua autorização prévia para importações desses produtos eventualmente feitas por suas clientes.

À apreciação superior,¹⁵

NILMA M. DE ANDRADE
Coordenadora

EDUARDO LUIS LEÃO DE SOUSA
Coordenador-Geral de Produtos Agrícolas e Agroindustriais

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico

¹⁵ Colaborou na elaboração do presente parecer o ex-Assistente Técnico da SEAE, Gustavo Henrique F. Taglialegna.