

Milton Rego

Diretor da CNH Latino-Americana e vice-presidente da Anfavea

## O novo perfil do mercado de máquinas agrícolas

da Redação

**D**E DOIS anos para cá, o perfil do consumidor de tratores no Brasil mudou. Enquanto os grandes agricultores de soja do Centro-Oeste reduziram suas compras, por conta da crise, os pequenos e médios agricultores saíram às compras, beneficiados pelo aumento de renda do brasileiro, que passou a comer mais e melhor.

“Prova disto é a redução da potência média dos tratores comercializados”, diz Milton Rego, diretor de Comunicação da CNH Latino-Americana e vice-presidente da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores).

Segundo Rego, nos últimos anos ocorreu um forte aumento na venda de tratores para agricultores voltados ao mercado doméstico. Produtores de feijão, arroz, milho, legumes e frutas foram beneficiados pelo aumento da renda da população, que passou a consumir mais alimentos. Com mais dinheiro no bolso, eles puderam trocar seus velhos tratores por modelos novos.

Em entrevista à *Agroanalysis*, Rego analisa as perspectivas do mercado de máquinas agrícolas no Brasil, que deve fechar 2007 com a venda de 36 mil unidades, 40% a mais do que no ano passado.

**AGROANALYSIS** A Anfavea refez a sua estimativa para as vendas de tratores e colheitadeiras no mercado brasileiro. De 33 mil máquinas, a estimativa saltou para 36 mil. E a produção, inicialmente prevista em 55 mil, agora é estimada em 60 mil máquinas, das quais 22 mil de-

**vem ser exportadas. As indústrias estão mais otimistas com a agricultura?**

**MILTON REGO** Estamos vivendo uma fase de recuperação do mercado, que caiu muito em 2005 e continuou em queda em 2006. Nesse período, o produtor não teve possibilidade de investir por uma série de motivos: a desvalorização dos produtos agrícolas, a questão cambial, o descasamento entre os custos e os preços agrícolas. Vale lembrar que os grandes agricultores do Centro-Oeste fizeram investimentos elevados em máquinas e terras em 2003/2004 e acabaram endividados. Com isso, a capa-

cidade de financiamento dos agricultores caiu drasticamente. A crise continua para alguns setores, em algumas regiões. Os agricultores que plantam soja no Centro-Oeste, por exemplo, têm uma dívida muito alta e enfrentam sérias dificuldades para saldar seus compromissos. Esse pessoal está comprando bem menos.

**AGROANALYSIS Qual é o perfil do comprador de máquinas agrícolas hoje no País?**

**REGO** O perfil mudou bastante nos últimos anos. Nós estamos vivendo uma fase de aquecimento no mercado mundial. Se você pega a última década, verifica um grande crescimento do PIB mundial. E o crescimento da economia gera aumento na demanda por alimentos e também uma mudança nos hábitos alimentares. A população está consumindo mais proteína animal, o que significa maior demanda por grãos, principalmente milho e soja. Outra novidade é a agroenergia, agora conhecida também como “agroinflação”, que acentuou a tendência de alta dos preços agrícolas. O curioso é que o aumento da produção mundial acontece junto com a elevação dos preços agrícolas.

“As montadoras brasileiras têm capacidade para produzir cerca de 100 mil máquinas agrícolas/ ano. Vamos fabricar 60 mil unidades este ano”



Kerem Peñas

“Vendia-se por ano uma média de 4.500 colheitadeiras entre 2000 e 2004. Hoje, as vendas caíram para 2.000 unidades/ano”



Kraw Petras

Brasil as máquinas ficaram mais confortáveis para o operador. Nos anos 80, boa parte das colheitadeiras não tinha nem cabine. Hoje, praticamente todas têm.

**AGROANALYSIS** As colheitadeiras estão cada vez mais sofisticadas. Qual é a formação técnica de um operador?

**REGO** O operador hoje tem nível médio e recebe um treinamento específico. Para operar algumas colheitadeiras, as mais recentes, o operador deve ter conhecimentos de eletrônica.

**AGROANALYSIS** Já existem máquinas operando com o sistema de agricultura de precisão?

**REGO** A agricultura de precisão está crescendo lentamente no Brasil, embora seja uma tecnologia que promova aumento da produtividade, redução das perdas e economia de insumos e combustível. Hoje existem cerca de 100 colheitadeiras trabalhando com este sistema no Brasil. Se considerarmos também os tratores equipados com GPS, o número sobe para cerca de 200 máquinas.

**AGROANALYSIS** Tão importante quanto vender uma boa máquina ao agricultor é oferecer um sistema de pós-venda eficiente. Uma colheitadeira não pode ficar parada no campo por falta de peça ou de mecânico. As montadoras estão investindo nesta área?

**REGO** A questão do pós-venda e a preparação das pessoas que trabalham na rede são fundamentais neste mercado e passaram a ser diferenciais. Hoje você tem produtos de tecnologia altamente sofisticada, que necessitam de um suporte especializado. As usinas de cana estão na vanguarda no que diz respeito à mecanização. Elas são hoje verdadeiras indústrias de energia. Muitas já terceirizaram suas frotas de tratores e colheitadeiras, inclusive os serviços de manutenção das máquinas.

**AGROANALYSIS** Como funciona o serviço de terceirização da frota?

**REGO** Funciona como uma espécie de locadora. Isto no Brasil é comum no setor

**AGROANALYSIS** O senhor falou em mudança de perfil do consumidor de máquinas agrícolas.

**REGO** O que aconteceu durante estes dois últimos anos foi um aumento da demanda de tratores por parte dos agricultores que produzem arroz, feijão, frutas, enfim alimentos para o mercado interno. Foi uma consequência da elevação de renda da população de menor poder aquisitivo, que passou a consumir mais alimentos. Então, ao mesmo tempo em que há uma demanda aquecida no setor de cana e de cítricos, o mesmo acontece na área de hortifrutigranjeiros e feijão. Um indicador desta mudança é a queda da potência média dos tratores. Isto mostra que os pequenos e médios produtores estão comprando mais. Quem compra os tratores de maior potência são justamente os grandes produtores de soja que, por conta da crise, reduziram os seus investimentos.

