

**AGRO***TIMES*

# Da porteira pra fora

Tudo que pode movimentar  
o agronegócio em 2025

# INTRODUÇÃO

**Caro leitor,**

Entre os dias 7 de abril e 2 de maio, o **Agro Times**, editoria de **agronegócio** do Money Times, participou das duas principais feiras do setor no país: a **Tecnoshow Comigo** e a **Agrishow**.

O objetivo da participação foi fornecer aos nossos leitores um panorama de quais são as principais **tendências e desafios** no agro em 2025.

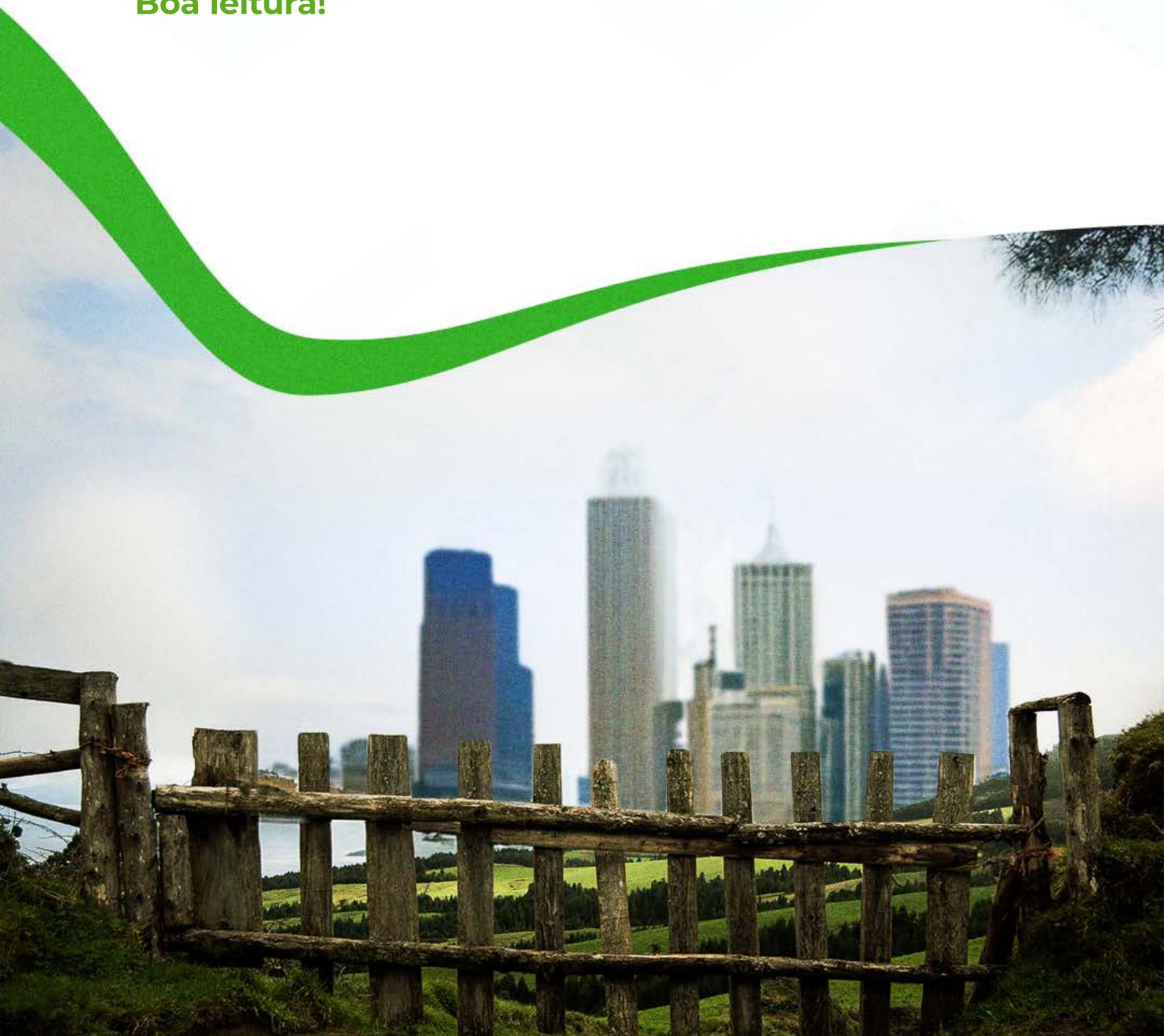
Nós “entramos em campo” e conversamos com **empresários, figuras políticas e produtores** do segmento para entender o que está no radar deles neste momento, destacando as **oportunidades e ameaças** que o agro brasileiro deve enfrentar.

Agora, nós compilamos essa cobertura completa para você em um **e-book**. O conteúdo se baseia nas reportagens escritas por **Renato Carvalho**, editor-chefe do Money Times, e os repórteres **Pasquale Augusto** e **Gustavo Silva**.

A seguir, você encontrará tudo o que precisa saber para estar antenado sobre o que deve movimentar o agronegócio brasileiro nos próximos meses e anos.

Esperamos que faça bom proveito desse conteúdo.

**Boa leitura!**



# SUMÁRIO

## TECNOSHOW COMIGO 2025

4

- 1 - Na abertura da Tecnoshow, governador de Goiás aponta rodovias como prioridade para o agro 4
- 2 - 'Se a guerra comercial se tornar negociável entre EUA e China, vamos ver muita volatilidade', diz economista do Bradesco BBI 5
- 3 - O 'tubarão' que a chinesa BYD oferta ao produtor rural na Tecnoshow 6
- 4 - O lançamento 'campeão' da Vittia (VITT3) no mercado de fungicidas 7
- 5 - Os produtos da Sicredi e Sicoob na Tecnoshow; cooperativas dividem 'aposta' no crédito 8
- 6 - Juros altos impulsionam inadimplência no agro, mas tendência é de acomodação, diz diretor do Bradesco 10
- 7 - O impulso para entressafra da soja; 'Temos as melhores cartas do baralho em meio a guerra comercial China-EUA' 10
- 8 - Boi gordo pode atingir R\$ 400, mas vento favorável deve acabar em 2027 por 'paralisação fiscal'; entenda 11
- 9 - As preocupações dos produtores de Goiás para a velha e nova safra; 'Vamos ver um aumento de até 35% para custos' 13
- 10 - As soluções da Bayer para o combate a doenças e pragas do milho 15
- 11 - Gigante global do setor químico, Basf mira tendência de "cinco safras" para crescer no agro brasileiro 16
- 12 - Tecnoshow movimentou mais de R\$ 10 bilhões em negócios para o agro brasileiro e recebe público recorde em 2025 18

## AGRISHOW 2025

19

- 1 - A taxa de 10% para o Brasil abriu uma janela oportunidade que não podemos brigar contra, vê Pedro Lupion 19
- 2 - 'Só há um nome para 2026 e o produtor rural que pegar dívida com 15% de juros vai quebrar', diz presidente de sindicato rural 20
- 3 - A vocação do Brasil e o recado de Ratinho Júnior; 'Quem gera energia a partir de carvão mineral não pode comprar de nós' 20
- 4 - Da Alemanha ao Brasil: As diferenças e o que a Agrishow pode aprender com a maior feira de máquinas do mundo 21
- 5 - Joaquim Levy diz que governo não tem espaço para 'fazer besteira' e projeta queda da Selic ainda neste ano 23
- 6 - Ministério da Agricultura adota postura 'pragmática' e ainda não tem data para visita de secretária dos EUA 24
- 7 - Kepler Weber (KEPL3) espera crescer dois dígitos em negócios com Agrishow; '50% do faturamento vem de novos produtos', diz CEO 26
- 8 - Javier Milei está resolvendo o macro e controlando a inflação para uma 'nova Argentina', diz presidente da Camarbra 27
- 9 - Agrishow 2025 movimentou R\$ 14,6 bilhões para máquinas agrícolas, crescimento de 7% frente 2024 28
- 10 - Banco do Brasil supera R\$ 7 bilhões em negócios em duas feiras agrícolas, e diretor fala em 2025 positivo no setor 29
- 11 - Como a empresa que mais cresce nas Américas quer 'surfar' alta dos juros e expandir participação no agronegócio 30
- 12 - Para viabilizar vendas, montadora Yanmar adota estratégia de lançar soluções financeiras na Agrishow 31
- 13 - As novidades da Komatsu, Valtra, JCB, Baldan e Catterpillar na Agrishow 32
- 14 - Após parceria com Megatec, Scania quer impulsionar 'off-road' com substituição de trator por caminhão em canaviais 34



# TECNOSHOW COMIGO 2025



## 1. Na abertura da Tecnoshow, governador de Goiás aponta rodovias como prioridade para o agro

O governador de Goiás, **Ronaldo Caiado**, está no seu segundo mandato seguido, e já se coloca como pré-candidato à **Presidência da República** nas eleições de 2026. E quer chegar até lá como um dos governadores mais bem avaliados do país.

Para isso, Caiado vai impulsionar os **investimentos em infraestrutura**, especialmente em **rodovias**. Recentemente, o governo enviou à Assembleia Legislativa de Goiás um projeto de lei que visa agilizar esses investimentos.

“Nós conversamos com os produtores rurais, e o que eles mais nos pedem são rodovias. Precisamos espalhar para outras regiões de Goiás o modelo de agronegócio praticado aqui em Rio Verde”, afirmou Caiado durante a abertura da **Tecnoshow Comigo 2025**, feira agropecuária promovida pela cooperativa Comigo, sediada no município.

O próprio presidente do conselho de administração da Comigo, **Antonio Chavaglia**, falou da importância deste tipo de iniciativa pelo governo do Estado.

“Infelizmente, estamos vivendo uma situação muito particular, com o governo federal sem recursos para investir no agronegócio. Por isso temos várias parcerias com o governador Caiado e com a prefeitura de Rio Verde”, diz Chavaglia.

Com o projeto de lei, o governo de Goiás projeta **18 obras rodoviárias contratadas** pelo novo modelo, que basicamente retira a necessidade de licitação e de controle dos órgãos de fiscalização.

Serão 739 quilômetros de rodovias, segundo informa o governo, com investimentos estimados em quase **R\$ 1,5 bilhão**.

O governo federal, por meio da Secretaria de Comunicação Social (Secom), fala em **mais de R\$ 677 milhões em investimentos na infraestrutura** de transportes terrestres em Goiás em 2024, um aumento de 58% ante 2023.

No final de 2024, o governo federal promoveu um leilão para concessão de trechos de importantes rodovias em Goiás, inclusive passando por Rio Verde. A expectativa é que o Consórcio Rota Verde Goiás invista **R\$ 7 bilhões**



**nos 30 anos** de vigência da concessão.

Com a concessão, haverá a construção de praças de **pedágio** nas rodovias. Segundo a imprensa local, os valores podem chegar a **R\$18 para automóveis**.

