

Olho no lance: Consórcio de máquinas ganha força e dobra em quatro anos



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

O consórcio é bastante conhecido nas áreas urbanas como forma de planejar a compra de um imóvel ou de um automóvel. Mas o produto financeiro ganhou força também entre os produtores rurais, mais que dobrando o número de participantes nos últimos quatro anos.

Um estudo feito pela Associação Brasileira de Administradores de Consórcios, a ABAC, mostra que entre março de 2019 e março de 2023, o número de participantes de consórcios de máquinas e implementos agrícolas passou de 105 mil para 224,6 mil, crescimento de quase 114% no período.

A associação separou, dentro da categoria Veículos Pesados, os cotistas que optaram pelo consórcio especificamente para tratores e outras máquinas utilizadas na produção agrícola e pecuária.

E verificou que o ritmo de adesões está acelerando ainda mais. O número de novos inscritos por mês saltou de 2.580 produtores em março de 2019 para 11.620 novos participantes no mesmo mês deste ano.

Uma estimativa feita pela ABAC mostra que os créditos gerados pelos consórcios injetaram R\$ 11,76 bilhões no agronegócio desde 2019. Somente no primeiro trimestre de 2023, foram R\$ 874,7 milhões em negócios gerados pelo produto.

O estudo mostra ainda que, de todo o crédito utilizado pelos contemplados em abril, mais de 67% foram utilizados na compra de tratores. Colheitadeiras representaram 4,7%, enquanto semeadoras e preparadoras responderam por 3% dos créditos. Outras máquinas somaram 25% dos valores utilizados.

"Depois de atravessar as adversidades da pandemia e climáticas em várias regiões, os consórcios mostram diferenciais que sensibilizam produtores e criadores, sobretudo pelas peculiaridades adequadas ao planejamento do plantio e da produção animal", diz **Paulo Roberto Rossi**, presidente da ABAC.

As empresas confirmam este crescimento, com algumas delas percebendo a demanda pelo produto e entrando recentemente no mercado de máquinas e implementos agrícolas. É o caso da MyCon, que abriu o primeiro grupo de veículos pesados em outubro do ano passado.

'Antes disso, já atuávamos com imóveis rurais. Estamos estudando algumas parcerias com empresas do setor, para aumentar nossa participação', conta Francis Silva, diretor financeiro da MyCon.

Silva afirma que o principal diferencial da administradora é a venda direta online, que diminui os custos para o cotista. 'A taxa mínima é de 9,99%, válida para todo o prazo do consórcio, que pode ser de até 120 meses. Ou seja, fica uma taxa de 1% ao ano para o consorciado'. Os valores vão de R\$ 200 mil a R\$ 400 mil.

Outras instituições mais tradicionais também têm atuado para crescer no campo. Os juros altos e a crise dos

semicondutores, no ano passado, serviram de oportunidade para o Santander impulsionar seu consórcio de máquinas.

'Quando houve uma parada na produção de tratores e máquinas por conta da falta de semicondutores, nós conversamos com os produtores sobre a viabilidade de se fazer um consórcio, pois o crédito estaria disponível quando a produção fosse retomada', explica Carlos Aguiar, diretor de Agronegócios do Santander Brasil.

Aguiar afirma que o consórcio é um produto que combina com o agronegócio, já que os produtores costumam planejar bem seus investimentos.

'Conseguimos fechar negócios durante a última Agrishow, por exemplo. Esperamos superar R\$ 1 bilhão em créditos contratados neste ano para máquinas', afirma o diretor do Santander.

A Rodobens tem uma parceria com a JCB, fabricante de máquinas para construção civil e agrícolas. Segundo Cláudio Jesus, diretor de Consórcio da Rodobens no Canal JCB, houve um crescimento de 70% nas vendas de cotas para este fim no primeiro trimestre deste ano.

'Foram mais de 30 milhões de crédito vendidos desde o início da parceria, em agosto de 2021, até maio deste ano. Temos uma média de R\$ 1,5 milhão em créditos por mês', diz Jesus.

Segundo a ABAC, os participantes que utilizam créditos para compra de máquinas e equipamentos agrícolas já representam um terço do segmento de veículos pesados nos consórcios.

Outro ponto destacado pela associação é a adaptação das formas de pagamento à dinâmica da atividade. O produtor pode optar por pagamentos mensais, com parcelas anuais por safra, e também pode pagar por trimestre ou semestre.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - Paulo Roberto Rossi