As máquinas da fertilidade

BRUNO BLECHER
Especial para AGROANALYSIS



Divulgação

A venda de máquinas agrícolas (tratores e colheitadeiras) disparou a partir de 2000, depois de permanecer uma década atolada na marca de 25 mil unidades/ano. Nos últimos quatro anos, foram comercializadas no Brasil mais de 150 mil máquinas, o que dá uma média de 37,5 mil unidades/ano.

"Vários fatores contribuíram para a recuperação das vendas: o clima favorável, a abertura de mercados, o plantio direto e a introdução do Moderfrota, linha de financiamento que oferece mais segurança ao produtor para a aquisição de tratores e colheitadeiras", diz Pérsio Pastre, diretor de Relações Externas da CNH, empresa do grupo Fiat.

Engenheiro metalúrgico formado pela Mackenzie, com pós-graduação em administração pela Fundação Getulio Vargas, Pastre circula há 10 anos pelos gabinetes de Brasília, exercendo a árdua tarefa de relações com o governo, não apenas como representante da CNH, mas também como diretor da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

"O governo hoje vê o agronegócio com mais simpatia, diante da contribuição do setor para o controle da inflação e o superávit da balança comercial", diz ele.

Em entrevista a AGROANALYSIS, Pastre analisa o desempenho do mercado de máquinas agrícolas e o futuro do agronegócio brasileiro.

■ O Brasil colheu este ano uma safra recorde de 122 milhões de toneladas de grãos. O excelente desempenho da colheita se refletiu nas vendas de tratores e máquinas agrícolas?

— Este ano, devemos vender 41 mil unidades entre tratores e colheitadeiras, com queda de 3,7% em relação ao ano passado. Por outro lado, as exportações devem chegar a 19 mil unidades, com crescimento de 87% em relação a 2003. Para analisar o comportamento do mercado, porém, é preciso considerar um período mais longo. Na década de 90, a agricultura brasileira enfrentou vários planos econômicos, o que dificultou os investimentos. Nos anos 90, os agricultores deixaram de comprar aproximadamente 180 mil máquinas entre tratores e colheitadeiras. As vendas na década alcançaram 245 mil máquinas, contra 460 mil máquinas nos anos 80. Ou seja, durante o período de 1990 a 1999, os agricultores deixaram de substituir seus tratores e colheitadeiras. De algum modo, eles fizeram o serviço, mas de forma precária. As colheitadeiras, por exemplo, envelheceram, alcançando idade superior a 15, 20 anos. Eram máquinas que tinham dificuldade para conseguir peças de reposição, que não davam para fazer os ajustes necessários. Isso acarretou grandes perdas. Uma colheitadeira deve ser substituída aos 12 anos. A partir daí, a máquina começa a perder eficiência e provoca desperdício de 8 a 10% na colheita. A mesma coisa ocorre com os tratores. Por exemplo, um trator que faz aplicação de defensivo agrícola precisa ser eficiente. O custo do defensivo é alto e ele tem que ser aplicado na lavoura em dose correta. Se você aplicar menos, não tem o efeito desejado. Se aplicar mais, você pode prejudicar a lavoura e até o ambiente. Tratores com mais de 15 anos já não são eficientes para aplicação.

■ Quando as vendas de máquinas começaram a reagir?

— A recuperação começou em 1999. E vários fatores contribuíram para isso, como clima favorável, abertura de mercados, tecnologia e plantio direto. Toda essa movimentação em torno da Alca, das negociações na OMC e da aproximação com a China criou um clima positivo na agricultura e na pecuária. Houve um aprimoramento na gestão do negócio. Os produtores perceberam que poderiam aproveitar todas essas oportunidades se tivessem eficiência e competitividade. Como havia uma demanda reprimida no mercado de máquinas agrícolas, as vendas reagiram rapidamente. De 24,6 máquinas, em 1999, saltamos para 42,5 mil no ano passado. E as exportações também cresceram nesse período, de 4.200 unidades para 10.421.

■ Este ano, as exportações devem crescer 87%. Quais são os nossos principais mercados lá fora?

— Estamos exportando inclusive para os EUA. Os países do Mercosul que tinham paralisado suas compras até meado do ano passado, voltaram a importar no segundo semestre de 2002, principalmente a Argentina e o Paraguai. Vamos exportar para o Mercosul este ano mais do que vendemos no somatório de 2000 a 2002. Outros mercados importantes são México, Chile, Venezuela, Colômbia, África do Sul, países do Oriente Médio e alguns do Leste europeu. São mais de 50 países.

