Poder de **fogo**

Os prováveis efeitos da elevada concentração na indústria de insumos podem apagar o brilho dos ganhos de produtividade conquistados

GUSTAVO PRADO

O processo de reestruturação das organizações por que vêm passando as empresas do agribusiness envolve concentração de mercados, ou seja, tendência ao monopólio. Esse processo tem sido foco de discussões dos principais economistas do país e é analisado freqüentemente por estudiosos da área econômica e pelas agências pertencentes ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC). Esse sistema visa manter o bem-estar econômico do consumidor, impedindo o poder exploratório de algumas organizações sobre outras que compõem o ambiente econômico brasileiro e também sobre o consumidor.

A política de defesa da concorrência atua sobre as condições de operação dos mercados através de influência direta sobre a conduta dos agentes e por ações que afetem os parâmetros estruturais que a condicionam.

A análise antitruste tradicional de atos de concentração segue o seguinte roteiro: estimativas da participação das empresas no mercado relevante (razão de concentração CR4, *ver box*); avaliação do nível das barreiras à entrada e exame da eficiência econômica gerada pela operação (*gráfico 1*).

O mercado de fertilizantes

A delimitação correta dos produtos relevantes é importante para a avaliação do efeito do poder de mercado resultante do processo de concentração. A cadeia da indústria de fertilizantes envolve basicamente três atividades distintas, que compõem seus mercados relevantes (*gráfico 2*). Na primeira atividade estão as matérias-primas básicas (amônia, rocha fosfática e enxofre) e intermediárias (ácido sulfúrico, ácido fosfórico e ácido nítrico). A segunda é composta pelos fertilizantes básicos fosfatados e nitrogenados. Já na terceira linha, onde atuam as empresas misturadoras, estão os fertilizantes compostos. As empresas compram os fertilizantes básicos e elaboram as formulações NPK nas dosagens adequadas ao tipo de solo e cultura agrícola.

• **Matérias-primas** – a análise da participação das empresas nesse segmento de mercado dispensa a técnica da razão de concentração (CR4), uma vez que atua um número reduzido de firmas na produção de fosfatados e nitrogenados no Brasil em dois fortes grupos, Fosfértil e Bunge. Além disso, não há dados disponíveis para tal técnica.

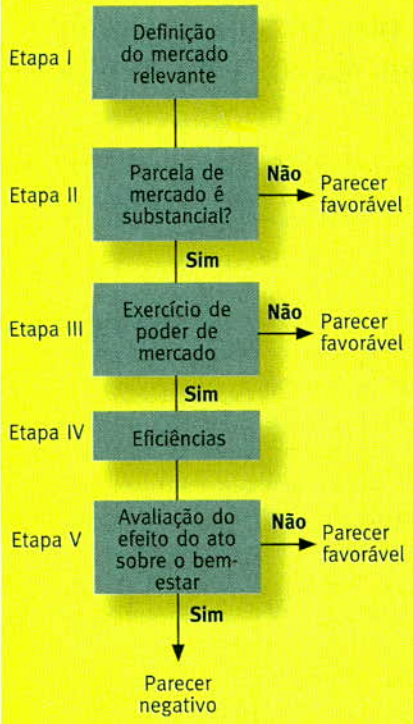
O Brasil possui oito jazidas de rocha fosfática, localizadas na região central do país. Dessas, duas são de propriedade da Serrana/Bunge e três da Fosfértil/Ultrafértil[1]. Com a operação de aquisição da Manah pelo grupo Bunge, a Serrana passou a deter 75,9% de participação nesse mercado, e hoje possui cinco das oito jazidas, restando apenas três, 24,1%, para as demais empresas do setor de fertilizantes no mercado nacional. Além disso, as empresas utilizam o produto para fabricação de matéria-prima intermediária. A Fosfértil, por exemplo, maior produtora nacional, utiliza a totalidade de sua produção de rocha fosfática para produzir ácido fosfórico.

