

Falta de mão de obra favorece indústria de máquinas

Por De São Paulo



Celso Casale, da Abimaq: aposta na capitalização dos cafeicultores

Os primeiros sinais de escassez de mão de obra nas lavouras cafeeiras surgiram há duas décadas. O movimento, intensificado em 2004, trouxe como consequência o reforço da mecanização nas fazendas e abriu oportunidades para os fabricantes de máquinas e equipamentos agrícolas que, desde então, passaram a olhar com mais atenção para a cultura. O resultado tem se mostrado favorável: o desempenho de vendas para o segmento tem seguido o ritmo da comercialização de maquinários são destinados a todo o setor agrícola. "Os produtores de café estão capitalizados porque os dois últimos anos foram de preços muito remuneradores", diz Celso Casale, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas, da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq).

Em 2012, o faturamento das associadas da entidade, que reúne boa parte dos fabricantes exceto os de tratores e colheitadeiras, deve crescer 12% sobre os R\$ 9,9 bilhões registrados no ano passado a partir das vendas de itens para todas as culturas do agronegócio. Para o próximo ano, a expectativa é de novo incremento, de 10%. "A bonança deve continuar para as commodities agrícolas e isso reflete no nosso negócio. No caso do café, a tendência é aumentar a produção para atender a demanda mundial e está claro para o produtor que não há volta no que diz respeito à mecanização."

Não há estatísticas oficiais sobre a receita da indústria com vendas para o setor cafeeiro. As estimativas apontam para R\$ 1,5 bilhão em 2011, considerados os ganhos dos associados da Abimaq e dos fabricantes de tratores e colheitadeiras, sob o guarda-chuva da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

De olho na demanda crescente, a New Holland, pertencente à CNH, prepara o terreno para lançar uma colhedora do grão em 2014. "O ponto forte do equipamento é ser multifuncional. Além de colher, poderá pulverizar, podar e distribuir adubo", diz Luiz Miotto, especialista de produto da companhia para a América Latina.

A Case IH, também da CNH, não fará lançamentos no curto prazo. Nesse momento, a aposta está na ampliação da rede de vendas em importantes regiões produtoras em Minas Gerais. Boa parte das 20 inaugurações de concessionárias previstas para 2013 deve acontecer no sul, cerrado e triângulo mineiros. "Um dos fortes pontos da decisão de compra é a proximidade com o vendedor e com a assistência técnica", explica Everton Fim, especialista de marketing da Case IH.

A proximidade é importante porque o período ideal para a colheita do grão de café dura apenas três meses, e se houver qualquer contratempo em relação ao uso dos maquinários, há o risco de perda de qualidade e aumento de custos, diz Walmi Martin, gerente de planejamento de produtos da Jacto.

Além de colheitadeiras, a companhia atende o segmento e fornece outros equipamentos, como pulverizadores.

Para Martin, apesar dos dois últimos anos excepcionalmente bons para as vendas de máquinas a cafeicultores, há possibilidade de inversão de curva no médio prazo. "Muitos produtores ampliaram áreas e a oferta vai aumentar bastante na safra 2014/2015. Esse movimento leva a queda de preços do grão e à redução de investimentos nas lavouras", explica. Mas o cenário ainda não é decisivo. Outras variáveis, como a realização da Copa do Mundo de Futebol e dos Jogos Olímpicos, deve tornar a mão de obra para os cafezais ainda mais rara. Nesse caso, a demanda por equipamentos poderá manter o ritmo atual.

Enquanto monitoram fundamentos, no curto prazo, as líderes do segmento de tratores, Massey Ferguson e Valtra, ambas pertencentes à AGCO, mostram otimismo. "Estimamos que a receita das vendas de tratores para os cafeicultores avance entre 5% e 10% em 2013, sobre 2012, porque há previsão de plantio de novos 2,4 milhões de hectares", diz Carlito Eckert, diretor comercial da Massey Ferguson que, sozinha, detém 48% do mercado de tratores destinados a café. Em 2012, as vendas desses veículos no país, somadas as marcas de todos os fabricantes, devem alcançar 2,8 mil unidades ante as 2,6 mil comercializadas em 2011.

Por ora, as novidades tecnológicas da AGCO ficarão por conta da Valtra, que aposta na venda de equipamentos com alto grau de tecnologia. Os itens da linha de agricultura de precisão são opcionais dos tratores, capazes de mapear as lavouras para que o produtor saiba com exatidão, por exemplo, em que áreas da lavoura já foram aplicados os defensivos. **(EP)**