

MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Propostas e tíquete menores confirmam retração do setor

Sicredi registra queda no movimento, enquanto BB vê valor médio das operações cair para R\$ 300 mil

Claudio Medaglia
claudiom@jcrs.com.br

A retração percebida nos estandes de máquinas também chegou aos balcões dos bancos. No Sicredi, a Expointer apresenta movimento inferior ao de 2025, com redução na quantidade de propostas, nos valores financiados e protocolados e também no tíquete médio.

A constatação representa uma mudança em relação ao cenário traçado pela instituição antes da abertura dos portões. Naquele momento, a expectativa era de desempenho próximo ao do ano passado, com possibilidade de crescimento moderado.

Para o presidente da Central Sicredi Sul/Sudeste, Márcio Port, o comportamento reflete um produtor que continua interessado em conhecer as alternativas disponíveis, mas demora mais para transformar a consulta em decisão de compra. A cautela, segundo ele, afeta diretamente a demanda por crédito e investimentos.

A origem das propostas que conseguem avançar também chama atenção. “O maior número



DANI VILLAR/ESPECIAL/JC

Maior número de pedidos veio de regiões que não dependem de grãos

de protocolos veio de regiões que não têm a dependência do grão, como fruticultura, pecuária leiteira e tabaco — um sinal de que a diversificação produtiva segue como caminho estratégico para o setor”, afirma Port.

No Banco do Brasil, a redução do tamanho dos negócios é expressiva. O tíquete médio das propostas apresentadas nesta Expointer está em aproximadamente R\$ 300 mil. Em feiras, segundo o superintendente do BB no Rio Grande do Sul, Ricardo Sehn, esse valor costuma variar entre R\$ 700 mil e R\$ 800 mil.

A diferença significa que alcançar um mesmo volume financeiro exige atender um número muito maior de produtores. O BB mantém a perspectiva de chegar a R\$ 1 bilhão em financiamentos, embora Sehn reconheça que a

Expointer está “bem devagar” e possa terminar com volume inferior ao registrado no ano passado.

Outro indicador ajuda a entender o aparente paradoxo. Em julho e agosto, o banco recebeu 40% mais propostas do que nos mesmos meses de 2025. O crescimento ocorreu no número de propostas, e não no volume de recursos solicitado. Há mais operações chegando ao banco quando considerado esse período mais amplo, portanto, mas elas são menores.

As melhores possibilidades permanecem nas linhas em que o custo do dinheiro é mais baixo. Sehn cita o Move Agrícola, com recursos da Finep e taxas de um dígito, e o Pronaf Mais Alimentos. Para médios e grandes produtores, reconhece, a situação é mais complexa.

Irrigação resiste em mercado de compras seletivas

Em uma Expointer de vendas fracas, os negócios que conseguem avançar ajudam a mostrar como mudou a decisão de investimento dentro das propriedades. A irrigação aparece como uma exceção, sustentada menos por uma melhora da situação financeira do produtor do que pela necessidade de reduzir o risco de novas perdas climáticas.

Depois de sucessivas estiagens, investir em água ganhou caráter estratégico. Uma fabricante do segmento ouvida pela reportagem relata procura por pivôs centrais e por sistemas com carretel, alternativa que amplia o acesso à irrigação em áreas acidentadas, propriedades com limitações de infraestrutura ou onde um projeto convencional se torna caro demais.

Conforme a empresa, o

sistema com carretel pode representar investimento cerca de 30% inferior e, dependendo das características do projeto, chegar a uma diferença de 50%.

A alternativa também permite alcançar propriedades familiares e locais onde relevo ou disponibilidade de energia dificultam a instalação de pivôs.

A irrigação consegue vender dentro de um mercado retraído, mas não escapa das dificuldades do setor agrícola.

O manejo do solo ainda desperta interesse. A lógica é semelhante: investimentos diretamente associados à capacidade produtiva e à redução de riscos ganham prioridade sobre aquisições que podem ser adiadas.

Esse filtro deixa em situação mais difícil aqueles projetos de maior valor ou que dependem de retorno mais longo.

DANI VILLAR/ESPECIAL/JC



Pivô de irrigação é um dos equipamentos procurados na feira

**Tradição gaúcha no campo,
Semente Certa na lavoura.**

Sojicultor, ganhe bônus* de até

R\$ 1.000

por big bag de 5 milhões de sementes.

Fale com seu parceiro comercial

*Sem limitação de hectares ou sacas. Campanha válida para a safra 26/27. Ganhe o equivalente com a semente salva legal. Sujeito ao pagamento da licença da biotecnologia Bayer e aos critérios do MAPA.

INTACTA RR2 PRO*

PLATAFORMA
INTACTA 2^o
XTEND