

SUMÁRIO

ENTREVISTA José Luiz Tejon Mejido	06
RADAR	48
PANORAMA SETORIAL	50
FEIRAS E EVENTOS	53
VITRINE	60
GRANDES NÚMEROS	66

► MERCADO

Indústria MÁQUINAS FEITAS PARA O BRASIL	10
--	----

Gustavo Paes

Manutenção COMANDOS E SISTEMAS HIDRÁULICOS	16
---	----

Joel S. Alves

Financiamento CONSÓRCIO É UMA OPÇÃO?	20
---	----

Gustavo Paes

Armazenagem LIVRES DE IMPUREZAS	26
--	----

Flávio Heming

Equipamento TRATORES: CONFORTÁVEIS E MAIS SEGUROS	32
--	----

Gustavo Paes

► CULTIVO

Equipamento ARADO SUSTENTÁVEL	38
--------------------------------------	----

Jacopo Bacenetti e Alessandra Fusi

► ENERGIA ALTERNATIVA

Biogás OBTIDO DOS DESCARTES DO ABATE	42
---	----

Jacopo Bacenetti e Daniele De Santis

Biogás MOVIDO A METANO	45
-------------------------------	----

► ATUALIDADE

Equipamento A DIREÇÃO ASSISTIDA OU AUTOMÁTICA	46
--	----

Enrico Colombo

► TECNOLOGIA

Agritechnica GRANDE VITRINE MUNDIAL	54
--	----

Luciana Fleury





CONSÓRCIO É UMA OPÇÃO?

AGROPECUÁRIA REGISTROU **CRESCIMENTO** DE 24% NO TOTAL DE PARTICIPANTES ATIVOS **CONSOLIDADOS** NOS **CONSÓRCIOS** DE MAQUINÁRIO

DE GUSTAVO PAES

O agropecuarista Rubens Marcondes de Faria, de Fernandópolis (SP), adquiriu, em setembro, um trator modelo MF 6711 R Dyna-4 por meio do consórcio nacional Massey Ferguson. O produtor optou pelo consórcio por ele ser uma maneira segura e econômica de adquirir máquinas e implementos agrícolas. “Uma das grandes vantagens do consórcio

é a possibilidade de planejar a renovação ou ampliação da frota”, salienta o agropecuarista, que ressalta ainda a ausência de juros. “É cobrada somente uma taxa de administração de 14%”, afirma.

Faria espera mais rendimento e agilidade nas operações do dia a dia com a aquisição do produto. “Eu já tinha comprado no ano passado um trator MF 4292, mas quando vi uma reportagem sobre o novo modelo

no exterior, passei a solicitar o equipamento diretamente na concessionária e também na fábrica. O câmbio inteligente, conforto e facilidade de operação, além do baixo custo de manutenção, fazem toda a diferença para quem trabalha no campo”, destaca.

A máquina foi adquirida em um plano de 84 meses. “O consórcio oferece planos de até 120 meses, mas optei por um prazo menor”, declara o produtor, que já havia com-

prado um outro trator por meio de consórcio. A nova máquina vai apoiar na produção de soja, milho, seringa e gado de leite e nas atividades de preparo de solo, plantio, no trato de gado e outras operações na propriedade, de 600 hectares.

Assim como Faria, outros produtores têm recorrido ao consórcio, modalidade de compra indicada para aqueles que desejam fazer um investimento de médio ou longo prazo. Com o crédito cada vez mais escasso, os fabricantes de máquinas agrícolas apostam na ferramenta para recuperar as vendas, que registraram uma queda de 31,4% até o mês de outubro, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Além de operações de barter, do uso de máquinas usadas como entrada para aquisição de um equipamento novo ou de taxas e prazos de pagamento diferenciados, as montadoras estão usando o mecanismo de comercialização para ampliar aos clientes as opções para a aquisição de colheitadeiras, tratores e pulverizadores.

Um levantamento da **Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac)** apontou um crescimento de 24% no total de participantes ativos consolidados nos consórcios de máquinas agrícolas, na relação entre agosto deste ano e o do ano passado. Enquanto em 2014 eram 62,9 mil consorciados, o número passou para 78 mil neste ano. Esse aumento, ao longo de um ano, mostrou que os consórcios voltaram a ocupar mais espaço no segmento do agronegócio brasileiro. Há dezoito meses, o volume era de 79,5 mil.