## Feira internacional

Outra iniciativa do governo de Goiás é trazer para a feira **diplomatas** de vários países para mostrar toda a estrutura agrícola da região. Rio Verde é o segundo maior produtor de grãos do Brasil. Serão **11 países**, entre eles **China, Rússia, México e Irã**.

A Tecnoshow espera receber **150 mil visitantes**, que terão acesso aos produtos e serviços de 695 expositores. A expectativa da Comigo é **superar os R\$ 10 bilhões** em negócios neste ano. No ano passado, o volume ficou pouco abaixo de R\$ 9,5 bilhões.

---

## 2 - ‘Se a guerra comercial se tornar negociável entre EUA e China, vamos ver muita volatilidade’, diz economista do Bradesco BBI

A economista do **Bradesco BBI, Priscila Trigo**, ressaltou que **câmbio, juros e guerra comercial** são alguns dos fatores que tornam 2025 um especialmente desafiador, marcado por grande volatilidade.

“**A escalada dessa guerra comercial, a maior ruptura para acordos desde a Segunda Guerra Mundial, tem causado incertezas significativas, com aumentos de tarifas e retaliações entre países. Isso deve trazer desaceleração global, maior desemprego lá fora e menor consumo, inclusive de produtos agrícolas, como a carne vermelha**”, disse.

Trigo falou em palestra que tratou do **“Cenário econômico e tendências para o agro”** na Tecnoshow Comigo.

A volatilidade cambial recente, impulsionada por fatores externos como a **eleição de Trump**, afetou particularmente moedas de países emergentes, como o **real**. A desvalorização cambial contribui para **pressões inflacionárias** no Brasil, já que muitos insumos e produtos são **dolarizados**, como alimentos e aço.

## A taxa Selic e o risco para o Brasil

Trigo reforça que há muita dúvida quanto aos próximos passos do **Banco Central** para a taxa básica de juros do Brasil.

“**Nas nossas projeções, acreditávamos em mais duas altas da Selic em 2025, uma primeira em 50 pontos-base em maio e outro em junho, encerrando o ano em 15,25%. Após isso, o banco poderia realizar cortes para chegar a 12,25% em meados de 2026**”.



No entanto, com o avanço das guerras comerciais, a economista acredita que os cortes na **Selic** podem ser contidos.

“**Se a guerra comercial traz risco de desaceleração, traz recessão global, os países que são exportadores ou até importadores são afetados. Isso implica em menor exportação, menor atividade interna e aumenta o risco de uma desaceleração mais forte na economia brasileira, que já estava prevista por conta de uma Selic alta**”, explica.

## A possibilidade de um acordo entre EUA e China

Apesar da expectativa de colheita recorde para **soja** no Brasil, em torno de **170 milhões de toneladas**, os preços da oleaginosa não caíram como o esperado. “**Eram para os preços estarem entre R\$ 10 e R\$ 15, abaixo do que tem aparecido agora**”.

Isso se deve, em parte, à estratégia dos produtores de reter produto e esperar melhores condições de comercialização, aliada a limitações estruturais como a **baixa capacidade de estocagem**.

Outro fator importante é a **guerra comercial entre EUA e China**, que pode gerar um redirecionamento da demanda chinesa da soja norte-americana para a brasileira, favorecendo os preços locais.

“**Embora o cenário base seja de maior demanda pelo produto brasileiro, se a China e os EUA chegarem a um acordo entre eles e a China retomar a compra de soja americana daqui a 3 ou 4 meses, vamos ver muita volatilidade em câmbio e preço. Não descartamos que aqueles R\$15 de hoje para a soja, por exemplo, possam reverter para uma tendência negativa**”.

---

## 3 - O ‘tubarão’ que a chinesa BYD oferta ao produtor rural na Tecnoshow

A **caminhonete Shark BYD** foi o principal destaque da montadora chinesa de carros na Tecnoshow Comigo. O veículo híbrido plug-in, lançado em outubro de 2024, roda com eletricidade e gasolina.

Segundo **Luiz Dozzo**, gerente comercial da **BYD**, o principal diferencial fica por conta da **economia**.

“**No modo elétrico, ele roda entre 80-100 quilômetros sem gastar gasolina. Isso significa que o produtor pode recarregar o carro à noite em casa, utilizando-o novamente no modo elétrico no dia seguinte. No modo híbrido, a autonomia chega a 840 km com um tanque de 57 litros de gasolina, diferente de outras picapes, que gira em torno de 80-90 litros**”, explica.

Outro diferencial, segundo Dozzo, fica por conta da **potência**.



**“O carro oferece 437 cavalos de potência e 70 kg de torque. Ele vai de 0 a 100 km/h em apenas 5,7 segundos, algo diferenciado entre caminhonetes no mercado”.**

Fora isso, o baú conta com uma capacidade de 1.200 litros e vem com engate e reboque integrados, permitindo puxar até 2.500 kg de carga. O carro também conta com três motores. Juntos, eles somam 437 cavalos de potência:

- **Motor a combustão 1.5 turbo com 190 cavalos;**
- **Motor elétrico no eixo dianteiro com 234 cavalos;**
- **Motor elétrico no eixo traseiro com 204 cavalos.**

O preço cheio do veículo é de **R\$ 379.800**, mas os clientes presentes na Tecnoshow Comigo puderam adquirir o BYD Shark por **R\$ 319.800**, um desconto de R\$ 60 mil. O carro está disponível nas cores azul, branca e preta.

---

## **4 - O lançamento ‘campeão’ da Vittia (VITT3) no mercado de fungicidas**

A **Vittia (VITT3)** anunciou na Tecnoshow Comigo o lançamento do seu novo multissítio, o Triunfe, chamado de “peso pesado” pela companhia, e que contou com a dupla de irmãos do MMA, **Rodrigo Minotauro** e **Rogério Minotouro**, na divulgação do produto.

De acordo com **Rodrigo Agnesini**, diretor comercial da companhia, o produto mineral deve ser usado em uma “dobradinha” junto com o multissítio biológico **Bioimmune**, já conhecido no combate à ferrugem asiática.”

**“O diferencial do Triunfe fica pelo seu melhor manuseio dentro da lavoura. Alguns produtos que vão nessa linha são de difícil mistura, o que não acontece para o Triunfe, além do seu poder de compatibilidade e eficiência no combate de doenças”**, diz.

A nova solução da Vittia é eficaz contra ferrugem do cafeeiro (café), ferrugem asiática (soja), mancha de ramulária (algodão), mancha de alternária (tomate), cancro cítrico (citros), sendo um aliado-chave para combater as doenças e melhorar a produtividade das culturas.

**“Acreditamos que esse produto peso pesado pode gerar um grande impacto, um peso pesado mesmo”**, completa.

Composto por minerais, o Triunfe combina em sua **formulação cobre e enxofre**. Segundo a Vittia, eles oferecem uma **tripla ação protetora**, curativa e erradicante.

Enquanto o enxofre atua nas atividades metabólicas das bactérias e dos fungos, o cobre age na membrana dos microrganismos, causando extravasamento celular.



## 5 - Os produtos da Sicredi e Sicoob na Tecnoshow; cooperativas dividem 'aposta' no crédito

As cooperativas de crédito **Sicoob** e **Sicredi** marcaram presença na Tecnoshow Comigo, que aconteceu em Rio Verde, no Estado de Goiás. Em conversa com o Agro Times, as empresas disseram que estão apostando bastante no consórcio.

Segundo **Vanesa Gaióski**, gerente regional da **Sicredi Cerrados**, a linha de consórcios conta com condições diferenciadas, como 20% de desconto na taxa de administração para o associado.

“**Isso facilita a aquisição de carros, máquinas, veículos e até imóveis. Também estamos com descontos na linha de seguros que podem chegar a 20% para a contratação aqui na feira. Seja seguro de vida, para máquinas ou equipamentos**”.

Um diferencial citado pela gerente fica para a CPR financeira voltada ao produtor rural que permite pagamento em até 5 anos, sem custo de IOF e projeto.

“**Esse ano, além das linhas de veículo, de FCO (Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste), estamos fomentando o FCO mulher, para aquela produtora que tem a sua propriedade ou trabalha em parceria com o marido, com taxa de juros a partir 7,65% ao ano, que é um diferencial. Fora isso, estamos com uma taxa para aplicação financeira diferenciada aqui na feira, de 107% do CDI**”.

Já na **Sicoob**, a gerente de negócios **Mariana Moreira Marques** conta que há novidades na parte de **crédito, produtos e serviços**. Ela avalia que o apetite para crédito está bem elevado este ano, com o produtor rural buscando renovar sua frota e maquinários.

“**Buscando atender o nosso cooperado, trouxemos algumas oportunidades. Temos taxas de financiamento de veículos a partir de 0,99%. Oferecemos boas condições para o produtor adquirir seu maquinário e custeio, além de diferentes tipos de seguros. Trouxemos também o consórcio que acaba sendo uma alternativa muito boa no cenário que estamos inseridos, com uma taxa administrativa muito baixa, a menor do sistema nacional para trabalhar, sendo uma opção para o crédito**”, discorre.

---

## 6 - Juros altos impulsionam inadimplência no agro, mas tendência é de acomodação, diz diretor do Bradesco

Depois da bonança, veio a tempestade. E agora, o **agronegócio** espera a volta da bonança. Após o estouro dos preços das **commodities agrícolas**



entre 2020 e 2022, as **cotações da soja e do milho** despencaram a partir de 2023. E começaram um movimento de recuperação no final do ano passado.

No entanto, o período de baixa ainda tem seus reflexos. No **Bradesco (BBDC4)**, por exemplo, a **inadimplência** ainda está alta, levando em conta a média histórica. Mas a tendência é de acomodação, segundo Roberto França, diretor de Agronegócio do banco, que falou durante coletiva de imprensa na Tecnoshow Comigo.

“**Os juros altos acabaram impactando a inadimplência no agronegócio, e nós sempre buscamos renegociar e buscar uma solução para o produtor. Ainda temos um índice de atrasos no crédito rural que está acima da média histórica**”, conta o executivo do Bradesco.

França explica que a trajetória de alta da **taxa Selic**, com cinco altas consecutivas promovidas pelo Banco Central até chegar a 14,25% ao ano em março, tornou mais difícil a gestão de caixa para os produtores.

“**Vem também de questões climáticas, especialmente com eventos como aqueles do Rio Grande do Sul, e outras pontuais em algumas regiões. Mas os juros pegaram para alguns produtores que estavam com estoque alto de dívidas**”, explica.

Nesse cenário, o produtor precisa renegociar as **dívidas**, o que já o coloca, estatisticamente, dentro do crédito em atraso.

“**Não quer dizer que os bancos vão perder porque a inadimplência está subindo. Há a renegociação, e depois vem uma acomodação, até porque o crédito rural envolve muitas garantias**”.

## Enchentes no Rio Grande do Sul

A tragédia que atingiu o **Rio Grande do Sul** em 2024 está perto de completar um ano. As enchentes provocaram, além de mortes e muitos prejuízos materiais em **Porto Alegre**, perdas de safras e de animais de criação no interior do Estado.

