

中国农药在巴西市场的应用现状、挑战与本地化对策研究

赵蕾萍

吉林外国语大学, 吉林 长春 130117

DOI: 10.61369/SSSD.2026010030

摘 要： 巴西作为全球农业大国，农药市场规模庞大且政策环境持续变革，为中国农药企业提供了广阔机遇。本文基于政策法规、市场结构、企业实践及风险防控等维度，系统分析中国农药在巴西市场的应用现状、核心挑战及本地化对策。通过北京贝达化工、润丰股份、兴发集团等企业案例，揭示登记布局、产能建设、渠道优化及合规管理的实践路径，并结合巴西生物农药政策、渠道变革等趋势，提出登记策略优化、供应链本地化、数字化转型等战略建议，为中国农药企业全球化提供可落地的解决方案。

关 键 词： 中国农药；巴西市场；本地化策略；农业投入品；全球化战略

Research on the Application Status, Challenges and Localization Countermeasures of Chinese Pesticides in the Brazilian Market

Zhao Leiping

Jilin International Studies University, Changchun, Jilin 130117

Abstract： As a global agricultural powerhouse, Brazil boasts a vast pesticide market and a continuously evolving policy environment, presenting broad opportunities for Chinese pesticide enterprises. This paper systematically analyzes the current application status, core challenges, and localization strategies of Chinese pesticides in the Brazilian market from multiple dimensions, including policies and regulations, market structure, corporate practices, and risk prevention. Through case studies of companies such as Beijing Beida Chemical, Rainbow Agro, and Xingfa Group, it reveals practical pathways for registration strategy, production capacity building, channel optimization, and compliance management. Furthermore, considering trends such as Brazil's biopesticide policies and channel transformations, strategic recommendations are proposed, including optimized registration strategies, localized supply chains, and digital transformation, providing actionable solutions for the globalization of Chinese pesticide enterprises.

Keywords： Chinese pesticides; Brazilian market; localization strategy; agricultural inputs; globalization strategy

引言

巴西拥有全球最广阔的农业用地和高效的商业化农场体系，其农药市场规模从2023年的207亿美元增长至2025年的211亿美元，年均增速达1.2%^[1-3]。作为全球最大的农药进口国，巴西对中国农药制剂的依赖度从2022年的60%提升至2024年的70%^[2]，中国已成为巴西农药供应链的核心参与者。然而，跨国公司主导的市场格局、严格的登记法规、高昂的合规成本及渠道风险，对中国农药企业的本地化运营能力提出严峻挑战。本文通过政策分析、市场数据及企业案例，系统探讨中国农药企业在巴西市场的可持续发展路径。

一、中国农药在巴西市场的应用现状

（一）市场规模与需求结构

巴西农药市场呈现“三足鼎立”格局，大豆、玉米和棉花贡献了80%以上的农药使用量。随着大豆种植面积持续扩大，草甘膦、啮菌酯等除草剂和杀菌剂需求增长；玉米种植则推动了杀虫

剂和种子处理剂市场扩张。在品类方面，除草剂占45%的市场份额，其中草甘膦占比达60%。中国企业在草甘膦领域占据主导地位^[4]，北京贝达化工的Gliforte 480g/Kg SP制剂通过专利技术降低30%活性成分使用量，2023年销量突破1万吨，成为巴西草甘膦市场的标杆产品^[5]。杀菌剂市场由跨国公司主导，先正达的啮菌酯和拜耳的丙硫菌唑占据高端市场，中国企业通过生物农药切入

细分领域^[6]。

（二）中国企业市场参与度

中国农药企业在巴西市场通过登记突破、产能本土化及渠道下沉三大策略加速拓展。截至2025年，中国企业已在巴西获500余项产品登记，其中润丰股份以50个登记证领跑，涵盖草铵膦、噻虫嗪等核心产品^[7]。兴发集团通过原药等同登记支持客户，其草甘膦颗粒剂凭借成本优势成为巴西头部供应商。登记策略呈现“双轨制”：原药企业通过 GLP 报告共享降低客户登记成本，制剂企业通过自主登记提升市场控制力^[8-9]。在渠道方面，随着巴西分销商和合作社自主进口比例提升，中国企业积极采用“ToB+ToC”双渠道模式，直接对接大型农场与合作社，实现销售层级扁平化。

