

Um
mundo de
oportunidades

V.6 2026

AGRO INSIGHT



Institucional

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA

Presidente da República

ANDRÉ CARLOS ALVES DE PAULA FILHO

Ministro de Estado da Agricultura e Pecuária

CLÉBER OLIVEIRA SOARES

Secretário-Executivo do Ministério da Agricultura e Pecuária

GUILHERME CAMPOS JÚNIOR

Secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLOS GOULART

Secretário de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura e Pecuária

LUIS RUA

Secretário de Comércio e Relações Internacionais do Ministério da Agricultura e Pecuária

MARCELO NARVAES FIADDEIRO

Secretário de Inovação, Desenvolvimento Sustentável, Irrigação e Cooperativismo do Ministério da Agricultura e Pecuária

CIBELLE DE ANDRADE SILVA

Assessor Especial do Gabinete do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLA MADEIRA GONÇALVES SIMÕES DOS REIS

Chefe de Assessoria Especial de Comunicação Social do Ministério da Agricultura e Pecuária

Elaboração, distribuição, informações:

Ministério da Agricultura e Pecuária

Secretaria de Comércio e Relações Internacionais

Departamento de Promoção Comercial e Investimentos - DPR

Coordenação-Geral de Gestão dos Adidos Agrícolas

Endereço: Esplanada dos Ministérios, Bloco D - 3º andar, Sala 300

CEP: 70043-900 Brasília - DF

Tel.: (61) 3218-2821 e-mail: divulgacao.scri@agro.gov.br

Editorial:

Priscilla Burmann

João Huguenin

Coordenação:

Luís Rua

Augusto Billi

Carolina Eufemia Aquino de Sá

Ângela Pimenta Peres

Jennifer Santos Costa

Jennya Silva Brito

Equipe Técnica:

Rodrigo Lopes de Almeida

Eduardo Sampaio Marques

José Guilherme Tollstadius Leal

Caio César Simão

Luciana Pich Gomes

Juçara Aparecida André Dokonal

Eduardo Magalhães

Silvio Luiz Rodrigues Testaseca

Glauco Bertoldo

Nilton Antônio de Moraes

Alessandro Fidelis

Rodrigo do Espírito Santo Padovani

Leandro Diamantino Feijó

Jean Felipe Celestino Gouhie

Clóvis Augusto Versalli Serafini

Tiago Charão

Priscila Rech Pinto Moser

Rafael Mohana de Carvalho Refosco

Vanessa Medeiros de Jesus

Ana Lúcia de Paula Viana

Fabiana Villa Alves

Virgínia Arantes Ferreira Carpi

Roberto Carlos Papa

Carlos Turchetto

Fernanda Mascarenhas Magalhães

André Okubo

Dalci de Jesus Bagolin

Ellen Elizabeth Laurindo

Luna Lisboa

Frederique Abreu

Andréa Moura

Warley Campos

Márcio Rezende Evaristo Carlos

Marco Túlio Santiago

Luiz Cláudio de Santana e Caruso

Lucas Fiuza

Ana Carolina Miranda Lamy

Diego Leonardo Rodrigues

Marcelo Cláudio Pereira

Permitida a reprodução sem fins lucrativos, parcial ou total, por qualquer meio, se citada a fonte e o sítio da Internet onde pode ser encontrado o original (www.gov.br/agricultura).