Portanto, além de afetar o funcionamento do mercado produtor de matérias-primas básicas, a concentração das empresas Serrana, Manah, Fosfértil/Ultrafértil e Bunge atinge também os mercados de matérias-primas intermediárias, fertilizantes básicos e compostos. Por sua vez, os mercados de ácido sulfúrico e ácido fosfórico apresentam-se altamente concentrados, com 70,3% e 84,6% de participação de mercado, respectivamente, pelo grupo Bunge.

• **Fertilizantes básicos nitrogenados e fosfatados** – antes da privatização do setor, a Fosfértil detinha cerca de 42% da produção interna de fosfatados no país. A Ultrafértil atuava na fabricação da amônia, assim como em toda a linha dos fertilizantes nitrogenados, participando com cerca de 55% dos macronutrientes ofertados internamente. As duas empresas são responsáveis pela totalidade de fosfato de mono-amônico (MAP) e fosfato de di-amônico (DAP), matérias-primas básicas fosfatadas[2] para misturas de fertilizantes compostos NPK produzidos internamente.

Após a privatização, os segmentos de matérias-primas e fertilizantes básicos nitrogenados e fosfatados tornaram-se menos concentrados. A participação nesses mercados passou para as mãos de mais empresas. Na época, em 1993, o grupo Fertifós, composto por seis empresas, adquiriu

1. Etapas de análise econômica dos atos de concentração



Fonte: *Guia de análise dos atos de concentração*, da Seae/MF.

O conceito de CR4

Para se obter o grau de concentração de parcela de mercado relevante utilizam-se a Razão de Concentração e o Índice Herfindahl Hirschman (HHI). O índice é menos utilizado devido à necessidade de se trabalhar com todas as participações relativas das firmas no mercado.

Na Razão de Concentração efetua-se o cálculo da participação das quatro maiores firmas (CR4), pela soma de sua participação no mercado relevante. As variáveis podem ser referentes à capacidade produtiva (mais adequados para mercados de produtos homogêneos), ao volume de vendas ou ao valor das vendas (mais adequados a mercados de produtos diferenciados). A fórmula pode ser expressa assim:

$CR_4 = S_1 + S_2 + S_3 + S_4$

onde:

CR_4 = razão de concentração das quatro maiores firmas;

S_i = participação no mercado das firmas.

2. Esquema da cadeia produtiva dos fertilizantes



Fonte: Seae/Ministério da Fazenda.

em leilão público a maioria das ações pertencentes às empresas Fosfértil e Ultrafértil.

Mais tarde, a concentração, impulsionada pela desestatização da indústria de fertilizantes, se intensificou, e umas empresas compraram ações das outras. Merecem destaque duas empresas do setor, Serrana e Manah, que passaram a deter maior parcela de mercado desde a extração de matérias-primas até o segmento de misturas.

Finalmente, em 1999 a Manah teve suas ações adquiridas pelo grupo Bunge (Serrana), fazendo com que os segmentos de matérias-primas e fertilizantes básicos fossem diretamente afetados pelo processo de concentração. Estes atos de concentração mereceram destaque por sua complexidade.

- **Fertilizantes compostos** – a privatização da Fosfértil e Ultrafértil afetou o segmento de fertilizantes compostos, uma vez que essa operação modificou substancialmente a relação do setor com os fornecedores de fertilizantes básicos, restringindo a oferta às demais empresas. As tabelas 1 e 2 ilustram a evolução da concentração no segmento de fertilizantes compostos por meio da técnica razão de concentração.

No mercado nacional (*tabela 1*) dominam as grandes empresas cujo mercado relevante geográfico é mais extenso. Por falta de dados, calculou-se a razão de concentração para as três maiores empresas misturadoras nos mercados relevantes no território nacional. Nota-se que o CR_3 se manteve elevado até 1996, caindo bruscamente em 1999, quando, a partir de 1996, com a estabilização da moeda e a abertura econômica, surgiram novas empresas para atender ao aumento da demanda de fertilizantes pelos fazendeiros.

Aparentemente elevada, a razão de concentração do período de 1994 a 1996 foi medida para três grandes grupos – um formado por seis empresas, outro por cinco e o grupo da AMA-Brasil, composto por aproximadamente 70 misturadoras de fertilizantes fosfatados e nitrogenados. Essas características fazem com que se reduza abruptamente o grau de concentração das empresas do segmento.