Com créditos variando de R\$ 64,4 mil a R\$ 266,5 mil, os consorciados têm procurado adquirir equipamentos com mais tecnologia embarcada e que proporcionem melhores resultados na lavoura. O estudo revelou ainda que uma parcela significativa dos contemplados adquiriu implementos agrícolas e rodoviários (42,7%). Os tratores de roda e esteira, bem como as retroescavadeiras ficaram com 26,1%. As colheitadeiras responderam por 16,4% da preferência dos produtores rurais, enquanto os cultivadores motorizados somaram 14,8%.

Com grupos variando de 60 a 150 meses

e média de 104, semelhantes aos praticados em agosto de 2014, a taxa média mensal ficou em 0,125%, ligeiramente inferior ao 0,129% de seis meses e ao 0,133% de um ano antes. Já o crédito médio ficou em R\$ 181 mil. Em agosto de 2014 havia 259,3 mil consorciados ativos no setor de veículos pesados. Em agosto deste ano, o número passou para 268 mil, alta de 3,4%.

Outro dado que mostra a expansão do setor de consórcios é o volume de crédito comercializado no período de janeiro a agosto de 2015, comparado com o mesmo período do ano anterior. O volume saltou de R\$ 4,66 bilhões para R\$ 5,20 bilhões, um incremento de 11,6%. Do total de 268 mil consorciados, aproximadamente 29,1% tinham como objetivo adquirir bens vinculados ao agronegócio. Segundo o levantamento da Abac, havia 42,5 mil pessoas físicas (54,5% do total), 29,5 mil pessoas jurídicas (37,8%) e 6 mil produtores rurais (7,7%).

A queda nas vendas internas de máquinas agrícolas e rodoviárias em 2015 e as perspectivas pessimistas para este ano, sinalizam um mercado com oportunidades de crescimento para os consórcios, conforme o presidente executivo da Abac, Paulo Roberto Rossi. “Os bons resultados da modalidade nos diversos setores sinalizam que também máquinas e implementos agrícolas fazem parte do planejamento de produtores agrícolas. Por isso, entendemos que, mesmo com números positivos, ainda há espaço para os consórcios crescerem mais, especialmente quando lembramos algumas

de suas características como custos baixos, prazos longos e diversidade nas formas de pagamento”, salienta.

Em razão do momento econômico vivido no país, Rossi diz que é difícil fazer uma projeção, mas acredita que os indicadores sigam positivos. O dirigente afirma que o crescimento dos consórcios é explicado pelas vantagens que o sistema traz para o produtor rural. A prática comercial permite planejamento de médio e longo prazo, atendendo uma necessidade do setor agrícola.

Outro ponto positivo é a variedade de formas de pagamento das parcelas, já que no mercado há máquinas e implementos de alto valor. O produtor pode fazer pagamentos formais, efetuar pagamentos por safra (anuais) ou adiantamentos, com pagamento trimestral ou semestral. Outra opção é a meia parcela (reforço trimestral ou semestral). “As características do produto como prazos longos, valores variados de crédito, formas de pagamento das parcelas diferenciada e custo baixo têm feito a modalidade crescer”, ressalta.

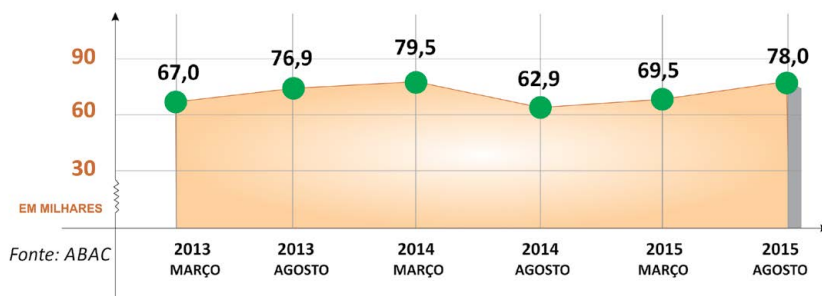
A prática comercial também acaba sendo uma opção mais vantajosa em relação aos juros, que deixaram de ser atrativos desde o segundo semestre do ano passado e sofreram reajustes no último Plano Safra. Enquanto os financiamentos têm taxas de juros de até 9% ao ano, o consórcio tem apenas uma taxa de administração, que varia de 12% a 14% para todo o período do contrato. Além disso, não é exigido hipoteca e nem cobrada taxa de adesão.