Catálogo na Fonte

Biblioteca Nacional de Agricultura – BINAGRI

Resumo

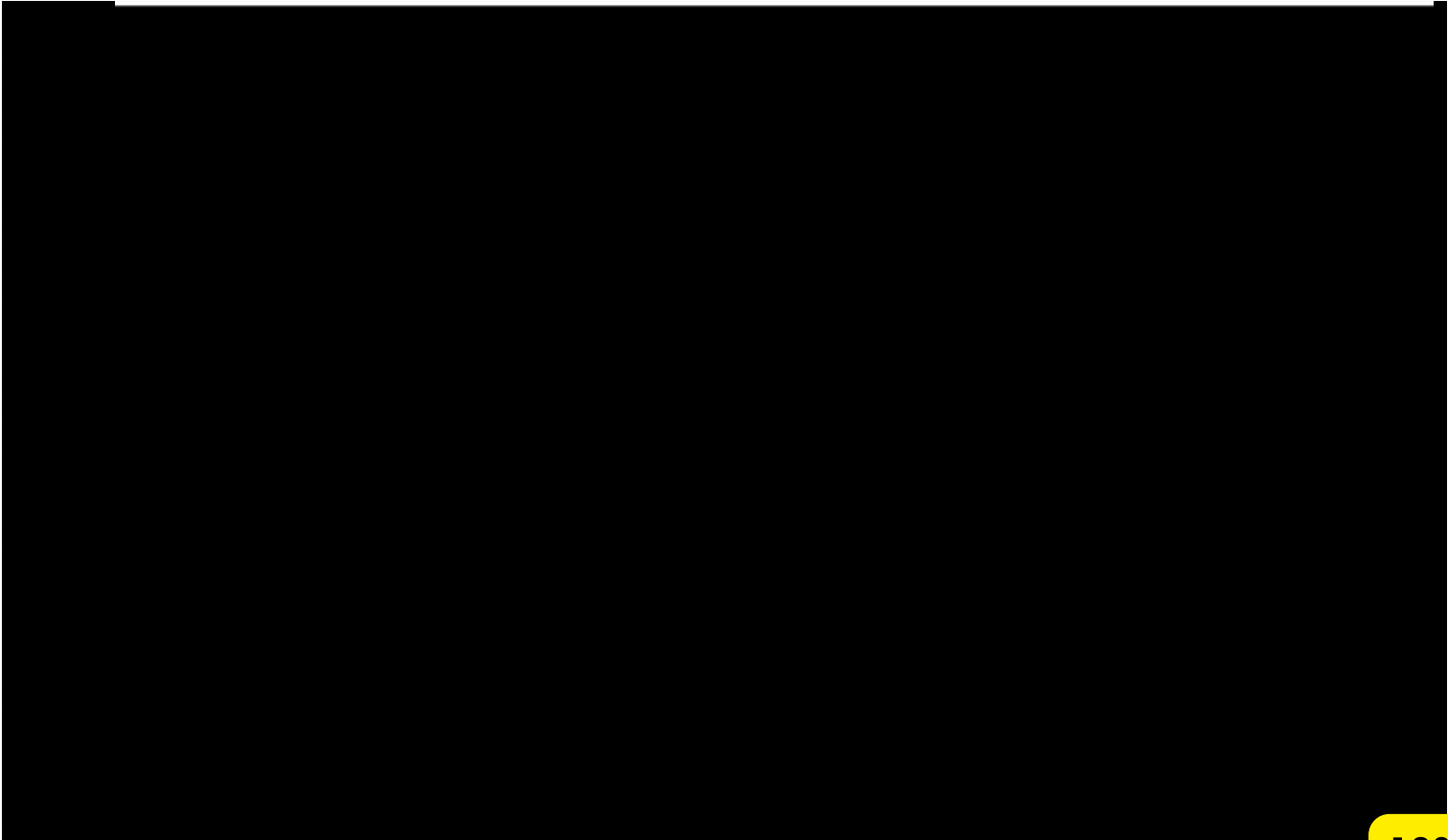
O AgrolInsight nasce do compromisso do Ministério da Agricultura e Pecuária com o fortalecimento da presença do agronegócio brasileiro no mercado internacional.

Desenvolvido pela Secretaria de Comércio e Relações Internacionais (SCRI), com apoio dos adidos agrícolas presentes em 38 países, o material reúne análises estratégicas e oportunidades de negócios para produtores, exportadores e associações setoriais que buscam crescer de forma competitiva e sustentável.

Com base nas diretrizes do ministro André de Paula e sob a liderança do secretário Luis Rua, o AgrolInsight é resultado do esforço de uma equipe dedicada que acredita no potencial do Brasil como potência agroexportadora.

Este relatório é mais do que um compilado de dados — é uma ponte entre o agro brasileiro e o mundo.





