

DESEMPENHO DE UMA, RECÉM-INSTALADA, CONCESSIONÁRIA DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS EM BOA VISTA-RR

PERFORMANCE OF A NEWLY INSTALLED DEALERSHIP OF AGRICULTURAL MACHINERY AND IMPLEMENTS IN BOA VISTA-RR

RENDIMIENTO DE UN CONCESIONARIO DE MAQUINARIA E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS RECIENTEMENTE INSTALADO EN BOA VISTA-RR



10.56238/sevened2026.001-074

Edgley Soares da Silva

Doutor em Agronomia

Instituição: Universidade Federal de Roraima (UFRR)

E-mail: edgley_agro2008@hotmail.com

Matheus de Lira Albuquerque

Engenheiro Agrônomo

Instituição: Instituto de Educação e Inovação (IEDI)

E-mail: matheus.albuquerque29@outlook.com

Emerson de Souza da Silva

Administrador

Instituição: Claretiano – Rede de Educação

E-mail: emersonlottus1@outlook.com

João Luiz Lopes Monteiro Neto

Doutor em Agronomia

Instituição: Universidade Federal de Roraima (UFRR)

E-mail: joao.monteiro.neto@hotmail.com

Ana Bárbara de Souza Cruz

Doutora em Agronomia

Instituição: Universidade Federal de Roraima (UFRR)

E-mail: barbarammc@gmail.com

Veronica Nathaly Arevalo Reyes

Graduanda em Agronomia

Instituição: Instituto de Educação e Inovação (IEDI)

E-mail: veronicarevaloo@gmail.com

Anderson Carlos de Melo Gonçalves

Doutor em Agronomia

Instituição: Universidade Federal do Oeste do Pará (UFOPA)

E-mail: anderson.agroufpb@yahoo.com

RESUMO

Este estudo analisa o desempenho comercial e operacional de uma concessionária recém-instalada de máquinas e implementos agrícolas em Boa Vista (RR), em vistas a avaliar o comportamento das vendas, perfil de cliente, média de compras por cliente e faturamento mensal no primeiro ano de operação. Adotou-se um estudo de caso descritivo com abordagem quantitativa: foram coletados dados administrativos da concessionária referentes ao ano de 2023 e aplicados indicadores de desempenho (KPIs) para mensurar eficiência comercial e potencial de crescimento. Os principais resultados mostram que, entre 25 clientes atendidos, foram vendidas 31 máquinas/implementos, com média de 1,24 compras por cliente, concentrando-se em atividades de cultivo de grãos e pecuária bovina. Observou-se variabilidade mensal nas vendas, compatível com a sazonalidade das atividades agrícolas locais. A análise permitiu concluir que a operação da concessionária demonstra viabilidade econômica e estratégica imediata no mercado roraimense. A empresa alcançou um volume de vendas inicial satisfatório, concretizando a venda de 31 máquinas/implementos para 25 clientes ao longo do seu primeiro ano. Este resultado é considerado positivo por ocorrer em um mercado novo, em fase de penetração, e que passa por um cenário nacional desafiador no segmento do agronegócio.

Palavras-chave: Revenda. Mecanização Agrícola. Indicador de Desempenho.

ABSTRACT

This study analyzes the commercial and operational performance of a newly established dealership for agricultural machinery and implements in Boa Vista (RR), aiming to evaluate sales behavior, customer profile, average purchases per customer, and monthly revenue in the first year of operation. A descriptive case study with quantitative approach was conducted: administrative data from the 2023 fiscal year were collected and KPIs were applied to measure commercial efficiency and growth potential. The main results show that, among 25 clients served, 31 machines/implements were sold, with an average of 1.24 purchases per client, concentrated in grain farming and cattle ranching activities. Monthly sales variability reflects local seasonality. The analysis allowed us to conclude that the dealership's operation demonstrates immediate economic and strategic viability in the Roraima market. The company achieved a satisfactory initial sales volume, selling 31 machines/implements to 25 clients during its first year. This result is considered positive because it occurred in a new market, in the penetration phase, and which is experiencing a challenging national scenario in the agribusiness segment.

Keywords: Resale. Agricultural Mechanization. Performance Indicator.

