

MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Novas tecnologias devem aquecer vendas de máquinas

Mesmo com cenário financeiro desfavorável, endividamento rural e estiagem, mercado de máquinas e implementos deve ser impulsionado na feira

Ana Esteves, especial para o JC

A conscientização do produtor rural sobre a necessidade de investir em novas tecnologias voltadas para o campo, a partir do uso de máquinas e implementos agrícolas de última geração, deve manter aquecida a demanda do setor durante os dias de realização da Expodireto Cotrijal, em Não-Me-Toque. Mesmo com o cenário financeiro desfavorável, ainda sem solução definitiva para o endividamento dos produtores rurais gaúchos, e com o agravante de uma nova estiagem no Estado, a tendência é de que as vendas aconteçam.

“O produtor sabe da necessidade de investir de forma contínua em tecnologia, inovação, digitalização e conectividade como elementos centrais para ganho de eficiência e competitividade”, avalia o diretor de Marketing Comercial da New Holland para a América Latina, Márcio Contreras.

A demanda represada por conta da necessidade de renovação de frotas que ficaram obsoletas deve impulsionar as vendas, assim como a possibilidade de comprar equipamentos que permitam produzir mais com menos custos e menor impacto ambiental.

É o que aponta o diretor de Marketing da Massey Ferguson, Breno Cavalcanti. “O próprio dinamismo da agricultura brasileira, com até três safras ao ano, expansão de áreas agricultáveis e a expectativa de safras robustas, tem dado fôlego para novos investimentos”, diz o executivo.

Por outro lado, a concessão de

crédito continua sendo um fator decisivo e, apesar dos juros ainda elevados, houve reforço de recursos no Plano Safra, o que traz mais previsibilidade ao produtor.

“Além disso, contamos com soluções próprias, como o banco de fábrica AGCO Finance e o Consórcio Nacional Massey Ferguson, que ampliam as alternativas de aquisição e permitem estruturar a compra de acordo com o perfil de cada cliente. Isso ajuda a manter o ritmo de investimentos, mesmo em um cenário financeiro mais desafiador”, diz o executivo.

O diretor de Marketing e Comunicação da Case IH para América Latina, Leandro Conde, acrescenta que as condições atuais do crédito rural têm influenciado diretamente o comportamento de compra dos produtores.

Para ele, o setor convive com fatores que “limitam um avanço mais robusto, entre eles a volatilidade do câmbio, o cenário internacional incerto e um contexto de crédito mais restrito, marcado por juros elevados”.

Esse conjunto pressiona as margens dos produtores, reduz o valor das commodities e se soma à escassez de recursos de financiamento, o que acaba desacelerando a renovação do parque de máquinas e levando o produtor a adiar investimentos.

Para Conde, a Expodireto é importante para a marca, pois é a primeira grande feira do ano realizada no Rio Grande do Sul.

“O produtor, mesmo cauteloso, está de olho no futuro, buscando cada vez mais produtividade e eficiência no campo e isso é possível por meio da atualização da frota e, também, adquirindo serviços e soluções tecnológicas, que oferecemos no nosso portfólio e que vamos apresentar na Expodireto”, diz o representante da Case.



Demanda represada por conta da necessidade de renovação de frotas obsoletas deve impulsionar vendas, diz executivo da Massey



Atualização de frota é vista pelo setor como uma forma de o produtor rural buscar mais produtividade e eficiência no campo

Setor estima uma alta de cerca de 3,4% na receita, aponta Abimaq

Márcio Contreras, da New Holland, acrescenta que entre os fatores que vêm suportando as vendas estão os investimentos contínuos em inovação, digitalização e conectividade, além da ampliação de soluções completas que combinam máquinas, serviços e pós-venda. O fortalecimento da rede de concessionários, a melhoria da experiência do cliente e a diversificação das alternativas de financiamento e consórcio também contribuem

para sustentar a demanda, especialmente em um contexto de maior seletividade dos produtores.

“Uma das modalidades que vem crescendo nos últimos anos é o consórcio. Com ele, o produtor tem gerenciado o seu negócio de forma mais planejada, antecipando o crescimento da frota. Antigamente havia o estigma de que era apenas para produtores pequenos, mas na verdade é uma modalidade financeira de programação de compra

para o perfil de produtor que não tem urgência em adquirir uma nova máquina”, pontua.

Com foco em máquinas agrícolas e para a construção civil, a John Deere aposta na feira como um momento estratégico de conexão com o produtor, trazendo um portfólio com tecnologia, conectividade e suporte estruturado. “Em um cenário desafiador para o agro, nosso papel vai além da venda: estamos trabalhando para entregar

soluções viáveis, com engenharia financeira, excelência técnica e decisões baseadas em dados”, afirma o CEO da SLC Máquinas, Anderson Strada.

A expectativa do mercado para 2026 é de crescimento, mas em um ritmo mais moderado, já que o setor estima uma alta de cerca de 3,4% na receita, segundo a Abimaq. O produtor tem buscado cada vez mais investir em máquinas com novas tecnologias para

produzir mais, com menor custo e sustentabilidade.

Importante destacar, que no agro a decisão de investimento está muito conectada ao planejamento da safra e à necessidade operacional da propriedade. Quando a máquina é estratégica para garantir produtividade, reduzir perdas e otimizar custos, muitos produtores optam por investir para não comprometer o resultado.