EGITO: OPORTUNIDADES PARA EXPORTAÇÃO DE TRATORES E MÁQUINAS AGRÍCOLAS BRASILEIRAS

Data: 13/06/2026

Posto: Cairo/Egito

Palavras-chave: Egito; máquinas agrícolas; tratores; mecanização agrícola; oportunidades

Responsável: Rafael Mohana de Carvalho Refosco

SUMÁRIO:

O Egito apresenta oportunidades para fornecedores brasileiros de tratores e máquinas agrícolas, impulsionadas por políticas de segurança alimentar, restrição hídrica, expansão de áreas cultivadas e busca por maior produtividade. A vantagem tarifária do Acordo Mercosul–Egito pode favorecer produtos brasileiros originários, mas não elimina os principais desafios de entrada: seleção de distribuidor local, assistência técnica, disponibilidade de peças, financiamento e conformidade documental. Para empresas brasileiras, a estratégia mais promissora é combinar equipamento robusto e competitivo com pacote de pós-venda, treinamento, peças e eventual solução financeira. Recomenda-se atenção especial à correta classificação tarifária, pois a posição SH 8701 inclui tratores agrícolas e não agrícolas, inclusive tratores rodoviários para semirreboques.

O setor agroalimentar está entre as principais prioridades do Governo do Egito em sua busca por crescimento e estabilidade econômica, o que reforça sua importância como um setor relevante para a economia egípcia em termos de Produto Interno Bruto (PIB), receitas cambiais e geração de empregos; essa prioridade tende a permanecer no médio prazo.

O Egito é um importante produtor agrícola e um grande importador de alimentos, o que o torna um ator fundamental na segurança alimentar e no comércio regional. Com uma população superior a 116 milhões de habitantes e um PIB de aproximadamente US\$ 389 bilhões (OCDE, 2026), o Egito representa a segunda maior economia do mundo árabe e uma importante porta de entrada para os mercados africanos e do Oriente Médio.

A agricultura responde por aproximadamente 19% dos empregos e 13,7% do PIB, segundo estimativas recentes da OCDE, enquanto o mercado de insumos e serviços para a agricultura comercial é estimado em cerca de US\$ 5,4 bilhões em 2025. O mercado total de alimentos foi avaliado entre US\$ 173 e 178 bilhões em 2025, com projeções de crescimento anual de aproximadamente 9% até 2030, e as cadeias de valor de processamento de alimentos e bens de consumo de massa são avaliadas em cerca de US\$ 30 bilhões.

Escopo

CÓDIGO SH4	DESCRIÇÃO SH4
8701*	Tratores (exceto os da posição 8709)

*Nota sobre classificação tarifária: a posição SH 8701 abrange diferentes tipos de tratores, inclusive tratores rodoviários para semirreboques, que não correspondem ao foco agrícola deste informativo. Para fins de prospecção comercial de tratores agrícolas, recomenda-se analisar separadamente as subposições aplicáveis a motocoltores, tratores por faixa de potência e tratores de lagartas, bem como confirmar a correspondência entre a nomenclatura SH vigente, a tarifa egípcia e a NCM brasileira antes da cotação e do embarque.

Classificação de referência da posição SH 8701:

Código SH de referência	Descrição resumida	Observação para o exportador brasileiro
8701.10	Tratores de eixo simples / motocoltores	Segmento relevante para pequenas propriedades, horticultura, áreas fragmentadas e operações de menor escala.
8701.21 a 8701.29	Tratores rodoviários para semirreboques	Não correspondem ao foco agrícola deste informativo; devem ser separados da análise de tratores agrícolas. Em nomenclaturas anteriores, podem aparecer como 8701.20.
8701.30	Tratores de lagartas	Podem ser usados em operações pesadas, preparo de áreas e projetos de infraestrutura agrícola, mas não devem ser confundidos com tratores agrícolas convencionais.
8701.91	Outros tratores, potência não superior a 18 kW	Potencial para operações leves, propriedades pequenas e uso especializado.
8701.92	Outros tratores, potência superior a 18 kW e não superior a 37 kW	Segmento de baixa potência, com sensibilidade a preço, manutenção e disponibilidade de peças.
8701.93	Outros tratores, potência superior a 37 kW e não superior a 75 kW	Faixa relevante para produtores pequenos e médios, serviços de mecanização e operações diversas.
8701.94	Outros tratores, potência superior a 75 kW e não superior a 130 kW	Segmento relevante para fazendas maiores, preparo de solo, plantio, transporte e implementos mais exigentes.
8701.95	Outros tratores, potência superior a 130 kW	Segmento de maior potência, associado a grandes propriedades, projetos de expansão agrícola e operações intensivas.

Mercado de máquinas agrícolas no Egito

Visão geral

O mercado está segmentado em vários tipos de máquinas agrícolas, incluindo tratores, colheitadeiras, implementos de aração, sistemas de irrigação, distribuidores de fertilizantes, semeadoras e outros. Cada um desses subsegmentos desempenha um papel crucial no aumento da produtividade e da eficiência agrícola.