SISTEMA DE CONSÓRCIOS MÁQUINAS AGRÍCOLAS - TAXA DE ADMINISTRAÇÃO MÉDIA MENSAL - EVOLUÇÃO 2014 A 2015 - EM PORCENTUAL



SISTEMA DE CONSÓRCIOS MÁQUINAS AGRÍCOLAS - PARTICIPANTES

MARÇO DE 2012 A AGOSTO DE 2015



O grupo ACGO, que detém as marcas Valtra e a Massey Ferguson, a New Holland Agriculture e New Holland Construction, a Case IH e a Case Construction, além da John Deere, são algumas das empresas que já oferecem consórcio a seus clientes. Mas companhias como a Agritech, Budny e LS Tractor não ficaram atrás e também aderiram à modalidade.

Massey Ferguson – O consórcio nacional Massey Ferguson foi criado em 1980 por um grupo de concessionários da marca, com o propósito de oferecer ao produtor rural uma alternativa para aquisição e renovação da frota de tratores e máquinas agrícolas do Brasil. Os créditos para aquisição de tratores, colheitadeiras, pulverizadores e implementos variam de R\$ 65 mil até R\$ 900 mil. “A modalidade abrange toda a linha de produtos Massey Ferguson”, ressalta o diretor do consórcio, Claudio Chiminazzo. Os consorciados podem pagar suas parcelas em até 120 meses, e ainda de uma forma que atenda suas necessidades de fluxo de caixa.

O consórcio Massey pode atender todos os níveis de produtores rurais, pequenos, médios e grandes, conforme Chiminazzo. “Os clientes têm o perfil de planejamento na aquisição de seus equipamentos, que é um dos pilares que sustenta o sistema de consórcio”, frisa. O processo traz vantagens porque não inclui juros, tornando o custo

final do produto adquirido mais baixo do que outras modalidades de aquisição. “O consórcio permite ao cliente investir pequenos valores na compra dos produtos da nossa marca sem comprometer seu orçamento”, acrescenta.

A empresa está explorando mais a venda de máquinas agrícolas por meio de consórcio, uma alternativa para enfrentar a dificuldade de crédito. As vendas por consórcio vêm aumentando e hoje o mecanismo de comercialização da Massey Ferguson tem 24% de participação nas vendas da fábrica em todo o território nacional, segundo o executivo. “Nos últimos anos tem se acentuado esse crescimento pela procura pelo consórcio. Até o mês de outubro, nossas vendas apontam um aumento de 7,1% em relação ao mesmo período de 2014”, compara.

Até pouco tempo, os produtos mais vendidos por meio de consórcio eram os tratores de baixa e média potências, conforme Chiminazzo. Porém, a preferência por esses produtos vem mudando. “Nos últimos anos temos percebido uma evolução nas vendas não só dos tratores de baixa e média potências, como também nos tratores de alta potência, tanto nacionais quanto importados, como colheitadeiras e pulverizadores, produtos estes, com alta tecnologia”, salienta.

Valtra – A Valtra criou o seu consórcio em 2005. Os planos são em até 120 meses, porém, o consorciado tem a flexibilidade de

Claudio Chiminazzo,
diretor do consórcio
Massey Ferguson



administrar o seu prazo de acordo com sua situação financeira, podendo antecipar sua participação nos grupos. “A grande vantagem do consórcio é poder planejar a compra a um custo menor. O produtor pode ampliar, renovar sua frota, além de proporcionar maior produtividade em sua propriedade com a aquisição facilitada de novos equipamentos”, afirma o gerente nacional do consórcio, Robson Moraes.

Não é cobrada taxa de adesão e o crédito médio comercializado é de R\$ 120 mil. A ferramenta contribui com 15% das vendas da fábrica, e esta porcentagem vem crescendo gradativamente. “O trator é a máquina mais comercializada. Mas, ultimamente com a renovação de portfólio da companhia, está havendo também bastante negociação de outras máquinas, como colheitadeiras e implementos”, diz Moraes.

A modalidade atende tanto pequenos como grandes produtores. O gerente afirma que no Rio Grande do Sul, por exemplo, a empresa tem clientes com pequenas propriedades (1 hectare) e outros com mais de 20 mil hectares. “Temos um cliente com 28 cotas já contempladas. Porque o consórcio não é algo para o pobre ou para o rico. É para quem quer ter planejamento! É para todos e para todas as áreas”, completa.

