

Máquinas Agrícolas: Peças de Reposição – Mercado Carente e Lucrativo

Autor: BIM³

Colaboração: Leopoldo Munhoz

O que as concessionárias sabem e não compartilham

Atualmente, mais de 70% das peças de reposição agrícolas são adquiridas por meio de concessionárias. É o canal que concentra o poder de informação, o relacionamento com o produtor e o estoque técnico necessário para atender demandas complexas. É também o canal que captura a maior margem.

Isso não é acidente. É o resultado de décadas de estratégia das montadoras, que construíram cuidadosamente redes de distribuição exclusiva — o canal O&S (Original Seller) — que amarram o acesso à peça ao relacionamento com a marca. Cita-se o exemplo: quem compra um trator John Deere entra num ecossistema. Quem precisa de uma peça para esse trator, em tese, vai à concessionária John Deere.

Mas o ecossistema tem fissuras. O Panorama de Máquinas Agrícolas mostra que o uso de peças paralelas é recorrente, especialmente entre produtores de menor porte. Canais alternativos — autopeças regionais, distribuidores independentes, e-commerce especializado — respondem por fatia crescente do mercado. A desintermediação do canal oficial não é uma ameaça futura. Já está acontecendo.

E aqui está a tensão que o setor ainda não resolveu: as concessionárias têm o relacionamento, mas frequentemente não têm a peça. Os distribuidores independentes têm a peça, mas frequentemente não têm o relacionamento — nem a informação de qual frota está circulando em seu território.

Nenhum dos lados tem os dados que permitiriam melhorar o nível dessa disputa, fundamentar estratégias e, por consequência, melhor atender o cliente.

O problema dos veículos leves que o agro não tem

No mercado automotivo convencional, fabricantes de peças e distribuidores operam com um nível de sofisticação analítica que permite decisões de portfólio, territorialização de estoques e campanhas de manutenção preventiva com base em dados concretos. Sabe-se quantos veículos de determinado modelo existem em determinada cidade, qual é a idade média da frota local, quando cada modelo entra na faixa de maior consumo de determinadas peças.

Esse aparato analítico existe porque o emplacamento obrigatório cria um rastro. No setor off-road, esse rastro simplesmente não existe.

O resultado é que fabricantes de peças, distribuidores e importadores que atuam no agro fazem suas apostas no escuro. Definem portfólios sem saber exatamente quais máquinas estão no campo. Alocam estoques com base em histórico de vendas — que reflete o que

foi possível vender, não o que o mercado precisava. Perdem vendas por falta de disponibilidade em pontos críticos enquanto acumulam estoque em locais de baixa demanda.

O aftermarket que ninguém mapeou

A dimensão mais subestimada deste mercado, o aftermarket, possui características que deveriam torná-lo irresistível para qualquer player com ambição de rentabilidade.

Tickets médios de peças de máquinas agrícolas são significativamente superiores aos equivalentes do mercado de veículos leves. Um componente de transmissão de um trator, um conjunto de peneiras de colheitadeira, um kit de bicos e membranas de pulverizador — são peças de valor expressivo que, em muitos casos o produtor adquire sem negociar preço, porque o custo da máquina parada supera qualquer economia possível na peça.

Quem tem a peça certa, no lugar certo, na hora certa, captura margem sem negociação. Não é commodity — é serviço.

Além disso, a lógica da dupla safra eleva a frequência de manutenção e, portanto, a recorrência de compra. O mesmo produtor que comprava determinadas peças uma vez ao ano passa a precisar delas em intervalos menores. O mercado de aftermarket agrícola não cresce apenas com o crescimento da frota — cresce também com a intensidade de uso.

E a frota está envelhecendo. Máquinas mais velhas consomem mais peças. O crescimento do aftermarket agrícola independe da venda de máquinas novas.

A assimetria que define quem vai ganhar

O mercado está em um ponto de inflexão. De um lado as concessionárias mantêm domínio do canal, mas enfrentam pressão crescente de alternativas. De outro, players independentes têm apetite para crescer, mas carecem da inteligência necessária para fazê-lo com precisão.

Quem vai ganhar nesse mercado não será necessariamente quem tem a maior rede ou o maior estoque. Será quem tiver melhor entendimento da frota circulante — sua composição, distribuição geográfica, idade média e padrão de manutenção — e traduzir esse entendimento em estratégia de distribuição, portfólio de peças e abordagem comercial.

Isso é, essencialmente, um problema de dados. E dados são, hoje, o ativo mais escasso e mais valioso neste setor.

O produtor rural brasileiro, que em menos de duas décadas transformou o país no principal exportador agrícola do mundo, já compreende essa lógica. Investe em agricultura de precisão, telemetria, análise de solo, gestão de custo por hectare. Toma decisões com base em informação. Mas os parceiros que deveriam abastecê-lo — fabricantes de peças, distribuidores, importadores — ainda operam com lógica de mercado dos anos 1990.

Reflexão final: o desconforto produtivo

Existe uma pergunta que toda empresa da cadeia do aftermarket agrícola deveria se fazer antes de definir sua estratégia para os próximos cinco anos: se você não sabe com precisão onde estão as máquinas que deveriam comprar suas peças, como pode ter certeza de que está vendendo para quem precisa — e não apenas para quem conseguiu chegar até você?

A falta de dados no setor off-road não é apenas um problema de inteligência de mercado, é uma lacuna que pode se transformar em oportunidade a ser capturada por quem decidir se estruturar com informações e dados consistentes.

Existe um aftermarket invisível, ele está nas propriedades, envelhecendo, consumindo peças, sofrendo com logística inadequada e sendo servido por uma cadeia que ainda não entendeu a oportunidade que está diante dela.

Algum player do Mercado de Reposição de Peças para Máquinas Agrícolas dúvida que este é um mercado lucrativo?

Quer torná-lo visível? Contate-nos.

Acesse: bim3.com.br

Conheça o Panorama de Máquinas Agrícolas: <https://bim3.com.br/white-papers/>