■ Qual foi o peso do Moderfrota, a linha de financiamento do BNDES, para a retomada das vendas no mercado interno?

— O Moderfrota aqueceu bastante o mercado. A agricultura é um setor de competição quase perversa. Não é o agricultor que faz o preço de seu produto, mas o mercado, que é disputado não apenas no nível local, mas também internacional. A formação do preço da commodity é complicada. Nessas condições, os agricultores precisam de financiamento de longo prazo. Mas, além do prazo, é preciso que o custo desse financiamento e principalmente a correção do saldo devedor sejam compatíveis com a variação dos preços dos produtos. Na década de 90, por exemplo, houve um descasamento muito grande. Naquela época, existia financiamento de longo prazo – de cinco ou seis anos – para compra de máquinas, mas, quando o agricultor ia ao banco pagar a segunda ou terceira prestação, o saldo devedor, então corrigido pela OTN, era maior do que o valor de uma máquina nova na concessionária. A linha de financiamento Moderfrota, que começou no final de março de 2000, mudou completamente esse cenário. O programa oferece recursos a juros prefixados, que variam de 9,75 a 12%, conforme o porte do agricultor. Prova do sucesso do Moderfrota é que, desde 2000, a gente não ouve nenhum agente financeiro reclamar de inadimplência, coisa comum na década de 90. Naquela época, a agricultura era considerada um setor pouco confiável na quitação de seus compromissos financeiros. Hoje, os bancos estão procurando os agricultores para oferecer crédito.

■ Os tratores e colheitadeiras fabricados hoje no Brasil são máquinas de última geração? As máquinas têm a mesma tecnologia que suas similares na Europa e nos Estados Unidos?

— A partir de 2000, as montadoras aumentaram a velocidade de desenvolvimento de novos produtos no Brasil. As empresas passaram a contar com um leque de produtos agressivo para conquistar novos mercados e atender às exigências do mercado interno. Além do Moderfrota, outro fato importante foi o programa progressivo de nacionalização elaborado pela Finame. Até 1999, para lançar um trator no Brasil, as empresas precisavam ter, desde o primeiro momento, 60% de conteúdo local. Caso contrário, o trator não podia ser financiado pela Finame. Ora, com volume de vendas baixo, as empresas não tinham disponibilidade suficiente de autopeças, fabricadas por fornecedores locais, para alcançar esse índice de nacionalização. Diante disso, a Anfavea, o Sindipeças e a Abimaq, juntamente com o BNDES, desenvolveram um novo programa que permitia às empresas o prazo de 30 meses para alcançar o índice de 60% de nacionalização, quando do lançamento de novos produtos. Foi estabelecido um cronograma, que começava com 40% para alcançar 60% em

30 meses. Esse programa deu resultado. Hoje, a média de nacionalização dos tratores e colheitadeiras gira em torno de 80%. E as máquinas lançadas por aqui são de última geração. Por exemplo, o Brasil produz há dois anos tratores de 270 cv, que é a maior potência existente hoje no mundo.

■ Isso na prática representou mais empregos na indústria?

— Naturalmente. Temos hoje máquinas bem atualizadas, produzidas no Brasil, o que nos permite também abrir novos mercados lá fora. Todo mundo ganhou, e o nível de emprego aumentou também. A indústria de máquinas agrícolas, considerando apenas as montadoras, empregava 9.656 funcionários em setembro de 2002. Nós terminamos setembro deste ano com 10.928 funcionários, um aumento de 13,2%. Se a gente considerar as concessionárias, a assistência técnica e os fornecedores, o setor admitiu nos últimos 12 meses 20 mil novos funcionários. E também a indústria de implementos está gerando novos empregos.

■ Dados da indústria mostram que a potência média dos tratores vendidos no Brasil cresceu nos últimos anos. Qual é a razão?