No entanto, é heterogêneo o grau de concentração por regiões (*tabela 2*). Nota-se que, no estado de São Paulo, o mercado tornou-se mais concentrado de 1998 para 1999, com acréscimo de 11,5 pontos percentuais. Em Goiás, o aumento da concentração foi menos acentuado, com acréscimo de 5,7 pontos percentuais. Para os demais estados não se conseguiram informações suficientes para efetuar o cálculo da CR_4. Por outro lado, em 1999 é possível evidenciar que o mercado de fertilizantes compostos apresenta-se mais concentrado nos estados de Minas Gerais e Paraná, com CR_4 de 73% e 74%, respectivamente.

Segmentando os mercados relevantes, surgiram novas empresas misturadoras de NPK de pequeno porte que atuam regionalmente, coibindo assim a possibilidade de exercício de

1. Brasil: evolução da participação dos maiores grupos de empresas na comercialização de fertilizantes compostos

1994 a 1999

Ano	1994 (%)	1995 (%)	1996 (%)	1999 (%)
CR3	78	85	80	54,9*

*Participação conjunta do "Grupo das 5" e Fertifós = CR2.
Fonte: elaboração do autor por meio de dados fornecidos pelas empresas requerentes dos atos de concentração.

2. São Paulo, Minas Gerais, Goiás e Paraná: evolução da participação (CR_4) das maiores empresas

1998 e 1999

Ano	São Paulo (%)	Minas Gerais (%)	Goiás (%)	Paraná (%)
1998	67	73	58	74
1999	55,5		52,3	

Fonte: dados fornecidos pelas empresas requerentes dos atos de concentração à Seae/MF. Elaboração do autor.

3. Sementes de milho: participação das maiores empresas (CR_4) do setor produtor e comercializador

Mercados relevantes	CR_4 (em %) nos respectivos anos e mercados		
	1997	1998	2000
Híbrido simples	64	63	96
Híbridos triplo/duplo	81	73	82

Fonte: dados fornecidos pelas empresas requerentes dos atos de concentração analisados pelo SBDC. Elaboração do autor.

4. Sementes de sorgo: evolução da concentração nos mercados relevantes do setor produtor e comercializador

Mercados relevantes	CR_4 (em %) nos respectivos anos e mercados		
	1997	1998	2000
Granífero	83	78	85
Forrageiro	85	–	–

Fonte: dados fornecidos pelas empresas requerentes dos atos de concentração analisados pelo SBDC. Elaboração do autor.

5. Insumos agrícolas: efeitos líquidos do processo de concentração da indústria sobre os produtores rurais

Efeitos positivos	Efeitos negativos
Economias de escala e de escopo	Redução de competição
Redução de custos de transação	Aumento de preços dos produtos
Introdução de tecnologia mais produtiva	

Elaboração do autor.

poder das grandes empresas nesses mercados.

O mercado das sementes

Nos últimos anos, nos diversos setores do agronegócio, um significativo número de empresas ingressou no setor de sementes, atendendo ao desempenho da agricultura produtora de grãos e às expectativas para o mercado brasileiro. Seu foco principal são as sementes de soja e milho, sendo o uso de sementes de sorgo mais recente na agricultura brasileira – mercado pequeno se comparado com os de sementes de milho e soja.

As principais operações de fusões e aquisições na indústria de fertilizantes proporcionaram ganhos em escala, com ampliação horizontal das linhas de produção e de escopo por integração vertical

O setor de sementes caracteriza-se por um conjunto de segmentos diversificados. Cada segmento tem especificidades e, por isso, deve ser estudado individualmente.

- **Milho** – os tipos de sementes mais comercializados são híbrido simples, um dos mercados relevantes no mercado dessas sementes, e híbrido triplo e híbrido duplo, que juntos constituem outro mercado. O primeiro envolve maior tecnologia, desde a produção até o cultivo. O produtor rural somente obterá grandes resultados com essa semente se utilizar equipamentos adequados. No segundo, as sementes podem ser substituídas sem grandes conseqüências para o agricultor, no caso de elevação de preço de uma delas, já que o emprego de tecnologia exigido é menor.

