

Pfizer e Dow AgroSciences podem ampliar parceria

Estratégia

Fernando Lopes
De São Paulo

Definida como "uma parceria única em um momento difícil do mercado", o acordo entre a divisão de Saúde Animal da Pfizer e a Dow AgroSciences envolvendo as vendas de um herbicida para pastagens pode ser um embrião de uma aproximação comercial maior entre as duas multinacionais no país.

No caso do herbicida — um dos nove produtos da linha de pastagens da Dow disponíveis no mercado brasileiro —, o acordo firmado engloba Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro. Conforme seus termos, a Pfizer passa a representar e distribuir o defensivo nesses Estados, e a pagar royalties à Dow.

"Nosso objetivo é oferecer soluções integradas aos pecuaristas, e um produto voltado ao manejo do pasto complementa nosso portfólio de saúde animal", afirmou Jorge Espanha, diretor da divisão da Pfizer, em encontro com jornalistas ontem em São Paulo. "Tínhamos uma falha de cobertura em algumas regiões, e a solução foi encontrar um parceiro com atuação no mesmo mercado", reconheceu Ev Germon, presidente da Dow AgroSciences do Brasil.

Segundo Espanha, a receita proveniente da associação poderá representar entre 5% e 8% do faturamento da Pfizer na área de saúde animal em três anos. Em 2005, a di-



Ev Germon (esq.), da Dow, e Jorge Espanha, da Pfizer: "uma parceria única em um momento difícil do mercado"

visão faturou R\$ 220 milhões. O valor dos royalties que serão pagos à Dow não foi divulgado pelas partes. A Dow AgroSciences também não revelou seu faturamento no Brasil ou sua expectativa sobre o volume de vendas da parceria.

Como namorados envergonhados, as partes evitaram alimentar as conjecturas sobre um estreitamento dos laços no Brasil nos próximos

anos. Mas admitiram que há espaço para isso, e destacaram que não mantêm parceria como essa em nenhum outro mercado. A Pfizer também não descartou associações do gênero com outras empresas de defensivos, da mesma maneira que a Dow está aberta a parcerias com outras veterinárias. "Trata-se de uma parceria inédita. O modelo está começando no Brasil e tem tudo

para dar certo", afirmou Espanha.

Apesar dos recentes baixos preços da arroba do boi, os sócios afirmaram confiar na continuidade do crescimento da pecuária brasileira, sobretudo em virtude das exportações de carne bovina — que hoje ainda enfrentam barreiras em razão dos casos de febre aftosa de 2005 mas que, para as duas empresas, tem grande potencial para avançar mais.