RESUMEN

Este estudio analiza el desempeño comercial y operativo de un concesionario de maquinaria e implementos agrícolas de reciente creación en Boa Vista (RR), con el objetivo de evaluar el comportamiento de ventas, el perfil de los clientes, el promedio de compras por cliente y los ingresos mensuales durante su primer año de operación. Se adoptó un estudio de caso descriptivo con un enfoque cuantitativo: se recopilaron datos administrativos del concesionario correspondientes al año

2023 y se aplicaron indicadores clave de desempeño (KPI) para medir la eficiencia comercial y el potencial de crecimiento. Los principales resultados muestran que, entre 25 clientes atendidos, se vendieron 31 máquinas/implementos, con un promedio de 1,24 compras por cliente, concentradas en actividades de cultivo de granos y ganadería. Se observó variabilidad mensual en las ventas, acorde con la estacionalidad de las actividades agrícolas locales. El análisis permite concluir que la operación del concesionario demuestra viabilidad económica y estratégica inmediata en el mercado de Roraima. La empresa alcanzó un volumen de ventas inicial satisfactorio, vendiendo 31 máquinas/implementos a 25 clientes durante su primer año. Este resultado se considera positivo dado que se produjo en un mercado nuevo, aún en fase de penetración, y que enfrenta un escenario nacional complejo en el sector agroindustrial.

Palabras clave: Reventa. Mecanización Agrícola. Indicador de Desempeño.

1 INTRODUÇÃO

O agronegócio desempenha um papel de extrema importância para a economia brasileira, sendo um dos principais vetores de desenvolvimento e estabilidade, e este cenário é cada vez mais evidente no Norte do país. Em particular, o estado de Roraima tem se consolidado como nova e promissora fronteira agrícola, com o setor agropecuário registrando crescimento expressivo do Produto Interno Bruto (PIB). Este avanço é notável no aumento da área plantada, com destaque para as culturas de grãos, como a soja, e a modernização da pecuária bovina, sinalizando um ambiente de expansão e potencial produtivo (SILVA; RODRIGUES, 2022).

Acompanhando esse desenvolvimento do agronegócio roraimense, surge a necessidade crucial de modernização e intensificação da produção. O aumento da produtividade e da eficiência operacional dependem diretamente da adoção de tecnologias e, sobretudo, da mecanização agrícola. Máquinas e implementos de ponta são indispensáveis para otimizar o preparo do solo, o plantio e a colheita, garantindo que a produção do estado se mantenha competitiva e alinhada às exigências do mercado nacional e internacional (MENDES; SOUZA, 2023).

A instalação de concessionárias de máquinas e implementos agrícolas em regiões de fronteira agrícola e em polos de produção é elemento chave para o desenvolvimento do agronegócio local. Estas empresas são cruciais, pois atuam não apenas na comercialização, mas também como centros de difusão tecnológica e de prestação de suporte técnico e pós-venda essencial para a manutenção da frota produtiva. Contudo, a instalação de um novo player neste mercado envolve nuances e desafios específicos, como a penetração em um mercado recém-formado, a concorrência com operadores já estabelecidos, as dificuldades logísticas regionais e a adaptação das estratégias comerciais à sazonalidade das culturas predominantes.

Diante do exposto, objetivou-se com o estudo, analisar o desempenho comercial de uma concessionária, recém-instalada, de máquinas e implementos agrícolas em Boa Vista (RR), em vistas a avaliar o comportamento das vendas, perfil de cliente, média de compras por cliente e faturamento mensal no primeiro ano de operação.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O agronegócio é um pilar da economia brasileira, e sua expansão em regiões de fronteira, como Roraima, é crucial para o desenvolvimento regional. O estado tem se notabilizado por um cenário de crescimento produtivo. Dados recentes apontam que Roraima tem ampliado sua área produtiva, com estimativas de aumento na produção de grãos e uma contribuição cada vez mais expressiva para o Produto Interno Bruto (PIB). As culturas predominantes no estado incluem a soja, que é o carro-chefe das exportações juntamente com o arroz e o milho, além da atividade de pecuária extensiva. Essa dinâmica demonstra um potencial produtivo significativo, apoiado por investimentos e políticas de

incentivo. A área Plantada da cultura de Soja, Milho e Arroz em Roraima saltou de 56.887,00 hectares no ano de 2018 para 150.782,50 em 2023 (SEADI, 2024).