No mercado de híbrido simples normalmente atuam empresas que investem em P&D, produção e comercialização de sementes. Um pequeno número de grandes empresas é responsável pela produção e comercialização da maioria desses produtos, o que dá características de oligopólio a esse mercado, criando uma possível tendência ao monopólio que, além de exigir altos investimentos, representa forte barreira à entrada de novas firmas.

O mercado de híbridos triplo e duplo é constituído por um número maior de empresas atuantes na produção e comercialização. Além disso, a entrada é fácil, especialmente para as

firmas possuidoras de tecnologia adequada à produção do híbrido simples.

O SBDC analisou processos de fusões e aquisições nos mercados de híbridos simples e triplo e duplo somente a partir de 1997. A maioria dos pareceres desenvolvidos pela Seae/MF e analisados pelo autor referia-se a aquisições e fusões entre empresas que atuam em mais de um setor e/ou mercado relevante – indício certo de que a diversificação de atividades é fator estratégico para as empresas do setor de sementes, com o objetivo de reduzir custos transacionais e maximizar lucros.

Entretanto, a tendência de concentração está longe de se estabilizar, pois em ambos os mercados identificados na indústria de sementes a razão de concentração tem crescido ultimamente (*tabela 3*). Embora na tabela não constem dados de 1999, à falta de informações disponíveis, a CR4, especialmente no mercado de híbrido simples, cresceu bastante de 1998 para 2000. Nesse último ano, quatro empresas praticamente fecharam todo o mercado de milho híbrido simples, com participação de 96%. Essas empresas teriam plena possibilidade de exercício coordenado de poder de mercado, em condições de explorar o produtor rural, sem opções para negociar a aquisição do insumo, básico para a produção de milho.

O mercado de híbridos triplo e duplo também apresentou alto grau de concentração no ano de 2000. As quatro maiores empresas representaram 82% da comercialização, e poderiam perfeitamente exercer poder exploratório de mercado: além de não haver opção de compra entre marcas, com o grau de concentração elevado, as empresas poderiam aumentar os preços e piorar a qualidade dos produtos. Devem ser observados com cuidado os efeitos possíveis de tais estratégias de empresas nacionais e internacionais sobre o ambiente econômico.

- **Soja** – o processo de criação de sementes de soja consiste na autofecundação da planta, o que não permite diferenciações por tipos de híbrido. Mas, assim como o setor de sementes de milho, os avanços na produção de sementes de soja têm contribuído para a criação de novas sementes, com ganhos em produtividade e resistência a pragas e doenças.

Essa diversidade de sementes amplia o grau de substituição de uma marca por outra, pois o produtor tem a liberdade de escolher entre diferentes qualidades. Novas sementes, porém, podem ser produzidas na safra seguinte a partir das adquiridas pelo produtor na safra anterior, o que dificulta a possibilidade de exercício do poder de mercado por parte das empresas produtoras.

No mercado mundial atuam grandes empresas, como a Pioneer, a Monsanto, a Novartis e algumas financiadas com recursos públicos. No mercado nacional atuam a Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, financiada com recursos públicos), Monsoy, Coodetec e Dois Marcos, cujos objetivos consistem em explorar as possibilidades de expansão da área agricultável e o potencial de ganho de rendimento e qualidade do produto nacional. Essas sementes devem ser desenvolvidas nas regiões onde serão cultivadas, definindo o mercado geográfico em que se concentram as empresas do setor.

Com o intuito de vender pacotes fechados de sementes que reagem a determinados defensivos, as grandes corporações vêm adquirindo, por meio de fusões e aquisições, empresas de defensivos

Grandes produtoras de sementes, como a Monsanto, Pioneer e AgrEvo, vêm adotando práticas de verticalização de suas atividades para aumentar sua eficiência, reduzindo custos de transação e aumentando a receita líquida. Além de atuarem em P&D e comercialização de algumas sementes, exercem essas atividades na criação de outras, por meio de aquisição de bancos de germoplasmas de outras empresas. Segundo a Embrapa (1998), dados de agosto de 1998 mostram que 10 empresas representam 30% do mercado mundial de sementes, tendência distante de se estabilizar.

