

Plano Safra insuficiente e cenário de juro alto desafiam produtores a encontrar alternativas para renovar frota



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Padrinho Agência de Conteúdo

O dinheiro poucas vezes custou tão caro para os produtores rurais. Diante da necessidade de ampliar ou renovar a frota de máquinas e implementos, a realidade bate à porta com um Plano Safra insuficiente e um mercado com juros que partem de 16% ao ano. No Rio Grande do Sul há, ainda, o adendo da estiagem que castiga diversas regiões - cenário que não se repete no resto do Brasil. Hora de colocar cada opção na ponta do lápis, até porque não existe uma receita-padrão.

- Varia muito de um produtor para o outro porque depende do impacto da estiagem, que está se repetindo. Qualquer negócio que tenha dois anos consecutivos com problemas de receitas vai apresentar um apetite menor para investimentos e expansões, mas a reposição é necessária e vai acontecer naturalmente - entende o economista-chefe da Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (Farsul), Antônio da Luz.

A estiagem ganha companhia da valorização do dólar para compor um cenário bastante desafiador. No entanto, a guerra entre Ucrânia e Rússia e problemas climáticos em países como Argentina, Estados Unidos, China e Índia colaboraram para que os estoques mundiais de grãos chegassem a níveis muito baixos. Isso significa oportunidade para o Brasil, maior exportador líquido de alimentos.

Segundo Antônio da Luz, não é possível imaginar, neste momento, que a demanda vá arrefecer tão cedo. A estiagem faz com que o problema, no caso do Estado, esteja na oferta - e não na demanda.

Ainda que essa queda no apetite possa interferir no mercado gaúcho, ele acredita que a Expodireto Cotrijal alcance um volume considerável de negócios em função do bom momento da agricultura nacional. A atratividade comercial vem dos produtores de outras regiões.

Para aumentar a produção, não basta chover: é preciso investir em tecnologia e maquinário. Com o Plano Safra esgotado, os juros são bem menos convidativos e tiram ainda mais o apetite do produtor. Do outro lado, estão os fabricantes, que buscam alternativas para continuar levando os produtos ao campo.

- Faltam políticas públicas. Como o agricultor não tem a taxa subvencionada, e a do mercado está em 16%, no mínimo, é caro. O pessoal costuma comprar máquina com juro pré-fixado. Então, vai ficar alguns anos pagando isso - lamenta o presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da Associação Brasileira das Indústrias de Máquinas e Equipamentos (CSMIA/ Abimaq), Pedro Estevão Bastos.

Outro detalhe que, segundo ele, traz problemas, é a expectativa pelo próximo Plano Safra - lançado normalmente em junho. Alguns produtores optam por aguardar e tentar juros mais baixos, sob pena de se arrependem de ter feito um negócio pior agora. O

problema, neste caso, é que não há recurso para todos. No ano passado, o governo levou cerca de um mês para suspender, por falta de caixa, algumas das linhas oferecidas.

Até lá, as alternativas se concentram no financiamento privado e em uma modalidade em crescimento entre os produtores rurais: o consórcio.

Segundo o presidente-executivo da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio (**ABAC**), **Paulo Roberto Rossi**, o crédito médio é de R\$ 291 mil, variando entre R\$ 10 mil e R\$ 945 mil. Dos consórcios contratados, 87% se destinam à aquisição de tratores e o restante, de colheitadeiras.

- Devemos ter terminado o setor de máquinas agrícolas, em 2022, com cerca de 219 mil participantes ativos - estima Rossi, enquanto a entidade apura os números finais.

Com prós e contras, o consórcio também deve ser avaliado de acordo com a realidade de cada negócio. Pesa a favor o baixo custo da operação, que cobra uma taxa de administração, bem abaixo dos juros. Por outro lado, é preciso esperar pelo sorteio ou dar um lance em busca da contemplação no mês desejado, tentando antecipar a compra.

- É uma alternativa, mas que não atende a todos os produtores. Só uma parte, sobretudo a que está capitalizada. O lance, para antecipar a contemplação, fica em torno da metade do valor do bem, o que descapitaliza o negócio. Para produtores capitalizados, é interessante. Caso contrário, talvez seja melhor pagar juro e parcelas pequenas - exemplifica Antônio da Luz.

Calculadora na mão para escolher financiamento

Caso a escolha seja pelo financiamento diretamente com o mercado privado, o produtor também encontra uma série de opções. As taxas de juros e outros encargos variam de uma instituição para outra e devem ser pesquisadas à exaustão para garantir o melhor

negócio.

O CEO do Grupo SA, Edimar Ceolin, foi por um caminho ainda pouco explorado no Estado: a parcela com base na cotação do dólar ou do euro. Os R\$ 2,1 milhões tomados para a compra de um pulverizador e três tratores ganharam carência de 18 meses para começarem a ser pagos. O valor mensal é definido de acordo com a variação cambial da moeda americana - um risco assumido por ambas as partes.

Ceolin conta que, no dia da compra, o dólar estava cotado a R\$ 5,20. Se esse valor subir, ele perde. Mas ele considera a operação bastante lógica, já que a produção do grupo é majoritariamente de soja, trigo e milho, commodities precificadas em dólar pela empresa na hora de vender. Nessa modalidade, contratada junto ao AGCO Finance, ele conseguiu negociar juros um pouco abaixo, ficando em 11% ao ano.

- Procuramos várias revendas, conversamos com representantes de diversas marcas. Outra coisa que chamou bastante atenção foi poder financiar 100% do maquinário - destaca.

Para Antônio da Luz, o setor de máquinas tem dois desafios. O primeiro é olhar com mais atenção para as mudanças no crédito rural brasileiro, sobretudo a entrada do mercado de capitais. Para ele, essa aproximação precisa ser mais rápida. O segundo ponto é equacionar a questão dos juros.

- O que a gente precisa é que o governo tenha um pouco mais de sabedoria, organize a questão fiscal para que os juros caiam - alerta.

Superando as questões de juros e de volume de crédito, o setor de máquinas deve manter naturalmente o crescimento nas vendas. Por fim, ele pontua o ambiente de incerteza como um terceiro fator, embora não ligado apenas ao setor, mas a todo o mercado.

- Ainda há muita desconfiança, sobretudo por parte dos produtores, com a economia brasileira, o ambiente

político, e ela freia um pouco o apetite - observa da Luz.

A Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) projeta queda de 3,5% na venda de máquinas agrícolas em 2023. A entidade estima a comercialização de 65 mil unidades, ante 67.385 no ano passado.

Mas, se depender de Edimar Ceolin, o aquecimento do mercado pode estar mais próximo do que se imagina. Sediado em Santiago, o Grupo SA está expandindo a área plantada, que hoje é de 20,3 mil hectares, com uma lavoura no Tocantins - a empresa já trabalha em municípios da Fronteira Oeste do Estado e no Pará. Para atender a essa demanda, ele já alinhavou a compra de mais dois tratores, negócio que será fechado na feira.

- Toda operação que não é 100% fixa tem risco, mas no momento é interessante - defende.

O presidente da Cotrijal, Nei Mânica, vai na mesma linha e vê otimismo.

- É uma feira extremamente de business. Também teremos a oportunidade de discutir nos fóruns, como o Fórum Nacional do Soja, o do Milho e o do Trigo - avalia.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC, Paulo Roberto Rossi