O segmento de tratores lidera o mercado devido à sua versatilidade e papel essencial em diversas operações agrícolas. Os agricultores preferem cada vez mais os tratores pela sua capacidade de realizar múltiplas tarefas, como arar, lavrar e transportar mercadorias. A crescente tendência de mecanização entre os pequenos agricultores, impulsionada por subsídios governamentais e opções de financiamento, aumenta ainda mais a demanda por tratores, tornando-os o subsegmento dominante no mercado de máquinas agrícolas.

Fatores de crescimento

a) Crescente demanda por técnicas agrícolas modernas: o setor agrícola egípcio está passando por uma significativa transição para técnicas agrícolas modernas, impulsionada por uma população de mais de 110 milhões de habitantes. Essa pressão demográfica exige maior produtividade, o que leva a um aumento projetado na adoção de máquinas avançadas. O governo pretende aumentar a produção agrícola em 20% no futuro, o que deverá impulsionar significativamente a demanda por máquinas agrícolas modernas, com investimentos na ordem de 12 bilhões de libras egípcias (EGP);

b) Iniciativas governamentais para impulsionar a produtividade agrícola: o governo egípcio lançou diversas iniciativas com o objetivo de aumentar a produtividade agrícola, incluindo a "Estratégia de Desenvolvimento Agrícola Sustentável". Essa estratégia destina 18 bilhões de libras egípcias para melhorias na infraestrutura e subsídios para maquinário agrícola. Essas iniciativas visam aumentar a produção agrícola em 30% nos próximos cinco anos, estimulando assim a demanda por maquinário agrícola moderno e serviços de arrendamento entre os agricultores; e

c) Aumento do investimento em infraestrutura agrícola: no futuro, o Egito deverá investir aproximadamente 30 bilhões de libras egípcias em infraestrutura agrícola, incluindo sistemas de irrigação e instalações de armazenamento. Esse investimento é crucial para melhorar a eficiência das operações agrícolas e reduzir as perdas pós-colheita, que atualmente chegam a 28%. A melhoria da infraestrutura facilitará a adoção de máquinas modernas, impulsionando assim o crescimento do mercado de máquinas agrícolas e de leasing, à medida que os agricultores buscam otimizar suas operações.

Desafios do mercado

- Altos custos iniciais de maquinário: os altos custos iniciais associados à aquisição de maquinário agrícola moderno representam uma barreira significativa para muitos agricultores egípcios. Por exemplo, o custo médio de um trator novo pode ultrapassar 350.000 libras egípcias, o que é proibitivo para pequenos agricultores que frequentemente operam com orçamentos limitados. Essa pressão financeira limita sua capacidade de investir em equipamentos necessários, prejudicando a produtividade geral e o crescimento do setor agrícola; e
- Acesso limitado ao financiamento para pequenos agricultores: o acesso ao financiamento continua sendo um desafio crítico para os pequenos agricultores no Egito, com apenas 22% deles conseguindo obter empréstimos para a compra de maquinário. A falta de garantias e as altas taxas de juros, com média de 14% ao ano, impedem muitos de buscar assistência financeira. Esse acesso limitado restringe sua capacidade de investir em práticas agrícolas modernas, restringindo, assim, o crescimento do mercado de maquinário agrícola e de arrendamento.

Exemplos de marcas de tratores com presença observada no mercado egípcio: New Holland/Case IH, Deutz-Fahr/SAME, Belarus, Solis, John Deere, Massey Ferguson, marcas turcas, chinesas e indianas, entre outras.