Tais estratégias para gerar economia de custos transacionais, melhoria na logística de materiais e conseqüente aumento das margens líquidas podem ser benéficas ao ambiente econômico, aumentando a eficiência das empresas, ou maléficas, promovendo poder exploratório de umas empresas sobre outras.

O grau de concentração do setor de 1997 e 1999 das quatro maiores empresas teve razão de concentração de aproximadamente 94% e 96%. Não se obtiveram informações em relação aos demais anos da década de 1990. Sabe-se que os demais atos de concentração que envolveram empresas do setor sementeiro de soja tratavam de licenciamento de P&D e contratos de comercialização de sementes melhoradas – que, segundo o Guia de análise econômica do SBDC, não promovem alteração do ambiente econômico.
Em relação ao mercado regionalizado de sementes de soja, com base nos dados fornecidos pela Seae/MF, a participação das quatro maiores empresas, nos estados de Minas Gerais e Goiás em 1999, é alta – CR4 de aproximadamente 89%. Os dados provam que o setor está fortemente oligopolizado e as empresas podem praticar exercício coordenado de poder de mercado, prejudicando, assim, a tomada de decisões do produtor rural quanto às aquisições de sementes de soja.

- **Sorgo** – a indústria dessas sementes se divide em dois mercados distintos, sorgo granífero e sorgo forrageiro. É praticamente nula a substituição de uma semente por outra, embora o forrageiro possa ser substituído pelo granífero, troca que não é economicamente viável para o agricultor. Mas como no caso da soja, as sementes de sorgo podem ser produzidas até mesmo por um pequeno produtor.

As sementes também devem estar adaptadas às condições edafoclimáticas dos países a que se destinam, e a diversidade de condições entre os países dificulta a importação desses produtos. Dentro do território nacional, no entanto, as sementes se encontram sob condições de cultivo em todas as regiões, e considera-se como dimensão geográfica para produção das sementes de sorgo todo o território nacional.

Devido às condições restritas de importação e à imensa demanda de recursos em P&D, o mercado de sementes de sorgo está oligopolizado. Não fosse a facilidade de reproduzir essas sementes, poderia gerar-se daí poder exploratório de umas empresas sobre as outras e sobre o produtor rural.

O mercado de sementes de sorgo é bem reduzido, pois essas sementes são ainda pouco usadas pelos agropecuaristas brasileiros. A razão de concentração das quatro maiores empresas (CR4) foi elevada nos anos em que houve atos de concentração no setor (*tabela 4*).

Não foi possível obter informações quanto à CR4 no mercado de sorgo forrageiro para 1998, 1999 e 2000, devido às aquisições e fusões que ocorreram somente no ano de 1998. Os dados de participação das quatro maiores empresas são referentes ao exercício anterior ao que ocorreu o ato de concentração.

O mercado de sorgo granífero apresenta-se bastante concentrado, com participação das quatro maiores empresas acima de 75%, em todos os anos pesquisados. Segundo o SBDC, isso viabilizaria o exercício coordenado do poder de mercado característico do oligopólio. Em relação à participação das principais empresas do segmento de sorgo forrageiro, em 1998 a CR4 era de 85%; portanto, o mercado também já se apresentava bem concentrado.

Poder de mercado

Na maioria dos mercados analisados, a razão de concentração – participação das quatro maiores empresas – é alta e possibilita exercício de poder de mercado. Mas existem fatores, segundo as teorias da organização industrial e da economia dos custos de transação, que contestam essa possibilidade. Além disso, a análise dos efeitos líquidos dos atos de concentração é a metodologia adotada pela lei antitruste em vigor seguida pelo SBDC.

