

# Agricultores encontram 'jeitinho' para fechar negócios milionários em feira

Consórcio com pagamento em até 100 vezes é alternativa para alta dos juros. Sacas de grãos e máquinas usadas são moedas de troca em compras.

Felipe Turioni  
Do G1 Ribeirão e Franca



Promotores de vendas discutem formas para fechar negócios em estande da feira (Foto: Érico Andrade/G1)

Em meio a incertezas sobre a manutenção de políticas econômicas para a agricultura, com a iminência da **elevação dos juros para o produtor rural**, os fabricantes de máquinas agrícolas oferecem modelos de negócios com atrativos para os agricultores. Entre as alternativas propostas durante a feira de tecnologia agrícola - Agrishow -, em Ribeirão Preto (SP), estão promoções, consórcios com pagamento em até 100 parcelas e o uso de máquinas usadas como entrada para aquisição de um equipamento novo.

## saiba mais

**Na Agrishow, ministra confirma alta dos juros e lei para a agricultura**

**Etanol 2G mobiliza iniciativas para uso sustentável de resíduos da cana**

**VEJA MAIS NOTÍCIAS DA AGRISHOW 2015**

Uma das opções que mais cresce no momento da negociação é o consórcio de tratores, colheitadeiras e pulverizadores. A prática comercial já é usada pelas grandes montadoras de veículos há mais de 20 anos no Brasil e cresce no agronegócio, com a adesão de novos fabricantes e a ampliação do crédito, que agora pode ser usado para compra de máquinas de até R\$ 1,3 milhão.

Segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios ([Abac](#)), o número de cotas ativas para máquinas agrícolas chegou a 80 mil em 2014, um crescimento de 18% em relação ao ano anterior. Para os fabricantes, a restrição de crédito é o principal motivo para o crescimento na procura.

"Uma das grandes dificuldades desse setor é a aprovação do crédito, independente do produtor ser pequeno, médio ou grande, eles têm a maioria de suas finanças tomadas por instituições financeiras ou cooperativas", afirma Ricardo Herzig, gerente de contas da Case, que começou a oferecer o consórcio como opção aos agricultores há seis anos. A expectativa da montadora é que 12% das vendas em 2015 sejam efetuadas nessa modalidade.



Agricultor Wilson Garcia optou pelo consórcio para comprar tratores (Foto: Felipe Turioni/G1)

## Juro zero

O consórcio também acaba sendo uma opção mais vantajosa em relação aos juros, que deixaram de ser atrativos desde o segundo semestre do ano passado e podem sofrer reajuste no Plano Safra 2015/2016.

Enquanto os financiamentos têm taxas de juros de 7,5% ao ano, o consórcio tem apenas uma taxa de administração, que varia de 12% a 14% para todo o período do contrato, que pode chegar a 8 anos.

O agricultor Wilson Garcia optou pelo consórcio para comprar dois tratores, que usa nas

lavouras de cana-de-açúcar, soja, milho e feijão mantidas no interior de São Paulo. "Foi a maneira que encontrei para economizar", conta. Segundo ele, apesar de não pegar o bem imediatamente, o negócio ajuda no planejamento da renovação agrícola.

"Fui pagando, pagando e quando surgiu a necessidade de ter o trator porque aumentou minha área plantada, dei o lance", afirma Garcia. Em geral, os lances representam 30% do valor do produto adquirido e são uma estratégia para adiantar a contemplação em sorteios. "O agricultor faz uma substituição sem traumas", diz Leonel Oliveira, gerente de vendas da Massey Ferguson.

Algumas operações permitem ainda que o produtor rural dê entrada no equipamento novo com uma máquina usada. "Chamamos troca de chave, quando o cara tem o trator, mas não pode ficar sem esse trator porque tem as safras, mas ele quer trocar esse trator, então aceitamos o trator usado como lance. Ao desembarcar o trator novo, pegamos o usado e ele consegue modernizar a frota", explica Herzig.

## Barter

Outra opção para os produtores rurais que querem modernizar a frota e gastar menos é a oferta de grãos e café como moeda de troca na hora de comprar equipamentos e até aviões. A antiga prática de escambo, que no agronegócio é conhecida como barter, tem atraído os agricultores.

A troca de sacas de grãos por máquinas agrícolas é possível por uma linha de crédito oferecida por empresas de comércio internacional. Para conseguir o benefício, o produtor tem sua produção acompanhada por uma equipe técnica, que dê garantias de retorno.

"A situação da lavoura do cliente é muito importante e precisamos ter a garantia de como será o café, por exemplo, que ele vai produzir nos próximos três anos", afirma o diretor geral da Jacto, que vai começar a vender tratores e colheitadeiras por essa troca em até 80% da máquina financiada.



Consórcio é uma das alternativas para fechar a compra de maquinário agrícola (Foto: Érico Andrade/G1)