LS Tractor - A sul-coreana LS Tractor, de Garuva (SC), que produz tratores de 40 a 105 cavalos, voltados principalmente à agricultura familiar, há dois anos fez uma parceria



Robson Moraes,
gerente nacional do
consórcio Valtra



Paulo Roberto Rossi,
presidente executivo
da Abac



Agritech Lavrale

- A Agritech Lavrale, de Indaial (SP), fabricante dos tratores e cultivadores motorizados voltados para a agricultura familiar, também aposta no consórcio como uma das principais ferramentas para negócios. No consórcio nacional Agritech, que é administrado pela Gaplan, de Itu (SP), não é exigido pagamento de taxa de inscrição e não há fundo de reserva. A entrega do bem é garantida pela fábrica e o agricultor pode fazer pagamentos mensais, trimestrais, semestrais e anuais.

Os planos variam de 30 até 100 meses e a taxa de administração vai de 10% a 15%, conforme o prazo. O consórcio foi criado em 1988 e a cada ano, em média, foram formados quatro grupos, conforme o coordenador, José Benedito da Silva. A estimativa é que em 27 anos tenham sido entregues mais de 4 mil bens, segundo ele.

O consórcio responde por 10% do faturamento com tratores e 18% dos negócios com implementos, mas a tendência é de um aumento da participação da modalidade no faturamento da empresa. "O consórcio já respondeu por 25% do faturamento da Agritech em outras épocas de crise, com dificuldades de crédito. A previsão para 2016 é de crescimento", projeta Silva.

A Agritech, que faz parte do Grupo Stédile, de Caxias do Sul (RS), fabrica tratores de até 85 cavalos de potência e os motores diesel Yanmar, implementos agrícolas e autopeças.

John Deere - O consórcio nacional John Deere foi criado em 1997 e é administrado pela Randon Consórcios, empresa do grupo Randon, que foi fundada em 1987. A modalidade de crédito nasceu de uma parceria com a John Deere, com o objetivo de oferecer mais uma alternativa de comercialização dos produtos da marca.

O consórcio é uma forma fácil e segu-

O consórcio pode ser uma maneira segura e econômica para o produtor adquirir máquinas e implementos agrícolas

com a Consórcio Novotempo e também aposta na modalidade para impulsionar as vendas. No consórcio da LS Tractor, que em outubro completou dois anos de operação no Brasil, a entrega é garantida pela fábrica e o cliente pode fazer lances fixos e livres.

O primeiro grupo do consórcio foi formado com um prazo de 60 meses. Mas, atualmente, o consorciado tem até 120 meses para pagar as máquinas. "A vantagem do consórcio é que não é cobrado juros, só uma taxa de administração de 14% ao longo do período. Se ela for diluída em dez anos, dá 1,4% ao ano, uma taxa bem interessante", afirma o gerente de contas do consórcio, Antônio Carlos Teixeira.

Desde a criação do consórcio, foram formados três grupos e entregues 600 tratores. "Os modelos preferidos pelos produtores são o U60 e o R60", explica Teixeira. Em 2014, a LS Tractor vendeu quase 2 mil tratores (1,93 mil unidades), ante 600 unidades em 2013, quando a maior parte da comercialização foi feita com produtos importados. O faturamento em 2014 foi de R\$ 220 milhões. Em 2015, a estimativa é que as vendas tenham chegado a cerca de 2,5 mil unidades.

Budny Tratores - A Budny Tratores e

Implementos, de Içara (SC), em abril fechou uma parceria com a Embracom, administradora de consórcios no Brasil, para criar o consórcio nacional da Budny e oferecer mais uma forma de compra de tratores para seus clientes. O sistema de autofinanciamento oferece créditos de R\$ 65 mil a R\$ 113 mil, com até cinco contemplações mensais.

O consórcio tem planos que vão de 50 meses até 80 meses, lance fixo, juro zero e antecipação em ordem direta em até 12 meses, entre outras vantagens. O modelo BDY 7540, de 75 cavalos, e o BDY 6540, de 65 cavalos, são os mais buscados pelos clientes e são oferecidos em planos de 50, 60, 70 e 80 meses. "O grupo é formado por 400 integrantes, mas vai começar a rodar quando completar 200. Já estamos quase lá", festeja o supervisor de Marketing, André Canalle.