A facilidade de entrada e a rivalidade efetiva nos mercados relevantes de defensivos mostram que é pouca ou inexiste, em alguns casos, a possibilidade de exercício de poder de mercado

- **Indústria de fertilizantes** – a participação das empresas nacionais no mercado de matérias-primas básicas e intermediárias, especialmente no mercado de rocha fosfática, está diminuindo, embora a demanda de fertilizantes tenha crescido por causa do esgotamento desses recursos não-renováveis. A substituição desses e de outros produtos da cadeia tem sido provida por importações, que vêm crescendo recentemente. Como as importações estão presentes nesse mercado, a disputa se dá por meio de redução nos custos e melhoria na qualidade dos produtos. No caso de um eventual aumento de preços de matérias-primas por parte das empresas concentradas, existe a possibilidade de importar, que garante às empresas misturadoras alternativas de oferta desses produtos.

  As principais operações de fusões e aquisições, envolvendo as grandes corporações da indústria de fertilizantes, proporcionaram a essas empresas ganhos em escala, com ampliação horizontal das linhas de produção, e de escopo por integração vertical, passando a atuar em todos os segmentos da cadeia produtiva. Isso permite às empresas adquirirem matérias-primas por meio de estabelecimento de contrato de aquisição com uma só empresa. As empresas concentradas reduzem assim custos transacionais, o que se reflete nos preços dos produtos finais, e as pequenas empresas também diminuem seus custos de produção, comprando matérias-primas a preços mais baixos.

  No segmento de fertilizantes compostos atua grande número de empresas misturadoras de fertilizantes básicos de pequeno porte. O setor é bastante pulverizado, em virtude dos baixos custos com a implantação de aparelhos misturadores e fácil acesso aos canais de distribuição de matérias-primas, que minimizam as barreiras à entrada.

  O agricultor tem a sua disposição uma gama imensa de produtos que atendem às necessidades físicas e químicas do solo cultivado. Entre diferentes receitas técnicas de incorporação de nutrientes, o produtor rural encontra o fertilizante adequado às exigências.

- **Indústria de sementes** – apesar do alto grau de investimento em P&D para a produção de sementes melhoradas, o mesmo não ocorre para a comercialização. Basta às empresas entrantes estabelecerem contratos de franquia e distribuição para venderem os produtos com tecnologia desenvolvida por empresas de grande porte. Além disso, a indústria sementeira é dotada de órgãos e entidades, governamentais e privados (Embrapa e Abrasem), que dão suporte ao desenvolvimento e comercialização de sementes com maior potencial produtivo.

  Existem sementes, como a soja e o sorgo, que permitem substituição pela produção própria. Isso estimula as empresas a produzirem novas sementes com maior ganho em produtividade, para que o produtor lhes dê preferência em vez de produzi-las ele próprio.

  As grandes corporações produtoras de sementes, a maioria de capital estrangeiro, vêm adotando práticas de verticalização de suas atividades pelo aumento de eficiência conseqüente dessas operações, reduzindo custos de transação e aumentando a receita líquida. Além de atuar em P&D e comercialização de algumas sementes, passam a atuar na criação de outras, por meio de aquisição de bancos de

germoplasmas de outras empresas. Ampliam seus nichos de mercado, produzindo a custos menores do que outras empresas que não possuem tecnologia adequada.

É comum ainda nesse mercado as empresas atuarem em outros setores, como no de defensivos. Com o intuito de vender pacotes fechados de sementes que reagem a determinados defensivos, as grandes corporações vêm adquirindo, por meio de fusões e aquisições, empresas de defensivos. Embora essa prática seja de natureza anticoncorrencial e de o SBDC estar atuando de forma pró-ativa nesses casos, integrações entre os dois setores vêm ocorrendo. Mesmo que não vendam pacotes tecnológicos fechados aos produtores rurais, muitas vezes eles pagam por mais de um produto de determinada empresa em diferentes mercados, por estarem adquirindo produtos que atendem a suas necessidades. Os ganhos de eficiência das empresas se refletem diretamente sobre os preços de seus produtos.

As economias de escala e de escopo permitem ao agricultor, pequeno, médio ou grande, sementes que se adequam ao que ele deseja. Assim, um produtor encontra, numa mesma empresa, sementes de diversas culturas e de diferentes potenciais produtivos.

