

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

O bom desempenho do agrone O bom desempenho do agrone-gócio brasileiro, apoiado em safras recorde e preços internacionais ele-vados de commodities como soja e-milho, mantém os produtores ap-tilizados e continua a estimular a re-novação de máguinas e equipamen-tos agricolas, com reflexos expressi-vos sobre o mercado de seguros. Segundo dados da Federação Nacional da Distribuição de Veí-culos Automotores (Fenabrave), no primeiro semestre, o número

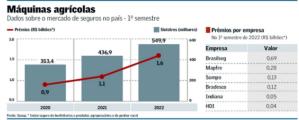
no primeiro semestre, o número de tratores e colheitadeiras vendidos no país, normalmente com recursos do Moderfrota (principal linha de investimentos do Plano Safra), cresceu 32,9%, para 31,6 mil unidades. Foi o melhor

31,6 mil unidades. Foi o melhor resultado para o período desde 2013. E a tendência é de alta. Conforme o 1862, 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, o sinais indicam que os números do ano passado tendem a ser superados. De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Máquitas e Equipamentos (Abimaq), as e Equipamentos (Abimaq), as se Equipamentos (Abimaq), as nas 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 secrescente também o mercado de se-guro para os equipamentos, até por-que são ativos caros — colheitadei-ras, por exemplo, custam milhões de reais. Conforme a Superintende der reais. Conforme a Superintende de reais. Conforme a Superintende de libado de janeitro a junho, com au-mento nominal de 42,388. Descon-tada a inflação, a alta foi 27,988. Apesar de ser um montante signi-ficativo, os seguros de benfeitorias ou de patrimônio (quando o equi-pamento não é usado em garantia de empréstimo jo e de penhor rural

de empréstimo) e o de penhor rural (quando o bem é dado como garan tia), representam uma fração do que

tià), representam uma fração do que movimentam os seguros de veícu-los, cujos prémios superaram RS 22 bilhões no primeiro semestre. De olho nesse "gap", empresas tradicionais e cooperativas têm ten-tado aperfeçora o seguro de má-quinas agrícolas no Brasil. A Brades-co Seguros é uma delas A empresa quer triplicar sua penetração no segmento até o fim de 2023, e para siso está desenhando parceiras com isso está desenhando parceiras cooperativas e startups, modemi



zando as apólices e investindo em os de seus corretores.

A Bradesco Seguros encernou 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. A Bradesco Seguros encerrou o ço de 31% em relação a 2021. Para Saint Clair Pereira Lima, dire-

tor 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 fa-zer seguro. A taxa média cobrada fi-ca em torno de 1,2% do valor o bem, na comparação com os 4% no segmento nunca esteve tão bem,

bem, na comparação com os 4% no

caso de um seguro deveículo. Os números do Banco do Brasil Seguros, instituição historicamente

mais próxima dos produtores rurais, mostra que realmente o seguro espontânco é incipiente. A empresa emitiu RS 31 milhos-sem prémios no orimeiro semestre, com 12 mil apólices — crescimento de 60% ante o mesmo período de 2021. Já o seguro vinculado a empréstimos do banco somo u8 560 milhos-, com 480 mil apólices e incremento de 30%.

"O mercado tem mudado, mas a percepção de risco para o produtor é diferente. Ele enxerga a necessidade de fazer um seguro agrífoal porque sente os efeitos da seca, mas o desgaste de peças e a necessidade de manutenção das máquinas é encamais próxima dos produtores rurais,

manutenção das máquinas é enca-rada como um risco inerente", afir-

ma Aline Milani, gerente de desen-

ma Aline Milani, gerente de desen-volvimento de seguros rurais do BR. Ela observa, ainda, que os produ-tores formam um público em geral desacostumado a segurar bens, dife-rentemente do que acontece nos centros urbanos. "O grande produ-tor, em vez de fazer seguro, faz ges-tão de frota. Tira uma colheitadeira de uma fazenda e manda para outra, conforme a necessidade. Isso é co-mum com equipamentos para algo-dão, que são carfíssimos. Já os peque-nos e médios produtores às vezes tem máquinas antigas, que não são 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 pe-logrupo, cujo foco está em coopera-rivas. "Não é incomum maquinários com mais de dez anos continuarem em uso por associados das coopera-tivas, e esses estão fora do mercado de seguros. E para os médios podu-tores, o valor é um entrave sim". Para Susin, embora a taxa cobra-da não seja tão alta, o valor absoluto é, porque os equipamentos agríco-las custam de dezenas de milhares de reais a alguns milhões. "Com mais tecnologia embarcada a cada dia, há máquinas que custam mais grandes problemas enfrentados pe-

dia, há máquinas que custam mais de R\$ 3 milhões ou R\$ 4 milhões. Ou seja, 1% desses valores é muito di nheiro para produtores ro para produtores menores". O Sicredi atende 26 mil produtores financiou R\$ 8,2 bilhões em máqui

financiou RS 8,2 bilhões em máqui-nasem 2021/22, em mais de 38,5 milo operações. Do total, só 31% incluiu seguro direto. Nas demais, os produ-tores 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. Sempo achamos que com a gente não vai achamos que com a gente não vai acontecer nada, né? ", observa Alcir

acontecer nada, ne?", observa Alcir 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 bas máquinas. Tem que proteger o bas reació onde elas são guardadas, os equipamentos de energia, tudo. É preservação de patrimônio. Se vier um ciclone, perde-se tudo'; comple-ta. A Credicoamo tem mais de 10 mil apólites de máquinas, a maioria de produtos que estão financiados.

Pulverização sem humanos



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 automátic velocidade e inclinação, por exemplo, para se adaptar às

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

Seção: Agronegócios Caderno: B Pagina: 8