（三）政策与市场环境变化

2025年3月实施的新农药法规引入“参考规范快速通道”，将登记周期从5—8年缩短至2—3年^[10]。中国企业借助 GLP 报告共享机制，显著降低登记成本。同时，在巴西2030年生物农药使用率提升至60%的政策目标推动下，中国公司正通过技术授权与联合研发，积极布局微生物菌剂、信息素等快速增长的生物农药细分市场。

二、中国农药在巴西市场面临的挑战

（一）市场准入壁垒高

巴西农药登记周期长、成本高的挑战，是中国企业进入该市场的主要壁垒，同时渠道风险亦日益凸显，随着巴西分销商和合作社自主进口比例不断提升，中国企业还面临买方资质参差不齐的信用与经营风险。

（二）合规与运营成本高

语言与文化障碍上，巴西官方语言为葡萄牙语，中国农药企业的 GLP 报告、标签说明等需翻译并本地化。此外，物流与仓储成本高，中国至巴西的远洋运输周期为45—60天，物流成本占产品价格的15%—20%。巴西海关清关流程复杂，平均清关时间达15天，导致库存周转率降低。

（三）市场竞争加剧

跨国公司主导市场，先正达、拜耳等跨国企业占巴西农药市场60%的份额，通过“种子+农药+数字农业”一体化服务巩固客户黏性。UPL、安道麦等本土企业通过并购和产能扩张抢占市场份额。

三、中国农药在巴西市场的具体案例分析

（一）案例一：北京贝达化工——专利技术与本地化生产驱动市场突破

1. 案例背景

北京贝达化工自2017年起在巴西投资建设生产基地，推出专利草甘膦产品 Gliforte 480g/Kg SP 制剂。该产品采用微胶囊技术，在降低30%活性成分用量的同时提升包装回收便利性50%，

符合巴西环保政策与“减量增效”导向，精准匹配大豆、玉米等主栽作物需求。

2. 市场表现

截至2023年，该产品在巴西累计销量突破1万吨，覆盖圣保罗、巴拉那等核心农区，并与6家巴西前十大型农场达成长期合作，复购率达85%。依托本地化生产，物流成本降低15%，产品价格较进口低10%。企业同步拓展生物农药领域，联合当地机构开发固氮菌剂，并规划于2025年投产1—2万吨草铵膦产能。通过组建20人本土团队，其 ToC 业务占比已提升至30%。

（二）案例二：润丰股份——登记布局引领市场进入

1. 案例背景

润丰股份凭借“快速市场进入平台”战略，在巴西完成50个制剂登记，覆盖草铵膦、噻虫嗪等产品。通过 GLP 报告共享机制，帮助客户降低登记成本30%以上，尽管单个登记投入约200万美元，累计已超1亿美元。

2. 市场表现

该企业产品组合横跨除草剂、杀虫剂等5大品类，领先同行。依托 ToB+ToC 双渠道直接服务大型农场与合作社，2023—2024年 ToC 业务营收占比由31.11%提升至37.52%。通过设立巴西子公司，企业有效支持客户登记并缩短交付至7天；其数字化平台亦助力渠道与库存管理，2024年全球子公司总库存金额同比下降10%。

案例三：兴发集团——原药等同登记与成本优势

1. 案例背景

兴发集团通过原药等同登记支持客户，草甘膦颗粒剂凭借成本优势成为巴西头部供应商。通过与巴西本土企业合作，实现制剂本地化分装，覆盖圣保罗、米纳斯吉拉斯等核心农业区。

2. 市场表现

该企业出口增长迅速，2021年至2022年出口额由11亿美元升至16亿美元，在巴西中国企业中排名第三。凭借快速响应与定制能力，曾一个月内完成5400吨草甘膦水剂订单，金额达2220万美元。通过设立巴西子公司推进本地化分装，降低物流与清关风险，并联合当地科研机构开发生物农药，持续提升产品竞争力和供应链效率。

四、中国农药在巴西市场本地化策略

（一）登记策略优化

为加速进入巴西农药市场，企业积极运用2025年3月生效的新法规。其中，“参考规范快速通道”将登记周期从5—8年大幅缩短至2—3年，企业可通过提交符合 ER 标准的等同性数据加速审批，并借助 GLP 报告共享机制降低登记成本。在此框架下，部分企业依托原药生产优势，为客户提供原药等同登记支持，有效缩短其市场准入时间。同时，针对市场对创新产品的需求，企业还可利用数据补偿机制，凭借已有数据支持新品登记，避免重复试验，进一步提升效率与竞争力。

