

# Aumenta el volumen de ventas de fitosanitarios

El sector está viviendo un proceso de concentración empresarial

Al hablar del sector fitosanitario es inevitable mencionar a la Asociación Empresarial para la Protección de las Plantas (AEPLA) como fuente de información fiable, ya que agrupa a más del 90% de los fabricantes españoles del sector.

● ANABEL PASCUAL. Periodista.

**E**l mercado fitosanitario nacional está cada vez mejor situado. Hoy por hoy España representa, en términos globales, el quinto mercado a nivel europeo, por detrás de Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido. No obstante, el director general de AEPLA, Luis Roy, matiza que «al hacer la conversión en euros, las monedas fuertes como la libra esterlina salen beneficiadas en detrimento de la peseta. Sin embargo, en lo que se refiere al mercado de los insecticidas, nematocidas y acaricidas, España está en segunda posición siguiendo a Francia».

Durante los últimos años hemos visto que el sector de la fitosanidad ha experimentado un crecimiento importante de sus ventas. Sin embargo, este aumento de las ventas en pesetas no va en correlación con las toneladas vendidas.

El director general de AEPLA explicó a Vida Rural que «esto tiene una explicación bien sencilla y es que aunque el mercado en pesetas de los productos fitosanitarios aumenta paulatinamente, las ventas en toneladas van sufriendo una importante regresión. La razón principal es que se están empleando los productos en dosis cada vez menores y son tratamientos cada vez más selectivos». Para Roy esto es muy significativo porque demuestra que los productos se están utilizando cada vez mejor. «Los agricultores tratan sus cultivos cuando los umbrales económicos están superados. Es decir, cuando el agricultor sabe que el tratamiento le va a costar menos dinero que lo que va a dejar de percibir por pérdidas de cosechas sin hacer el tratamiento».

Según datos de la Asociación: «el descenso en el uso de materia activa es el resultado de nuevos productos que, aplicados en dosis mucho más bajas, de hasta gramos por hectáreas, reducen de forma



Se están aplicando productos en dosis cada vez menores y tratamientos más efectivos

insospechada su posible impacto en el medio».

## Siguen aumentando las ventas en fitosanitarios

El ejercicio de 1996 se cerró con unas ventas de más de 84.000 millones de pesetas, aumentando con respecto a 1995 un 16,5%, mientras que el volumen de ventas fue de 30.000 t, descendiendo 5.000 t el año pasado en relación con 1995.

El aumento en el gasto de fitosanitarios en España se ha visto favorecido durante las dos últimas temporadas por el cambio de las condiciones climáticas ya que, después de un período de sequía que se prolongó durante los años 1991 a 1994, a partir de 1995 los cultivos se han visto favorecidos por las precipitaciones. En algunas cosechas se ha llegado a superar en más de un 50% la media alcanzada durante el mismo período del año anterior.

Nuestra revista ha podido saber que las

ventas de productos fitosanitarios del tercer trimestre se sitúan en más de 74.000 millones de pesetas, suponiendo un aumento del 7,8%, comparándolo con el mismo período del año anterior. Para Roy este aumento se debe «a las altas temperaturas registradas durante el tercer trimestre, atípicas en otros años, por lo que la proliferación de plagas e insectos ha sido mayor».

Las Comunidades Autónomas que mayor cantidad de productos fitosanitarios consumen son Andalucía, la Comunidad Valenciana y Cataluña, tendencia que se espera se repita al final de 1997.

Los productos más requeridos por estas Comunidades son los insecticidas para cultivos tales como cítricos, frutales u hortalizas y los herbicidas en cereales, arroz o remolacha por poner un ejemplo.

Solamente Andalucía ha representado durante 1996 el 29% del total de las ventas. Mientras que la provincia que más ha invertido en fitosanitarios es Almería con

casi 7.000 millones de pesetas gastados en insecticidas y más de 5.500 millones en fungicidas, indispensables ambos en las condiciones características de la producción en invernaderos.

Almería es un claro ejemplo de la relación que existe entre los fitosanitarios y la producción final agraria, entendida ésta como una producción realizada para abastecer de alimentos suficientes, dentro de unos límites de competitividad, que a su vez están muy relacionados con la calidad de los productos. Sólo esta provincia produce el 35% de la producción agraria andaluza.

Siguiendo con el ejemplo almeriense, como provincia altamente competitiva en el mercado europeo, podemos decir que su producción hortofrutícola fue en 1996 de 186.836 millones de pesetas. Durante el mismo período el gasto en productos de sanidad vegetal fue de 6.000 millones de pesetas. Esto significa que el coste en productos fitosanitarios dentro de la producción agrícola supone apenas un 3%.

Con respecto a la actividad agraria hay que mencionar que la producción de gran parte de nuestros cultivos mediterráneos no podría llevarse a cabo, teniendo presente nuestras particulares condiciones climáticas, sin la utilización de los productos para la protección de las plantas. Prácticamente la totalidad de la producción alimentaria sucumbiría ante las plagas, enfermedades y malas hierbas.

