

MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Lance ou sorteio?

Cresce no Brasil o número de consórcios voltados para a compra de máquinas e equipamentos agrícolas

Alberto Mawakdiye



Divulgação/Válira

Produtores rurais procuram consórcios para adquirir máquinas agrícolas

► Disponíveis no mercado há cerca de 20 anos, os consórcios de máquinas agrícolas estão, pouco a pouco, deixando de ser uma modalidade apenas embrionária, e se tornando uma opção de fato para os produtores rurais que desejam adquirir máquinas eficientes e com maior tecnologia embarcada, dentro de prazos maiores e condições financeiras mais amenas.

De acordo com Paulo Roberto Rossi, presidente da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), do total de 196,5 mil participantes registrados nas administradoras de consórcios de veículos pesados em setembro deste ano, quase 69 mil - ou seja,

algo em torno de 35% dos consorciados - eram produtores rurais que tinham como objetivo adquirir tratores ou implementos agrícolas de maior porte, como plantadeiras ou colheitadeiras.

“Muitos agricultores e pecuaristas já descobriram que, através dos consórcios, podem comprar veículos e equipamentos de forma mais econômica”, diz Rossi. “E realmente, com uma taxa de administração média de 0,116% ao mês e com um prazo médio de 105 meses, os consórcios de máquinas agrícolas são muito mais acessíveis do que qualquer financiamento bancário”.

De acordo com ele, do univer-

so de consorciados do meio rural que foram pesquisados no mês de setembro, 73,1% eram constituídos de pessoas físicas e 26,9%, de pessoas jurídicas. Os créditos variaram entre R\$ 7,5 mil e R\$ 1,15 milhão, com uma média de R\$ 193,7 mil.

“Pelo fato de parte dos créditos estarem próximos ou na casa do milhão de reais, é fácil concluir que já há muitos consorciados pertencentes ao grande agronegócio”, afirma. “O que é bastante natural. A modalidade é mais compensadora para aquele produtor que deseja planejar a compra para dali algum tempo e fugir dos juros. Para quem precisa de uma

máquina imediatamente, o financiamento é ainda o caminho mais prático. O consórcio é para quem quer investir em médio prazo”.

Segundo Rossi, outra vantagem do consórcio - cujo funcionamento é, na essência, bastante semelhante ao dos consórcios para a compra de automóveis, por exemplo - está na própria tipologia do investimento. Especialmente os participantes do agronegócio comercial, voltados para a exportação ou para a produção de grandes volumes para o mercado interno via tecnologia, têm com ele amplas possibilidades de integração do planejamento de campo com a expansão do maquinário.

“Fica mais fácil fazer um planejamento de médio e longo prazo, pois ao estabelecer a estratégia de plantio e de colheita, nela pode ser

incluída a eventual necessidade de aquisição de veículos e equipamentos, de forma menos custosa”, explica o presidente da Abac.

Esse planejamento seria ainda mais facilitado, segundo Rossi, pela variedade de formas de pagamento das parcelas (cotas) dos consórcios, aplicáveis, de modo geral, às máquinas e equipamentos de qualquer valor, mesmo os mais altos ou mais baixos. Algumas empresas, por exemplo, fazem planos para que os clientes paguem as parcelas a cada três ou seis meses, de acordo com o ritmo da plantação - ou seja, antes, durante ou depois da safra.

Também os dois mecanismos que são o grande diferencial dos consórcios na comparação com os financiamentos bancários - a possibilidade de o participante poder

dar um “lance” (antecipando a contemplação) ou ser contemplado por sorteio, na verdade as duas únicas modalidades admitidas por lei para o consorciado retirar o bem - são formatadas das mais diferentes maneiras pelas administradoras, sempre com vista a atender as necessidades e a realidade financeira dos consorciados.

Hoje, praticamente todas as fabricantes de máquinas e equipamentos agrícolas do país - como John Deere, New Holland e Valtra, entre várias outras - oferecem planos de consórcio para a compra de máquinas, com cotas, condições e modalidades para todos os gostos e bolsos e em praticamente todas as concessionárias espalhadas pelo Brasil. Mas algumas administradoras de consórcio de cunho mais tradi-



Divulgação/Abac

Rossi: "Há muitos consorciados pertencentes ao grande agronegócio"

cional também participam deste mercado.

Aluguel - Uma modalidade diferente dos consórcios - mas que também visa dotar o produtor de equipamentos agrícolas com um custo menor - é o de aluguel de máquinas, um mecanismo que é empregado há tempos na construção civil, mas que vem sendo igualmente cada vez mais utilizado no campo brasileiro. O sistema começou a ser usado na cultura de cana-de-açúcar, mas já se espalhou para outras culturas e até mesmo para a pecuária.

Por esse mecanismo, de maneira geral, as máquinas são alugadas através de contratos de dois ou três anos consecutivos, e o valor fica

entre 5% e 7% do preço final de um trator médio por mês. O locador também se compromete a prestar os serviços de manutenção e assistência técnica.

Na Argentina, essa prática já é bem mais antiga, mas funciona com uma sistemática diferente e algo curiosa para os padrões brasileiros. Os produtores rurais argentinos alugam as máquinas dos chamados "contratistas", produtores ou ex-produtores que investem em maquinário continuamente e podem alugar, além do equipamento, também a mão de obra. Muitos desses locadores rurais ficam meses fora de casa, acompanhando a colheita em outras regiões do país. ■

Modalidade chegou ao Brasil com indústria automotiva

Tecnicamente, um consórcio é uma reunião de pessoas físicas ou jurídicas, em grupo fechado, promovida por uma administradora, com a finalidade de propiciar a seus integrantes a aquisição de um bem ou conjuntos de bens ou serviços por meio de autofinanciamento (cotas).

O sistema foi implantado no Brasil em setembro de 1962, como forma de solucionar a falta de crédito direto ao consumidor. Tinha características semelhantes às dos atuais e desde o início angariou grande popularidade, atraindo o interesse das montadoras de veículos daquela época, que iniciavam suas atividades no país.

Elas viram nesse mecanismo um instrumento eficiente para a consolidação do setor. A Willys-Overland, fabricante do Aero-Willys e do Jeep, chegaria a ter mais de 55 mil consorciados, em 1967. A Volkswagen foi outra montadora que também conseguiu multiplicar as vendas através do emprego dessa modalidade.

"Pode-se dizer que os consórcios, recentes à época, foram responsáveis diretos pela viabilização da indústria automobilística no Brasil, já que a escassez de linhas de crédito praticamente impedia os consumidores de comprarem um bem

com o preço dos automóveis de então", lembra Paulo Roberto Rossi, presidente da Abac.

Foi só no final dos anos 1970 que o setor começou a expandir-se para outras áreas da economia, sendo criados grupos para a aquisição de motocicletas, caminhões e eletroeletrônicos. O consórcio se firmaria rapidamente como um negócio sólido e rentável. Hoje, há consórcios para os mais diferentes tipos de bens, de imóveis a produtos de beleza, de helicópteros a navios, de maquinário agrícola a pacotes de viagens, e até para mobiliário doméstico.

Regulamentados a partir de 1991 pelo Banco Central (BC), os consórcios movimentam hoje no país um volume de negócios estimado em R\$ 60 bilhões, reunindo um total de participantes de 5,07 milhões de pessoas em setembro de 2012. Em setembro de 2011, o número era de 4,57 milhões, ou seja, 10,9% a menos.

As contemplações - ou seja, os consorciados que tiveram a oportunidade de comprar bens - somaram 911,5 mil entre janeiro e setembro de 2012, uma quantidade 13,2% maior do que a registrada no mesmo período do ano passado, quando aconteceram 805,1 mil contemplações.