França afirma que os produtores do estado não chegam a representar **3% da carteira total do Bradesco**, que segundo os parâmetros do banco, é de **R\$ 125 bilhões**.

“**É um mercado com muita competição bancária. Tem o Banrisul (BRSR6), o Banco do Brasil (BBAS3), as cooperativas. E o governo do estado do Rio Grande do Sul está buscando soluções para alongar a dívida com juros subsidiados**”.

Segundo o executivo do Bradesco, essa é uma conta que não pode ser paga pelos bancos. “**Se começarmos a dar crédito subsidiado para os produtores, quebramos o banco**”, diz França.

## E as recuperações judiciais?

Durante a entrevista coletiva, França foi questionado sobre o aumento dos pedidos de **recuperação judicial no agronegócio**. Para ele, há uma



“indústria de advogados” que vende a tese de que a RJ resolve os problemas do produtor e das empresas.

“**Os pedidos acontecem em praças muito específicas. Isso é ruim para o produtor rural, porque o impede de pegar crédito. Muitos dos pedidos são indeferidos, e aí é preciso voltar a discutir as dívidas com os bancos**”, completa o diretor do Bradesco.

Mesmo com todos esses problemas, França ressalta que o Bradesco continua investindo no agronegócio. “*Estamos com mais de 200 pessoas voltadas para atender os produtores de todo o país. No crédito, temos crescido a uma taxa entre 15% e 20% ao ano. Investimos pesado na nossa plataforma digital E-agro*”, relembra o executivo.

Sobre o estado de Goiás, França afirma que a dinâmica do agronegócio está muito forte. E a **Tecnoshow** é a feira onde o banco consegue **fechar mais negócios**.

“**Para este ano, estamos com uma meta bem agressiva, de crescer 30% em volume de negócios. Fechamos em R\$ 1,5 bilhão no ano passado, então esperamos ficar perto de R\$ 2 bilhões em 2025**”.

---

## 7 - O impulso para entressafra da soja; ‘Temos as melhores cartas do baralho em meio a guerra comercial China-EUA’

Os preços da **soja** contam com uma **perspectiva favorável** na entressafra, com possibilidade de **valorização dos preços** (base Paranaguá-PR) entre R\$14 e R\$15. A análise é de **Filipe Kalikoski**, engenheiro agrônomo e analista econômico do **Sicredi**, em palestra na Tecnoshow Comigo.

“**Historicamente, a entressafra é melhor que pico de safra em termos de preços, mas esse ano em específico eu vejo com muito bons olhos. Por quê? Porque o Brasil já teve uma quebra na safra do Sul, a Argentina quebrou também, e a China precisa comprar essa soja e não vai conseguir da americana se o Trump manter as tarifas. Eu diria que a gente tirou as melhores cartas do baralho**”, explica.

Kalikoski lembra que em 2018, no primeiro mandato de Trump, quando o presidente iniciou a **primeira guerra comercial entre EUA e China**, com tarifas implementadas pelos norte-americanos e retaliações por parte dos chineses, os preços da soja dos EUA encareceram, o que transferiu a demanda chinesa para o Brasil.

Naquele ano, a participação da China nas exportações de soja dos EUA despencou de 60% para 18%, enquanto a do **Brasil atingiu 82%**. “*Esse efeito de redirecionamento da demanda é um fator decisivo para os prêmios brasileiros da soja, um dos três fatores que compõem o preço da oleaginosa no país, junto da cotação na CBOT (Bolsa de Chicago) e o câmbio*”.



Em 2018, quando as tarifas foram impostas, o preço da soja nos EUA (medido no Golfo) despencou, enquanto o preço da soja brasileira (no Porto de Paranaguá) subiu.

Para o futuro próximo, o analista projeta uma **estabilidade** no mercado da soja na Bolsa de Chicago, com preços variando entre US\$ 10 e US\$ 10,50 por bushel. Quanto ao câmbio, o analista cita projeções entre R\$ 5,85 – 5,95 por **dólar** até 2026, mas ressalta que é difícil prever o direcionamento da moeda.

---

## 8 - Boi gordo pode atingir R\$ 400, mas vento favorável deve acabar em 2027 por ‘paralisação fiscal’; entenda

O valor da arroba do **boi gordo**, atualmente em R\$ 322 com base no indicador Cepea/Esalq, pode atingir o valor de R\$ 400, segundo o economista e pesquisador do **Cepea, Thiago Bernardino**.

Esse aumento, de acordo com Bernardino, depende de fatores como **dólar, inflação, consumo doméstico, mercado externo e abertura de novos mercados** como Coréia do Sul e Japão. *“Esse é um cenário para o fim de 2025 ou final de 2026, mas vai depender de todos esses fatores. Ainda tenho dúvidas se o preço pode atingir esse patamar, dado que temos muita oferta”*.

O cenário base do Cepea ainda é de algo em torno de R\$ 370 – 380 para o boi no final do ano. *“Se o boi chegar em R\$ 380, com certeza vamos ver negócios em R\$ 400, isso por conta de prêmios e garantia de escala. A garantia é de 1% – 2%, o que faz o preço chegar perto desse valor”*, disse ao **Agro Times**, em conversa na **Tecnoshow Comigo**.

### O cenário para o mercado do boi gordo

Em palestra durante o evento sobre o **“Panorama da Pecuária de Corte: Cenários e Tendências para os próximos anos”**, o pesquisador do Cepea ressaltou que já estamos enfrentando uma **virada de ciclo do boi**, um momento mais favorável de preços, a partir de uma **menor oferta de fêmeas e bezerros**.

Quanto ao cenário internacional, Bernardino comenta que a **guerra comercial de Donald Trump**, a partir das tarifas dos EUA, afeta o **câmbio do Brasil**, e por consequência, o setor da pecuária.

Para o momento atual, ele recomenda que o produtor **faça o “feijão com arroz” bem feito**. *“Se vocês ficarem especulando o mercado nesse momento de incerteza, uma hora vocês vão ganhar e na outra vão perder”*.

Bernardino reforça que o cenário é **muito favorável** em termos de alta, por uma junção de questões. *“O câmbio entre R\$ 5,50 – R\$ 6 nos favorece, temos os menores níveis de estoques globais de carne em 20 anos. A taxa dos EUA também nos posiciona em um bom cenário, mas*



prejudica produtos como o suco de laranja que eles zeraram para o México”.

Fora isso, ele aponta que há uma relação direta entre juros nos EUA e preços da **commodities**. Um aumento dos juros, resulta em queda nos preços dos produtos, a partir da migração para títulos mais atrativos, enquanto a queda da taxa americana beneficia os preços. “Esse é apenas um dos fatores que afetam os preços”.

## A importância da China no mercado de preços dos alimentos

O especialista também explica que a **inflação alimentar na China**, algo que já aconteceu em anos anteriores, é um importante fator de alta nos preços globais dos alimentos e fertilizantes.

“Quando a inflação da China sobe, o fertilizante avança no período seguinte, já que a demanda cresce. A China tem um 1,5 bilhão de pessoas, qualquer movimento dela mexe com o mercado. O Trump e a China sabem que qualquer peça que eles mexerem no tabuleiro arreventa o mercado”.

“A inflação na China está acomodada. Para a soja do Brasil bater R\$ 200,00 de novo, só se um grande player vir comprar muito grãos aqui do Brasil como a China ou Índia, ou se os Estados Unidos tiver um problema gravíssimo. O boi só vai bater R\$ 450,00 quando Japão e Coréia do Sul abrirem o mercado. É muito mais fácil isso na pecuária do que na soja. E necessariamente eu vou puxar o milho, já que 80% do alimento do confinamento é milho”, completa.

## O fim do bom momento de preços do boi gordo e risco para o Brasil

O economista reforça que o país está concedendo **muito crédito** e acredita que caso isso mantenha, junto de uma expansão de gastos, o “Brasil vai parar em 2027”.

“O Brasil está vendendo muito em supermercados, mais do que roupa, mais do que móveis, mais do que carro. Estamos concedendo muito crédito e temos a maior renda dos últimos anos, só perdendo para o período do auxílio emergencial na pandemia. Se o governo não tiver cortes, ele paralisa em 2027”.

Para a **pecuária**, ele acredita que o bom momento deve permanecer até 2027. “Em 2027 entra um novo governo e vai ter que cortar. O bom de 2027 e 2028 é que está na virada do ciclo. O bezerro ainda vai estar muito alto e vai transferir para o boi esse aumento, como foi em 2015 e 2016”.



## 9 - As preocupações dos produtores de Goiás para a velha e nova safra; ‘Vamos ver um aumento de até 35% para custos’

A safra 2024/2025 de **soja** em **Goiás** encerrou com a maior média de produtividade e o maior volume de produção da história, totalizando cerca de 19 milhões de toneladas. O estado foi o terceiro maior produtor do país neste ciclo.

No entanto, apesar dos bons números, os produtores seguem preocupados. Em conversa com o Agro Times durante a Tecnoshow Comigo, **Clodoaldo Calegari**, presidente da **Associação dos Produtores de Soja de Goiás (Aprosoja-GO)**, alertou para os altos níveis de endividamento no campo.

“Apesar do bom volume, a gente vem de um endividamento bem elevado e com a projeção da nova safra, vamos ter custos bem mais elevados do que o atual. O principal desafio para 2025/2026 é fazer a composição de custos e buscar recursos para conseguir fechar os insumos da próxima safra. Em relação com 24/25, há um aumento de 30%-35% para fertilizantes”.

Além disso, Calegari destacou a dificuldade para aquisição de alguns produtos oriundos da **China** e da **Índia**, bem como os **altos royalties** cobrados por empresas de sementes.

### A guerra comercial e os efeitos para soja

Sobre os impactos da **guerra comercial** desencadeada por **Donald Trump**, o presidente da Aprosoja-GO avaliou que o cenário é complexo e cheio de variáveis.

“Os prêmios de importação subiram na última semana e o câmbio também teve uma alta, mas isso se deve às questões geopolíticas, a moeda brasileira é a quarta que mais se desvaloriza no mundo, então não é uma questão tão positiva assim, e significa que nossa economia está fragilizada. Por outro lado, a bolsa de Chicago cai, o que afeta também nossa precificação que vem do câmbio, prêmios de exportação e preços logísticos”.

A orientação da entidade aos produtores é de atenção às oportunidades de mercado, aproveitando momentos em que câmbio, prêmios e bolsa estejam favoráveis para realizar o chamado **“travamento de preços”**. “No fim das contas, pode haver um acordo entre China e EUA”, completou.

### As preocupações para os produtores de Goiás

**Eduarda Van Lieshout**, produtora rural em **Hidrolândia**, a 35 quilômetros de Goiânia, destinou 916 hectares à soja e 600 hectares ao milho safrinha nesta safra de 2024/2025.

“Para a soja, não podemos reclamar, tivemos um ciclo bem abençoado, que superou nossas expectativas em termos de produção. Já para o milho, estamos sentindo um pouco mais a falta de chuvas, com um estresse hídrico”.