Fonte: <https://modernmachinery.net/agriculture-machinery/deutz-fahr/>



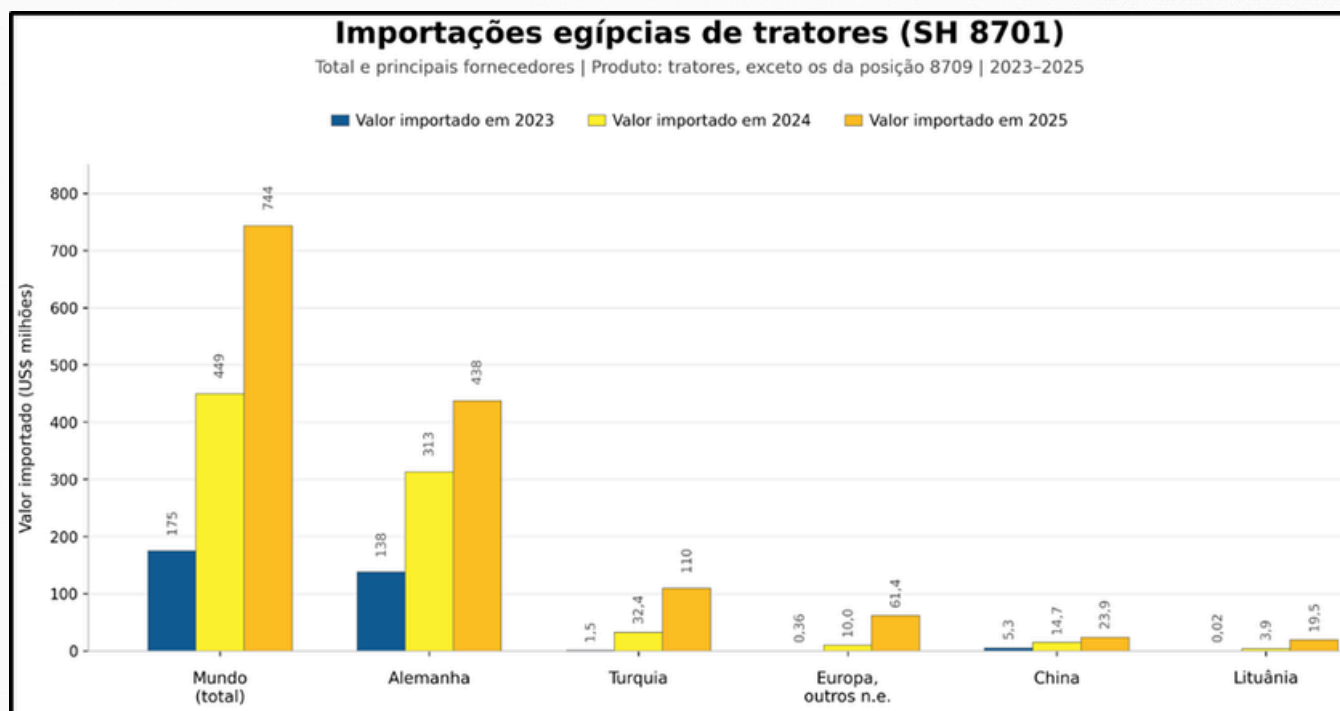
Fonte: <https://tantamotors.com>

Importação de máquinas agrícolas pelo Egito

Os dados de importação indicam um mercado em rápido crescimento e concentrado em poucos fornecedores.

Com base em dados do ITC Trade Map, as importações do Egito sob o SH 8701 aumentaram de US\$ 174,7 milhões em 2023 para US\$ 449,1 milhões em 2024 e US\$ 743,5 milhões em 2025. A Alemanha permaneceu como principal fornecedora, enquanto a Turquia apresentou a elevação mais expressiva entre os fornecedores listados (Gráfico 1).

Gráfico 1 – Importações egípcias de tratores (SH 8701). 2023 a 2025. Em milhões de US\$.



Fonte: ITC Trade Map (<https://www.trademap.org/Index.aspx>).

O que o padrão de importação sugere:

- A concentração de fornecedores é elevada. Alemanha e Turquia responderam, juntas, por aproximadamente 73,6% das importações sob o SH 8701 em 2025;
- Marca, financiamento e distribuição importam. Fornecedores europeus e turcos se beneficiam de redes de distribuidores estabelecidas, percepção de confiabilidade, proximidade geográfica e canais financeiros/logísticos;
- A competição por preço é ativa. Fornecedores chineses, indianos e de outros países asiáticos competem em segmentos sensíveis a custo e podem ser atrativos quando a acessibilidade do preço inicial pesa mais do que considerações de marcas de maior valor agregado; e
- O Brasil ainda não é visível na estrutura de importações. A presença brasileira atual é pequena demais para ser explicada apenas por tarifas; presença de mercado, representação local e prontidão de pós-venda são as principais lacunas.