— Em 1999, a potência média dos tratores era de 91,3 cv. Este ano, de janeiro a agosto, a potência média dos tratores comercializados estava em 102,3 cv. Ou seja, um aumento de 11 cavalos. Uma das razões é o plantio direto, tecnologia que exige tratores acima de 100 cv. Além disso, o agricultor está buscando máquinas que permitam maior produtividade. Um trator de 120 cavalos equivale a dois de 60 cv por um preço menor. A tendência é de o agricultor comprar máquinas mais potentes e com mais especificações técnicas. Ele quer máquinas que lhe permitam maior precisão. Uma colheitadeira nova hoje tem um limite de perda de apenas 0,8%.

■ O senhor trabalha há 12 anos na área de relações com o governo. Houve mudança nos últimos anos na sensibilidade do governo em relação ao agronegócio?

— Houve uma grande mudança a partir de 2000. E não foi apenas do governo, mas também da sociedade. A mídia teve um papel importante nisso. A sociedade mudou sua visão em relação ao agronegócio em função dos resultados apresentados pelo setor nos últimos anos. A agricultura vem contribuindo não só para o controle da inflação, mas também para o superávit da balança comercial.

■ A modernização da frota de máquinas e implementos agrícolas evitou o desperdício de cerca de 18 milhões de toneladas de grãos nos últimos quatro anos, o equivalente a 5% da produção anual brasileira no período. Esse estudo foi publicado na última edição da *Revista de Política Agrícola*, editada pela Secretaria de Política Agrícola (SPA) do Ministério da Agricultura. Segundo o estudo, entre 2000 e 2002, o país renovou em 18,7% o parque de tratores de rodas e em 26,4% as colheitadeiras.

— É verdade. Veja, você não pode exigir de uma máquina de 20 anos a mesma eficiência de um modelo com dois ou três anos. E o desperdício é provocado não apenas pela máquina, como também pelo operador. Um operador que trabalha solitário, às vezes por 12 horas no campo debaixo de sol, precisa ter condições adequadas. As máquinas hoje facilitam a operação. Elas têm direção hidráulica, controles digitais e cabines fechadas com ar-condicionado. À medida que as máquinas oferecem mais conforto, a produtividade cresce. Outra coisa: para regular uma máquina antiga, o operador tem que parar a máquina, pegar a caixa de ferramenta e fazer os ajustes. Hoje existem colheitadeiras que não exigem o uso de ferramentas para regulagem. Os ajustes podem ser feitos manualmente na própria colheitadeira. O operador acompanha no painel da máquina a produtividade da colheita. Também o treinamento dos operadores melhorou. No ano passado, as montadoras treinaram cerca de 20 mil operadores em todo o país. As indústrias também aprimoraram a divulgação de seus produtos. Hoje há várias feiras pelo Brasil afora que permitem ao agricultor, numa visita de apenas um dia, conhecer diversos modelos de máquinas. Nessas feiras, ele consegue absorver muita informação sobre tecnologia e conferir os preços dos produtos.

■ As chamadas feiras dinâmicas, onde o agricultor pode ver os tratores e colheitadeiras em operação no campo, são hoje o principal ponto-de-venda para as indústrias?

— Não, mas são o principal ponto de exposição. Não apenas as feiras, mas os dias de campo. Estima-se que hoje sejam realizados diariamente pelo menos três eventos desse tipo no Brasil. Não apenas de máquinas e implementos agrícolas, mas de fertilizantes, defensivos e outros insumos. Nesses dias de campo participam cerca de mil pessoas. São encontros muito importantes, onde o agricultor recebe informações sobre máquinas e equipamentos e ainda troca idéias com seus vizinhos. Só os dias de campo reúnem cerca de 500 mil pessoas por ano, sem contar as feiras.

■ O crescimento do agronegócio pode atrair novas fábricas de máquinas e equipamentos para o Brasil nos próximos anos?

— O mercado agrícola brasileiro pode crescer num ano, cair no outro, mas na média a tendência é de crescimento. As empresas que estão aqui devem continuar investindo. E é possível que novas fábricas venham a se instalar no Brasil, de olho na potencialidade do agronegócio brasileiro. Mas temos ainda que resolver alguns problemas de logística. Este ano muitos caminhoneiros se recusaram a transportar a safra, o que elevou o custo do frete em algumas regiões em mais de 50%. O sujeito não quer colocar o seu caminhão numa estrada esburacada, onde ele corre risco de acidente. Ele sabe também que depois de fazer a viagem o custo da manutenção vai ser maior que a receita. Há gargalos também na área de armazenamento e nos portos.