- **Indústria de defensivos** – inúmeras foram as fusões e aquisições ocorridas nesse setor. Como a rivalidade é efetiva entre as empresas de defensivos devido à presença dos produtos genéricos, as grandes corporações adotam como estratégia a ampliação de atuação nos mercados, forma de atuarem em diferentes nichos, e integração vertical, detendo algumas das principais matérias-primas para fabricação de seus produtos. Como a patente da maioria dos produtos está vencida, a maior parte das empresas adquire a custos mais baixos os princípios ativos de defensivos, fazendo com que se minimizem seus custos totais.

A facilidade de entrada e a rivalidade efetiva nos mercados relevantes de defensivos mostram que é pouca ou inexiste, em alguns casos, a possibilidade de exercício de poder de mercado – sendo esse um dos fatores que se referem a impactos negativos sobre o setor. As principais razões são a inexistência de proteção de patente em vários produtos e a existência de produtos com o mesmo princípio ativo, comercializados por empresas concorrentes.

As operações de concentração econômica da indústria de insumos agrícolas geraram ao agricultor economias de escala e de escopo e a introdução de novas tecnologias e assistências técnicas especializadas

As grandes corporações, que realizaram a grande maioria dos atos de concentração da indústria de defensivos, ofertam, após operações de concentração horizontal e vertical – além de integração com outros setores, por exemplo o setor de sementes –, um *mix* de produtos em diversos mercados relevantes. Desse modo, o produtor tem a sua disposição uma gama imensa de produtos da mesma marca, se for de seu interesse. Grande parte das operações permitiu maior eficiência das empresas, reduzindo custos transacionais. A verticalização proporciona, em um ambiente em concorrência, redução de custos e, portanto, maior acesso ao produto pelo público consumidor.

A agricultura aumentou sua demanda de insumos, inovações tecnológicas, para gerar ganhos de produtividade e contribuir para a expansão econômica do Brasil. Se dificuldades, como a abertura dos mercados, forte concorrência entre empresas nacionais e multinacionais, foram fatores suficientes para que as grandes corporações investissem seus recursos financeiros em diversos setores do agribusiness brasileiro, mudanças paradigmáticas e intensificação do setor agrícola também constituem fortes argumentos para o processo de reestruturação.

Em todos os mercados relevantes identificados a concentração é intensa. Mas a pesquisa mostrou que essa concentração não é homogênea. Diferentes estratégias, a maioria com ênfase em fusões e aquisições, reestruturaram cada segmento em graus mais ou menos acentuados.

Há especificidades em cada segmento de cada indústria e o processo de reestruturação não atingiu só as empresas ativas do setor, mas também as novas e principalmente o produtor rural, sobre sobre cujo bem-estar econômico os efeitos foram positivos e negativos.

As operações de concentração econômica da indústria de insumos agrícolas geraram ao agricultor, por um lado, economias de escala e de escopo, introdução de novas tecnologias e assistências técnicas especializadas, propiciando ganhos de produtividade e qualidade nos produtos finais oriundos do campo. Mas as empresas podem exercer poder de mercado, devido à concentração elevada, horizontal e vertical. Isso reduz a competição e pode contribuir para aumentar os preços dos produtos e reduzir sua qualidade. Possíveis condutas anticompetitivas devem ser alvo da atenção das autoridades antitrustes.

Gustavo Rodrigues Prado *é administrador de empresas pela Universidade Federal de Lavras (Ufla) e técnico da Secretaria de Política Agrícola. Este artigo é parte da monografia, entregue como requisito da disciplina de Estágio Supervisionado na Ufla, realizado na Secretaria de Acompanhamento Econômico (Seae) do Ministério da Fazenda.*

[1] Todas as informações de mercados relevantes e participação de mercado, levantados neste trabalho, foram retiradas dos pareceres elaborados pela Seae/MF, disponíveis no site: http//www.fazenda.gov.br/seae/documentos/pareceres/Pareceres.html. Foi utilizada uma amostragem universo, ou seja, analisaram-se todos os pareceres disponíveis de atos de concentração na indústria de insumos.

[2] Os produtos principais (MAP, DAP, SFT e o SFS) respondem por cerca de 92% da oferta de fosfato (P_2O_5) no país.