## Concentración del sector fitosanitario

En los últimos años el panorama empresarial de las firmas dedicadas a los fitosanitarios ha venido sufriendo una serie de cambios por los acuerdos que se han producido entre las empresas que o bien se fusionaban o bien eran absorbidas.

El pasado mes asistimos a la compra del 100% del capital de Aragonesas por la firma israelí Makhteshim-Agan, que ya había adquirido el año pasado el 49% de esta empresa. A pesar de ser ya al cien por cien Makhteshim-Agan, Aragonesas sigue manteniendo, por el momento, su denominación y logotipo de marca.

El 1 de enero del presente año nació el grupo Novartis, fruto de la fusión de dos multinacionales suizas, Ciba y Sandoz. Este mismo grupo absorbió el 30 de junio la actividad fitosanitaria de Merck Sharp & Dohme (MSD-Agvet), ya que la actividad veterinaria de esta empresa se halla actualmente en manos de Rhone Poulenc.

Hace unos años presenciamos la fusión de las conocidas firmas Argos, participada al 50% por Hoechst, y Schering de las que surgió Agrevo.

En 1995 la compañía American Cyana-



mid compra, a nivel mundial, la división de la actividad fitosanitaria del grupo Shell.

Para el director general de AEPLA, «las fusiones que afectan al sector fitosanitario son consecuencia de otros movimientos estratégicos. Ya que, por ejemplo, la fusión de Ciba y Sandoz no se realizó pensando en el sector fito sino en el de farmacia. Está claro que hay concentraciones pero no son motivadas, en principio, por factores que afecten directamente a nuestro sector, sino que obedecen a estrategias del sector farmacéutico».

Sin embargo, aunque estemos presenciando una concentración de las empresas del sector el volumen de negocio de las empresas asociadas a AEPLA sigue siendo el mismo con 34 que con las más de 50 empresas pertenecientes a la Asociación hace años.

## Alto nivel de investigación

Para que una compañía de fitosanitarios, con investigación básica, sea competitiva en el mercado necesita «de una masa crítica, porque las investigaciones son cada vez más costosas, sobre todo porque estamos ante una reglamentación muy estricta y la presión medioambiental es muy fuerte y es bastante costoso sacar adelante una molécula», manifiesta Luis Roy. Más aún, si tenemos en cuenta que algunas compañías llegan a invertir hasta el 17% de su volumen de ventas en I+D, estas concentraciones con el tiempo se van haciendo imprescindibles, «pero es que hay un agravio de competitividad, ya que una investigación es más costosa. Además el fruto de una investigación no es equiparable a su rentabilidad futura, pues existen moléculas que se investigaron hace muchos años, pero que siguen siendo rentables, como el glifosato, y hay moléculas que tienen un espectro de aplicación mucho más pequeño».

Las exigencias del mercado en España y el de otros países mediterráneos van en contra de las estrategias de las compañías.

Esto es así porque las firmas fitosanitarias tratan de concentrarse en grandes grupos de cultivos y en productos con una aplicación muy amplia. Pero Roy nos aclara que «en España tenemos el mercado muy fragmentado porque hay gran variedad de cultivos muy importantes pero con unas ventas más atomizadas. Lo cual hace que los países del sur de Europa lleven ya unos cuantos años con un mercado creciente, mientras que el de los países del centro y norte de Europa ha sido más estacionario e incluso decreciente».

La investigación y el desarrollo de cada nueva materia activa supone unas inversiones superiores a los 15.000 millones de pesetas y más de 10 años de labor investigadora. El sector fitosanitario es precisamente uno de los pocos que invierten tanto dinero en investigación, con un promedio del 10% de su facturación.

Hay que destacar que antes de que un producto fitosanitario pueda comercializarse es objeto de severas pruebas toxicológicas y ecotoxicológicas exigidas por la Administración, además de las pruebas de eficacia.

## Productos mejorados genéticamente

Con respecto a estos productos, el director general de AEPLA comenta que «si por un lado no queremos aumentar la superficie destinada a los cultivos por razones obvias de respeto hacia el medio ambiente; si también se quiere reducir los inputs agrarios, optimizando el uso de abonos, de fitosanitarios; pero, al mismo tiempo, queremos seguir asumiendo el crecimiento demográfico, tenemos que optimizar la productividad mejorando la gestión técnica, incluyendo los abonos y fitosanitarios, o aumentando el potencial de productividad de vegetales, lo que se consigue con mejora genética. Y esto es un fenómeno imparable. En el fondo la sociedad está demandando esto. Aunque también tiene una sensibilidad para saber si esas mutaciones genéticas pueden tener una incidencia en la salud. Pero hay muchas mutaciones genéticas que se producen naturalmente, ya que el patrimonio genético está sujeto a la influencia del medio ambiente».

Algunas empresas están investigando variedades de soja o de tomate porque son mucho más resistente a determinados herbicidas. Lo que es realmente importante destacar es que se están investigando plantas que se desarrollen mejor, por ejemplo, con aguas salinizadas.

Por último, según Luis Roy, «los productos transgénicos bien orientados deben mejorar la productividad. Además permiten producir alimentos en determinadas regiones del mundo donde por determinadas condiciones sería difícil poder producir». ■