

## Máquinas agrícolas

## Indústria acelera os investimentos

DEPOIS DE apresentar uma forte recuperação este ano, o mercado de máquinas agrícolas (tratores e colheitadeiras) se prepara para uma nova arrancada em 2008, como mostram as projeções da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Em 2007, as vendas de tratores e colheitadeiras somaram 37 mil unidades, com crescimento de 44% em relação ao ano anterior, quando foram comercializadas no mercado interno 25.700 unidades. A produção deste ano, 63 mil unidades, foi 36,7% superior à de 2006.

Para 2008, a expectativa dos fabricantes de máquinas agrícolas é vender 42,5 mil tratores e colheitadeiras, 14,9% a mais que em 2007. “O ciclo de crescimento da agricultura brasileira, conjugado com os bons preços dos produtos no mercado internacional, gera uma expectativa de confiança para o agricultor planejar a sua lavoura e os seus investimentos em máquinas e bens de capital”, diz Milton Rego, diretor de comunicações e relações externas da Case New Holland.

A marca, que detém 20,8% das vendas internas de tratores e 36% das de colheitadeiras, estima um crescimento de 15% no comércio de máquinas agrícolas em 2008. Em 2007, a New Holland liderou o *ranking* de vendas de colheitadeiras, com 697 unidades.

Sua concorrente mais próxima, a John Deere, vai começar 2008 com uma grande expansão de sua capacidade de produção. A nova fábrica de tratores em Montenegro, próximo a Porto Alegre, entra em ritmo pleno de produção no início de 2008. Com capacidade de produzir 15 mil tra-

tores por ano, é a quarta fábrica da John Deere na América do Sul.

## Brasil: venda de máquinas agrícolas

Ano	Mil unidades
2005	23,2
2006	25,7
2007	37,0
2008*	42,5

\*Projeção. Fonte: Anfavea

## Nova fábrica

A transferência das linhas de montagem de tratores instaladas na fábrica de Horizontina para a nova unidade em Montenegro (RS) vai permitir também o aumento da capacidade de produção de colheitadeiras e de plantadeiras. Os investimentos feitos pela John Deere desde 2004 na construção da nova fábrica e nas alterações na unidade de Horizontina atingiram 250 milhões de dólares.

A expansão da capacidade de produção garante melhores condições para a John Deere atender ao aumento da demanda de equipamentos agrícolas esperado para 2008, de acordo com Paulo Herrmann, diretor de Marketing para a América do Sul da companhia. Ele afirma que o mercado interno vive uma lenta recuperação depois da crise de 2005/2006. O aquecimento das cotações internacionais das *commodities* agrícolas está estimulando os produtores a expandir a área plantada e a retomar os investimentos em mecanização.

A implantação de novos projetos de usinas de açúcar e álcool é outro impulso importante para a demanda de máquinas agrícolas. Os tratores John Deere 7715 e 7815, que começaram a ser produzidos em escala piloto na fábrica de Montenegro, têm como principais aplicações a cultura da cana-de-açúcar e as grandes lavouras de grãos e algodão.

## Colheitadeira

O ano começa também com um novo concorrente no mercado de colheitadeiras. A Valtra, uma das líderes de vendas de tratores do Brasil, anunciou em outubro o seu ingresso neste mercado.

As máquinas Valtra serão produzidas na fábrica da AGCO em Santa Rosa (RS). O projeto, que consumiu investimento de US\$ 5 milhões, vai gerar cerca de 150 empregos diretos. A expectativa da Valtra



Fábrica da John Deere em Montenegro (RS)



André Carioba e Martin Richenhagen, da AGCO



Colheitadeira New Holland

## EXPORTAÇÕES RENDEM US\$ 2,1 BILHÕES

Se em 2007 as exportações de cerca de 26 mil máquinas agrícolas renderam US\$ 2,1 bilhões ao Brasil, para 2008 as perspectivas são menos positivas. “Não prevemos crescimento para as exportações porque está cada vez menos competitivo vender máquinas agrícolas a partir de nossas fábricas no Brasil”, diz Milton Rego, da CNH.

### Brasil: evolução das vendas externas

Ano	Mil unidades
2005	30,7
2006	22,4
2007	25,0
2008*	26,5

\* projeção. Fonte: Anfavea

Além do câmbio desfavorável, o diretor da Case New Holland cita outros problemas que atrapalham os negócios externos, como custos de frete, dos portos, a burocracia, os impostos em cascata e a ausência de obras de infra-estrutura.

Os volumes de exportação também deverão crescer em comparação tanto ao desempenho do ano passado quanto à estimativa anterior da entidade. O que não muda, de outro lado, é a perspectiva de estagnação dos embarques entre 2007 e 2008.

Para 2008, a projeção é de exportação de 26,5 mil unidades.

é conquistar pelo menos 5% do mercado de colheitadeiras em 2008.

Os modelos Valtra aumentaram em 20% na capacidade instalada da unidade de Santa Rosa, que passa a fabricar 2.500 colheitadeiras por ano. A planta de Santa Rosa produz colheitadeiras para as marcas Massey Ferguson, Allis e Challenger, as duas últimas voltadas ao mercado argentino. Todas elas pertencem a AGCO.

Atualmente, a fábrica de Santa Rosa está operando a 50% da capacidade, com a produção de 900 máquinas por ano. Com o lançamento da BC 4500 e BC 7500, a Valtra passam buscou completar a sua linha de máquinas agrícolas, oferecendo à rede de concessionárias opções de negócio para a entressafra do comércio de tratores. Os dois modelos (BC 4500 e BC 7500) são voltados à cultura de grãos.

### Ranking de venda de tratores\*

Marca	unidades
1° Massey	8.868
2° Valtra	8.081
3° New Holland	6.114
4° John Deere	3.223

\* Janeiro a novembro de 2007. Fonte: Anfavea

Já a Massey Ferguson trouxe para o Brasil a colheitadeira axial MF 9790 ATR, que venceu o 25° Prêmio Gerda Melhores da Terra, realizado durante a Expoiner. A entrada da marca no segmento de colheitadeiras axiais atende às necessidades do

estágio atual da agricultura nacional, que requer máquinas de grande porte com soluções tecnológicas avançadas, confiáveis e mais seguras.

### Mercado da cana

A forte expansão da cultura da cana-de-açúcar e a necessidade de substituir o corte manual pela colheita mecanizada devem estimular o investimento na área. Por enquanto, a demanda por colheitadeiras de cana gira em torno de 800 unidades/ano, mas a tendência é de crescimento.

Durante visita ao Brasil, o presidente mundial da AGCO, Martin Richenhagen, anunciou a entrada da companhia no mercado brasileiro de colheitadeiras de cana. A nova linha deve chegar às concessionárias em dois anos. O projeto está sendo desenvolvido com a ajuda dos principais clientes e técnicos das usinas de açúcar. O produto estará disponível em três diferentes versões, de acordo com diferentes demandas dos mercados mundiais.

A colheitadeira de cana é considerada um produto estratégico para o crescimento da AGCO, que tem quatro fábricas no Brasil. O grupo quer aproveitar o aumento da demanda por colheitadeiras, gerada pela antecipação, de 2021 para 2014, do prazo para a eliminação da queima de cana em áreas mecanizáveis de São Paulo. ■