

## **Números recentes do setor de defensivos brasileiro**

Marcella Moreira Menten\*

O agronegócio brasileiro é um importante setor para a economia do país. Em 2011, o PIB do agronegócio representou 22,74% do PIB brasileiro, totalizando R\$ 822,9 bilhões. Do conjunto total de insumos, produtos e serviços que compõe o agronegócio brasileiro, destaca-se o setor de defensivos agrícolas, insumo indispensável para garantir uma boa colheita, tanto em termos sanitários quanto de produtividade. Em 2011, o mercado de defensivos movimentou cerca de US\$ 8,5 bilhões no Brasil, aumento de 16,4% em relação ao ano de 2010, quando o valor de vendas atingiu US\$ 7,3 bilhões (SINDAG, 2011).

Deste modo, no setor de defensivos agrícolas, o Brasil se mostra um importante mercado. No ano de 2010, o país contribuiu com pouco mais de 15% das vendas de defensivos realizadas no mundo (ABIFINA, AENDA, FAO, SINDAG; 2011). Ainda assim entre os grandes países agrícolas, o Brasil apresenta um dos menores investimentos por tonelada produzida e por área plantada. Segundo dados da FAO e Amis Global (2007), o consumo de agrotóxicos no Brasil por unidade de área foi de US\$ 88/ha e por produção US\$ 7,4/t. No Japão, respectivamente, foi de US\$ 851/ha e US\$ 73/t; na França de US\$ 197/ha e US\$ 22/t.

Há cerca de 85 empresas produtoras de defensivos agrícolas no país, mas apenas parte delas com parcela significativa do mercado. Segundo dados da AENDA (2010), as 3 maiores empresas no Brasil detinham quase 50% do mercado, e os dez maiores, 82%.

Os defensivos agrícolas podem percorrer três caminhos diferentes para chegar nas mãos dos produtores: 49% das vendas são realizadas através das revendas, 24% são feitas através de cooperativas e 27% são vendas diretas (empresa-produtor). No Brasil, as vendas dos agrotóxicos são marcadas por forte sazonalidade: 70% das vendas concentram-se no segundo semestre do ano (SINDAG, 2011).

Em 2011, os inseticidas lideraram as vendas de produtos fitossanitários, representando cerca de 35% das vendas totais de defensivos. Em seguida, os herbicidas responderam por 32,3% das vendas, fungicidas por 27,3% e acaricidas e outros produtos por 5,8%. Foram vendidos 826,6 mil toneladas de defensivos (produtos comerciais) – os herbicidas representaram 49% desse total, inseticidas e herbicidas empataram com 21% da quantidade vendida e acaricidas e outros produtos responderam por 9%. Por fim, considerando a quantidade vendida de ingrediente ativo, os herbicidas responderam por 54% do total, fungicidas por 18%, inseticidas por 17% e acaricidas e outros produtos por 11%, totalizando uma quantidade de 352 mil toneladas de ingredientes ativos. Do valor total vendido de defensivos, 57% destes eram produtos genéricos e 43% eram especialidades. Em termos de quantidade de produto comercial vendido, os genéricos somam 71% e as especialidades 29%.

Considerando as vendas por culturas, a soja lidera a lista com 43,5%, seguida por algodão (12,5%), cana (11,5%), milho (8,7%), café (3,7%), citros (3%) e as outras culturas somam 17%. O Mato Grosso é o estado líder em vendas (21%), seguido por São Paulo (15%), Paraná (12%), Rio Grande do Sul (10%), Goiás (10%), Minas Gerais (8%), Bahia (8%), Mato Grosso do Sul (5%), Santa Catarina (2%) e outros (9%).

No Brasil, o setor regulado de defensivos agrícolas é representado pelas indústrias e canais de distribuição. Entre as principais entidades do setor, destaca-se o Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Agrícola (SINDAG), que possui 51 empresas associadas, representando 98% do setor. A Associação Nacional de Defesa Vegetal (ANDEF) representa 14 empresas de defensivos que realizam Pesquisa & Desenvolvimento e que estão relacionadas à CropLife. A ABIFINA é a entidade de classe que representa o complexo industrial da química fina e suas especialidades no Brasil e a Associação Brasileira dos Defensivos Genéricos (AENDA) representa as empresas de genéricos. A distribuição de defensivos agrícolas é realizada pelas revendas (cerca de 6.000), representadas pela ANDAV, e cooperativas agrícolas (1.550), representadas pela OCB. Por fim, o Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (inPEV) é a entidade responsável por gerir a destinação final de embalagens vazias de agrotóxicos.

Para um defensivo chegar ao mercado, são dedicados cerca de 12 anos de pesquisa e o investimento é de cerca de US\$ 300 milhões. O processo de registro para permitir a utilização pelo agricultor envolve avaliações realizadas pelo setor regulador: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) e Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA). O tempo médio para um defensivo ser registrado é de 33 meses e envolve um custo de US\$ 40-50 milhões.

Um dos maiores “gargalos” do setor é a morosidade para registro de novos defensivos. Outros desafios referem-se ao registro de produtos com pequeno suporte fitossanitário (“minor-crops”), mistura em tanque e melhor comunicação/transparência com a sociedade.

Assim, conclui-se que o setor de defensivos agrícolas é um setor altamente regulamentado, garantindo a qualidade cada vez melhor dos defensivos utilizados no Brasil. Os defensivos mostram-se como insumo indispensável para a produção agrícola e possuem importante papel no crescimento sustentável do agronegócio brasileiro.

\* **Marcela Moreira Menten** é graduanda em engenheira agrônoma pela ESALQ-USP e membro da equipe Uni.Business (e-mail: [marcella.menten@unibusiness.org](mailto:marcella.menten@unibusiness.org)).

