

Venda de máquinas agrícolas no país é maior desde 2013

Cenários Prêmios no segmento aumentaram 40% no primeiro semestre

Venda de máquinas avança e estimula mercado de seguro

Fernanda Pressinott
De São Paulo

O bom desempenho do agronegócio brasileiro, apoiado em safra recorde e preços internacionais elevados de commodities como soja e milho, mantém os produtores capitalizados e continua a estimular a renovação de máquinas e equipamentos agrícolas, com reflexos expressivos sobre o mercado de seguros.

Segundo dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotivos (Fenabrave), no primeiro semestre, o número de tratores e colheitadeiras vendidos no país, normalmente com recursos do Moderfrota (principal linha de investimentos do Plano Safra), cresceu 32,9%, para 31,6 mil unidades. Foi o melhor resultado para o período desde 2013. E a tendência é de alta.

Conforme o IBGE, a produção de bens de capital agrícola aumentou 14% em junho sobre o mesmo mês de 2021. Nos 12 meses até junho, a alta foi de 11,5%. Assim, os sinais indicam que os números do ano passado tendem a ser superados. De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), as vendas somaram 58 mil unidades em 2021, ou R\$ 38,3 bilhões.

Paralelamente a esse avanço, é crescente também o mercado de seguro para os equipamentos, até porque são ativos caros — colheitadeiras, por exemplo, custam milhões de reais. Conforme a Superintendência de Seguros Privados (Susep), os prêmios na área alcançaram R\$ 1,6 bilhão de janeiro a junho, com aumento nominal de 42,38%. Descontada a inflação, a alta foi 27,98%.

Apesar de ser um montante significativo, os seguros de beneficiários ou de patrimônio (quando o equipamento não é usado em garantia de empréstimo) e o de penhor rural (quando o bem é dado como garantia), representam uma fração do que movimentam os seguros de veículos, cujos prêmios superaram R\$ 22 bilhões no primeiro semestre.

De olho nesse "gap", empresas tradicionais e cooperativas têm tentado aperfeiçoar o seguro de máquinas agrícolas no Brasil. A Bradesco Seguros é uma delas. A empresa quer triplicar sua penetração no segmento até o fim de 2023, e para isso está desenvolvendo parcerias com cooperativas e startups, moderni-

Máquinas agrícolas

Dados sobre o mercado de seguros no país - 1º semestre



Fonte: Susep. * Inclui seguro de beneficiários e produtos agropecuários e de penhor rural

Prêmios por empresa

No 1º semestre de 2022 (R\$ bilhões)*

| Empresa | Valor |
|----------|-------|
| Brasileg | 0,69 |
| Mapfre | 0,28 |
| Sompo | 0,13 |
| Bradesco | 0,12 |
| Indiana | 0,05 |
| HDI | 0,04 |

zando as apólices e investindo em treinamentos de seus corretores.

A Bradesco Seguros encerrou o primeiro semestre com mais 20 mil máquinas e equipamentos agrícolas segurados, 34% mais que no mesmo período de 2021. Os prêmios subiram 57%, para R\$ 110 milhões. Seguindo o mapa do agronegócio nacional, as regiões Centro-Oeste e Sul respondem por cerca de 70% das vendas da empresa no segmento. Para 2022, o objetivo é chegar a R\$ 200 milhões em prêmios, um avanço de 31% em relação a 2021.

Para Saint Clair Pereira Lima, diretor da Bradesco Seguros, os percentuais de crescimento mostram que o

segmento nunca esteve tão bem, embora ainda seja pouco compreendido pelos produtores. "A maior parte dos seguros de máquinas é feito por ocasião do financiamento do bem. Queremos mostrar que o seguro é a continuidade do negócio. Se quebra uma colheitadeira em um período crucial, a produtividade da fazenda fica comprometida", diz.

Segundo o executivo, o preço não é um impeditivo para o produtor fazer seguro. A taxa média cobrada fica em torno de 1,2% do valor do bem, na comparação com os 4% no caso de um seguro de veículo.

