

## Insumos

## Defensivo genérico

COM uma estimativa inicial de receita total na casa de US\$3,7 bilhões em 2005, o setor de defensivos encerrou o ano com US\$4,1 bilhões, 7,5% abaixo de 2004. Se no ano passado as perdas na safra de grãos no Sul, devido à estiagem, foram motivo de preocupação, agora, é a rentabilidade dos agricultores a razão do problema.

Para 2006, o setor aguarda nova queda, próxima de 10%, ainda em função da crise dos grãos e do alto índice de inadimplência, que, segundo a Associação Nacional de Defesa Vegetal, ultrapassa US\$1 bilhão

O agricultor encontra dificuldades para fechar as contas, por causa da queda do dólar em relação ao real, e o efeito é sentido por toda a cadeia de insumos.

O índice de inadimplência no setor de defensivos continua alto, próximo de R\$2 bilhões. A estimativa considera os insu-

mos não pagos pelos produtores no fim da safra, já que as indústrias de agroquímicos tradicionalmente financiam a venda aos agricultores, que pagam após a colheita.

Em 2005, a inadimplência estava entre R\$2 bilhões e R\$3 bilhões. Parte desse montante foi refinanciado com a liberação, pelo governo federal, de R\$4 bilhões do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) para prorrogação das dívidas da safra 2004/05.

Apesar da dificuldade dos últimos dois anos, a procura crescente dos produtores por defensivos agrícolas genéricos ajudou as indústrias a crescerem no mercado brasileiro, empresas de diferentes portes, mesmo com a crise enfrentada pelo setor de grãos, conseguiram praticamente duplicar o faturamento.

Com preços normalmente mais competitivos, os agricultores optam pela maior aquisição de produtos genéricos, em lugar dos defensivos com patente, seja de multinacionais ou de empresas independentes. Sem estatísticas oficiais, quando se faz uma sondagem entre as empresas sobre as vendas dos genéricos, se constata um sentimento comum de procura mais elevada nessa área de produtos.

De acordo com a Associação Brasileira dos Defensivos Genéricos (Aenda), a participação dos genéricos na comercia-



lização dos agroquímicos passa de 40%. No mundo, a taxa passa de 60%. No horizonte dos próximos cinco anos, há uma tendência de crescimento no Brasil para até 70%, à medida que o governo federal aprove os pedidos de liberação comercial de produtos.

A crítica é generalizada sobre a demora do governo na liberação dos registros de novos produtos por equivalência. Dos 250 pedidos em análise nos ministérios, somente três foram aprovados – glifosato (Atanor), paraquat (Sinon) e carbendazin (Rotam do Brasil). Uma concorrência acirrada dos genéricos pressiona para baixo os preços. De 438 ingredientes ativos liberados, três quartos são ofertados por uma só empresa.

As estratégias das empresas variam. Algumas apostam nos genéricos, e outras, nos em produtos com patente. O tamanho do portfólio varia de acordo a capacidade de colocação dos produtos no mercado. Não adianta ter dezenas de defensivos, mas com pequenas chances de venda. ■

**Defensivos agrícolas:  
faturamento das empresas  
(US\$ milhões)**

	2003	2004	2005
Syngenta	470	650	715
Bayer	521	780	584
Basf	420	640	567
Monsanto	290	330	320
DuPont	219	250	287
Milenia	180	248	265
Agripec	115	210	238
Dow	250	300	225
FMC	138	180	216
Nortox	120	200	140

Fonte: Sindag/AENDA