

Juros e preço alto colocam produtor em dúvida para comprar máquinas



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Milhares de visitantes 'passeiam' pelos estandes da Agrishow 2023, em Ribeirão Preto (SP), tiram fotos e perguntam, curiosos, os preços das máquinas e equipamentos agrícolas. Porém, indicam não estarem dispostos a encarar os juros altos do financiamento. Com negociações mais longas, agricultores ficam pensativos sobre fechar negócios durante a feira, que termina nesta sexta-feira (5/5).

Nas mesas de conversa, os preços parecem ser customizados a partir das condições de pagamento propostas pelo banco da própria fabricante. Nos estandes, também circulam representantes de bancos públicos e privados a fim de atrair possíveis clientes. O barulho do sino que toca quando se conclui uma venda é substituído pelo som do pedido de desconto e por prazo mais longo

Alexandre Vallim, produtor de grãos em 600 hectares da região de Três Corações, no sul de Minas Gerais, afirma não estar otimista. Prefere ficar com o maquinário mais antigo por mais um ano do que 'encarar os juros excessivos'.

'Os preços estão muito altos, os juros também e os produtos nossos estão [com preço] muito baixo. Estou à procura de um financiamento, mas não com esses juros abusivos. Estamos precisando de mais máquinas, pensei em uma colheitadeira, eu tenho uma minha e vou tocar com ela mais um ano talvez, sem comprar este ano, para ver como vai ficar a situação em 2023', contou à Globo Rural.

Visitante assíduo da Agrishow, Carlos Pupin é produtor de cana-de-açúcar em área própria de cerca de 250 hectares na região de Jaboticabal (SP), além de arrendar 700 hectares para a cultivo do amendoim. Na feira, a expectativa de renovar a frota é de 80%, mas ele ainda está pensativo.

'O mercado está oscilando muito e meu medo é esse, por isso vou aguardar um pouco antes de fechar', destacou à Globo Rural. Ele conta que, se for comprar, optará pelo capital próprio sem precisar pegar crédito.

Aumento de preço

Além das taxas mais altas nos financiamentos, o produtor que procura uma máquina nova está encarando também preços mais altos no equipamento zero quilômetro. Equipamentos mais robustos e completos podem custar até R\$ 8 milhões, mas há outras ofertas mais simples e sem acessórios digitais que oscilam entre de R\$ 50 a R\$ 250 mil.

De acordo com Eduardo Kerbauy, vice-presidente da New Holland Agriculture para a América Latina, fatores como pandemia e a regularização do inventário nas concessionárias evidenciam um contexto de redução da venda do atacado em algumas indústrias, incluindo a de máquinas. Porém, o setor tem uma dinâmica inflacionária diferente, que é movida pelo preço do ferro e da energia, que ainda possuem uma 'linearidade'.

'A inflação de ferro e energia tem uma pegada diferente do preço de fertilizantes e defensivos químicos. Estes sofreram muito nos últimos dois anos por

disponibilidade e até especulação. A gente não especulou o preço de máquina agrícola. Por isso, nossa curva de inflação é diferente dos outros setores do agro. Você tem algo, não ameno, mas mais previsível quando se fala de aço e energia, o que mantém a inflação estável e que veio para ficar. Seria leviano pensar que agora chegou o momento das máquinas baixarem', analisou.

Fabiana Hoffman Batista é gerente financeira das fazendas da família, em Rondônia. Atualmente, ela administra cinco mil hectares de soja e milho, principalmente. Foi sua primeira visita à Agrishow, com o objetivo de conhecer as inovações em plantadeiras e colheitadeiras, além de verificar máquinas de maior porte.

'Os juros estão um pouco acima do que a gente esperava em relação ao ano passado, quando a gente teve uma boa ajuda dos financiamentos. Mas com expectativa sempre [de comprar]', afirmou.

Para Fabiana, nem a possibilidade de usar o capital próprio 'afrouxa' as contas para finalizar uma compra. O financiamento ainda será necessário para equalizar o custo de produção da última safra versus o preço atual das commodities, especialmente da soja, cuja saca caiu de R\$ 190 para R\$ 125 este ano, uma variação que protagoniza as reclamações dos agricultores.