Mesmo com o bom desempenho da soja, ela reforça que os custos continuam sendo uma das principais preocupações. *“Apesar da boa produção, estamos em um ano bem apertado, já que há 3 anos temos custos bem elevados. O preço da soja há 3 anos era excelente. Precisamos de uma safrinha muito boa para ‘passar de ano’ e não depender de bancos”.*

Um produtor de **Palmeiras de Goiás**, que preferiu não se identificar, plantou 400 hectares de soja e também relatou os impactos da volatilidade do mercado.

“**Vimos um mercado muito volátil e a gente sempre espera uma alta que nunca chega. O clima pelo menos ajudou nossa produtividade e alcançamos 73 sc/ha. Para o milho safrinha, temos visto um bom desenvolvimento também**”.

Entre suas preocupações estão a reforma tributária e a guerra comercial. *“Não conseguimos nos planejar por conta da reforma tributária. Não temos como fazer um planejamento a longo prazo, pegar um financiamento, porque não sabemos o que vai nos custar no final. Além disso, temos um dólar que varia muito”.*

## **A reforma tributária, juros elevados e a importância da armazenagem**

**João Emílio Ribeiro Valongo**, contador e fundador do **Valongo Escritório Rural**, presta serviços para produtores da região, desde emissão de recibos até planejamento de sucessão patrimonial. Segundo ele, o **alto custo de produção** segue como um dos maiores entraves, agravado pela falta de reação dos **preços da soja**.

“**O milho teve uma boa reação, em R\$ 80 por saca, mas acho que isso veio em função do fim dos estoques e cumprimento de estoques. Temos orientado nossos clientes a guardar a produção e não vender tudo de uma vez**”.

Valongo cita a **reforma tributária** como um problema adicional para os produtores. *“É o agro que paga a conta do desperdício, da falta de controle do governo. O IVA (Imposto sobre Valor Agregado) e IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) são impostos que vão encarecer ainda mais os custos a partir de 2025/2026”.*

Outra questão que ele lembra é que, em anos e governos anteriores, havia **juros subsidiados** de 6% a 7%, enquanto os juros hoje estão em 18%.

“**Você tem 18% de juros do banco com mais 2% a 3% que você paga de planejamento com o engenheiro-agrônomo e mais os seguros, você sai devendo entre 22% e 23%. Imagina pegar R\$ 2 milhões e já sair devendo mais R\$ 440 mil**”, exemplificou.

Para Valongo, uma solução seria investir em **armazenagem própria**. *“Não precisa ser um silo muito grande, mas é preciso para você conseguir vender na melhor hora. Mas, além disso, o juro de financiamento está muito caro, então também é inviável fazer esse investimento em silo. Precisamos de um Programa Nacional de Armazenagem”.*



## 10 - As soluções da Bayer para o combate a doenças e pragas do milho

A **Bayer** apresentou **soluções agrícolas** para o cultivo do **milho** durante a Tecnoshow Comigo. O foco da empresa ficou por conta da Mancha de Bipolaris e da cigarrinha do milho.

Para **Mancha de Bipolaris**, a empresa oferece o **Fox Xpro**, primeiro produto do mercado a ter registro do ativo para o complexo de Bipolaris, com aplicações antecipadas no estágio V4, que atua antes da penetração do fungo nos tecidos da planta para prolongar a proteção da lavoura.

Já para o **controle da cigarrinha**, a empresa destacou o **Curbix®**, inseticida que age nas cultura de milho e de soja por mais tempo graças ao efeito de choque e longo período de controle.

A mancha-de-bipolaris é mais grave em regiões de clima temperado e tropicais quentes e úmidas, nas quais perdas superiores a 70% na produção têm sido relatadas.

“**Entendemos o sistema como um todo. Somos a empresa que mais investe em pesquisa e desenvolvimento, com 2,6 bilhões de euros em 2024 para novas sementes e biotecnologias, produtos de proteção de cultivos mais modernos e ferramentas digitais**”.

**Rodrigo Singh**, gerente de desenvolvimento regional da Bayer, reforçou que o **Sudoeste Goiano** é a principal região em termos de produtividade do milho segunda safra e que isso exige que o agricultor trabalhe com um nível avançado de investimento, que precisa ser remunerado.

“**Trouxemos uma solução completa, desde híbridos até produtos químicos. O grande desafio hoje na cultura do milho está focado em doenças e pragas. Tanto a bipolaris, quanto o manejo da cigarrinha, são os grandes desafios do milho segundo safra**”.

As **previsões meteorológicas** apontam para um clima mais chuvoso em Goiás, o que deve trazer maiores desafios para o manejo do milho segunda safra. O **excesso de umidade e altas temperaturas** formam um cenário propício para doenças fúngicas, assim como para a incidência da cigarrinha.

Entre as boas práticas para controle da cigarrinha, a Bayer destaca questões como: **eliminação do milho voluntário** (tiguera ou guaxo), escolha de **híbridos, tratamento de sementes e manejo químico**.



## 11 - Gigante global do setor químico, Basf mira tendência de “cinco safras” para crescer no agro brasileiro

A **Basf** é uma das maiores e provavelmente uma das mais conhecidas **indústrias de químicos** do mundo. De origem alemã, a companhia faturou mais de **65 bilhões de euros em 2024**, com mais de 111 mil funcionários espalhados pelo mundo.

No **Brasil**, a área de **Soluções para Agricultura** é a mais relevante para a companhia. E o vice-presidente dessa Divisão no país, **Marcelo Batistela**, fala em um potencial que pode tornar o **agronegócio local** ainda mais relevante dentro do próprio setor de forma global.

*“Hoje, nós temos uma média de 2,2 safras por ano. Eu não tenho dúvidas que podemos chegar a cinco safras por período em um espaço de dois anos”*, diz o executivo, que falou com exclusividade ao Agro Times durante a Tecnoshow Comigo.

Ele explica que o Brasil está adiantado em diversas práticas que atualmente começam a ser adotadas em outros grandes produtores globais, como o **plantio direto**. Essa prática consiste na manutenção de palha e outros restos vegetais no solo após a colheita, o que mantém a saúde do solo e evita a erosão.

Batistela afirma que o agricultor brasileiro é muito receptivo a **novas tecnologias**, e que essa maior eficiência no uso do solo é possível com a combinação de diversas soluções, como, por exemplo, o **uso de defensivos agrícolas químicos e biológicos**.

As projeções sobre crescimento da área plantada e produção apoiam a tese do executivo da Basf de que o Brasil vai aumentar a produtividade em ritmo muito mais acelerado que a expansão de terras.

O **Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa)** projetou, no final de 2024, uma expansão de 15,5% na área plantada do país até 2034, superando os 92 milhões de hectares.

Somente para a **safr 24/25**, que se encerra oficialmente em junho, o **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)** prevê **expansão de 10%** na produção agrícola ante o período anterior, para mais de 322 milhões de toneladas.

“**Nós teremos cada vez mais que fazer mais com menos. Não é um desafio novo, mas está cada vez mais intenso. Por exemplo, gestão de capital é algo fundamental no agro**”, afirmou Batistela.

### Ciclo curto, clima instável e pragas

Na prática, a Basf vem se posicionando como uma **“empresa de agricultura”**, como descreve Batistela, sem se limitar à fabricação de defensivos. “Nós precisamos desenvolver variedades de sementes que tenham ciclos mais curtos, mas que sejam também mais resistentes às mudanças climáticas”, explicou o executivo.



Outro desafio para uma produção agrícola tão intensa está nas **pragas**. *“No milho, por exemplo, tem o problema da cigarrinha. Os nematóides (vermes que atacam as raízes das plantas) também atacam muito a produção brasileira hoje”.*

Batistela afirma que a Basf já trabalha em uma **solução biotecnológica** de combate aos nematóides, que deve ser lançada mais para o final da década, entre 2028 e 2029.

Ao todo, o executivo afirma que a companhia fará **34 lançamentos no Brasil** até 2030. “Nós resolvemos adotar na Basf o mesmo modelo de negócio dos nossos clientes. A agricultura não é verticalizada. Então, nós temos inclusive soluções de digitalização da produção, com base em dados”.

Ele conta que a empresa já adota tecnologias como **Inteligência Artificial** para acelerar os testes de cada produto. “Ao invés de testar diretamente no campo, a ciência de dados já tem um histórico que ajuda a prever os efeitos dos componentes em cada cultura e em cada ambiente”.

## Crescer acima do mercado

O vice-presidente da Divisão de Soluções para Agricultura afirma que a Basf tem conseguido, nos últimos dois anos, ter **performance acima da média do mercado** de insumos agrícolas no Brasil.

O objetivo é manter essa tendência. Para a 24/25, a **CropLife**, que representa as empresas especializadas em **soluções sustentáveis** para a agricultura, espera um crescimento de 3% nas vendas de defensivos agrícolas.

O Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Vegetal (Sindiveg) espera um avanço de 6% na mesma safra.

No balanço da Basf referente ao quarto trimestre (4T24) e ao ano de 2024, é possível observar que a relevância do negócio de Agricultura dentro do grupo está em crescimento.

Entre outubro e dezembro do ano passado, a divisão de Soluções para Agricultura foi a que mais cresceu, de longe, com um **avanço de quase 14% nas vendas**, que totalizaram mais de 2,5 bilhões de euros. A área de **Químicos**, que teve o segundo melhor desempenho no período, cresceu menos de 4%.

Essa tendência aparece também quando se faz um recorte geográfico nos resultados da multinacional. A Basf coloca no mesmo grupo América do Sul, África e Oriente Médio. Nestas regiões, as vendas avançaram mais de 7% no quarto trimestre de 2024, para mais de **1,5 bilhão de euros**, o melhor desempenho global da Basf.



## 12 - Tecnoshow movimentou mais de R\$ 10 bilhões em negócios para o agro brasileiro e recebe público recorde em 2025

A **Tecnoshow Comigo** se provou mais uma vez uma das **maiores feiras do agronegócio brasileiro**, movimentando **mais de R\$ 10 bilhões** em negócios ao longo da semana. A 22ª edição do evento ocorreu entre os dias 7 e 11 de abril e atingiu números recordes.

Realizada pela **Cooperativa Agroindustrial dos Produtores Rurais do Sudoeste Goiano (Comigo)**, a Tecnoshow alcançou a marca inédita de **mais de 140 mil visitantes**. O público proporcionou à cidade de **Rio Verde**, em **Goiás**, uma arrecadação 8,7% superior as semanas outras semanas do ano, de acordo com a prefeitura.

Durante o encerramento da feira, o presidente do conselho de administração da Comigo, **Antonio Chavaglia**, ressaltou os negócios realizados entre produtores rurais e instituições de crédito.

“**Os empresários vieram um pouco desanimados para a feira. Mas diversos bancos trouxeram dinheiro, com linhas de crédito mais baratas, com juros de 7% ou 7,5%, o que facilitou muito para o produtor rural**”, disse Chavaglia.