O uso de indicadores de desempenho (KPIs) é amplamente recomendado para concessionárias como ferramenta de gestão estratégica, permitindo monitorar vendas, rentabilidade, nível de estoque e eficiência do pós-venda (SACOMANO NETO, 2012).

O mercado brasileiro de máquinas agrícolas sofreu retrações em 2023 e 2024, segundo dados da Anfavea e reportagens setoriais, o que afeta o comportamento de demanda e as estratégias comerciais das revendas (ANFAVEA, 2024; EXAME, 2024). Estudos de caso apontam que indicadores bem definidos e práticas de pós-venda fortalecem a fidelização e o faturamento (SOARES et al., 2023).

3 METODOLOGIA

O estudo foi desenvolvido no período de agosto a outubro de 2025, no município de Boa Vista-RR.

Foram utilizados dados administrativos de uma concessionária de máquinas e implementos agrícolas, recém-instalada em Boa Vista-RR, relativos ao seu primeiro ano de operação (janeiro a dezembro de 2023). Os dados remetem ao número de clientes atendidos, quantidades de máquinas e implementos vendidos, faturamento mensal e finalidade de uso das máquinas.

Foram aplicados indicadores simples: número de clientes, unidades vendidas, média de compras por cliente e análise temporal das vendas. A análise foi complementada por revisão documental e comparação com dados secundários do IBGE e relatórios setoriais.

Foi realizada uma compilação inicial dos dados brutos, que foram extraídos do sistema de gestão da concessionária. Posteriormente, procedeu-se à limpeza e à categorização dos dados em planilhas eletrônicas (Microsoft Excel). Este procedimento garantiu a padronização das informações de faturamento e a correta classificação das vendas por mês e tipo de cliente.

Posteriormente, os dados foram organizados para permitir a aplicação de indicadores-chave. Em seguida, foi realizada a plotagem dos dados de vendas e faturamento em gráficos de séries temporais (Figuras 5 e 6) para visualização e análise das flutuações mensais e da sazonalidade, além de apresentação dos indicadores de desempenho (KPIs) simples.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os dados primários coletados pela concessionária estão resumidos na tabela 1 e nas figuras que acompanham o relatório interno. A seguir apresentamos a síntese dos resultados e discutimos suas implicações.

A concessionária atendeu 25 clientes no ano de 2023, com 31 máquinas/implementos vendidas (média de 1,24 compras por cliente). Esses números indicam um mercado inicial restrito, típico de operações recém-instaladas, onde a penetração ainda é baixa e depende fortemente de relações locais e condições de financiamento (ANFAVEA, 2024).

Tabela 1 – Diagnóstico das vendas de máquinas e implementos no ano de 2023.

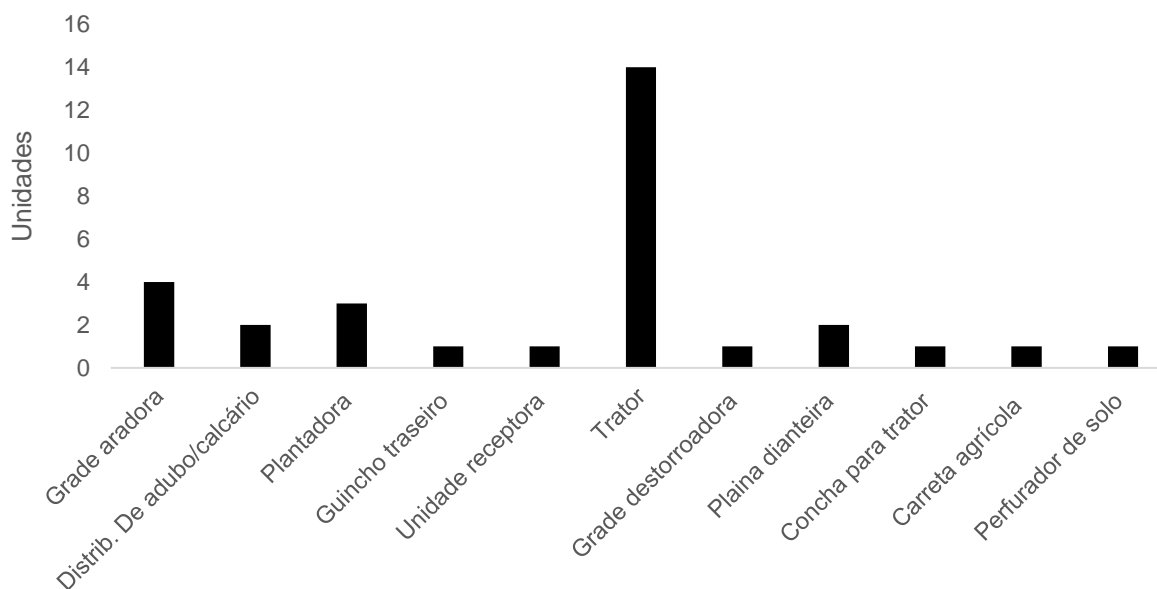
Número de clientes	Número de máquinas/implementos vendidos	Média de compras por cliente
25	31	1,24