Os números do Banco do Brasil Seguros, instituição historicamente

mais próxima dos produtores rurais, mostra que realmente o seguro espontâneo é incipiente. A empresa emitiu R\$ 31 milhões em prêmios no primeiro semestre, com 12 mil apólices — crescimento de 60% ante o mesmo período de 2021. Já o seguro vinculado a empréstimos do banco somou R\$ 660 milhões, com 480 mil apólices e incremento de 30%.

"O mercado tem mudado, mas a percepção de risco para o produtor é diferente. Ele emerge a necessidade de fazer um seguro agrícola porque sente os efeitos da seca, mas o desgaste de peças e a necessidade de manutenção das máquinas é encaixada como um risco inerente", afir-



Aline Milani, da área de seguros rurais do BB: mercado em transformação

ma Aline Milani, gerente de desenvolvimento de seguros rurais do BB.

Ela observa, ainda, que os produtores formam um público em geral desacomodado a segurar bens, diferentemente do que acontece nos centros urbanos. "O grande produtor, em vez de fazer seguro, faz gestão de frota. Tira uma colheitadeira de uma fazenda e manda para outra, conforme a necessidade. Isso é comum com equipamentos para algodão, que são caríssimos. Já os pequenos e médios produtores às vezes têm máquinas antigas, que não são atendidas pelas seguradoras", conta.

Sávio Susin, superintendente de seguros, previdência e consórcios do

Sicredi, ressalta que esse é um dos grandes problemas enfrentados pelo grupo, cujo foco está em cooperativas. "Não é incomum maquinários com mais de dez anos continuarem em uso por associados das cooperativas, e esses estão fora do mercado de seguros. E para os médios produtores, o valor é um entrave sim".

Para Susin, embora a taxa cobrada não seja tão alta, o valor absoluto é, porque os equipamentos agrícolas custam de dezenas de milhares de reais a alguns milhões. "Com mais tecnologia embarcada a cada dia, há máquinas que custam mais de R\$ 3 milhões ou R\$ 4 milhões. Ou seja, 1% desses valores é muito dinheiro para produtores menores". O Sicredi atende 26 mil produtores e financiou R\$ 8,2 bilhões em máquinas em 2021/22, em mais de 38,5 mil operações. Do total, só 31% incluiu seguro direto. Nas demais, os produtores procuraram outros agentes.

Os sinistros dos equipamentos são muito mais ligados à quebra ou acidentes, como capotamento, do que a roubos. E, na percepção do mercado, os roubos têm que ganhar mais peso na conta. "Temos insistido para que o produtor faça seguro agrícola e seguro de equipamentos, para não perder patrimônio. Mas não tem sido tão simples. Sempre achamos que com a gente não vai acontecer nada, né?", observa Alcyr José Goldoni, presidente executivo da Credicoamo, braço de crédito da Coamo, maior cooperativa do país.

"E não basta fazer o seguro das máquinas. Tem que proteger o barracão onde elas são guardadas, os equipamentos de energia, tudo. É preservação de patrimônio. Se vier um ciclone, perde-se tudo", completa. A Credicoamo tem mais de 10 mil apólices de máquinas, a maioria de produtos que estão financiados.

Pulverização sem humanos



Depois de seis anos de pesquisas de mercado e desenvolvimento, a Case apresentou ontem aquela que, segundo a marca, é a primeira máquina de pulverização agrícola autônoma da indústria. Destinado à aplicação de fertilizantes nas lavouras, o equipamento inclui um software criado pela Raven Industries, empresa de tecnologia de precisão agrícola que a Case, uma das marcas do grupo CNH, comprou no ano passado por US\$ 2,1 bilhões. A partir de informações que o software coleta por meio de câmeras e sistema de radar, a máquina faz ajustes automáticos de velocidade e inclinação, por exemplo, para se adaptar às condições do terreno e alcançar a maior produtividade possível. Operadores humanos podem monitorar o trabalho do equipamento à distância, por meio de um sistema que fica disponível no telefone celular da pessoa responsável pela operação.

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Valor Econômico - São Paulo/SP

Seção: Agronegócios **Caderno:** B **Página:** 8