

# N/NE têm espaço para crescer em consórcios

quarta-feira, 02 de Maio 2018



As regiões Nordeste e Norte têm muito espaço para crescimento na comercialização de cotas de consórcios para a aquisição de máquinas e implementos agrícolas no País, pois somadas, não chegam a 15% do total nacional. O levantamento feito pela assessoria econômica da ABAC Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios durante o mês de abril, preparado a partir de dados de março fornecidos pelas administradoras associadas à entidade que atuam no setor, inserido no segmento de veículos pesados, registrou maior volume de consorciados ativos na região Sudeste, com 33,7%. Nas demais regiões, foram observados os percentuais de 26,9% no Sul, 25% no Centro-Oeste, 10,6% no Nordeste e 3,8% no Norte.

Do total de 93 mil consorciados ativos registrados em março último, 48 mil eram pessoas físicas que representaram um percentual de 51,6%; enquanto as jurídicas, com 36,25 mil, significaram 39%. Os produtores rurais ficaram com 9,4%, somando 8,75 mil consorciados. O levantamento apontou, ainda, que houve crescimento de 33,8% no total de participantes nos últimos três anos, entre março de 2015 e de 2018, correspondendo a uma elevação de 69,5 mil para 93 mil.

Apesar da crise político-econômica instalada no País nos últimos anos, a expansão do agronegócio mostrou que o consórcio, além de ser importante na composição do mix das atividades e na obtenção de bons desempenhos no negócio do campo, contribuiu com os melhores resultados das safras, incluindo recorde no ano passado.

## Relevância

Com crédito médio de R\$ 191,5 mil verificado em março, o setor anotou valores praticados entre R\$ 11,3 mil a R\$ 680 mil, comprovando o mecanismo como relevante nos mais diversos tipos de agricultura. Em especial, para aqueles que planejam e/ou pretendem adquirir equipamentos móveis e fixos de forma econômica, com mais tecnologia embarcada e que proporcionem melhores resultados. Importante destacar que parcela significativa dos contemplados adquiriu tratores de rodas e esteira (38%), seguidos dos implementos agrícolas/rodoviários (32%). Na sequência, vieram as colheitadeiras (18%) e os cultivadores motorizados (12%).

Com grupos variando de 60 a 120 meses, com média de 114 meses, a taxa média mensal de administração praticada manteve-se em 0,110% no último ano. Segundo Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da ABAC, “os efeitos da presença do Sistema de Consórcios no agronegócio ratificaram que produtores e empresários do setor continuam planejando, inserindo a modalidade em suas atividades, na aquisição de máquinas e implementos agrícolas”. Apesar das turbulências vivenciadas no setor político-econômico nos últimos anos, Rossi comentou que “a boa notícia, divulgada pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), é a estimativa de uma colheita de 229,53 milhões de toneladas de grãos e oleaginosas na safra 2017/2018, na qual o consórcio pode contribuir para a alavancagem e crescimento da economia, explicado por suas principais características como baixos custos, prazos longos e, principalmente, diversidade nas formas de pagamento”.

## Pagamentos diferenciados representam atratividade

No agronegócio, em seus diversos tipos de culturas como soja (55%), cana (16%), milho (9%), arroz (6%), florestal (1%) e outros (5%), e nas variações de épocas de semeadura e colheita, tanto na mono como na policultura, bem como na pecuária (8%), houve negócios em que os consórcios tiveram presença ainda maior entre aqueles que desejaram e desejam crescer e desenvolver cultivos rotativos. As formas de pagamento de suas parcelas continuaram sendo diferenciais positivos, significando maior atratividade, uma vez que existem os pagamentos normais; aqueles por safra – geralmente anuais; os por safra – adiantamentos – pagamento trimestral ou semestral, além da meia parcela (reforço trimestral ou semestral).

No final do primeiro trimestre deste ano havia 289 mil consorciados ativos no setor de veículos pesados, sendo que 32,2% tinham como objetivo a aquisição de bens vinculados ao agronegócio. A estratégia de planejamento a médio e longo prazos, prática básica do setor, levou o produtor rural e as empresas do segmento a priorizarem tecnologia embarcada com mecanismos de autofinanciamento como o consórcio. O objetivo continua sendo reduzir custos finais capazes de agregar lucratividade e de obter resultados competitivos ao participar dos mercados externo ou interno.