Fonte: os autores.

A literatura aponta que a média de compras por cliente tende a aumentar com ações de pós-venda e oferta de serviços agregados (SACOMANO NETO, 2012).

A Figura 1 evidencia que houve uma variação na quantidade de máquinas e implementos vendidos ao longo do ano de 2023, demonstrando uma demanda inicial moderada, porém consistente com a fase de inserção da empresa no mercado roraimense. A concentração em poucos modelos pode estar relacionada ao perfil do produtor local, ainda em modernização de suas operações. Conforme apontado por Sacomano Neto (2012), a ampliação do portfólio e o fortalecimento do pós-venda tendem a elevar a recompra e a fidelização de clientes, o que pode contribuir para o crescimento futuro da concessionária.

Figura 1 – Máquinas e implementos vendidos no ano de 2023.

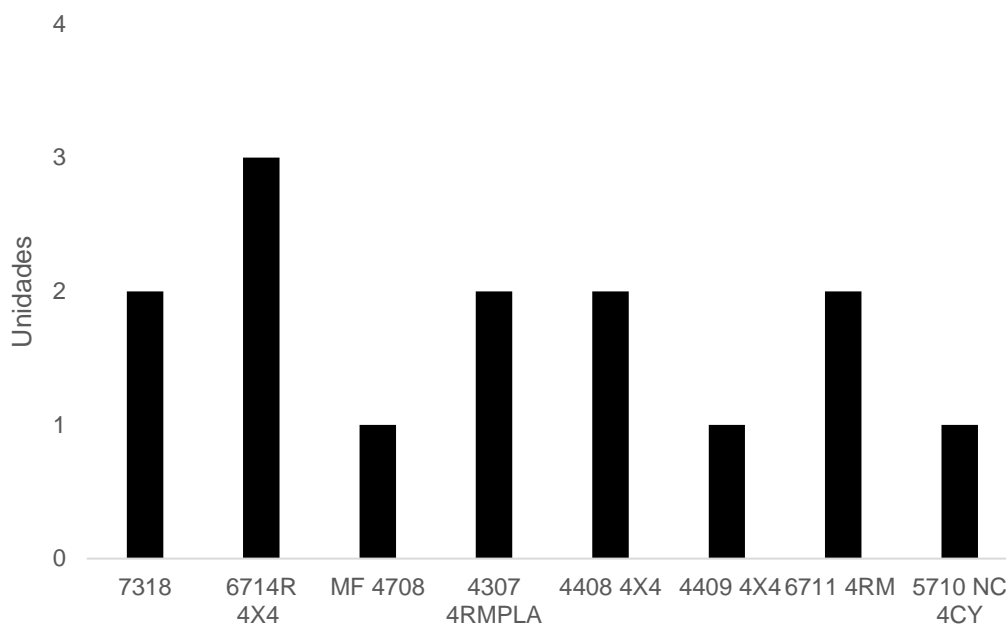


Fonte: Autores.

Observa-se na Figura 2 que os modelos de até 115 cavalos de potência apresentam maior predominância nas vendas, que são os casos dos modelos 4307 – 80 CV, 4408 – 80 CV, 4708 – 89 CV, 4409 – 99 CV, 5710 – 105 CV, 6711 – 115 CV. Isso se justifica pelas características da atividade de

pecuária que é predominante no estado e pela versatilidade destes tipos de tratores que tem maior compatibilidade com todos os implementos do ciclo do da atividade Pecuária.