A Budny é uma empresa especializada em tratores de alta tecnologia para o produtor rural de grande, médio ou pequeno porte, e para a agroindústria em geral. A companhia, que tem filiais no Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina, produz desde microtratores até veículos com 105 cavalos de potência.

Claudio Bassani,
gerente comercial
de consórcios da
John Deere



ra de programar a compra do equipamento, com flexibilidade no prazo e valor das parcelas sem juros, conforme o gerente comercial de consórcios, Claudio Bassani. Por meio da modalidade, os agricultores podem adquirir tratores, colheitadeiras e plantadeiras. O pagamento pode ser feito de 60 a 120 meses e a taxa de administração varia de 9% a 14% ao longo do contrato. O valor dos créditos vai de R\$ 80 mil a R\$ 600 mil.

Bassani diz que, em função da crise econômica e do aperto no crédito, a demanda pela prática comercial vem crescendo de forma constante ano a ano. Em 2015, a empresa obterá um aumento de 7,5% em relação ao ano passado. A John Deere estima um faturamento de R\$ 190 milhões em produtos com o consórcio. Em 2014, o volume negociado foi de R\$ 175 milhões.

A montadora ainda comemora alta de 12% no volume de cotas comercializadas. As máquinas mais vendidas são os tratores, que representam 50% dos negócios disponibilizados no consórcio. “Depois vem as colheitadeiras de grãos, plantadeiras, colhedoras de cana-de-açúcar e os pulverizadores”, enumera o gerente comercial de consórcios.

Agrale - A Agrale, de Caxias do Sul, oferece o único consórcio no Brasil que contempla tratores, veículos, motores e grupos geradores. Lançada em setembro de 2004, a modalidade de crédito é isenta de taxa de inscrição ou taxa de adesão. O consorciado pode antecipar o pagamento de parcelas, tanto na ordem direta como indireta, sendo que as parcelas antecipadas na ordem indireta valem automaticamente para lance, reduzindo o prazo do plano.

E como o consórcio é de fábrica, o produtor tem a garantia de entrega pela Agrale, que conta com mais de 160 concessionárias de tratores e veículos e 240



Há dois anos, após uma parceria com a Consórcio Novotempo, a LS Tractor também passou a apostar na modalidade para impulsionar as vendas

distribuidores de motores em todo o país. O consórcio é gerenciado pelo Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul). Para facilitar o fluxo de caixa do agricultor, o consórcio Agrale é flexível quando o assunto é investimento para aquisição, renovação e ou ampliação da frota. Se o produtor optar por tratores ou veículos, pagará em até 120 parcelas mensais e créditos que variam de R\$ 30 mil a R\$ 200 mil. No caso de motores, o prazo pode variar de 24 a 36 parcelas para bens que variam de R\$ 7 mil a R\$ 15 mil.

O gerente financeiro da Agrale, Mario Pezzi, diz que a empresa tem em andamento cinco grupos de consórcio com uma boa quantidade de cotas ativas e está estudando a possibilidade de lançamento de novos grupos formatados especificamente às necessidades de aquisição dos produtos da montadora. “Por ser uma poupança programada, isento de taxas de juros, o consórcio é a forma mais econômica de compra parcelada e é uma ferramenta comercial ainda mais convidativa ao cliente que pensa na aquisição do seu futuro bem ou renovação de sua frota”, analisa.

New Holland - Na New Holland, de Curitiba (PR), essa modalidade de comercialização, usada há mais tempo em ou-

tros segmentos, é uma alternativa de crédito cada vez mais utilizada para atender à demanda dos clientes por máquinas agrícolas ou de construção. Com custos mais baixos que os do sistema financeiro tradicional, por meio do consórcio, além do crédito facilitado e menos burocrático, o cliente pode ainda planejar a renovação ou ampliação de sua frota a médio e longo prazo, conforme o gerente nacional do consórcio New Holland Agriculture e Construction, Humberto Ferri.

A modalidade, que surgiu logo após o começo da operação no Brasil, não exige hipoteca ou cobrança de juros, taxa de adesão e taxa de expediente. Outra vantagem é que toda a negociação tem garantia da fábrica. A contemplação ocorre por sorteio ou lance. Mensalmente são contemplados um consorciado por sorteio e, por lance, tantos quantos o saldo do grupo permitir.