（二）供应链本地化

为深化巴西市场布局，北京贝达化工通过设立本地生产基地

与优化供应链体系，全面推动本土化运营。该企业在巴西投资建厂，实现专利产品本地化生产，不仅降低15%的物流成本，产品价格也较进口产品低10%；同时通过与本土企业成立合资公司，共享销售渠道与合规资源。物流方面，贝达化工在圣保罗、巴拉那等核心农业区建立区域仓库，将交付周期缩短至7天，并利用物联网技术实时监控库存，结合预测分析优化补货策略，使库存成本降低10%以上，整体运营效率显著提升。

（三）渠道与市场拓展

润丰股份在巴西市场采用 ToB 与 ToC 并行的双渠道策略，不仅服务于前十大农场中的6家，还积极拓展 ToC 业务，使其营收占比提升至37.52%，实现全渠道覆盖。为契合当地中小农场超80%的市场结构，公司推出小包装产品以降低采购门槛。同时，通过与前十大分销商建立战略合作、共享资源，并与农业合作社推动集体采购，有效提升渠道渗透率，优化客户成本。

（四）数字化转型

企业通过全面应用数字化平台，实现订单管理、物流跟踪与客户服务全流程数字化，同时依托大数据构建渠道风险监控与客户信用评级体系。在精准营销方面，基于巴西作物种植数据，为大豆、玉米等主要作物定制解决方案，增强客户黏性；并运用 AI 模型分析气候与价格变量，预测市场需求变化，动态优化生产与库存计划，显著提升市场响应速度与资源利用效率。

（五）政策合规与环保响应

为在巴西市场实现可持续发展，企业高度重视法规合规与绿色创新。通过建立法规动态跟踪机制并定期开展员工培训，有效防范违规风险；同时积极响应巴西生物农药推广政策，开发基于微生物的生物制剂，使化学农药使用量降低20%，并结合可回收包装等环保措施，全面契合当地“减量增效”的监管要求。

（六）风险管理

为应对政治与经济风险，企业通过金融工具锁定雷亚尔汇率以降低利润波动，并积极拓展阿根廷、巴拉圭等周边市场，实现区域多元化布局。在品牌与社会责任方面，企业联合巴西政府开展农药安全培训，同时投资当地教育、医疗等社区设施，为长期运营奠定基础。

五、结语

中国农药企业在巴西市场的竞争已进入“深水区”，需从“产品输出”转向“生态共建”，通过绿色技术、数字化服务、本地化研发与社会责任，实现从“低成本竞争者”到“高价值合作伙伴”的跃迁。这一过程不仅是商业战略的升级，更是中国农业科技全球化能力的试金石。

参考文献

- [1] 世界农化网. 2024 年前三季度巴西农药使用面积增长 10.9%，市值跌 4.7% 至 110 亿美元 [EB/OL]. (2024-11-15).
- [2] 中国农药信息网. 巴西 2024 年农药处理面积增长 9.2%，终端消费达 180 亿美元 [EB/OL]. (2025-03-18).
- [3] 世界农化网. 2022/23 巴西农药市场规模较上年同期增长 43% 2023/24 市场价值或下降 [EB/OL]. (2023-08-09).
- [4] 中国科学院知识服务平台. 巴西草甘膦市场需求增长空间大 中国为其主要进口来源 [EB/OL]. (2024-01-18).
- [5] 北京贝达化工. 独特的草甘膦产品 Gliforte：节省 30% 有效成分用量 已在巴西、美国、阿根廷等国获登 [EB/OL]. (2021-09-24).
- [6] 世界农化网. 跨国公司近年来在杀菌剂产品上的专利布局简析 [EB/OL]. (2024-01-02).
- [7] 财富号. 润丰股份研究报告：领先的全球农药自主登记企业 [EB/OL]. (2022-11-07).
- [8] 出海巴西避免踩坑！展望未来十年中国农药企业在巴西市场的机会 [J]. 中国农药, 2024, 20(4): 11-13
- [9] 未来智库. 2023 年润丰股份研究报告：中国自主登记制剂出海龙头，打造快速市场进入平台，加速 Model C 业务发展 [EB/OL]. (2023-12-08).
- [10] 农业农村部新闻办公室. 农业农村部开设农药登记快速评审通道 [J]. 农村百事通, 2025(4): 16-16.