

Valtra vê alta na demanda por motores de baixa potência

É no controle das indústrias que o movimento ascendente no ritmo de comercialização de máquinas agrícolas se confirma. No Brasil e no Rio Grande do Sul, os negócios vêm se confirmando nos primeiros meses de 2025, renovando a esperança e a expectativa pela recuperação, embora muitos resquícios dos recentes episódios climáticos ainda respinguem no balanço das propriedades rurais.

O impulso vem sendo percebido pela Valtra, de origem finlandesa e pertencente à AGCO, que está completando 65 anos de Brasil. A empresa considera um aumento de 3% a 5% nas vendas deste ano em relação a 2024. Os negócios são puxados principalmente por tratores de baixa potência (até 50 CV), aproveitando o bom momento de preços de produtos como café, frutas e fumo. “Nesse segmento, crescemos 4,7% no primeiro trimestre. Mas também há demanda por equipamentos de até 100 CV. Máquinas de média e alta potência é que estão ainda em baixa, como colheitadeiras, pulverizadores e plantadeiras, por exemplo”, conta o diretor comercial da empresa, Claudio Esteves.

E, segundo ele, os resultados de vendas verificados no Rio Grande do Sul até março superam a média nacional, e mostram crescimento na comparação com 2024.



AGCO/DIVULGAÇÃO/JC

Negócios estão sendo puxados por máquinas com até 50 CV

“O produtor gaúcho tem muita resiliência e capacidade de transformação. Vemos uma reação positiva do setor no Estado, que ainda sofre com os desdobramentos das últimas estiagens e a enchente do ano passado. Aliás, não percebemos impacto da tragédia. Poderíamos, claro, ter resultado melhor, mas o RS não deixou de investir”, acrescenta.

A Valtra aposta no aprimoramento do pacote tecnológico como ferramenta para apoiar os produtores. E, por isso, o portfólio de produtos oferecido no Brasil não fica para trás na comparação com o que é colocado à disposição dos produtores rurais pelo mundo.

Para Esteves, o ponto de

inflexão para determinar o rumo dos negócios é mesmo a sinalização do governo em relação às taxas de juros e à oferta de recursos para o Plano Safra 2025/2026. Ele avalia que a manutenção nos patamares atuais seria uma grande vitória, mas ressalta a sequência de aumentos da taxa Selic como alerta.

O cenário exige, então, criatividade para poder vender produtos de alto valor agregado. E os consórcios viram fonte de crédito. A empresa ampliou o prazo de 120 meses para 150 meses, o que permite a redução do valor das parcelas na modalidade, que não cobra juros, mas uma taxa de administração 1,12% ao ano.

Tecnologia está no centro das atenções por eficiência, diz CEO da SLC Máquinas

Sob efeito de quatro anos com finanças combalidas pela estiagem e as perdas de safra, o produtor rural gaúcho vai às compras com menos apetite. E, em 2025, procura atuar para proteger os pontos mais sensíveis do seu negócio. Nesse ritmo, buscando a melhor solução para otimizar resultados, o empresário rural intensifica esforços para fazer investimentos em tecnologia, avalia o CEO da SLC Máquinas, Anderson Strada.

“Eficiência, produtividade, sustentabilidade e rentabilidade estão no centro das atenções. A procura é por máquinas com mais tecnologia embarcada e pelo uso de kits tecnológicos para melhorar

a performance dos equipamentos que tem na propriedade”, diz.

O desempenho de vendas de janeiro a abril ficou dentro do estimado. E a empresa projeta aumento de até 5% em volume até o final de 2025, ano de transição para a John Deere e que deve ter por marca o maior volume de lançamentos de produtos. Não por acaso, a multinacional americana representada no Estado pela SLC implantou um centro de desenvolvimento tecnológico em Campinas (SP), e os primeiros modelos já começam a entrar no mercado.

“Tecnologia e Inteligência Artificial serão fundamentais para o futuro da atividade, com mais rentabilidade e sustentabilidade.”



ANA TERRA FIRMINO/JC

Produtor busca soluções para otimizar atividade, afirma Strada

Vendas cresceram 5,4% no Rio Grande do Sul de janeiro a abril, com ênfase em tratores agrícolas

No Rio Grande do Sul, fatores climáticos, combinados com um cenário econômico desafiador, resultaram em um desempenho de vendas no RS abaixo da média nacional desde 2023. Mas, apesar desses desafios, o mercado apresenta sinais heterogêneos nos primeiros meses deste ano. De janeiro a abril de 2025, os negócios alcançaram R\$ 9,1 bilhões, o que representa uma elevação real de 5,4% em relação ao mesmo período de 2024, diz o presidente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiergs) e do Sindicato da Indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas (Simers), Claudio Bier.

No entanto, os indicadores industriais do segmento, apurados pela Fiergs, apontam um leve recuo no faturamento, de 0,3%. “Analisando os produtos com maior impacto na produção industrial do setor no Estado, conforme pesquisa do IBGE, observa-se que os tratores agrícolas têm impulsionado positivamente a produção. Em contrapartida, máquinas para colheita e secadores de produtos agrícolas influenciaram negativamente o desempenho industrial”, afirma.

Mais de 85% das vendas do setor no RS são de máquinas e equipamentos destinados à agricultura e pecuária, enquanto cerca de 10% correspondem a tratores e os 5% restantes referem-se a máquinas e equipamentos para irrigação, conforme dados das notas fiscais da Receita Estadual. Bier analisa que

esses segmentos tiveram desempenhos diferentes no primeiro trimestre do ano. “As vendas de tratores recuaram 0,8% no período, enquanto o setor de máquinas e equipamentos para agricultura e pecuária apresentou um crescimento de 5,9% e as destinadas à irrigação uma alta de 20,3%”, acrescenta.

Claudio Bier considera que as enchentes que atingiram o RS em maio de 2024 tiveram um forte impacto no setor de máquinas e implementos agrícolas. “Para se ter uma ideia do reflexo imediato, naquele mês, as vendas despencaram 60,2% em comparação com maio de 2023, refletindo diretamente as

dificuldades enfrentadas pelos produtores e empresas. Os Indicadores Industriais da Fiergs também mostraram uma queda significativa de 33,7%, enquanto o faturamento das empresas do setor recuou 61%”.

Ele aponta que a elevada concentração de endividamento entre os produtores rurais, resultado das perdas causadas pelos sucessivos episódios climáticos, se configura como um “entranche estrutural” à recuperação do mercado de máquinas e implementos no RS.

“Desde 2018, o Estado tem enfrentado cinco eventos severos de seca e duas enchentes significativas, que resultaram em perdas agrícolas sucessivas, pressionando o endividamento do setor rural. Segundo dados da Farsul, o valor já se aproxima de R\$ 73 bilhões. A restrição financeira imposta reduz o potencial de modernização do parque produtivo agrícola, limitando a demanda por máquinas e equipamentos e retardando a recuperação do setor no Estado”, diz Bier. Ele também ressalta a criação de 1,8 mil postos de trabalho no primeiro trimestre, refletindo uma melhora relativa nas condições de emprego.



ÁLVARO PARMIGIANI/ARQUIVO PESSOAL/JC

Do total de vendas de máquinas e equipamentos no Estado, 5% referem-se a produtos para a irrigação