### Tecnoshow alcança R\$ 10 bilhões em negócios

**Claudio Teoro**, diretor de insumos da Comigo e coordenador geral da feira, também participou do encerramento e trouxe os números consolidados. O volume de negócios chegou a R\$ 10 bilhões, que representam um **crescimento de 7% em relação ao ano anterior**. O recorde ainda fica com a edição 2023, que movimentou R\$ 1 bilhão a mais.

Para o executivo, os negócios deixaram o produtor rural satisfeito. “**A feira vive de informações e de negócios, foi rica em informações e muito feliz em negócios**”, afirmou Teoro.

O prefeito de Rio Verde (GO), **Wellington Carrijo**, destacou a importância do evento para o município, que teve **100% de ocupação na rede hoteleira** e R\$ 90 milhões injetados no comércio local.

“**Na história de todas as participações da prefeitura, esse foi o ano em que nosso estande teve mais circulação de pessoas. A feira não é só negócios, tem pesquisa, tem ensino, tem participação social muito grande**”, disse Carrijo.

Os organizadores finalizaram o evento com o anúncio das datas para a **Tecnoshow Comigo 2026**, que deve ocorrer entre os dias **6 e 10 de abril**.



# AGRISHOW 2025



## 1 - A taxaço de 10% para o Brasil abriu uma janela oportunidade que não podemos brigar contra, vê Pedro Lupion

O deputado federal e presidente da **Frente Parlamentar da Agropecuária (FPA)**, Pedro Lupion (PP-PR), disse que a **taxaço** de 10% para os produtos brasileiros pelos Estados Unidos, a partir da guerra comercial, abriu uma **janela de oportunidade** para o Brasil.

A fala ocorreu durante o **AgroTalk Show**, evento que antecedeu o primeiro dia da **AgriShow** e contou com diversas autoridades do setor.

*“Toda essa mudança geopolítica, principalmente para o comércio, faz com que a gente tome cuidado para os efeitos no Brasil. Fato é, que taxaço de 10%, abaixo dos nossos concorrentes internacionais, abriu uma janela de oportunidade principalmente para China, que responde por 52% de tudo que nosso agro exporta. Não podemos abrir mão ou brigar com eles”*, afirmou.

O líder da bancada ruralista reforçou que o Brasil conta com **competitividade única** no que se refere a custos de produção, apesar dos gargalos do país. Ele também falou sobre a **2ª Cúpula Agro Global Sul-Americana**, que aconteceu na semana passada em Buenos Aires.

*“Reunimos Brasil, Argentina, Colômbia, Peru, Chile, Paraguai e Uruguai para tratar do mercado internacional, para jogarmos em bloco. Sabemos que a Argentina, por exemplo, é um grande concorrente nosso, mas precisamos ter condições de enfrentar aqueles que nos atacam, como a legislação europeia e os norte-americanos”*.

Lupion comenta que o bloco dos países da América do Sul saíram com uma **ação conjunta para negociações** com a **União Europeia**.

*“Conseguimos esse entendimento principalmente agora com essa mudança de tabuleiro geopolítico, que volta à tona as questões de Mercosul e União Europeia e de livre comércio. Vamos ter muitas oportunidades”*.

Estiveram no evento Augusto Cury, Maurílio Biagi, Joaquim Leite, Ricardo Salles, Guilherme Piai, Secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, governador do Paraná Ratinho Júnior.



## 2 - ‘Só há um nome para 2026 e o produtor rural que pegar dívida com 15% de juros vai quebrar’, diz presidente de sindicato rural

O presidente do **Sindicato e Associação Rural de Ribeirão Preto, Paulo Junqueira**, pediu uma união do setor produtivo, de entidades e da classe política em torno de **Jair Bolsonaro** para presidência do Brasil em 2026.

O advogado e produtor rural disse, durante o **AgroTalk Show**, evento que antecedeu o primeiro dia da **Agrishow** e contou com diversas autoridades do setor, que o agronegócio não pode deixar com que Bolsonaro fique de fora das eleições no próximo ano.

“**Quanto à segurança jurídica, se a nossa legislação fosse respeitada, não teríamos problemas. Quando Bolsonaro esteve no governo, o agro fez o que mais soube fazer, que é trabalhar, produzir e gerar renda**”, disse.

Vale lembrar que Bolsonaro está inelegível até 2030, por abuso de poder político e econômico nas comemorações do Bicentenário da Independência, realizadas no dia 7 de setembro de 2022.

### Os juros elevados para o produtor rural

Junqueira também elogiou o trabalho do ex-presidente do **Banco Central, Roberto Campos Neto** e lamentou que a **taxa Selic** tenha passado a “explodir” com **Gabriel Galípolo**.

“**Quem for pegar dinheiro do agro pagando juros acima de 15%, sem dúvida alguma, vai quebrar. Isso porque o nosso resultado não atinge esses patamares. Somos os maiores produtores do mundo, mas precisamos de políticas sérias. Se não nos atrapalharem, sem dúvida alguma o país decola. Nós estamos completamente abandonados pelo Governo Federal**”.

## 3 - A vocação do Brasil e o recado de Ratinho Júnior; ‘Quem gera energia a partir de carvão mineral não pode comprar de nós’

O governador do Paraná, **Ratinho Júnior (PSC-PR)**, enxerga na produção de alimentos a vocação do Brasil e destacou o papel do estado no segmento, assim como os avanços na exportação de produtos.

“**Não queremos mandar milho e soja para engordar o rebanho dos asiáticos. Queremos produzir nossa carne aqui porque gera de 5 a 6 vezes mais dólares do que mandar grãos para os navios. Hoje o Paraná produz 25% de toda proteína animal do país e somos o segundo maior estado produtor de grãos, apesar de sermos deficitários. Cerca de 40% da soja e milho do Mato Grosso do Sul que chega no Paraná nós transformamos em peixe,**



**frango, carne suína e carne de boi. O Brasil é o supermercado do mundo”,** disse o governador.

A fala aconteceu durante o AgroTalk Show, evento que antecedeu o primeiro dia da Agrishow e contou com diversas autoridades do setor.

No começo de abril, Ratinho Júnior lançou um **Fundo de Investimento nas Cadeias Produtivas Agroindustriais (Fiagro)** de R\$ 2 bilhões para financiar a atividade no estado e a previsão é de expandir o modelo para alavancar **até R\$ 14 bilhões** nos próximos meses.

## O lado ambiental do Brasil

Para atender a demanda global, o governador reforça que o Brasil precisa produzir com **responsabilidade ambiental** e deixar claro a posição do país no cuidado com o meio ambiente.

“**Nenhum país no mundo tem área protegida como nós, com 20% para Mata Atlântica e 80% na Amazônia. Daqui a pouco, vamos passar a escolher os clientes que queremos vender alimentos. Um país que gera energia a partir de carvão mineral não pode ser cliente do Brasil. Quando fizermos isso, vão parar de apontar o dedo para nossas práticas ambientais”.**

O governador também mencionou os problemas de **financiamento para armazenagem** no agronegócio brasileiro.

---

## 4 - Da Alemanha ao Brasil: As diferenças e o que a Agrishow pode aprender com a maior feira de máquinas do mundo

Apesar de acontecer apenas em novembro, os representantes da **Agritechnica, maior feira mundial de máquinas agrícolas do mundo** que acontece na **Alemanha**, estiveram presentes na Agrishow, principal feira de tecnologia da América Latina.

**Frans von Hutten**, membro da **German Agricultural Society (DLG)**, que conta com mais de 31.000 membros que promovem a agricultura na Alemanha, tem na feira um de seus principais produtos. Ele é responsável pelas visitas da Agritechnica no Brasil, além de atuar como gerente executivo da feira para América Latina.

“**Eu venho para cá para me conectar com associações como a Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG) e como a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ). A Agrishow é bastante interessante, você vê grandes empresas, assim como acontece na Agritechnica”**, disse em entrevista ao Agro Times.



## As diferenças para a Agritechnica e o que a Agrishow pode aprender

Quando perguntado sobre as diferenças entre as feiras, Frans cita que a principal delas fica por conta da internacionalização.

“**Nós somos vistos como a entrada para o mercado europeu e internacional. Não que a Agrishow não seja internacional, mas nós temos 40% de exibidores internacionais, totalizando 2700 exibidores e quase 500 mil visitantes**”.

Para ele, a Agrishow pode aprender com a Agritechnica em termos de **infraestrutura das ruas e estradas**. A entrada e saída da feira tem sido uma das críticas dos visitantes neste ano.

“**No final, a nossa vinda para América do Sul se resume em como nós podemos nos ajudar com projetos. O que nos chama a atenção no Brasil são a cana-de-açúcar, que não temos na Europa, e o bioetanol (etanol de segunda geração). Vemos muito potencial para trabalhar com o mercado da América do Sul. Com essa questão da guerra comercial, China e EUA não são tão confiáveis como antes**”.

### Sobre a Agritechnica

A edição de 2025 da **Agritechnica** acontece de **9 a 15 de novembro**, na cidade de Hanover, na Alemanha. O **Brasil** marcará presença com **12 expositores** confirmados até o momento. Entre eles, estão:

- **O Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças);**
- **A Associação Brasileira de Máquinas (Abimaq).**

A feira terá como tema “Touch Smart Efficiency” e destaca **soluções agrícolas inovadoras** e conectadas, impulsionadas por tecnologias digitais para aprimorar a eficiência, sustentabilidade e produtividade.

A edição traz como novidade o conceito de **dias temáticos**, batizado de “7 dias – 7 temas”. O primeiro dia, chamado de “**Innovation and Press Day**”, será voltado para imprensa e inovações tecnológicas.

Já o segundo e terceiro dia da feira, chamados de “**Agribusiness Days**”, terão como foco concessionários, prestadores de serviços agrícolas e grandes produtores rurais.

O “**International Farmers Day**”, quarto dia do evento, é direcionado a agricultores internacionais, enquanto o quinto dia, “**Digital Farm Day**”, é focado em fazendas digitais e agricultura conectada.

No penúltimo dia, acontece o “**Young Professional Day**”, dedicado a jovens profissionais do setor, enquanto o encerramento, o “Celebrate Farming”, irá promover o reconhecimento da agricultura e seu impacto global.

## 5 - Joaquim Levy diz que governo não tem espaço para 'fazer besteira' e projeta queda da Selic ainda neste ano

O ex-ministro da Fazenda **Joaquim Levy** diz considerar que o **Brasil** possui as ferramentas necessárias para passar com tranquilidade pelos próximos anos, mesmo diante de um cenário internacional ainda incerto.

No entanto, o atual diretor de estratégia econômica do **Safra** vê necessidade de discursos estratégicos no **período eleitoral de 2026**, discutindo os amplos desafios econômicos do país.

“**Temos um desafio arrecadatário, tem as emendas dos parlamentares e outras coisas que vão precisar ser tratadas, principalmente a partir de 2027, por qualquer que seja o governo**”, afirmou Levy.

