



## O consórcio contempla o campo

Portal do Agronegócio - Viçosa/MG - NOTÍCIAS - 05/03/2012 - 10:50:00

Tweet 0

Linked in

Compartilhar

compartilhar

### Modalidade de compra de máquinas agrícolas se torna uma alternativa para quem deseja planejar investimentos ou renovar a frota

SouAgro



**Hoje, praticamente todas as empresas do setor oferecem planos de consórcio. E tem cota, condições e modalidades para todos os gostos e bolsos**

Na pequena cidade de Carlos Barbosa (RS), o pecuarista Vilmor Paulo Bardosso olha satisfeito para as suas 60 cabeças de gado leiteiro. Ali, a tarefa diária de alimentar os animais e transportar ferramentas ganhou mais um aliado para facilitar o trabalho do dia a dia da propriedade, desde que ele foi contemplado em

um dos sorteios do consórcio de máquinas agrícolas, que paga há três anos.

No final do ano passado, ele recebeu o seu trator Valtra A750, zero quilômetro e já o colocou para trabalhar na fazenda. “Ouvi meu pai falar a primeira vez sobre o consórcio há vinte anos. Nesse tipo de compra, consigo planejar a aquisição e sei que o valor final não vai mudar”, conta ele.

Adquirir um bem por meio de um consórcio é prática popularmente conhecida entre os brasileiros, que compram não só carros e imóveis de valores variados, mas também produtos de beleza, aparelhos eletrônicos e mais uma infinidade de coisas. Dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (**Abac**) mostram que em 2011, 2,49 milhões de novas cotas foram adquiridas em todo o Brasil, nos diversos segmentos de produtos, totalizando 4,65 milhões de cotas ativas no ano.

Mas quando se trata do campo, a modalidade só vale a pena para aquele produtor que deseja planejar a compra para dali algum tempo e fugir dos juros. “Quem precisa da máquina imediatamente procura o financiamento. O consórcio é para quem quer investir em médio prazo”, diz Antonio Carlos Ruffato, consultor comercial do consórcio da John Deere.

#### Condições

O consórcio de máquinas agrícolas existe há mais de 20 anos, embora apenas na última década tenha começado a crescer vertiginosamente, com a necessidade e o desejo dos produtores de adquirirem uma máquina nova, seja um trator, plantadeira ou colheitadeira. Hoje, praticamente todas as empresas do setor oferecem o plano, em suas concessionárias espalhadas pelo Brasil. E tem cota, condições e modalidades para todos os gostos e bolsos.

Seu funcionamento é bastante semelhante ao de consórcio para automóveis. O que muda em alguns casos é a forma de pagamento facilitada ou do lance. Algumas empresas fazem planos para que os clientes paguem a cada três ou seis meses, de acordo com o recebimento deles antes, durante ou depois da safra. Todos os meses, o grupo de clientes paga a parcela e pode ser contemplado no sorteio.

“A vantagem é que o produtor não paga altas taxas de juros, mas só uma taxa administrativa de 1,5% ao ano”, explica Humberto Ferri, gerente nacional de consórcio da New Holland. A marca, pertencente ao grupo Fiat, tem hoje 21 grupos de consórcio ativos, com cerca de 7,3 mil clientes pagantes.

Na Valtra, empresa do grupo AGCO, seus 17 grupos em andamento têm duração de 120 meses e o cliente pode adquirir qualquer máquina fabricada pela empresa. “É uma ótima opção para quem quer se planejar e não ter surpresas com a alteração de valor ou juros”, destaca Robson Pinto de Moraes, gerente nacional de vendas do consórcio da Valtra. Caso o modelo escolhido tenha sofrido alterações, o cliente recebe o que tenha sido lançado recentemente.

As facilidades variam conforme a empresa em que o cliente compra. A New Holland oferece planos de 120 meses e trabalha com lance fixo para quem deseja ter a máquina antes. Já os grupos da John Deere são de 100 meses e o produtor tem a possibilidade de dar um lance ou fazer um pagamento reduzido, ou seja, paga 60% do valor da parcela mensal até a sua contemplação e depois de receber o bem, tem os 40% restantes diluídos nas parcelas futuras. “Isso facilita a adesão dos produtores que podem se planejar para começar pagando pouco”, ressalta Ruffato.

Nesse tipo de compra, os entrevistados dizem que não há um perfil específico de comprador ou região principal para vendas. “Temos clientes que são pequenos, médios e grandes produtores”, afirma Ferri. Ele explica que mesmo com a crescente oferta de crédito dos últimos anos, os consórcios continuam crescendo. “No ano passado o mercado registrou aumento de 7% e a expectativa é que neste ano possamos crescer da mesma forma”, estima Ruffato.

### **Aluga-se**

Outra modalidade comercial que desponta no campo é o de aluguel de máquinas. “Isso já é bastante comum na construção civil e aos poucos conquista proprietários rurais”, revela Gladimir Franco, gerente do grupo AGCO. Alugar máquinas para o trabalho na lavoura já é algo bastante comum para os produtores rurais argentinos, que as locam com os chamados contratistas, produtores ou ex-produtores que investem em maquinário anualmente e locam além do produto, a mão de obra. Muitos desses locadores rurais ficam meses fora de casa, acompanhando a colheita em outras regiões do país.

Por aqui, o modelo é um pouco diferente. “Alugamos apenas as máquinas e damos a assistência para a manutenção delas”, afirma Franco. Em média, os contratos são fechados para 2 ou 3 anos consecutivos e o valor, segundo ele, fica entre 5% e 7% do preço final de um trator médio, por mês. “No campo, o sistema começou na cana e agora se espalha para outras culturas e até para pecuária”, diz Franco.

[http://www.clippingexpress.com.br/ce2//?a=noticia&nv=KexFaLTP\\_\\_8PiqOI\\_7Wfkg](http://www.clippingexpress.com.br/ce2//?a=noticia&nv=KexFaLTP__8PiqOI_7Wfkg)