

MECANIZAÇÃO

Máquinas e implementos estimam vendas em alta

Empresas avaliaram impactos das enchentes para projetar estratégias e impulsionar negócios

Claudio Medaglia

claudiom@jcrs.com.br

Contrariando as preocupações dos menos otimistas, a 47ª Expointer registrou vendas e encaminhamento de negócios no setor de máquinas e implementos agrícolas já nos primeiros dias. O segmento, que tem registrado sucessivas quedas de faturamento desde o ano passado, conforme levantamento mensal da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), foi talvez o maior defensor da manutenção do calendário da mostra, após a catástrofe climática que atingiu o Rio Grande do Sul em abril e maio. E vê, na largada do evento, bons ventos empurrarem a assinatura de contratos.

Os prejuízos causados pelas enchentes em lavouras, estruturas, planteis e no caixa das propriedades, aliados a safras frustradas por sucessivas estiagens, colocam um ponto de interrogação sobre a volúpia do empresário em renovar a frota neste momento. E, nesse cenário de incerteza, as empresas



Diana e Vianna produzem bergamotas em Montenegro e adquiriram na feira o terceiro equipamento

procuraram definir ações para atrair o comprador. Investir no pós-venda e no apoio ao cliente afetado pelas chuvas foi uma decisão estratégica da LS Tractor, assim como a participação na feira de Esteio. A multinacional japonesa que fabrica tratores e empilhadeiras destinadas a pequenas propriedades rurais, chegou inclusive a debater a presença no evento em conversas entre a matriz asiática e a filial brasileira.

“Fomos questionados como a mostra ocorreria depois de tudo que aconteceu. E falamos da

assertividade dos organizadores em confirmar a feira e a agilidade para colocar tudo em condições. Concluímos que ficar fora não seria uma opção”, conta o gerente de Marketing e Produto, Astor Klipp. Em uma ação de empatia diante das dificuldades, a LS Tractor recuperou máquinas que foram comprometidas pelas águas a custos mínimos ao cliente. E, inclusive, substituiu algumas, que tiveram perda total, independentemente da data de compra, em garantia. A postura reflete o bom momento da empresa, que teve crescimen-

to de quase 10% nos últimos anos no Brasil.

“Viemos sem o peso de vender na feira, entendendo que haverá outras edições da Expointer para faturar. Mas, ainda assim, com a percepção de que nas regiões não atingidas pela enchente, a atividade agrícola segue normalmente”, destaca.

Mas alguns negócios já foram, inclusive, fechados. Um deles ainda no sábado, quando Christian Vianna e Diana Atkinson, que produzem bergamotas na região de Montenegro, no Vale do Caí, voltaram a comprar. O ne-

gocio já está há mais de 40 anos na família de Diana e fornece, principalmente, para clientes do Paraná, mas também comercializa na Ceasa, em Porto Alegre há mais de uma década.

Quem também tem visto negócios acontecendo é a Baldan Máquinas e Implementos Agrícolas, de Matão (SP). “O pós-catástrofe climática alimenta vendas no Rio Grande do Sul. Foi assim também em dezembro passado, depois das chuvas intensas de novembro, e antes, na metade do ano. O gaúcho não para. Ele se mobiliza e segue produzindo. Se houver disponibilidade de recursos, o produtor vai comprar, vai investir”, projeta Robson Druzian, vendedor que atua junto às revendas da Metade Sul do Estado.

De acordo com ele, eventos como a Expointer, a Expodireto, em Não-Me-Toque, e a Agrishow, em Ribeirão Preto (SP), representam mais de 50% da meta de vendas do ano. E já nos primeiros dias da mostra de Esteio já conversava com revendedores que estavam finalizando a venda de produtos. Após décadas de participação na mostra ocupando um espaço reduzido, a empresa conseguiu, em 2023, um vistoso estande na área destinada aos expositores desse segmento no parque. E veio com igual investimento para esta edição.

Aposta chinesa no uso de drones

Há cerca de cinco anos na feira, a chinesa DJI Agriculture investe na difusão do uso de drones de alta precisão para pulverização e dispersão de insumos nas lavouras e otimizar a rentabi-

lidade das propriedades rurais. Nesta edição, a multinacional traz os lançamentos Agras T25 e T50 para impulsionar ainda mais esse mercado, em expansão.

Topo de linha da multinacio-

nal, o T50 é comercializado na feira com até 12% de desconto em relação ao preço normal e com condições facilitadas, diz Luciano Lemos, representante da Kleber Drones, revendedora da DJI no RS. O uso de drones no setor agrícola ainda é pequeno em crescimento. “Somente na edição passada, comercializamos na Expointer 30 unidades na mostra, enquanto mensalmente costumamos negociar sete a oito equipamentos. São uma tecnologia de fácil operação e de alto retorno ao produtor. Temos obtido grande êxito no convencimento para a migração das máquinas pulverizadoras para os drones, que evitam o amassamento das plantas e permitem a entrada na lavoura com qualquer tempo”, acrescenta Lemos.

Empresa reforça equipes para ajudar na tomada de decisão do produtor

Na SLC Máquinas, concessionária John Deere, as metas de vendas foram ampliadas para esta edição da Expointer. E o movimento de clientes, bem como o fechamento de negócios já no primeiro final de semana da feira já mostra tendência de fortes vendas. “Tradicionalmente, a terça e a quinta-feira são o auge das vendas. E estaremos com uma estrutura ainda maior de equipe para atender o público, com condições favoráveis para quem vai em busca de tecnologia e renovação da frota”, diz o CEO Anderson Strada. A empresa avalia que os negócios previstos para serem realizados entre maio e julho ficaram represados por conta das chuvas extremas

sobre o Estado. E que a tomada de decisão do produtor rural será agora.” O Plano Safra tem valores expressivos, mas os recursos controlados deverão se esgotar rapidamente. Enquanto houver, o empresário rural vai usar. Conversamos com todos os agentes financeiros para agilizar os financiamentos e aproveitar o momento”, acrescenta. A SLC, que em 2023 ingressou no segmento de construção e pavimentação, também está com uma estrutura robusta para o setor na Expointer, uma vez que o trabalho de reconstrução do Rio Grande do Sul após as enchentes aqueceu esse mercado. Mas é na linha agrícola que a empresa tem seu principal foco na mostra.



Uso do equipamento ainda é pequeno no setor, mas tem grande potencial