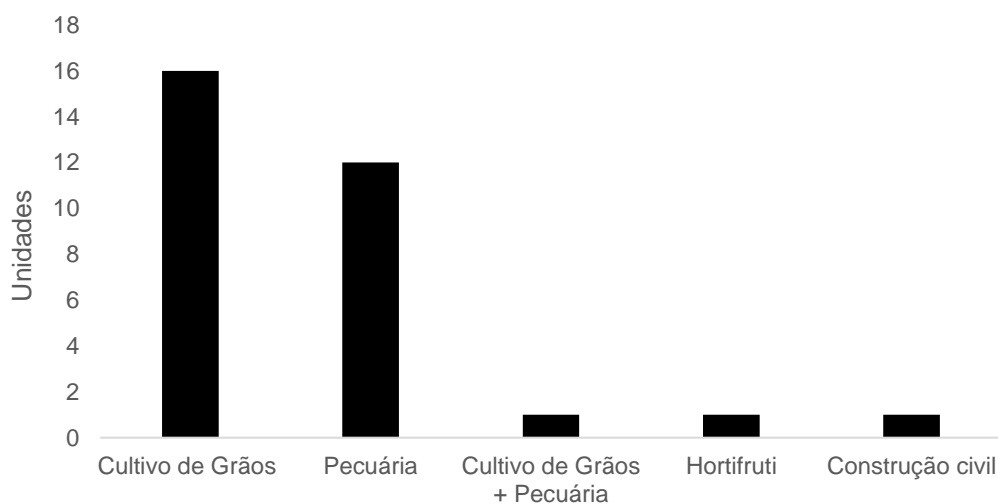
Figura 2 – Modelos de tratores vendidos.



Fonte: Autores.

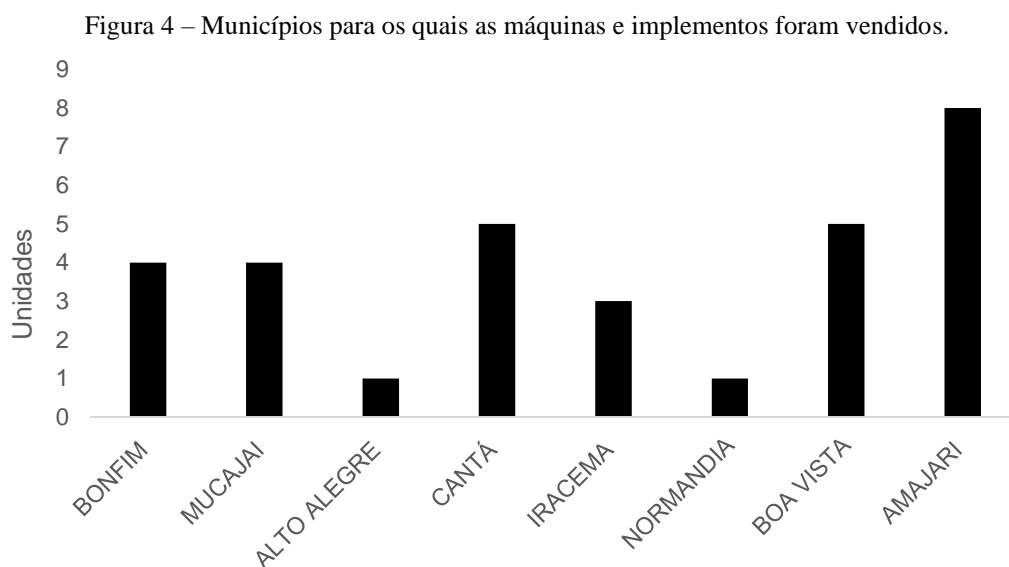
A Figura 3 demonstra que a maior parte das vendas esteve ligada à pecuária e ao cultivo de grãos, refletindo diretamente as cadeias produtivas mais consolidadas em Roraima. Essa demanda está alinhada ao crescimento regional da cultura da soja e ao aumento do rebanho bovino, conforme dados estaduais de produção agropecuária. Isso reforça que a concessionária está alinhada às necessidades do mercado (SEADI, 2025).

Figura 3 – Atividades para quais as máquinas e implementos foram adquiridos.