O agricultor tem à sua disposição planos de até 120 meses e a ferramenta se aplica a toda linha de tratores e colheitadeiras fabricados pela montadora. Porém, as máquinas mais procuradas pelos agropecuaristas são os tratores de média potência. “O mercado, como um todo, prefere tratores na faixa de até 75 cavalos, e o consórcio trilha o mesmo caminho”, observa Ferri.

Em 2014, a empresa faturou em tor-

Humberto Ferri, gerente nacional do consórcio New Holland Agriculture e Construction



no de 800 máquinas agrícolas. Em 2015, mesmo com a crise econômica afetando a concessão de crédito, a companhia calcula que tenha ao menos repetido os números do ano anterior. “Em 2014, o consórcio foi responsável por cerca de 5% do faturamento. Nesse ano (2015), o número deve crescer e ficar entre 7% e 8% da produção, com o faturamento de cerca de mil unidades”, estima Ferri.

Há três anos, a prática também é opção para aquisição de máquinas de construção. Presente nas concessionárias New Holland Construction de todo o Brasil, o consórcio New Holland oferece cotas para todos os produtos da marca. No entanto, como os equipamentos têm uma vida útil menor, os prazos são mais enxutos. “Os planos geral-

mente são de 60 meses, mas podem chegar a 70 meses”, explica o gerente de Operações de consórcio da New Holland. “O carro-chefe é a retroescavadeira, vendida, em média, por R\$ 200 mil”, completa.

Case IH - Criado em julho de 2009, o consórcio nacional Case IH é uma das principais modalidades de compra usadas pelos produtores rurais que querem continuar investindo em tecnologia sem comprometer o capital. Com a alta das taxas de juros e crédito reduzido, o mecanismo tem se tornado cada vez mais popular.

O volume de vendas efetuadas nessa modalidade representa de 7% a 8% das vendas da companhia. “No Brasil, a maior parte das compras de maquinário é feita por meio dos programas de crédito subsidiados do governo, sobrando em torno de 15% para outros mecanismos de crédito, como o consórcio. A expectativa da montadora é de que 7% das vendas em 2015 sejam efetuadas por meio dos consórcios”, afirma o gerente de Marketing da Case IH,

Diogo Nelnick.

Em 2015, foram vendidas (até novembro) 900 cotas de consórcio, o que representa um aumento de 42% em relação ao mesmo período do ano anterior, conforme Nelnick. A empresa mais do triplicou o número de contemplações na comparação com 2014. “Foram 600 contemplações em 2015, um número três vezes maior do que o do ano anterior”, ressalta.

O fato de o consorciado não precisar pagar taxa de juros, apenas de administração, e a possibilidade de antecipar a aquisição com a oferta de lances em dinheiro durante as assembleias são outras vantagens da modalidade. A fabricante tem planos de consórcio com prazos de pagamento que variam de 60 a 200 meses. “O nosso consórcio tem a menor taxa de administração do mercado, que é de 14%, e não cobramos taxa de admissão ou seguro de vida, que em outros consórcios costumam ser cobrados juntos”, destaca Nelnick.

Por meio do consórcio, o produtor pode adquirir desde um trator de potência média, de R\$ 70 mil, até uma colheitadeira Axial Flow, que custa cerca de R\$ 1,3 milhão. “Os modelos mais procurados pelos consorciados são os tratores da Linha Farmall, de 60, 80 e 90 cavalos”, diz.

O agronegócio não é beneficiado por programas de incentivo fiscal ou de financiamento para aquisição de máquinas de construção, como o Moderfrota ou o Finame. Para oferecer aos clientes mais uma opção, há seis anos a Case Construction Equipment criou o seu consórcio. “O consórcio da Case é relativamente novo, mas a estimativa é de que 7,5% das máquinas comercializadas pela empresa em 2015 tenham sido vendidas por meio do consórcio”, revela o gerente de Marketing da Case Construction, Carlos França.

Os concorciados têm à sua disposição planos com prazos para pagamento de até 200 meses. O valor da cota mínima é de R\$ 80 mil e, da máxima, R\$ 337 mil. A taxa de administração é de 14% e o produto mais procurado pelos clientes, conforme Fraça, é retroescavadeira 580N, que tem uma carta de crédito de R\$ 230 mil. ■



A escolha pelo consórcio também acaba sendo uma opção mais vantajosa em relação aos juros