te um quarto do total. Não obstante, com o recrudescimento da cotonicultura em anos recentes no Brasil central, as entregas de fungicidas tiveram acelerado aumento.

As empresas continuam a carregar inadimplência em suas vendas e negociam diretamente com os clientes. A situação melhorou um pouco e o faturamento de 2000 voltou a mostrar crescimento. O valor apurado revela variação positiva de 8% e chega perto do nível recorde atingido em 1998. O ritmo da desvalorização do real é também uma preocupação para 2001, ante a grande dependência de matérias-primas importadas e a dificuldade de repassar seus custos para o produto final.

Em meio a toda dificuldade comercial do último biênio, as operações de fusão e aquisição correm soltas entre as empresas que atuam no mercado nacional. As companhias *top* do *ranking* mudam de acordo com os negócios que passam a integrar suas carteiras. Em 2000 a Basf comprou a Cyanamid e foi criada a Syngenta, fruto da união entre a Novartis e a Zeneca. Já em 2001 a Dow adquiriu a Rohm-and-Haas e muito provavelmente outras operações desse tipo se sucederão ao longo do ano (**L.A.P. e R.A.**).

# *Vendas surpreendem*

*Ao contrário do que costumava ocorrer, as vendas de calcário tiveram bom desempenho na safra*

O desempenho das vendas no último trimestre de 2000 causou enorme surpresa até mesmo às empresas do setor. No período de plantio da safra de verão, concentrado entre setembro e outubro, as entregas estavam lentas. As perspectivas eram de um desempenho inferior ao de 1999.

Normalmente, o pico da comercialização ocorre de 60 a 90 dias antes da semeadura. A calagem é uma operação realizada com os trabalhos de preparo do solo.

Do ponto de vista técnico, a relação entre quantidade de adubo e calcário guarda uma relação de 1:4. No Brasil o índice tem ficado em torno de 1:1 nos últimos anos. Há muito espaço para crescimento.

Com o aumento na comercialização dos fertilizantes na safra 2000/01, seria de esperar uma expansão nas vendas dos corretivos, o que não estava acontecendo na prática.

Ao contrário do Moderfrota, o Prosolo não tem estimulado devidamente o agricultor a utilizar a calagem. As margens de repasse dos recursos são baixas e os bancos não se interessam em trabalhar nessa linha de crédito. O Banco do Brasil tem sido o grande agente financeiro, mas a falta de cadastro dos clientes enquadrados na securitização e no Pesa limita o número de empréstimos.

Diante de tal quadro, o crescimento de quase 30% nas vendas de calcário foi um resultado considerado surpreendente. A alavancagem aconteceu principalmente em Mato Grosso, impulsionada pela expansão da cotonicultura, onde as vendas passaram de 1,7 milhão de toneladas para 3,7 milhões.

Os estados de Minas Gerais e Goiás também tiveram ótimo comportamento, com as entregas passando, respectivamente, de 2,1 milhões para 2,9 milhões de toneladas e de 1,9 milhão para 2,5 milhões de toneladas. O preço de entrega posto fábrica gira a R$13 a tonelada e o frete em muitos casos chega a quadruplicar esse valor.

