

MÁQUINAS E IMPLEMENTOS**Indústria de máquinas agrícolas espera crescer 8,2% em 2025**

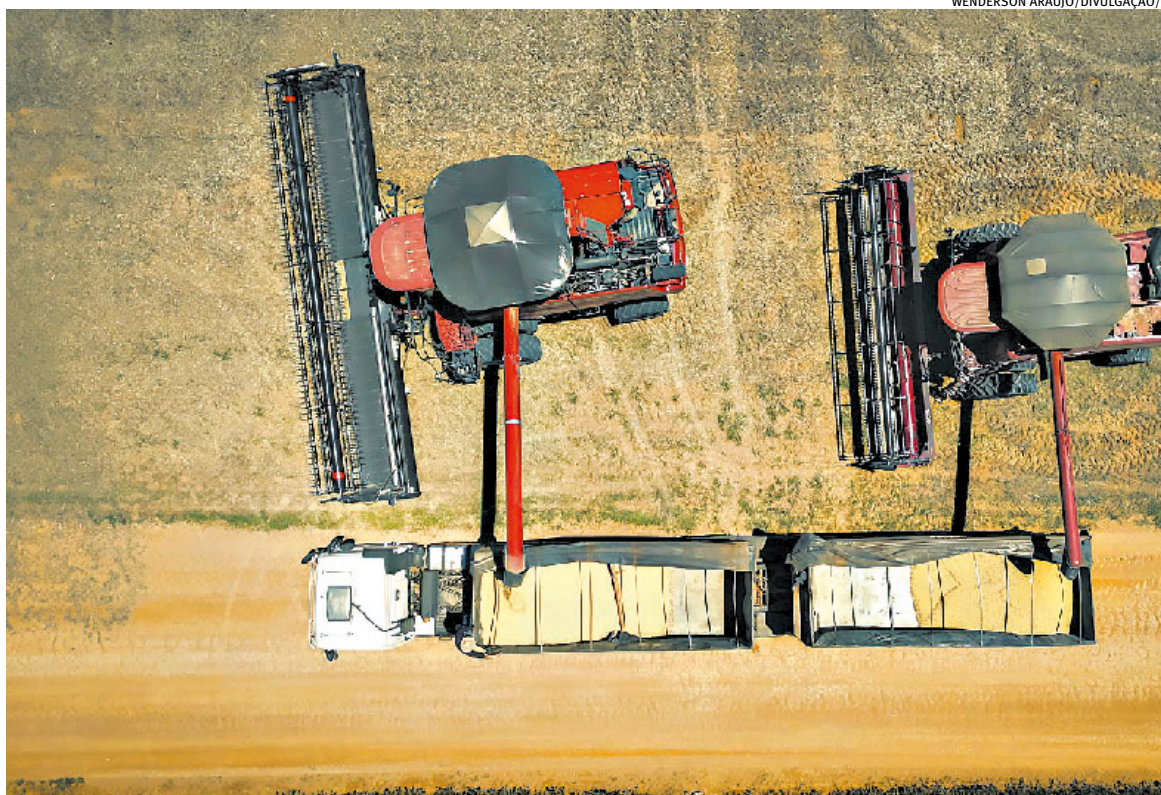
Valorização de commodities importantes e safra cheia na maioria dos estados produtores puxaram negócios no primeiro trimestre

Claudio Medaglia

claudiom@jcrs.com.br

Ainda que lenta, a demanda por máquinas, implementos e sistemas de agricultura de precisão vem mostrando recuperação no Brasil. Após um 2022 em que as indústrias tiveram faturamento recorde de R\$ 97 bilhões, seguiram-se dois anos de sucessivas quedas nas vendas, chegando a R\$ 61 bilhões no ano passado. Mas para 2025, a expectativa do setor é de chegar a dezembro com um resultado 8,2% maior.

O contexto de retomada se alinha à valorização de commodities importantes, como soja e milho, cuja combinação de preços em elevação e safra cheia na maioria das regiões produtoras sustenta novos investimentos. Isso sem falar nas performances valorizadas da cana-de-açúcar, do café, do algodão, da carne e mesmo do arroz, até os primeiros meses do ano, avalia a Associação Brasileira da



WENDERSON ARAUJO/DIVULGAÇÃO/JC

Otimismo se baseia no desempenho trimestral e no cenário de valorização de commodities com safra cheia

Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq).

“Não é um ano maravilhoso, mas para pagar as contas, depois de um 2024 muito ruim, devido à seca severa em todo o Brasil. E com o produtor sem dinheiro para comprar máquinas, o mercado caiu. Mas, agora, estamos projetando um aumento superior a 8%”, diz Pedro Estevão, presidente da Câmara Setorial de

Máquinas e Implementos Agrícolas da entidade.

