

Jogo de cintura para renovar a frota agrícola

Juros altos e escassez de financiamentos para a compra de máquinas e implementos levam o produtor rural a buscar alternativas de reposição de seus equipamentos nos segmentos de consórcio e locação de veículos

10/05/2025 | 9:00

Larissa Mamouna



| Foto: Luiz Henrique Magnante / Embrapa Trigo / CP

No dia a dia do produtor rural, a performance de cada planta e grão conta para somar ou reduzir a sua produtividade. Do mesmo modo, cada centavo é contabilizado no orçamento em tempos sem crédito subsidiado. Com a conclusão dos recursos disponíveis do Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras (Moderfrota) e a expectativa de taxas elevadas no novo ciclo do Plano Safra, a ser anunciado em junho, o produtor segue redobrando os cálculos.

Segundo o presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Pedro Estevão Bastos de Oliveira, diante da pressão dos juros, as modalidades de consórcio e locação devem seguir evoluindo para o setor primário. Na modalidade do consórcio, parcelamento integral, diversidade de prazos para quitação, poder comprar à vista, isenção de IOF e oportunidade de formar, renovar e ampliar patrimônio são algumas das vantagens. “O consórcio cresceu muito no ano passado porque sem o Plano Safra a taxa de juros é muito

alta. Estamos falando entre 18% e 20% ao ano. O Moderfrota era 11,5%”, comparou, destacando que um consórcio para três anos cobra 10% no período ou 3% ao ano, em média. “Bem mais barato do que pegar dinheiro emprestado no banco”, apontou.

Conforme Oliveira, a entidade não apura vendas de máquinas e implementos agrícolas por meio de consórcio, entretanto, ele sinaliza que representam entre 10% a 15% do faturamento das grandes empresas do setor.

“Não temos o corte (de dados) sobre o Rio Grande do Sul, mas não difere muito do (comportamento) do restante do país”, assegurou.

Para o dirigente, tanto o consórcio como a locação devem seguir evoluindo como opções para os produtores rurais. “O (novo) **Plano Safra** entra em vigor em julho, até lá não temos muita opção. O consórcio ainda ficará muito competitivo”, ressaltou.

Sobre a locação de máquinas e implementos agrícolas, Oliveira destaca que é uma medida mais utilizada por grandes empresas de determinadas culturas, como soja, por exemplo. “É uma questão matemática também. Sabemos que tem aumentado bastante o aluguel de equipamentos que não são críticos à operação. Um trator, por exemplo, não é difícil de ser substituído, portanto não é crítico”, exemplificou.

Conforme a [Associação Brasileira de Administradores de Consórcio \(Abac\)](#), os consórcios de máquinas e implementos agrícolas fazem parte do segmento de veículos pesados do sistema de consórcios, que inclui, além destes equipamentos voltados ao agronegócio, caminhões e implementos rodoviários. A entidade detalha que neste segmento as máquinas e implementos agrícolas estão estimadas em um terço das cotas. Em março deste ano, o tíquete médio de pesados atingiu R\$ 228,67 mil.

Segundo o economista da Abac, Luiz Antonio Barbagallo, a dificuldade de acesso ao crédito é um fator para o avanço da mobilidade do consórcio de máquinas e implementos agrícolas no país. “A taxa de juros, alta ou baixa, em si não é um fator determinante. Temos estudos indicando. Em 2020, por exemplo, a Selic estava em 2,75% e o consórcio vendeu como

nunca”, afirmou. Ele acrescenta que no cálculo do produtor e ou consumidor a modalidade sempre é mais barata. “Seria ingênuo eu dizer que eles não comparam a taxa de juros com o custo do consórcio, mas ele sempre é mais barato”, reforçou.

Barbagallo diz que a influência do juro no consórcio ocorre de forma indireta. “Quando causa um desemprego, falta de renda ou renda menor, aí sim é um fator determinante”, analisou, ao lembrar que, 2014, a taxa de juros era de 11% e as vendas do consórcio reduziram 6%.

Sobre a região Sul do país, o segmento de consórcio de pesados, onde estão inseridas as máquinas e implementos agrícolas, respondeu por 21% das vendas no ano passado. “Só perde para o Sudeste. A região Sul é muito forte”, explicou. De acordo com o economista, a expectativa para os resultados do primeiro trimestre de 2025, que estão sendo apurados, é de que as regiões repitam esse posicionamento.

“No ano passado, quando comparamos com 2023, tivemos uma queda na venda do segmento de pesados como um todo, em torno de 30 a 35%. O que ocorreu é que 2023 foi muito bom para o segmento, justamente pela falta de acesso ao crédito”, completou.