'Se os preços da soja tivessem continuado no patamar antigo, a gente teria uma boa visão do capital próprio. Porém, com essa baixa da soja, será preciso financiamento para continuar tocando as próximas safras', completou.

Mesmo com as condições mais apertadas e com o produtor mais 'pensativo', as empresas acreditam que irão fechar negócios importantes, seja por financiamento ou com o produtor que se planejou e está com dinheiro para pagar à vista. No entanto, representantes das indústrias não deixam de mencionar que uma suplementação do Plano Safra teria sido bem-vinda na Agrishow deste ano.

'A gente ainda precisa de um plano Moderfrota, do BNDES. A não divulgação faz com que o nosso cliente demore um pouco mais até que ele tenha visão completa da linha de financiamento. Isso não quer dizer que o fabricante fica parado, mas fica pensando em linhas alternativas. O grande problema é que hoje se tem uma taxa de juros que não dá para compensar', disse Eduardo Kerbauy.

Para o vice-presidente da New Holland, a previsibilidade sobre a taxa de juros, mesmo que não seja atrativa, é principal elemento para manter a cadeia de produção organizada e tentar atrair o produtor.

Consórcio vira opção

Diante do cenário, bancos privados, como o Santander, e cooperativas financeiras, como Sicredi e Sicoob Credicitrus, trouxeram os **consórcios** como opção para os visitantes da Agrishow. Vendo produtores mais cautelosos, a carteira dessa modalidade ganhou espaço como uma aposta para os próximos meses.

'É preciso surfar a onda do **consórcio**', afirmou o diretor comercial na Sicoob Credicitrus, Fabio Fernandes. Para ele, além das cooperativas conseguirem oferecer taxas de juros mais atrativas que os bancos privados, o movimento do produtor é não sair comprando sem pensar. Por isso, a opção tem sido mais procurada que na edição passada da feira.

Walmir Segatto, o CEO da Sicoob Credicitrus, acrescentou que o encarecimento das máquinas já é esperado em todas as feiras agropecuárias. E outras soluções financeiras podem ajudar nas vendas. 'O planejamento do produtor acontece porque ele vê, por um exemplo, uma taxa de administração de 7% e divide pelo **consórcio**, ele percebe que é super competitivo para fazer', explicou.

'Se o produtor tiver uma parte de capital guardada, ele pode, inclusive, ser contemplado em um curto prazo. De toda forma, ele adquire um produto que vai pagando

periodicamente, desembolsando planejado. A oportunidade de planejar para crescer fica mais fácil para o produtor', detalhou.

O custo da inovação

Jaime Meira é encarregado de produção agrícola de uma propriedade em Avaré (SP). Veio à feira também para mapear novidades e, quem sabe, adquirir alguma colheitadeira, pulverizador ou plantadeira. Para ele, o aumento no valor final das máquinas já era esperado e não freará a compra.

'Todos os equipamentos hoje encareceram bastante, mas pelo o benefício que elas têm, está sendo um valor agregado praticamente justo, pelo tamanho, pelo porte e rendimento, além do desempenho do trabalho do dia a dia', ponderou.

O supervisor da área de tecnologia e nutrição da Fazenda Água Santa, em Perdizes (MG), Sacramento (MG) e na Bahia, Carlos Senju aproveitou a visita à Agrishow para 'vasculhar novidades'. Ele é responsável por 40 mil hectares e sua aposta é investir, mesmo se os preços estiverem oscilando.

'Na agricultura pós-pandemia, tivemos mudanças muito radicais. O mercado está dividindo muito as pessoas. Hoje é um mercado instável e incerto, mas eu apostaria em investimento. Eu uso a feira para entender qual rumo o mercado está tomando e entender o portfólio tecnológico a ser lançado', afirmou à Globo Rural.

O objetivo dele é levar dois robôs autônomos para a propriedade, mas o negócio não havia sido concluído até a publicação desta reportagem. A inteligência artificial já está presente na fazenda através de plataformas que mapeiam os parâmetros de operação para entender os gargalos e reduzir os custos de combustível. Em um estágio diferente do pequeno e médio produtor, Senju deve adquirir as soluções pensando em 'valor agregado', traduzido na melhora da produtividade.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - Consórcio, Consórcios