

Com juro alto e crédito difícil, **consórcio** ganha espaço no agronegócio

Modalidade vira opção para o pequeno produtor rural comprar máquinas e equipamentos e atrai de grande varejista a startup sexta-feira, 7 de outubro de 2022 - 20:08:00

O Globo Online | Economia | Por Vitor da Costa ? Rio

Após identificar a dificuldade de pequenos produtores rurais em conseguir crédito, a fintech Mycon decidiu apostar no **consórcio** voltado ao agronegócio. Com experiência no segmento imobiliário, a empresa desenvolveu um produto exclusivo para o setor, reforçando um mercado que vem crescendo nos últimos anos.

Em um cenário de juros altos e com demanda de crédito intensiva pelo segmento, o instrumento é uma opção para produtores com dificuldade em conseguir recursos em outras fontes e que têm planejamento e interesse em investir pensando no longo prazo.

- Por meio do **consórcio**, o produtor rural tem condições de se planejar se ele vai trocar o maquinário daqui dois a três anos. Uma vez que ele recebe o crédito, a utilização é bem ampla, desde a compra de máquinas e equipamentos até propriedades - comenta Marcelo Kogut, diretor de Marketing da Mycon.

Segundo dados da Associação Brasileira de Administradoras de **Consórcios (Abac)**, a contratação de **consórcios** para aquisição de veículos pesados, como tratores, máquinas e implementos para o agronegócio aumentou 326% entre maio de 2018 e o mesmo mês deste ano. O número saiu de 7,47 mil cotas negociadas, somando o valor de R\$ 2,7 bilhões em 2018, para 31,86 mil neste ano, atingindo a marca de R\$ 9,2 bilhões.

Os bens mais visados são tratores, com 87,7%, e colheitadeiras, com 8%. Na comparação só com os resultados de 2021, a expansão é de 53,4%.

Pela Mycon, a operação é feita sem intermediários. Os créditos oferecidos vão de R\$ 30 mil até R\$ 5 milhões. O produto tem taxa de administração a partir de R\$ 9,99 por todo o prazo. Para a categorias de veículos, equipamentos e serviços, o prazo é de 120 meses. E para o de imóveis, de 240 meses. Os grupos contemplam no máximo 999 participantes.

O **Consórcio** Magalu, braço da varejista Magazine Luiza, viu seu segmento de **consórcios** para veículos pesados crescer 45,1% na base de clientes ativos no primeiro semestre deste ano ante o mesmo período do ano passado.

Parcerias

Em 2021, o avanço de vendas no setor agro foi de 121%, o que inclui maquinários agrícolas, implementos e veículos pesados. A empresa já trabalha com consórcios há 30 anos, mas a entrada no agro começou em 2020.

- O motivo de termos entrado também foi a procura. A própria equipe de crédito viu essa oportunidade - destaca a gerente corporativa de Produtos do **Consórcio** Magalu, Angélica Pires Urban.

A categoria engloba créditos que vão desde R\$ 160 mil até R\$ 300 mil, com média de R\$ 180 mil. Vale destacar que o cliente pode adquirir mais de uma cota de **consórcio**, o que lhe permite comprar máquinas com valores mais altos.

A maior parte dos interessados é de pessoas físicas, entre pequenos e médios produtores, mas também há interesse por parte de empresas maiores, que querem renovar frota. A taxa de administração é de 0,12% a 0,13% ao mês, com período de 150 meses.

Desde o ano passado, a Wiz tem uma parceria com o Banco do Brasil, player tradicional neste mercado. O acordo prevê a comercialização de cartas de crédito para automóveis, imóveis e veículos pesados.

Segundo o diretor executivo da Wiz, Rodrigo Salim, a empresa ajuda o banco a atingir a um público novo, mais ligado ao varejo:

- Isso tudo atrelado a um momento econômico muito bom no segmento versus taxas de juros mais caras, que faz com o que mercado tenha que se reinventar.

A operação também é mais voltada para produtos como tratores e colheitadeiras, com tíquete médio de R\$ 290 mil a

R\$ 300 mil, com taxa de administração de 0,1% a 0,2% ao mês, no prazo de até 88 meses. Também é permitida a compra de mais de uma cota, na tentativa de adquirir produtos mais caros.

Opção complementar

Como destaca o diretor Comercial e de Soluções Agro da Wiz Concept, Afonso Oliveira, a maior parte do crédito oferecido pelas vias tradicionais é destinada a custeio em detrimento do investimento. E com o passar dos anos, o crédito do governo vem se esgotando mais rapidamente. Nesse sentido, o **consórcio** vem como uma forma de complementar as opções já existentes.

A Multimarcas **Consórcios** passou a ter atuação voltada para o segmento agro em 2020, por meio de uma parceria com a fabricante de máquinas agrícolas Yanmar. É a Multimarcas quem administra os **consórcios**.

Segundo o diretor da Multimarcas, Fernando Lamounier, a opção pelo **consórcio** é mais adequada para aqueles produtores que pensam mais no longo prazo. O grupo que a empresa administra há 12 meses registrou vendas de R\$ 31 milhões em créditos, com tíquete médio de cerca de R\$ 150 mil.

- Existe o custo da pressa. Se o agricultor precisa do maquinário agora, provavelmente o **consórcio** não é a melhor opção para ele. Mas se ele tem uma máquina que ele sabe que vai precisar trocar daqui a um tempo, é a melhor opção - afirma Lamounier.

ABAC: ABAC

ABAC: Consórcio

ABAC: Consórcios