A referência para acreditar nesse desempenho são os resultados obtidos no primeiro trimestre, quando o faturamento foi 24% superior ao verificado no mesmo período do ano passado. De acordo com o dirigente, as taxas de juros são um problema, e as vendas seriam melhores com percentuais menores. Mas a Abimaq sustenta

a projeção de crescimento mesmo considerando os juros elevados praticados pelos agentes financeiros, de até 18% ao ano.

Um termômetro dos negócios foi a Agrishow, realizada em abril, em Ribeirão Preto (SP). No evento, as indústrias registraram uma intenção de compra de R\$ 14,2 bilhões.

“Grande parte desses pedidos vira dinheiro se tivermos uma taxa

de juros razoável no próximo Plano Safra. Mesmo se houver um pequeno aumento, de 1% ou 2%, acredito que sejam índices digeríveis, pois temos 11,5% no Moderfrota e 5,5% no Pronaf”, observa, acrescentando que cerca de 30% das vendas são diretas, a curto prazo, sem financiamento.

Estevão analisa que o principal desafio para os próximos dois anos, aliás, será justamente a questão do crédito e das taxas cobradas dos produtores. Com a Selic em alta, os subsídios também encarecem, e o governo não tem dinheiro suficiente para aportar.

“Podemos melhorar logística e infraestrutura, mas taxa alta mata. O governo gastou R\$ 20 bilhões em subsídios em 2025. O Congresso Nacional aprovou R\$ 15 bilhões, e o número mágico que tem sido falado é de R\$ 25 bilhões. Tem um buraco de R\$ 10 bilhões nessa conta”.

Já o cenário para vendas no mercado externo ainda precisa ser desvendado. O faturamento com exportações foi de US\$ 1,8 bilhão em 2022 e se repetiu no ano seguinte. Em 2024, houve recuo para US\$ 1,5 bilhão, por conta da desvalorização das commodities. E, em um ambiente de relações internacionais ainda não tão claras, especialmente em relação aos efeitos da disputa tarifária entre Estados Unidos e China, a Abimaq avalia que ficou mais difícil vender para outros países.

Mercado gaúcho de equipamentos está em adaptação, avalia Massey Ferguson

Quem também espera crescimento na demanda por máquinas agrícolas no Rio Grande do Sul é a Massey Ferguson. O grupo vê sinais de recuperação do setor no Estado

e um mercado em adaptação, com perspectiva de um segundo semestre mais favorável.

De acordo com o gerente nacional de vendas, Ordely Júnior,

os agricultores gaúchos estão ampliando a contratação de seguro rural, os investimentos em irrigação e o planejamento no campo. Ele considera que o apoio do Plano Safra

2025/2026 também será um fator determinante para acelerar o investimento em novos equipamentos.

“(O Plano Safra 2025/2026) Será fundamental para impulsionar os negócios no segundo semestre. O produtor já está se antecipando com crédito pré-aprovado, mas o Plano deve reforçar essa tendência, oferecendo as condições necessárias para que mais investimentos em mecanização e tecnologia aconteçam”.

Com segmentos como cana-de-açúcar, citros, café e pecuária aquecidos, o investimento do produtor ganha impulso. E a empresa aposta também em novas tecnologias e soluções, projetando aceleração da recuperação do mercado.

A estratégia da Massey Ferguson tem sido estreitar a relação com o agricultor, ajudando a superar as adversidades com planejamento e resiliência, oferecendo soluções em inovação, com foco em tecnologia e eficiência no campo, bem como

máquinas que atendem às realidades regionais, suporte técnico e opções de financiamento e consórcio.

“É possível financiar por meio do banco de fábrica da Massey Ferguson até 100% do valor da máquina agrícola, com o vencimento das parcelas atrelado à safra e disponibilidade de crédito o ano todo, independentemente do Plano Safra e sem vínculo ao BNDES. Já o consórcio é uma ótima alternativa para o produtor que deseja renovar seu maquinário, ampliar sua frota, além de ser uma programação de compra futura de máquinas. A modalidade possui o diferencial de oferecer valores acessíveis, sem a cobrança de juros ou de entrada”, acrescenta.

São alternativas, ainda, o banco de fábrica da Massey, que disponibiliza linhas de financiamento em moeda nacional e estrangeira, e o consórcio, com toda a linha de produtos - tratores, colheitadeiras, pulverizadores, plantadeiras, plataformas e implementos.



MASSEY FERGUSON/DIVULGAÇÃO/JC

Estratégia da empresa para fomentar vendas é manter aproximação com os agricultores