Em apresentação durante a Agrishow, o economista projetou baixo risco para a economia brasileira até o próximo ciclo eleitoral, desde que o **Banco Central (BC)** mantenha a cautela. A respeito do temor do mercado sobre medidas eleitoreiras, Levy vê o governo “encurralado”.

“**O governo tem que continuar andando nos trilhos. De vez em quando vem aquela tentação de fazer uma besteira, mas na verdade não tem espaço para isso. Não tem porque o Congresso não vai deixar e porque não tem dinheiro**”, disse Levy.

### Tarifas de Trump e os efeitos para o agronegócio brasileiro

A respeito da conjuntura internacional, Levy considera que ainda é cedo para saber como a **guerra tarifária** vai acabar. Segundo ele, a grande preocupação do presidente dos **Estados Unidos, Donald Trump**, deve ser com o orçamento do país.

Com a tentativa de levantar recursos por meio das tarifas, Trump pode acabar ampliando o **déficit comercial americano**, desencadeando efeitos nas **taxas de juros**. De acordo com o ex-ministro, em algum momento o **Federal Reserve** vai ter que decidir o que fazer.

“**Ele vai ficar preocupado com o aumento da inflação, porque você botou as tarifas, ou ele vai tentar dar uma agraciada, porque a economia vai andar mais devagar. Se ele resolver ser muito bonzinho, o que vai acontecer? O dólar vai começar a desvalorizar**”, afirmou Levy.

Neste cenário, o economista destacou que as **importações chinesas** dos EUA já estão caindo, se redirecionando para outros exportadores como o Brasil, sobretudo para as **commodities agrícolas**.

Na visão do atual diretor do Safra, a posição do ministério da Fazenda precisa ser de cautela e **abertura ao diálogo**. “**O Brasil tem que conversar com todo mundo. Não tomar partido de um, nem de outro. A gente produz coisas que as pessoas precisam, produtos de qualidade, tanto no agro,**



*quanto na energia, quanto no minério”, disse.*

Levy não vê o cenário tão favorável quanto em 2021 e 2022, quando o preço das commodities estavam mais elevados. No entanto, o Brasil é menos vulnerável ao choque causado pelas tarifas do que outros países.

O economista afirmou que é possível que investidores internacionais voltem a olhar para o Brasil, **considerado barato** com o câmbio nos patamares atuais.

## Inflação e juros no Brasil

Para a **economia brasileira**, Levy destacou que os problemas relacionados à inflação são causados pela **alta do dólar**, que chegou a bater R\$ 6,30 no final do ano passado. Com o câmbio afetando os preços, o **Produto Interno Bruto (PIB)** do país deve crescer 1,5%, puxado pelas exportações.

Segundo o especialista, o Brasil deve atingir em 2025 o **terceiro maior saldo comercial** da história, com cerca de US\$ 75 bilhões. *“Não vai ser a mesma coisa que a gente teve em 2023, que chegou a US\$ 98 bilhões, mas não está ruim. É bem melhor que a média de uns entre US\$40 bilhões e US\$ 50 bilhões”, disse.*

Levy ainda afirmou que o crescimento deve ser puxado pela forte safra, que aumentou 15% e até mesmo pela elevação da **produção de petróleo**. Já a demanda doméstica anda de lado, com um possível crescimento de 1% no consumo das famílias.

Diante disso, o ex-ministro fez suas projeções para o momento em que os juros podem voltar a cair no Brasil. A projeção é de que o BC está chamando a atenção para uma eventual **desaceleração** e a gradual diminuição da **pressão inflacionária**, com o dólar mais baixo do que no ano passado.

**“Provavelmente, agora em maio o BC deve elevar os juros em 0,5 ponto. Depois ele vai parar e ficar observando, provavelmente até o final de setembro. Se lá estiver tudo bem demais, ele vai fazer um corte, ou ele vai esperar novembro e começa a cortar. Corta em novembro e depois em dezembro, e aí entra em 2026 já com a capacidade de ir relaxando”, afirmou Levy.**

---

## 6 - Ministério da Agricultura adota postura ‘pragmática’ e ainda não tem data para visita de secretária dos EUA

Desde que o **presidente dos Estados Unidos, Donald Trump**, anunciou sua **guerra comercial** contra vários países, os empresários brasileiros vivem na expectativa sobre os efeitos práticos em seus negócios.

Não é diferente no **agronegócio**. Segundo Marcel Moreira, secretário adjunto de Comércio e Relações Internacionais do **Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa)**, já existem conversas em andamento entre representantes dos dois governos.



*“Existe a expectativa da visita da secretária de Agricultura (Brooke Rollins) para um encontro com o ministro Carlos Fávaro. Ainda não temos uma data para isso”, afirma Moreira em entrevista exclusiva ao **Money Times**.*

Ao mesmo tempo em que tenta resolver as questões tarifárias por meio de conversas à distância com os representantes norte-americanos, Moreira afirma que o governo tem intensificado a estratégia de diversificar as exportações agropecuárias, tanto em produtos quanto em destinos.

“**Continuamos trabalhando para ajudar os setores mais tradicionais em exportação. Mas temos buscado novas fronteiras. No ano passado, produtos não tradicionais, como pimenta-do-reino, cravo-da-índia, gergelim, aumentaram em 20% as vendas para o exterior**”, diz Moreira.

Durante apresentação promovida pela Câmara Americana de Comércio para o Brasil (Amcham), no stand da montadora de máquinas Baldan na **Agrishow**, Moreira detalhou como o **Brasil** tem ampliado a rede de servidores que promovem os produtos agrícolas brasileiros no exterior.

“**Hoje, nós temos uma rede de 40 adidos agrícolas. Não existe foco em regiões específicas, mas temos levado profissionais para mercados que têm potencial para o Brasil**”.

Ele citou como exemplos países do sudeste asiático, como Bangladesh e Vietnã, e outros do continente africano.

Ele lembra que a gestão de Carlos Fávaro no Ministério da Agricultura já abriu mais de 350 novos mercados para o Brasil, quando se soma países e culturas que não têm tradição de exportação.

“**Somos muito pragmáticos, queremos usar as melhores estratégias que vão trazer resultados para a agropecuária brasileira. Nós defendemos o livre mercado internacional, também porque nos beneficia, como maiores produtores de alimentos do mundo**”.

## Pastagens degradadas

O secretário do Mapa lembrou ainda que o governo trabalha para aumentar ainda mais a produção agrícola. Um dos caminhos é incentivar a ocupação de pastos degradados.

O Programa Nacional de Conversão de Pastagens Degradadas, lançado no fim de 2023, no primeiro momento, tem como objetivo recuperar 40 milhões de hectares.

Recentemente, o governo anunciou o segundo leilão EcoInvest, realizado para mobilizar recursos utilizados na viabilização dessas áreas degradadas.

Segundo o Mapa, o objetivo é recuperar 1 milhão de hectares de terras degradadas, nos biomas da Mata Atlântica, Cerrado, Caatinga, Pampa e Pantanal. A **Amazônia** será tratada de forma diferenciada, por suas particularidades, segundo o governo.



Moreira diz que ainda não estão definidos os detalhes sobre a estrutura financeira oferecida aos produtores interessados. “O que temos como proposta é colocar dinheiro da União juntamente com bancos para financiar a recuperação destas áreas com condições especiais”. O governo pretende ainda incentivar a criação de **Fiagros** e **FIDCs** para esse fim.

Atualmente, cerca de 280 milhões de hectares no Brasil são usados para a agropecuária, sendo 165 milhões de hectares de pastagens, dos quais 82 milhões estão degradados, segundo dados do Mapa.

---

## 7 - Kepler Weber (KEPL3) espera crescer dois dígitos em negócios com Agrishow; ‘50% do faturamento vem de novos produtos’, diz CEO

A **Kepler Weber (KEPL3)** realizou dois lançamentos durante a **Agrishow**. Entre eles, a **KW Select**, nova máquina de limpeza de grãos com alta capacidade operacional, e a **CTF Carretel**, correia transportadora fechada projetada para tornar o transporte de grãos mais eficiente, seguro e sustentável.

O **CEO** da companhia, Bernardo Nogueira, disse ao **Money Times** que 50% do faturamento atual da Kepler vem de produtos lançados nos últimos 5 anos, um recorde para a empresa. Entre os desafios citados pelo produtor na feira, ele menciona o preço da **soja**, em patamares pré-pandemia, e os **juros altos**.

“Os juros, para todo o segmento do agronegócio, é um vento contrário, e a gente precisa trabalhar com muito mais eficiência, apesar desses desafios. Mesmo diante disso, o setor demonstra resiliência. A cada 5 ou 10 anos temos momentos como esse, e quando a gente olha a história, o agronegócio cresceu 5,7% em média ao ano nos últimos 20 anos”.

### Os problemas de armazenagem e expectativas de negócios na Agrishow

A armazenagem é um gargalo estrutural do Brasil, com o país convivendo com um **déficit** de 120 milhões de toneladas. Para ele, o tema passou de necessário para crítico nos últimos 5 a 6 anos.

“Neste momento que o preço da soja recuou em relação aos últimos 3 anos, os juros aumentaram, muitos segmentos da agricultura frearam, diminuíram a demanda, mas não vimos esse freio para armazenagem. O setor como um todo vêm investindo, o que apertou a nossa margem, já que toda a cadeia está buscando eficiência, atrás de descontos e fazer mais com menos”.

Mesmo com a menor margem, Nogueira afirma que o número de unidades vendidas foi recorde em 2024 e a expectativa é que 2025 supere o ano anterior. Nesta Agrishow, a Kepler Weber espera crescer dois dígitos em negócios na comparação com o ano passado.



## O resultado da Kepler Weber no 1T25

A empresa reportou uma queda de 51% no **lucro líquido** do primeiro trimestre de 2025 (**1T25**) na comparação com o mesmo trimestre de 2024, que ficou em **R\$ 25,6 milhões**.

“**Reportamos uma margem Ebitda de 14,8%. Muitos acham ruim, porque reportamos 23,8% no mesmo período do ano passado. Mas quem entende o nosso negócio e que sabe que ele é muito influenciado pelo preço da soja, que no final das contas é o oxigênio do agronegócio brasileiro e a rentabilidade do agro, viu os números como excelentes. A soja e os juros são os dois elementos que mais influenciam a nossa margem ao longo dos anos**”.

Nogueira explica que na última vez que os juros e o preços da soja estavam nos patamares atuais, entre 2015 e 2016, a margem Ebitda da Kepler foi zero. “**Saímos de um Ebitda de menos de 5% para 15%. Mesmo num momento de piora do ciclo, a gente está com um resultado muito positivo**”.

Quanto ao **Programa de Construção de Armazéns (PCA)** do **Plano Safra**, o CEO acredita que a disponibilidade de recursos poderia melhorar. Ele comenta que a empresa foi a maior pagadora de dividendos no agronegócio no ano passado, algo mantido neste primeiro trimestre de 2025.