Fonte: Autores.

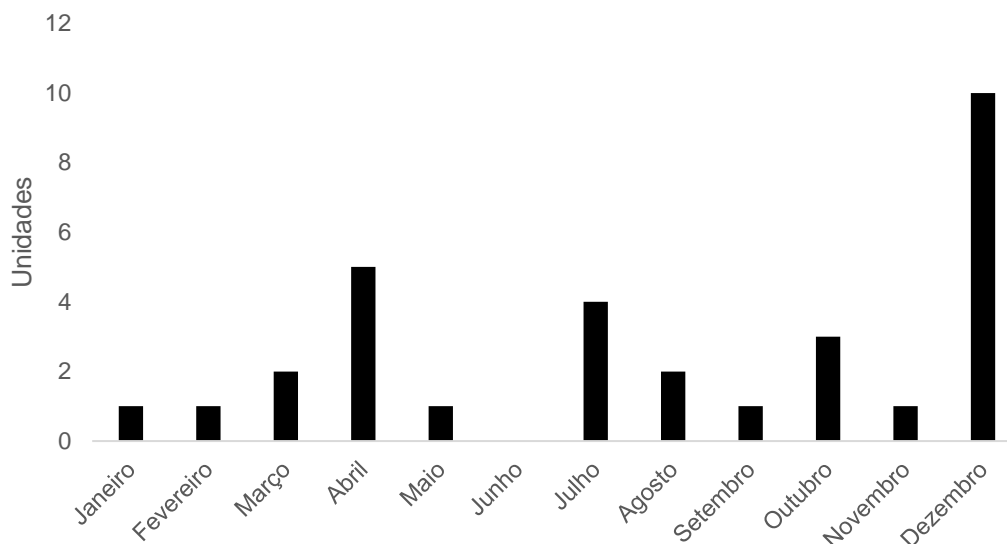
A Figura 4 revela que as vendas se concentraram principalmente em Boa Vista e municípios de entorno logístico mais favorecido, característica comum em operações com pouco tempo de mercado. Nas fases iniciais, a consolidação tende a ocorrer em áreas com melhor infraestrutura e comunicação com a concessionária, expandindo-se posteriormente para regiões mais distantes (SOARES et al., 2023).



Fonte: Autores.

A série temporal da Figura 5 evidencia forte sazonalidade nas vendas, com picos nos meses que antecedem o período de plantio e intensificação de manejos pecuários. Essa oscilação acompanha o comportamento do agronegócio nacional, que passou por retração nas vendas de máquinas em 2023 (EXAME, 2024; CANAL RURAL, 2024). A sazonalidade reforça a importância de planejamento de estoque e políticas comerciais sazonais.

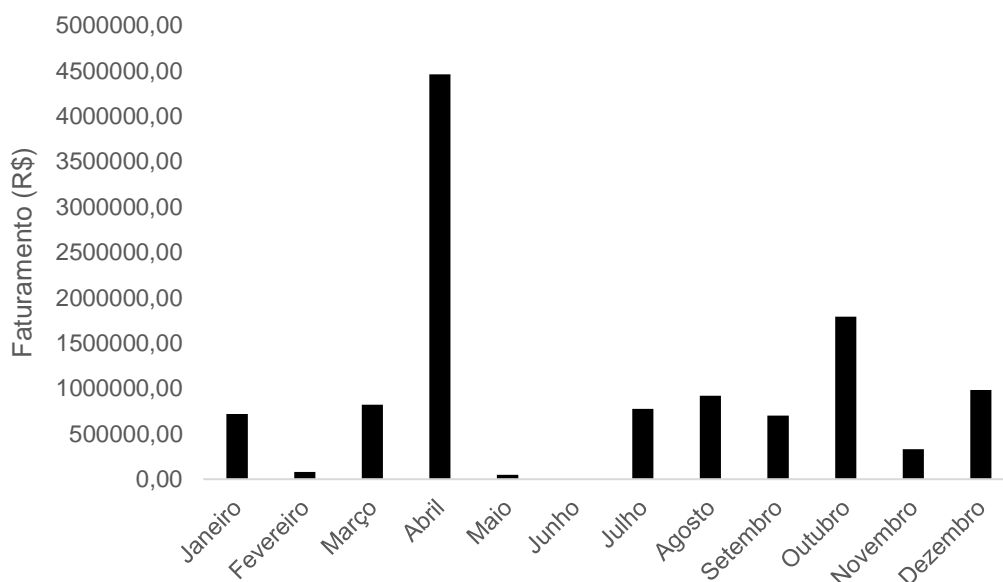
Figura 5 – Quantidades de vendas por mês.