Consórcio apresenta solidez no pós-enchente

Modalidade de financiamento de máquinas e implementos agrícolas, segundo empresas do setor, é uma das preferidas pelo produtor rural do Rio Grande do Sul, habituado a fazer suas compras com planejamento



Indústrias projetam o crescimento pela modalidade de consórcio entre 20% e 25% no ano de 2025, principalmente diante da dificuldade recorrente de conseguir recursos para financiamento e alta taxa de juros nas operações

| Foto: Massey Ferguson/ Divulgação / CP

O gerente comercial do Consórcio New Holland, Eyji Cavalcante Sakumoto, destaca que o consórcio é uma modalidade de compra muito forte no Rio Grande do Sul, pois o Estado tem a cultura do planejamento e da educação financeira, características que se sobressaem em relação a outras regiões do país. “Mesmo com tudo o que aconteceu no ano passado (enchente histórica), por incrível que pareça, se regionalizarmos os resultados da New Holland, os produtores rurais gaúchos foram responsáveis pela maior participação das vendas da marca (na modalidade). Se falarmos por estado bateu Mato Grosso que tem um mercado de equipamentos maiores, vende produtos em escala e tem uma área maior (de plantio)”, afirmou.

Conforme Sakumoto, no Rio Grande do Sul há mais cultura da pulverização, as áreas e os tratores são menores. Mesmo assim, o Estado representa mais de 10% das vendas de consórcio da marca e esse percentual já chegou a 16%. “Um fato curioso é que na [Expointer](#)

[2023](#) tivemos recorde histórico em volume de vendas mas depois de tudo que aconteceu (enchente de maio) a Expointer 2024 superou a do ano anterior. Foram mais de R\$ 50 milhões em créditos comercializados”, afirmou.

Ao analisar o cenário do segmento da modalidade para a comercialização de máquinas e implementos agrícolas, o gerente de Consórcio da Administradora dos consórcios LS Tractor, Antonio Carlos Teixeira, explicou que as vendas da marca vem crescendo ano a ano em torno de 20% a 25%. “Tudo isso por conta da dificuldade de crédito porque já faz tempo que o dinheiro está caro”, sublinhou. Especificamente sobre o Rio Grande do Sul, Teixeira relatou que em 2025 a marca observa diferentes comportamentos do produtor rural.

“Em regiões que não foram tão castigadas [\(pelas enchentes\)](#), como no município de Erechim, estão comprando bastante. Mas outras onde os agricultores estão menos capitalizados eles seguram mais a compra”, detalhou sobre a sazonalidade das aquisições.

Por sua vez, o gerente Comercial do Consórcio Nacional da John Deere, Claudio Bassani, acrescenta que a modalidade no agronegócio é um reflexo também do bom desempenho da atividade primária. “Se a busca para aquisição de equipamentos agrícolas passa por alternativas mais acessíveis, é fato que o consórcio precisa ser considerado, ainda mais quando falamos sobre investimento sem comprometimento de fluxo de caixa”, evidenciou.

Bassani informou que o consórcio da marca projeta para 2025 um aumento no volume de créditos comercializados entre 8% e 10%, considerando principalmente a boa safra das principais commodities agrícolas no Brasil. Para ele, enquanto o financiamento atende o agricultor a curto prazo, o consórcio supre uma demanda de renovação e planejamento de frota a médio e longo prazo. Sobre o Rio Grande do Sul, afirmou que houve um crescimento expressivo em 2024, com um aumento de 8% nas cotas contratadas em relação ao ano anterior e a perspectiva é repetir essa tendência em 2025.

“Estamos conscientes do quanto a modalidade pode ajudar na retomada do crescimento econômico do Estado, no fortalecimento da agricultura e na confiança do produtor”, afirmou.

Já o gerente nacional do Consórcio Nacional da Massey Ferguson, Flávio Vincensi, destacou que a empresa também mantém certa estabilidade nas vendas de consórcios de máquinas e implementos agrícolas no Estado. Ele atribui parte da performance à diversificação de culturas, no enfrentamento do cenário adverso na alta dos juros. “Nas regiões com melhor desempenho de safra, observamos um aumento nas vendas, enquanto nas mais impactadas pelos eventos climáticos houve naturalmente uma retração. Mesmo assim, ao longo desse período conseguimos crescer de forma consistente. Houve um salto relevante no acumulado recente, e, embora tenhamos enfrentado uma queda acentuada em 2024 devido à catástrofe climática, já estamos vivenciando uma retomada importante em 2025, com crescimento expressivo no primeiro quadrimestre”, afirmou.

Segundo Vincensi, a Massey Ferguson possui profissionais que mapeiam todas as regiões do Rio Grande do Sul.

“O consórcio no agronegócio está em franco crescimento nos últimos 10 anos. Os produtores de grãos, fruticultores, pecuaristas, produtores de leite, produtores de fumo, prestadores de serviços, etc, precisam continuar investindo e planejando a compra, renovação ou ampliação de sua frota de máquinas”, detalhou.

Vincensi destaca, ainda, que a empresa tem muitas parcerias no Estado com cooperativas e sindicatos rurais para a venda da modalidade aos associados. Em razão das dívidas dos produtores rurais, ele explica que houve, até o momento, um pequeno aumento da inadimplência. “Mas negociamos caso a caso com os produtores, conforme sua necessidade. Os agricultores gaúchos são muito sérios e trabalhadores, sempre nos procuram para

negociar os pagamentos”, afirmou, acrescentando que a modalidade está em franco crescimento no país nos últimos 10 e cinco anos. “Nossa expectativa é crescermos de 20% a 25% em 2025”, finalizou.