---

## 8 - Javier Milei está resolvendo o macro e controlando a inflação para uma ‘nova Argentina’, diz presidente da Camarbra

Federico Servideo, presidente da **Câmara de Comércio Argentino Brasileira de São Paulo (Camarbra)**, que representa o setor privado, disse, durante o **AgroTalk Show**, evento que antecedeu o primeiro dia da **Agrishow**, que o governo de **Javier Milei** está desburocratizando e eliminando um conjunto de normas e regulamentações que só atrapalham a Argentina.

“**O governo de Milei está fazendo coisas que poderiam ser consideradas básicas para deixar o setor privado trabalhar. Como ele faz isso? Controlando a inflação e parando de gastar. A Argentina, em 100 anos, só teve superávit em 7 anos**”, comenta Servideo.

A **Camarbra** é uma entidade que trabalha para fomentar o comércio bilateral entre Argentina e Brasil.

Do lado privado, Servideo reforça que a **Camarbra** está ajudando os empresários e empresas a navegar e entender essa transformação que está acontecendo na Argentina.

“**Queremos identificar oportunidades para essa nova Argentina, que se Deus quiser, deve surgir a partir das reformas do presidente Milei**”, completou.



Em conversa recente com o **Money Times**, dois produtores de Bragado, no Noroeste da Província de Buenos Aires, criticaram as políticas do presidente Javier Milei para o agronegócio do país.

Vale lembrar que **Milei confirmou a volta das “retenciones”, imposto sobre exportações para determinados produtos, a partir de julho.**

---

## 9 - Agrishow 2025 movimentou R\$ 14,6 bilhões para máquinas agrícolas, crescimento de 7% frente 2024

A 30ª edição da **Agrishow**, realizada em 2025, encerrou com R\$ 14,6 bilhões em intenções de negócios para **máquinas agrícolas**, um avanço de 7% na comparação com o ano passado. No ano passado, a feira movimentou R\$ 13,6 bilhões.

O número foi confirmado durante coletiva de imprensa, que contou com João Carlos Marchesan, presidente da feira, que agradeceu o trabalho dos expositores e da imprensa durante os 5 dias do evento. A Agrishow recebeu 197 mil visitantes neste ano. A edição de 2026 está confirmado entre 27 de abril e 1º de maio.

**“Tudo está vinculado ao novo Plano Safra que deve ser lançado na segunda metade de junho. Esse volume representa apenas máquinas agrícolas e uma intenção de negócios. A concretização desses acordos dependerá do volume e taxas do novo programa agrícola. A área da Agrishow ficou pena para o nosso tamanho, devemos ter uma feira maior em 2026”.**

A expectativa da feira era de um aumento de 8,2% frente ao ano passado, mas Pedro Estevão, presidente da Câmara de Máquinas Agrícolas da Abimaq, também presente na coletiva, reforçou que o aumento está em linha com o que era esperado.

Marchesan reforçou que o grande problema do mundo é a segurança alimentar e disse que o Brasil é o único país do mundo que segue com sua expansão agrícola, que deve ganhar força com a recuperação de pastagens degradadas. **“Nem China ou mesmo a Rússia podem avançar na produção”**, completou.

Ricardo Silva, prefeito de Ribeirão Preto, se mostrou muito contente com a 30ª edição da feira, que chamou de “a maior Agrishow da história”.

Maurílio Biagi, presidente de honra da Agrishow, disse que haverá uma melhora substancial na infraestrutura, logística e acessibilidade da feira no próximo ano, a partir de novas obras na região.

A coletiva de encerramento também contou com a participação de Liliane Bortoluci, diretora da Informa Markets e Gino Paulucci, presidente do Conselho de Administração da Abimaq. A estimativa é que a feira tenha movimentado cerca de R\$ 540 milhões no comércio de Ribeirão Preto e áreas próximas.

## 10 - Banco do Brasil supera R\$ 7 bilhões em negócios em duas feiras agrícolas, e diretor fala em 2025 positivo no setor

O **Banco do Brasil (BBAS3)** superou a meta que tinha estipulado em duas das principais feiras agrícolas do país. Somando os negócios firmados na **Tecnoshow Comigo**, que aconteceu em Rio Verde (GO) no início de abril, e na **Agrishow**, em Ribeirão Preto (SP), que se encerrou em 2 de maio, o banco chegou perto dos R\$ 7 bilhões.

No caso da Tecnoshow, o BB fechou com um volume total de R\$ 2,65 bilhões, ante uma expectativa de R\$ 2 bilhões antes da feira. Esse valor representou mais de 20% do total de negócios fechado na feira, que superou os R\$ 10 bilhões em 2025.

No caso da Agrishow, a participação do BB no total foi até superior. O banco chegou a R\$ 4,4 bilhões em operações iniciadas na feira até o meio da tarde desta sexta, ante uma expectativa inicial de R\$ 3 bilhões. No total, a feira movimentou R\$ 14,6 bilhões em pré-vendas de máquinas.

Em entrevista exclusiva ao Money Times durante a Tecnoshow, o diretor de Agronegócios do BB, Alberto Martinhago, disse que o produtor rural tem mostrado mais disposição para fazer investimentos em máquinas e equipamentos, o que impulsiona a demanda por **crédito**.



**“Depois de um 2024 difícil, temos visto uma retomada e com certeza teremos um 2025 melhor. A soja ainda não teve uma alta expressiva nos preços, mas tudo indica uma safra recorde. O milho tem apresentado preços mais favoráveis. Assim, os produtores estão melhorando suas margens”**, afirma Martinhago.

O executivo afirma que na safra 24/25, foram detectados problemas pontuais. **“Houve problemas de estiagem em partes do Rio Grande do Sul, e no sul do Mato Grosso do Sul. Nas outras regiões, temos visto safras recorde”**.

No quarto trimestre de 2024, último balanço disponível do BB, o crédito para o **agronegócio** ultrapassou os R\$ 397 bilhões de saldo, crescimento de quase 12% em relação ao final de 2023.

Na linha de investimentos, o BB teve um acréscimo de R\$ 10 bilhões na carteira de crédito em 2024, chegando a R\$ 84,3 bilhões, avanço de quase 13%.

### Rio Grande do Sul

No momento em que as tragédias no Rio Grande do Sul causadas por excesso de chuvas fez um ano, o diretor de Agronegócios do BB fez um balanço da atuação para ajudar os produtores gaúchos.



**“Todos que sentaram para conversar conosco foram ajudados. Em 2024, os produtores gaúchos praticamente não pagaram**



**nada para o BB. Nós prorrogamos as parcelas, jogamos para o final do prazo**", conta Martinhago.

Essa estratégia minimizou os efeitos sobre a inadimplência do crédito agrícola no BB. Mesmo assim, os atrasos superiores a 90 dias fecharam 2024 em 2,45%, um aumento de 2,5 vezes em um ano. Historicamente, a inadimplência no agro ficava abaixo de 1% da carteira, antes de 2024.

Claro que esse cenário não é provocado somente pelos eventos no Rio Grande do Sul. O próprio banco justifica o aumento nos atrasos com a conjuntura desfavorável de todo o agronegócio durante o ano passado.

---

## 11 - Como a empresa que mais cresce nas Américas quer 'surfar' alta dos juros e expandir participação no agronegócio

A **Armac (ARML3)**, locadora de máquinas pesadas e equipamentos, celebrou dez anos de atuação no **agronegócio** brasileiro, durante a sua primeira participação na **Agrishow** — e está de olho nas oportunidades do mercado.

Segundo Mairon Karr, head de negócios e operações da Armac, a locação de máquinas é extremamente importante no setor, além de uma tendência crescente, uma vez que permite uma maior flexibilização das empresas.

“O produtor pode manter o foco para o seu core business, que é plantar, colher e vender, sem se preocupar com a aquisição, manutenção ou gestão de equipamentos”, disse, em entrevista ao **Money Times**.

Karr ressalta que o patamar atual e a tendência de alta dos **juros** propicia um aumento para locação de equipamentos, já que o crédito para compra de maquinário fica muito caro. “É, com certeza, o momento de nós surfarmos e absorvemos essa demanda”.

De acordo com pesquisa do **Financial Times**, a Armac é a empresa brasileira com crescimento mais rápido nas Américas e a segunda na América Latina. A companhia conta com uma frota em torno de 11 mil máquinas.

“Temos uma atuação nas áreas de infraestrutura, construção civil, mineração, agronegócio e no setor florestal. Setores com uma demanda contínua e que estamos crescendo cada vez mais”, afirma o executivo.

No acumulado do ano passado, a empresa atingiu uma receita líquida de R\$ 473,4 milhões, alta de 18,7% em relação a 2023. No próximo dia 13, a Armac divulga seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2025 (1T25).



## 12 - Para viabilizar vendas, montadora Yanmar adota estratégia de lançar soluções financeiras na Agrishow

A **Agrishow** é famosa por concentrar as novidades apresentadas pelas empresas do **agronegócio**. Isso não deixou de acontecer em 2025. Mas alguns segmentos, especialmente de **máquinas e equipamentos**, resolveram apresentar também soluções financeiras para facilitar as vendas.

Foi o caso da multinacional japonesa **Yanmar**, montadora que tem uma fábrica em Indaiatuba, no interior de **São Paulo**. Welinton Junior Silva, supervisor Comercial Agrícola da companhia, diz que a estratégia foi pensada para o momento de **juros** altos no **Brasil**.

“**O nosso negócio é vender máquinas, especialmente para pequenos e médios produtores rurais. Então, nós dividimos nossas novidades aqui em duas frentes. Uma de produtos, e outra de soluções financeiras**”, afirmou Silva em entrevista no stand da companhia na Agrishow.

A grande aposta da montadora é o **consórcio**, segundo Silva. O produto foi inclusive lançado durante a Agrishow.

O prazo oferecido pela montadora, em parceria com uma administradora de consórcios, é de até 100 meses.

Em relação às taxas de administração, Silva explica que algumas administradoras chegam a cobrar cerca de 18%. A Yanmar estabeleceu sua taxa em 10%.

“**Nós já operamos com outras administradoras no passado. Esse produto que estamos lançando agora é algo mais personalizado, voltado para o pequeno e médio produtor**”, afirma o executivo.

Silva afirma que o objetivo é que as receitas com o consórcio atinjam cerca de 20% do faturamento total da Yanmar nos próximos anos.

No que diz respeito a financiamentos, a Yanmar tem uma parceria com o grupo holandês DLL, que funciona como um banco de montadora.

O DLL possui atuação em 25 países e é focado em viabilizar financiamentos para diversos setores, entre eles o agronegócio. São mais de 44 bilhões de euros de portfólio de crédito em todo o mundo.

O representante da Yanmar explica que a parceria com o DLL permite que o crédito para compra de itens da montadora tenha juros bem abaixo da taxa básica praticada no Brasil. “**Dependendo do prazo, essa taxa pode chegar a 6% ao ano. Em prazos mais longos, de cinco anos, fica perto de 10% ao ano**”.

Por ser um banco de atuação mundial e com fontes de recursos diversificadas, a DLL consegue “subsidiar” os juros para os compradores de máquinas da Yanmar.



