

Duas marcas gaúchas unem forças para ganhar espaço no consórcio voltado ao produtor



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Gisele Loeblein

Seja para fugir do juro de financiamentos ou para ter um maior planejamento da compra, o consórcio tem ganhado terreno no campo das máquinas. Com esse diagnóstico em mãos, Campear e Randon montaram parceria para acelerar na modalidade.

Startup criada em Lajeado, no Vale do Taquari, a Campear desenvolveu uma plataforma para comercialização de produtos via internet no estilo Mercado Livre. Agora, passará a vender também cotas de consórcio para veículos leves e pesados no meio rural.

- A gente começou a perceber uma demanda muito forte entre os produtores por consórcios, por causa das altas taxas de juro para financiamento. Foi assim que surgiu a iniciativa - explica Jean Fuchs, CEO da Campear.

A empresa fará a comercialização das cotas, e a Randon, a administração da Campear Consórcio. As

cartas de crédito, entre R\$ 20 mil a R\$ 400 mil, valerão para um leque variado de veículos, que inclui máquinas.

- Temos ótimas perspectivas a partir da parceria com a Campear, uma empresa jovem e conectada às tendências do mercado digital para o segmento do agronegócio - avalia Augusto Giongo Letti, o diretor da Randon Consórcios.

Presidente do Sindicato das Indústrias de Máquinas e Implementos do Estado (Simers), Claudio Bier reforça que o uso do consórcio tem aumentado:

- É uma nova ferramenta de vendas que facilita para o agricultor, que vai se capitalizando até dar o lance. Não tem juros, é uma taxa administrativa.

Levantamento da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (**Abac**) mostra que de 2017 para 2022 o número de cotas vendidas no consórcio de máquinas agrícolas cresceu, em média, 33,7% ao ano no Brasil.

*Colaborou Carolina Pastl

Leia mais colunas de Gisele Loeblein

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC