Economía

Empresas líderes del mercado mundial de semillas y fitosanitarios

Julio Calzada- Franco Ramseyer

En el año 2015, seis firmas dominaron las ventas mundiales de semillas, biotecnología y agroquímicos. Estas compañías son denominadas las "Big Six". Un mercado con cambios importantes en los últimos tiempos a nivel internacional.

En la presente nota analizamos información basada en un artículo redactado por James M. MacDonald, especialista del Servicio de Investigación Económica del USDA. En el mismo se investiga cuáles son las empresas más relevantes a nivel mundial en lo que respecta a los mercados de semillas y fitosanitarios, y las recientes fusiones que se produjeron entre las mismas.

El artículo retoma una investigación previa hecha por el propio MacDonald. En la misma, se daba cuenta de que en el año 2015 las ventas mundiales de semillas y fitosanitarios estaban dominadas por seis empresas: BASF, Bayer, Dow Chemical, DuPont, Monsanto y Syngenta, mejor conocidas como las "*Big Six*". Estas firmas producían y vendían productos de protección de cultivos como pesticidas (principalmente herbicidas, insecticidas y fungicidas) y tratamientos de semillas. También, mediante importantes inversiones en Investigación y Desarrollo (I+D), desarrollaban semillas genéticamente modificadas que gozaban de ciertos atributos, como tolerancia a herbicidas o a distintos tipos de insectos.

En los años 2015 y 2016, se anunciaron tres fusiones que involucraban a cinco de estas seis grandes empresas. Las operaciones estuvieron bajo el control de distintas agencias que controlan que no se verifique condiciones de monopolio y que se asegure la competencia. Entre los años 2017 y 2018 se completaron las fusiones, luego de que las compañías involucradas aceptaran desprenderse de algunos de sus activos, vendiéndoselos a otras empresas del sector para asegurar las condiciones de competencia. Las tres fusiones que habían avanzado eran las siguientes: Dow Chemical y DuPont, ChemChina con Syngenta, y Bayer con Monsanto. Es decir, cinco de las "*Big Six*" estaban involucradas en estas combinaciones, exceptuando sólo a BASF.

Cada una de estas empresas tiene un perfil distintivo: algunas se inclinan más hacia el lado de las semillas y la biotecnología, mientras que otras se vuelcan mayormente hacia la producción y perfeccionamiento de fitosanitarios; a pesar de que casi todas se desenvuelven en ambos mercados. En el cuadro que se adjunta se resumen las ventas de cada una de estas firmas en el año 2015, distinguiendo entre semillas y biotecnología, por un lado, y fitosanitarios, por el otro.

Las tres fusiones estuvieron sujetas a revisión por parte de agencias antimonopolio (antitrust) en Estados Unidos y la Unión Europea, los dos mercados más grandes para los productos de estas firmas, así como por agencias en Australia, Brasil, Canadá, China, India y Sudáfrica.

El informe del USDA comenta el proceso de cada una de las fusiones mencionadas.

Fusión de Dow Chemical y DuPont

En diciembre de 2015, las dos compañías estadounidenses Dow Chemical y DuPont propusieron fusionarse y luego dividir la entidad en tres empresas independientes y más especializadas. Una de las nuevas empresas combinaría los negocios de semillas y de fitosanitarios, otra se centraría en la ciencia de los materiales, y la última en productos químicos especializados.

Esta propuesta fue analizada por la división antimonopolio del Departamento de Justicia de los Estados Unidos (DOJ por sus siglas en inglés). El DOJ manifestó preocupación por dos mercados de herbicidas, en donde la fusión podría generar excesiva concentración. Uno de estos mercados es el de herbicidas que se utilizan para el control de malezas en el trigo de invierno, ya que DuPont producía el producto de mayores ventas, mientras que Dow Chemical recientemente había introducido una fórmula que cumplía las mismas funciones. El segundo mercado bajo la lupa del DOJ fue el de

insecticidas para combatir plagas tales como las larvas de polilla y los escarabajos, en donde Dow y DuPont eran los dos líderes en ventas.

El organismo revisor argumentó que las firmas combinadas controlarían el 40% de las ventas de herbicidas para control de malezas de trigo de invierno, mientras que en el caso de los insecticidas para las plagas mencionadas el *market-share* ascendería a 75%, lo suficiente como para que se puedan fijar precios por encima de los que predominarían en condiciones de competencia. Asimismo, el DOJ afirmaba que la rivalidad competitiva entre Dow y DuPont había fomentado el desarrollo y la introducción de nuevos productos en estos mercados, y que su unión disolvería estos beneficios. La Comisión Europea expresó preocupaciones similares, aunque también cuestionó los mercados de herbicidas para cereales, oleaginosas y arroz.

La solución acordada fue que DuPont se desprendiera de parte de sus activos en los antedichos mercados de pesticidas, los que mayor concentración generarían. Estos activos fueron vendidos a la estadounidense FMC Corporation, que fabrica pesticidas y productos derivados del litio. A su vez, a Dow Chemical se le solicitó que desinvirtiera en algunos mercados de químicos que no están relacionados a la agricultura.

Por último, el informe del USDA menciona que las autoridades brasileñas manifestaron su preocupación en relación a los mercados de semillas de maíz, en los que las dos empresas eran competidores, y aprobaron la fusión sólo con la condición de que Dow realizara una venta de activos, que fueron transferidos a CITIC Agri Fund, una división de la compañía estatal china CITIC Ltd.

Luego de cumplir con todo lo solicitado, Dow Chemical y DuPont completaron su fusión, y se creó la sub empresa especializada Corteva en los mercados concernientes a semillas y agroquímicos.

Fusión de ChemChina con Syngenta

En febrero de 2016, la empresa estatal china China National Chemical Corporation (ChemChina) ofreció un desembolso de US$ 43 mil millones para comprar a la suiza Syngenta.

La aprobación de esta fusión fue evaluada por la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos (FTC por sus siglas en inglés). La revisión se centró particularmente en tres mercados de pesticidas: Paraquat, Abamectin y Clorotalonil, en los cuales la unión de las empresas podría hacer peligrar la competencia, dado que en los tres casos Syngenta era el principal vendedor, mientras que Adan, una subsidiaria de ChemChina, era la segunda mayor productora de versiones genéricas de estos químicos.

La FTC calculó que las firmas combinadas acapararían el 60% de las ventas de Paraquat, y el 80% y 40% en las ventas de Abamectin y Clorotalonil, respectivamente. Por lo tanto, el organismo aprobó la unión de estas empresas, sujeto a la condición de que ChemChina realizara un proceso de desinversión en estos tres mercados, con lo cual los activos fueron vendidos a la compañía californiana American Vanguard.

Las autoridades europeas también aprobaron la fusión, exigiendo una desinversión similar en otras líneas de pesticidas comercializadas en Europa.

Fusión de Bayer con Monsanto

En septiembre de 2016, la compañía alemana Bayer ofreció US$ 66 mil millones para comprar a la estadounidense Monsanto. Estas dos empresas habían sido la número uno y número tres en cuanto a monto vendido de semillas y agroquímicos en el año 2015, con Monsanto especializándose mayormente en el rubro de semillas y biotecnología (aunque también ocupaba el puesto número 5 dentro de los *"Big Six"* en cuanto a ventas de fitosanitarios), mientras que Bayer lo hacía en fitosanitarios.

El caso de esta fusión también fue revisado por el DOJ en los Estados Unidos, y se identificaron numerosos mercados en donde había riesgo de que se generase poder monopólico.

Una de estas preocupaciones giraba en torno a la soja. Desde la década del '90, Monsanto lideraba el mercado de semillas de soja transgénica, y además era el único proveedor de un tratamiento para generar tolerancia a herbicidas (las demás firmas que realizaban este tratamiento, patentado por Monsanto, requerían una autorización). Estas alteraciones brindan tolerancia al glifosato, comercializado por Monsanto con el nombre comercial Roundup. Por otro lado, Bayer también se había estado expandiendo en el mercado de soja en la última década, y dentro de sus patentes contaba con un tratamiento que generaba resistencia al glufosinato, que la propia empresa vendía a través de su marca Liberty.

Respecto al maíz, la controversia se generó a raíz de que Bayer vendía a Monsanto y a otros productores de semillas un producto de gran importancia llamado Poncho, que es el único tratamiento efectivo contra los gusanos de las raíces del maíz. Si bien Bayer no vendía semillas de maíz, el DOJ consideró que la fusión afectaría la competencia en este mercado, ya que un Monsanto-Bayer combinado tendría el incentivo de cobrar precios más altos por Poncho a otros productores de semillas de maíz, o denegarles el acceso al tratamiento por completo.

Otros mercados que generaban inquietud al ente revisor eran, por un lado, el de semillas de algodón genéticamente modificadas, en el cual las dos empresas combinadas captarían prácticamente la totalidad del mercado. Por otra parte, la fusión generaría también gran concentración en las ventas de semillas transgénicas de canola. El DOJ también mostró preocupación en lo que respecta a la comercialización de recubrimientos de semillas de maíz, algodón y soja, para dar protección contra insectos y hongos, ya que Bayer y Monsanto eran dos grandes competidores en estos mercados, y su unificación eliminaría los beneficios de la competencia. Por último, el Departamento de Justicia de los Estados Unidos argumentó que habría gran poder de mercado en los mercados de semillas de cinco vegetales: zanahorias, pepinos, cebollas, tomates y sandías.

La fusión entre estas compañías recién se hizo efectiva en junio de 2018, luego de que Bayer vendiese una considerable cantidad de activos a la otra gran firma alemana, BASF. En particular, BASF adquirió todos los negocios de semilla de soja, canola y vegetales de Bayer y la mayor parte de su negocio de semillas de algodón, así como las capacidades de Investigación y Desarrollo (I+D) para los cultivos antedichos y para el trigo híbrido. También se vendieron a BASF varios negocios de herbicidas, productos para el tratamiento de semillas, y un negocio de agricultura digital de Bayer, cuyo objetivo es desarrollar información integral sobre los atributos del suelo, el clima y el rendimiento de semillas y productos químicos para apoyar las tecnologías agrícolas de precisión y la toma de decisiones de los agricultores.