Políticas comerciais

O tratamento tarifário é uma vantagem potencial, mas não constitui uma estratégia completa de entrada no mercado. O Acordo de Livre Comércio Egito-Mercosul é relevante para as exportações brasileiras de máquinas porque cria acesso preferencial para produtos cobertos, sujeito à classificação tarifária, às regras de origem e à conformidade documental.

Tarifas de importação

Tarifas de importação para tratores no Egito (junho de 2026)				
Código SH	Descrição	Tarifa padrão (NMF)	Acordo Mercosul - Egito	Tarifa atual, calculada após redução tarifária*
870110	Tratores motocultores	5%	Categoria A	0%
870120	Tratores rodoviários para semi-reboques	5%	Categoria C	0%
870130	Tratores de lagartas	5%	Categoria A	0%
870190	Outros tratores	5%	Categoria C	0%
870195	Outros tratores, com uma potência de motor superior a 130kW	5%	Categoria C	0%

* Os produtos enquadrados na Categoria A do ALC Mercosul-Egito gozam de isenção da tarifa de importação alfandegária desde a entrada em vigor do Acordo em 2017. Os produtos enquadrados na Categoria C do ALC Mercosul-Egito gozam de isenção da tarifa de importação alfandegária desde setembro de 2024.

Atenção ao custo final!

A tarifa preferencial do Acordo Mercosul–Egito pode reduzir ou eliminar o imposto de importação para produtos originários do Brasil, desde que atendidas as regras de origem e a documentação aplicável. Ainda assim, o preço final ao comprador egípcio dependerá de IVA/VAT, taxas e custos logísticos. A alíquota padrão de VAT no Egito é de 14%, havendo tratamento reduzido de 5% para determinadas máquinas e equipamentos utilizados em linhas de produção, conforme enquadramento aplicável; exportadores devem confirmar o tratamento fiscal com o importador, despachante e autoridades egípcias antes da operação.

Exportações brasileiras de tratores para o Egito

Código SH6	Descrição SH6	2024 (US\$ FOB)	2025 (US\$ FOB)	2026 (US\$ FOB)*
870110	Tratores motocultores	21.485	28.225	16.291
870195	Outros tratores, com uma potência de motor superior a 130kW	0	0	111.565

Fonte: Comex Stat (MDIC) (<https://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>) (dados parciais até maio de 2026).

Estrutura de mercado e vetores de demanda no Egito

O mercado egípcio é mais bem compreendido como um conjunto de submercados, e não como um mercado homogêneo de máquinas. Pequenos produtores no Delta do Nilo e no Alto Egito demandam equipamentos robustos, de menor custo, e acesso a serviços. Fazendas maiores, operadores de áreas agrícolas em expansão e agroindústrias integradas demandam maior potência, recursos de precisão, gestão de frotas, integração com irrigação e manutenção confiável. Cooperativas e prestadores de serviços podem desempenhar papel intermediário importante ao diluir o custo das máquinas entre múltiplas propriedades.

Segmento	Demanda provável	Crítérios de compra	Lógica de entrada brasileira
Pequenos produtores / parcelas fragmentadas	Tratores de baixa a média potência, tratores de condução a pé, implementos de preparo do solo, pulverizadores e pequenas carretas de transporte.	Sensibilidade a preço, peças de reposição, facilidade de manutenção, eficiência de combustível e manobrabilidade em pequenas áreas.	Pacotes acessíveis com assistência do distribuidor, kits de manutenção, treinamento e opções de financiamento/leasing.
Terras desérticas em expansão agrícola / grandes fazendas	Tratores de maior potência, nivelamento de solo, plantadeiras/semeadoras, pulverizadores, implementos vinculados à irrigação e opções de GPS/precisão.	Desempenho em calor/poeira, disponibilidade operacional, treinamento de operadores, garantia e integração com irrigação e sistemas de gestão agrícola.	Fazendas demonstrativas, testes técnicos, equipamentos de maior valor agregado e parcerias em agricultura de precisão.
Cooperativas / prestadores de serviços de mecanização	Frotas de tratores, implementos, peças de reposição e contratos de serviço.	Custo por hectare, disponibilidade operacional, financiamento e disponibilidade de peças.	Modelo de prestador de serviços com equipamentos, treinamento, manutenção e financiamento em pacote.
Exportadores de alimentos / cadeias integradas de valor	Pós-colheita, movimentação, apoio à cadeia fria, equipamentos de colheita e tecnologias compatíveis com rastreabilidade.	Padrões de qualidade, redução de perdas, confiabilidade exportadora e conformidade.	Equipamentos brasileiros combinados com cooperação agrônômica/técnica vinculada a culturas de exportação.

Principais vetores de crescimento

- Agenda de segurança alimentar e autossuficiência. A política agrícola busca elevar a produção e reduzir a dependência de importações de produtos estratégicos, o que sustenta a demanda por preparo mecanizado do solo, plantio, colheita e tecnologias de pós-colheita;
- Transição para maior eficiência hídrica. Irrigação moderna, nivelamento a laser, plantio preciso e melhor preparo do solo podem reduzir perdas de água e elevar a produtividade por unidade de água;
- Expansão agrícola em áreas desérticas e projetos de grande escala. Novas áreas agrícolas normalmente exigem frotas de máquinas, preparo do solo, infraestrutura de irrigação e logística desde o início;
- Modernização do setor privado. Grandes fazendas, exportadores, processadores e distribuidores de insumos tendem a adotar soluções integradas de mecanização quando os equipamentos estão associados a ganhos mensuráveis de produtividade; e
- Leasing e prestação de serviços. Como o custo inicial das máquinas é uma restrição para pequenos produtores, modelos de leasing/locação, prestação de serviços de mecanização e cooperativas podem ampliar a demanda efetiva.

Principais restrições

- Custo inicial elevado. Tratores e implementos novos exigem desembolsos de capital que muitos pequenos produtores não conseguem absorver sem crédito ou modelos de uso compartilhado;
- Acesso a financiamento. Taxas de juros, exigências de garantias e volatilidade cambial podem adiar compras ou direcionar compradores para máquinas usadas;
- Risco de pós-venda. Compradores egípcios atribuem alto valor à disponibilidade de peças de reposição, técnicos treinados, execução de garantias e resposta rápida de assistência técnica;
- Procedimentos de importação e documentação. Pré-registro de cargas, classificação tarifária, certificado de origem e consistência das faturas podem atrasar embarques se não forem planejados desde o início; e
- Presença consolidada de marcas. Marcas europeias, turcas e chinesas, distribuídas localmente, já contam com canais estabelecidos e familiaridade entre compradores egípcios.

Proposição de valor brasileira

1. Conhecimento aplicado em agricultura tropical. O Brasil pode associar equipamentos a práticas agrônômicas testadas em campo em sistemas de produção de grande escala e de pequeno/médio porte;
2. Máquinas e implementos de média potência. Fornecedores brasileiros e fabricantes instalados no Brasil podem ser competitivos em tratores, plantadeiras/semeadoras, pulverizadores, equipamentos de preparo do solo, carretas, equipamentos de apoio à irrigação e peças de reposição;
3. Narrativa de produtividade. A atuação brasileira deve focar ganhos práticos de produtividade por hectare e por metro cúbico de água, e não apenas preços unitários; e
4. Modelo de parceria. Compradores egípcios valorizarão empresas brasileiras que ingressem no mercado com distribuidor, técnicos, materiais de treinamento, procedimentos de garantia e estoque de peças de reposição.

Matriz de riscos

Risco	Por que importa	Mitigação
Erro de classificação tarifária	Código SH incorreto pode invalidar premissas tarifárias ou causar atrasos no desembaraço.	Validar a classificação SH no nível do modelo com despachante aduaneiro egípcio e tabela tarifária oficial antes da cotação.
Superestimação do tamanho do mercado	O SH 8701 pode incluir tratores rodoviários, e não apenas tratores agrícolas.	Usar sublinhas SH detalhadas e, se possível, dados por embarque; separar tratores agrícolas/florestais.
Rede de pós-venda frágil	Compradores podem evitar novos entrantes devido ao risco de assistência técnica.	Firmar parceria com distribuidores estabelecidos; manter peças em estoque local; treinar técnicos.
Restrição de financiamento	Pequenos produtores podem não conseguir pagar equipamentos novos de imediato.	Promover modelos de leasing/prestação de serviços/cooperativas e análise de custo total de propriedade.
Volatilidade cambial/logística	Volatilidade de câmbio e frete pode afetar o preço final desembarcado.	Cotar com prazos de validade claros, Incoterms, pacotes de serviço e alternativas de financiamento local.

Conclusão

O Egito oferece oportunidade concreta para empresas brasileiras de tratores e máquinas agrícolas, mas a entrada no mercado exige estratégia comercial mais ampla do que preço e preferência tarifária. A demanda é impulsionada por segurança alimentar, pressão demográfica, restrição hídrica, modernização produtiva e expansão agrícola em novas áreas. O Brasil pode competir com equipamentos robustos, experiência em mecanização e soluções voltadas à produtividade, desde que apresente pacote consistente de distribuição, assistência técnica, peças, treinamento e financiamento.

A vantagem do Acordo Mercosul–Egito deve ser explorada, mas com rigor documental. A correta classificação tarifária é essencial, especialmente porque a posição SH 8701 inclui tratores agrícolas e não agrícolas. Antes de qualquer operação, recomenda-se validar código SH/NCM, regra de origem, certificado de origem, tratamento fiscal, exigências da NAFEZA/ACI, requisitos da GOEIC e custo final desembarcado com o importador egípcio, despachante aduaneiro e autoridades competentes.

Para empresas brasileiras, a mensagem central é clara: o Egito não deve ser tratado apenas como destino de exportação pontual, mas como mercado que valoriza presença local, confiabilidade técnica e capacidade de manter máquinas operando. A empresa que combinar equipamento competitivo com pós-venda, peças e solução financeira terá melhores condições de transformar a preferência tarifária em oportunidade comercial efetiva.

Potenciais importadores, distribuidores e canais comerciais a serem prospectados

Lista preliminar para prospecção comercial | Produto: tratores agrícolas (SH 8701) | Egito | Junho/2026

Empresa	Perfil / marcas / uso na prospecção	Endereço	Telefone, e-mail e website
Tanta Motors (TMagro)	Máquinas agrícolas e industriais; linha TMagro; fabricação, importação/exportação e pós-venda. Relevante para tratores e implementos.	HQ: 9 El-Riadah St., Nasr City, Cairo. Admin: Cairo/Alex. Agricultural Road, P.O. Box 111, Tanta, El Gharbia.	Tels.: (+20) 2 2404 0116 (+20) 1200040550 E-mail: info@tantamotors.com Site: tantamotors.com tmagro.com
ECAD Egyptian Co. for Automation & Development	Distribuidor de tratores e máquinas agrícolas; portfólio associado a New Holland/Case IH; pós-venda e peças.	105 Abd El Aziz Al Seoud St., Manial, Cairo. Filiais indicadas em Dakahlia e Aswan.	Tels.: (+20) 2 23622516 (+20) 2 23653118 (+20) 2 23632304 E-mails: general@ecad-egypt.com ; sales@ecad-egypt.com Site: http://ecadegypt.com/en
Modern Machinery for Trading	Dealer SDF para DEUTZ-FAHR/SAME; tratores, colheitadeiras, peças e serviços.	KM 28, Cairo-Alex Desert Road, Abu Rawash, Giza, Cairo 00000. P.O. Box 12311.	Tel.: (+20) 2 23495011 E-mail: sales@modern-machinery-eg.com Site: https://modern-machinery.sdfdealer.com/
MTI for Industry and International Trade	Montagem e distribuição de tratores Belarus e Solis; foco em tratores competitivos, inclusive segmento sub-100 hp.	18 El-Obour Buildings, Salah Salem Street, Cairo.	Hotline: 19460 Tel.: (+20) 2 24010040 Fax: (+20) 2 24024465 E-mail: info@mti-mmgroup.com Site: https://www.mti-mmgroup.com/
Almohandesco for Tractors & Heavy Equipment	Importação/exportação e venda de tratores/equipamentos; foco em usados/seminovos; marcas listadas: Belarus, John Deere, New Holland, Fiat, Case IH.	Dakahlia, El Senbellawein, Al-Shuna district, início da estrada Senbellawein-Aga.	Tel./WhatsApp: (+20) 106 040 0086 (+20) 122 411 1663 E-mail: info@almohandesco.com Site: https://almohandesco.com/en/home-2/

Nota: seleção baseada em presença pública no mercado/dealer e contatos divulgados pelas empresas; não constitui ranking oficial por valor importado. Confirmar dados diretamente antes de ação comercial.

Fontes públicas consultadas: sites/páginas oficiais de Tanta Motors/TMagro, ECAD, Modern Machinery/SDF, MTI e Almohandesco; acesso em 08/06/2026. Dados sujeitos a confirmação direta pelas empresas.