## Investimento em dobro na Agrishow

Por ser a maior feira agrícola da **América Latina**, a **Agrishow** se torna muito relevante dentro da estratégia de vendas, especialmente para as montadoras de máquinas.

Não é diferente para a Yanmar. Segundo Silva, os negócios fechados durante os cinco dias de feira chegam a igualar um mês inteiro de faturamento.

Por isso, a multinacional resolveu dobrar seus investimentos na Agrishow em 2025 na comparação com 2024.

Esse maior aporte permitiu que o stand da Yanmar tivesse um acréscimo de 50% em área neste ano, passando de 1,2 mil metros quadrados para 1,8 mil m<sup>2</sup>. A expectativa é de que as vendas na Agrishow deste ano tenham crescido 11% ante 2024.

O movimento reflete também as expectativas da companhia para seus negócios em geral no ano.

“**Nós vínhamos de períodos de crescimento muito forte. No ano passado, mesmo com todos os problemas climáticos e uma maior cautela do produtor, conseguimos crescer perto de 12%. Esperamos um desempenho bem parecido para este ano**”, diz Silva.

---

## 13 - As novidades da Komatsu, Valtra, JCB, Baldan e Catterpillar na Agrishow

Além dos lançamentos anunciados pela **John Deere, Massey Ferguson e Fendt**, outras empresas do setor de **máquinas agrícolas** como a **Komatsu, Valtra, JCB, Baldan e Catterpillar** apresentaram novos produtos durante a **Agrishow**.

A feira movimentou **R\$ 14,6 bilhões em intenções de negócios para máquinas agrícolas, um avanço de 7% contra 2024**.

A JCB apresentou sua **carregadeira 437ZX AGRI**, dedicada ao setor de cana-de-açúcar. Fora isso, a empresa levou o telemaster, carregadeira com braço telescópico TM320. A empresa projetou um aumento de 10% em negócios frente a edição anterior.

“**A 437ZX chega para atender produtores que precisam de uma máquina multifuncional, robusta e eficiente. É uma solução ideal para o agro brasileiro, que cada vez mais busca produtividade com tecnologia. Já o telemaster é um conceito que não existe no Brasil**”, destaca Adriano Merigli, CEO da JCB América Latina.

### Komatsu

Paulo Torres, vice-presidente da divisão de construção da **Komatsu**, conta



que a empresa lançou a **pá-carregadeira WA150-6**, além da versão nacional da **carregadeira WA380-6** na Agrishow — o modelo mais popular da companhia, que agora é produzido no Brasil.

“**A classe A, dessa carregadeira de pequeno porte de 8 toneladas, se diferencia pelo fato de ela ter a mesma configuração mecânica de uma carregadeira de porte maior, ou seja, um motor e duas bombas. É uma máquina que gera uma eficiência maior com um menor consumo de combustível**”.

## Valtra

A Valtra, da **AGCO (NYSE: AGCO)**, lançou sua linha serie S6 de tratores na Agrishow, projetada e fabricada na Finlândia, que conta com os modelos S346, S376 e S416, com potências máximas de 345 cv, 375 cv e podendo chegar até 425 cv e torque de até 1.750 Nm.

O motor de 8,4L possui grande volume e novo sistema de admissão de ar com turbo único, o que significa maior economia de combustível e confiabilidade, atingindo potências máximas a 1.850 rpm do motor. Ou seja, 7% menos rotações e entre 10% a 15% menos consumo de combustível.

“**Temos uma redução de 20% – 30% para o combustível devido por conta da transmissão contínua e variável que independe do operador. Ou seja, ele não precisa trocar a marcha, com o trator se adaptando a melhor marcha para operação**”, diz Cláudio Esteves, diretor de vendas.

Fora isso, a Valtra também anunciou nova barra de 42 metros para os pulverizadores da Série R, modelos R530 e R535. Enquanto as versões de 24, 30 e 32 metros são totalmente fabricadas em aço carbono, e a de 36 metros combina aço carbono com alumínio em parte da estrutura, a nova barra se destaca por unir três materiais distintos. Ela conta com trechos em aço carbono, uma treliça estrutural em alumínio e a parte central feita em fibra de carbono.

Para a feira, a Valtra projetou um crescimento entre 5% e 10% na comparação com a edição de 2024.

## Baldan

A Baldan, uma das empresas fundadoras da Agrishow, destacou a ampliação da sua linha de pulverizadores, com a versão canavieira do AVOLA, com capacidade de 2.500 litros e desenvolvida especialmente para atender às demandas do cultivo de cana-de-açúcar. Além da versão canavieira, a Baldan também destaca o novo modelo de 3.500 litros, voltado para grandes propriedades.

“**O maior desafio das empresas de máquinas deste ano ficou para a viabilização de crédito para o produtor. Com isso, criamos uma ilha de soluções financeiras Baldan, buscando oferecer a melhor solução para o produtor, além do nosso Consórcio Baldan**”, comenta o CEO, Fernando Capra.

Além disso, a Baldan firmou uma parceria com a Desenvolve SP, a agência de fomento do Governo do Estado de São Paulo. A iniciativa faz parte da nova



linha de crédito lançada oficialmente com objetivo de facilitar a aquisição de máquinas e implementos agrícolas.

A linha Agro Máquinas possui uma condição de até 60 meses e taxas pré-fixadas a partir de 12,81 a.a., o que significa uma boa oportunidade visto que a Selic está 14,25% ao ano e com projeções de alta.

## Catterpillar

A Catterpillar, por sua vez, apresentou as recém-lançadas **Cat 250 e Cat 260**, uma nova geração de minicarregadeiras.

A empresa também apresentou a recém-lançada motoniveladora 915F da marca SEM, para o mercado brasileiro, equipada com motor SDEC e sistema hidráulico com válvula PPPC e detector de carga para movimento consistente e preciso da lâmina e consumo de combustível reduzido.

“**Essas máquinas servem tanto para pequenos ou grandes produtores, sendo muito versáteis. A motoniveladora é muito boa para manutenção de estradas**”, disse Dennis Ventura, vice-presidente de vendas e marketing.

---

## 14 - Após parceria com Megatec, Scania quer impulsionar ‘off-road’ com substituição de trator por caminhão em canaviais

A marca **Scania** aparece constantemente para quem roda pelas estradas brasileiras. Uma das líderes no mercado de **caminhões** rodoviários tenta agora ganhar mercado fora das estradas, e dentro das propriedades rurais.

Durante a **Agrishow**, realizada em Ribeirão Preto entre os dias 28 de abril e 2 de maio, a Scania lançou uma parceria com a **Megatec Implementos Agrícolas**, empresa do interior do estado de São Paulo, que tem como principal mercado os produtores de **cana-de-açúcar**.

Para a Scania, a parceria significa um passo na direção de fortalecer a marca no segmento chamado “off-road”, com caminhões que atuam fora das rodovias e atendem segmentos como o **agronegócio** e **mineração**, por exemplo.

Hoje, esse segmento representa 10% do faturamento da Scania no Brasil. Com a parceria, a projeção é de que essa fatia suba para até 12% no curto prazo.

Mas os objetivos são maiores, especialmente quando se trata da produção de cana.

“**Nós queremos substituir os tratores nos campos de produção de cana, porque tem um impacto importante tanto nas receitas quanto nos custos de produção**”, afirma Marcelo Gallão, diretor de Oferta de Soluções da Scania Brasil.



Segundo o CEO da Scania Brasil, Simone Montagna, ainda há um grande potencial a ser explorado no mercado de caminhões off-road no Brasil.

“**O caminhão apresenta algumas vantagens, principalmente por ser mais manobrável do que outros veículos, e principalmente porque tem consumo menor de combustível**”, diz o executivo.

Alex Nucci, diretor de Vendas da montadora, coloca esse potencial em números. “*Nós temos três segmentos fora do rodoviário. Madeira, mineração e agrícola. Somente nesses três mercados, o potencial no Brasil é de 6 mil caminhões por ano*”.

Para a Megatec, o impacto da parceria no faturamento é grande, de acordo com o diretor da empresa, João Pascutti.

“**Projetamos um aumento de 40% no nosso faturamento com essa parceria, e ela deve chegar a uma participação bem relevante nas nossas receitas totais**”, diz Pascutti.

Se neste primeiro momento, a solução apresentada por Scania e Megatec é voltada para os produtores de cana, Pascutti afirma que a solução pode atender outras culturas.

“**Aqui na Agrishow, já conversamos com uma empresa do setor florestal. Para eles, este mesmo implemento que estamos apresentando faz sentido em uma das etapas de produção**”, explica o diretor da Megatec.

Para a própria empresa de implementos, a atuação com caminhões é uma novidade. Segundo Pascutti, o foco da empresa até então estava exclusivamente em tratores.

## Mas qual a novidade?

A solução apresentada pela Megatec consiste em implementos que podem ser acoplados em um único caminhão, sem a necessidade de troca de veículos nas diferentes etapas da cultura de cana. O implemento pode ser apenas trocado para atuar na aplicação de vinhaça no solo durante a entressafra, por exemplo.

Na colheita, o novo caminhão da Scania, o 560 G Super XT, atua no transbordo com o implemento da Megatec que tem capacidade para transportar 34 toneladas de cana em uma só viagem, o dobro da capacidade dos equipamentos oferecidos no mercado.

“**Com isso, o produtor, que utilizava três veículos em todo o processo de transporte da cana até a usina, agora utiliza dois. Quando um carrega, o outro já está perto da colheitadeira para fazer a próxima viagem**”, explica Gallão, da Scania.

Assim, o processo de colheita ganha em velocidade, algo bem relevante especialmente em épocas de chuva. Além disso, essa maior velocidade tem impacto na quantidade de sacarose na cana. Ou seja, aumenta a produtividade.

Além de diminuir o número de veículos necessários, o caminhão consome



cerca de 40% menos combustível que um trator.

**“Isso porque o caminhão tem capacidade de transportar até 250 toneladas. Para transportar as 34 toneladas de cana, um trator rodaria com o motor em rotação máxima. O caminhão consegue transportar esse mesmo volume em marcha lenta”,** diz o diretor da Scania.

O CEO da montadora no Brasil ressalta que o novo produto já foi testado, mas ainda está em fase de implementação.

**“Por isso, não temos ainda números mais exatos em relação a ganho de produtividade e economia em custo de produção. Mas temos convicção de que chegaremos a resultados bem importantes”,** diz Montagna.

A ideia das duas empresas é colocar o produto no mercado até outubro, para aproveitar o início do ciclo de compras pelos produtos para o início da safra 2026, que acontece em abril.



**AGRO**TIMES

# Da porteira pra fora

Tudo que pode movimentar  
o agronegócio em 2025

## CRÉDITOS

### Reportagem

Gustavo R. Silva  
Pasquale Augusto  
Renato Carvalho

### Edição

Anna Larissa Zeferino  
Letícia Camargo

### Design e Diagramação

Hudson Simonette