Fonte: Autores.

A Figura 6 indica que, mesmo com oscilações nas quantidades vendidas, o faturamento apresentou picos consideráveis, sugerindo a comercialização de máquinas de maior valor agregado em determinados meses. Esse resultado confirma que a operação inicial se mostrou economicamente viável e com capacidade de retorno, mesmo diante de um mercado nacional em retração (ANFAVEA, 2024).

Figura 6 – Médias mensais de faturamento com as vendas.



Fonte: Autores.

O estudo evidenciou que a concessionária apresenta desempenho inicial promissor, contudo, o ambiente externo — marcado por redução nas vendas no mercado nacional em 2023/2024 — e fatores locais exigem estratégias claras para a consolidação. Recomenda-se: i) implementação de KPIs

comerciais (taxa de conversão, ticket médio, taxa de recompra); ii) fortalecimento do pós-venda e oferta de serviços; iii) articulação com cooperativas e agentes financeiros para viabilizar linhas de crédito; iv) monitoramento contínuo da demanda por culturas e atividades predominantes em Roraima (IBGE, 2025).

Limitações do estudo incluem a restrição a um único caso e dados de apenas um ano. Pesquisas futuras podem ampliar a amostra para múltiplas concessionárias e períodos mais longos.

5 CONCLUSÃO

A análise permiti concluir que a operação da concessionária demonstra viabilidade econômica e estratégica imediata no mercado roraimense. A empresa alcançou um volume de vendas inicial satisfatório, concretizando a venda de 31 máquinas/implementos para 25 clientes ao longo do seu primeiro ano. Este resultado é considerado positivo por ocorrer em um mercado novo, em fase de penetração, e que passa por um cenário nacional desafiador no segmento do agronegócio.

REFERÊNCIAS

ANFAVEA. **Dados e séries históricas - Máquinas Agrícolas**. Disponível em: <https://anfavea.com.br>. Acesso em: 22 out. 2025.

IBGE. Boa Vista: **Produção Agrícola Municipal**. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rr/boa-vista>. Acesso em: 22 out. 2025.

SACOMANO NETO, M. Medição de desempenho em cadeias de suprimentos. **Revista de Gestão**. v. 19, n. 4, p. 733-746, 2012.

SOARES, V. F.; VOGT, M.; KRUGER, S. D. Uso de indicadores de desempenho na estratégia de uma concessionária de máquinas agrícolas. **Revista Estudos e Pesquisas em Administração**. v. 7, n. 2, p. 343-354, 2023.

EXAME. **Anfavea: vendas de máquinas agrícolas alcançam 60.981 mil unidades em 2023**. Publicado fev. 2024. Disponível em: <https://exame.com>. Acesso em: 22 out. 2025.

CANAL RURAL. **Vendas de máquinas agrícolas têm queda de 13,2% em 2023**. Publicado fev. 2024. Disponível em: <https://canalrural.com.br>. Acesso em: 22 out. 2025.

MENDES, L. R.; SOUZA, P. C. *A importância da mecanização agrícola no desenvolvimento regional de Roraima*. **Revista Desenvolvimento e Campo**, v. 9, n. 3, p. 112–123, 2023.

SEADI. **Avanços tecnológicos e modernização do agronegócio em Roraima**. Secretaria de Agricultura, Desenvolvimento e Inovação, 2024. Disponível em: <<https://seadi.rr.gov.br/>>. Acesso em: 23 de outubro 2025.

SILVA, J. R.; RODRIGUES, M. L. *Potencial produtivo e expansão agrícola no estado de Roraima*. **Revista Brasileira de Agronegócio**, v. 10, n. 2, p. 55–64, 2022.

Governo do Estado de Roraima. Secretaria Estadual de Agricultura, Desenvolvimento e Inovação. **Palestra: Roraima em Transformação**. Boa Vista, RR, 2025.