**AGROANALYSIS** Os pequenos e médios produtores voltaram a adquirir máquinas?

**REGO** Eles agora têm a possibilidade de trocar o seu trator usado por um novo. Vale dizer que todas as fábricas se voltaram para este mercado, o que aumentou a oferta de máquinas de menor porte. Além disso, houve uma redução das taxas de juros, o que facilitou o acesso aos

financiamentos para os pequenos e médios produtores.

**AGROANALYSIS** A recuperação das vendas de tratores e colheitadeiras provocou algum problema na entrega das máquinas. As montadoras estão conseguindo atender a demanda sem atraso?

**REGO** Exceto as máquinas destinadas a algumas áreas específicas, como a cana, onde a demanda cresceu muito, todos os outros produtos estão disponíveis nas concessionárias. Até porque o parque instalado no Brasil tem capacidade para produzir cerca de 100 mil máquinas por ano. E nós vamos produzir este ano 60 mil unidades.

**AGROANALYSIS** Os tratores e colheitadeiras produzidos no Brasil têm a mesma tecnologia dos utilizados pelos agricultores da Europa e nos EUA?

**REGO** No Brasil, os tratores são mais robustos, porque trabalham mais. Veja o caso da cana. Nas usinas, os tratores trabalham 20 horas por dia, sete dias por semana, o ano inteiro. Não há nada parecido com isso na Europa e nem nos EUA. Os tratores europeus oferecem cabines mais confortáveis, mesmo porque as condições climáticas nos países da Europa são mais agressivas que as daqui. Mas, também no

de máquinas rodoviárias. Na área agrícola, a terceirização ainda é incipiente. Mas se você atravessa a fronteira com a Argentina, vai ver que lá a colheita já está muito terceirizada. Há empreiteiros que têm uma ou várias colheitadeiras e prestam serviços aos agricultores.

**AGROANALYSIS** Qual é a perspectiva do mercado de máquinas agrícolas para os próximos anos?

**REGO** Vai depender muito do que acontecer com o cerrado. Mais cedo ou mais tarde, os agricultores do Centro-Oeste terão de voltar a investir para renovar suas frotas. Nesta safra, já haverá um aumento de área cultivada. Isto significa mais máquinas. A grande dúvida é se esses produtores vão ter capacidade para investimento. Mas estamos esperando um crescimento das vendas em outras áreas, como cana, café, frutas e celulose. As culturas destinadas ao mercado doméstico devem ter forte incremento. Espera-se um aumento de renda do brasileiro, o que significa também maior demanda por alimentos. A agricultura do Sul do Brasil, principalmente a do Rio Grande do Sul, também se recuperou, após um período de crise por causa da seca.

**AGROANALYSIS** O que representa a agricultura brasileira para uma companhia global como a CNH?

**REGO** É um país importante. O Brasil representa entre 6% e 9% do faturamento da CNH. Vale lembrar que a CNH é uma das empresas mais globais do mercado de máquinas agrícolas. Ela é forte nos EUA, na Europa e no resto do mundo também.

**AGROANALYSIS** Apesar do incremento das vendas de máquinas no geral, o comércio de colheitadeiras ainda está abaixo dos números do início da década.

**REGO** O Brasil já foi um grande mercado para colheitadeiras. Vendia-se por ano uma média de 4.500 unidades entre 2000 e 2004. Hoje, as vendas de colheitadeiras caíram para a faixa de 2.000 máquinas/

“Alguém já falou que, quando o tempo está bom, você tem de consertar o telhado. O momento é agora”



Kaio Pêgas

ano. Acreditamos que o mercado deva crescer nos próximos anos. A colheitadeira é um produto estratégico para o agricultor. Dependendo da idade da máquina, o produtor pode estar deixando parte da safra no chão, ou seja, perdendo dinheiro. A colheita exige rapidez e eficiência.

**AGROANALYSIS** A área plantada no Brasil tem crescido pouco nos últimos anos. E a tendência daqui para frente é de a agricultura ocupar as pastagens degradadas, em vez de abrir novas áreas. Isto não representa uma perda para o mercado de tratores de esteira?

**REGO** De fato, o Brasil não tem nenhuma necessidade de abrir novas áreas para a agricultura. Quanto o mercado de tratores de esteiras, ele praticamente acabou. É um mercado que está desaparecendo. Na década de 70, no auge da abertura de novas fronteiras agrícolas, vendiam-se por ano 4.000 tratores de esteira. Este

ano, estamos vendendo apenas 470 unidades. É um sinal que o Brasil está desmatando menos.

**AGROANALYSIS** A agricultura brasileira costuma alternar épocas de vacas magras com fases de vacas gordas. Como podemos chegar a um equilíbrio, para evitar as crises profundas?

**REGO** Esse é um problema que nos preocupa muito. Estou no mercado há vários anos e já vi esse filme muitas vezes. No lançamento do último plano de safra, até o presidente Lula disse que já está na hora de fazer algum tipo de política anticíclica. Temos de implantar um seguro rural eficiente no Brasil. Criar mecanismos para incentivar os fundos a investir no agronegócio e resolver a questão da renegociação das dívidas. Alguém já falou que quando o tempo está bom, você tem de consertar o telhado. O momento é agora. ■