

Seu bolso

Consórcio no planejamento empresarial

DICAS PARA ESTRUTURAR E INVESTIR EM ATIVOS DE ALTO VALOR

Modalidade supera R\$ 500 bilhões em créditos no país e ganha espaço no planejamento de capital de setores como agronegócio e logística



O consórcio de bens de alto valor tem deixado de ser alternativa restrita a pessoas físicas e passado a integrar o planejamento financeiro de empresas que buscam ampliar operações ou modernizar ativos sem recorrer a financiamentos com juros elevados. Em um cenário de crédito mais seletivo e custo financeiro pressionado, companhias do agronegócio, da logística e de segmentos industriais vêm utilizando a modalidade como ferramenta estratégica de organização de despesas de capital.

Dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios indicam que o sistema de consórcios superou R\$ 500 bilhões em créditos comercializados em 2025, alcançando recorde histórico e crescimento superior a 30% em relação ao ano anterior. O volume de cotas vendidas também avançou, ultrapassando 5 milhões no acumulado do ano, o que reforça a consolidação do modelo no mercado brasileiro.

Carlos Fuzinelli, especialista em gestão e expansão de negócios afirma que o avanço

não se limita ao consumidor final. “O empresário passou a enxergar o consórcio como instrumento de organização estratégica. Ele consegue planejar a aquisição de ativos de alto valor com previsibilidade e sem o impacto dos juros típicos do financiamento bancário”, diz.

Segundo o especialista, o uso corporativo tem lógica distinta da aplicação tradicional. “Quando falamos de colheitadeiras, caminhões, retroescavadeiras ou equipamentos industriais, estamos falando de ativos que impactam diretamente produtividade e competitividade. O consórcio entra como ferramenta de planejamento de expansão, e não apenas como forma de parcelamento”, afirma.

Nos setores de agronegócio e logística, que dependem de capital intensivo e renovação periódica de ativos, a modalidade tem sido incorporada ao planejamento plurianual. Empresas utilizam grupos distintos para estruturar a substituição de frotas ou a ampliação de maquinário, alinhando prazos de contemplação ao cronograma de crescimento.

DIFERENÇA ENTRE CONSÓRCIO EMPRESARIAL E FINANCIAMENTO TRADICIONAL

Ao contrário do financiamento, que antecipa o bem e incorpora juros ao contrato, o consórcio opera com taxa de administração e formação de poupança coletiva. Essa diferença altera o custo final da aquisição e o impacto no caixa da empresa. “Em vez de assumir um endividamento com custo financeiro elevado, o empresário estrutura a aquisição de forma planejada. Em muitos casos, a carta de crédito contemplada permite negociação à vista com fornecedores, o que amplia o poder de barganha”, aponta.

Ele acrescenta que o modelo pode ser combinado com estratégias de alavancagem controlada. “A empresa preserva capital de giro para a operação e usa o consórcio como instrumento de formação de patrimônio. Quando bem estruturado, ele reduz pressão sobre o fluxo de caixa”, declara.

O ESPECIALISTA MOSTRA CINCO FORMAS DE COMO ESTRUTURAR O CONSÓRCIO NO PLANEJAMENTO EMPRESARIAL

A adoção do consórcio corporativo exige análise técnica e alinhamento ao plano estratégico da empresa. Antes de contratar, é necessário avaliar ciclo operacional, projeção de receita e necessidade real do ativo.

ALGUNS PONTOS SÃO CONSIDERADOS ESSENCIAIS NESSE PROCESSO:

ALINHAR AO PLANO DE EXPANSÃO. O consórcio deve estar vinculado a metas claras de crescimento ou modernização de ativos, evitando decisões isoladas.

AVALIAR FLUXO DE CAIXA. As parcelas precisam ser compatíveis com a realidade financeira da empresa, inclusive em cenários de oscilação de mercado.

ESCOLHER ADMINISTRADORA AUTORIZADA. A contratação deve ser feita por meio de empresa regulada pelo Banco Central, com transparência nas regras e histórico consistente.

DEFINIR ESTRATÉGIA DE CONTEMPLAÇÃO. Planejar lances e prazos é parte da estratégia, especialmente quando o ativo tem data prevista para entrada em operação.

INTEGRAR AO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO E CONTÁBIL. A aquisição do bem deve estar alinhada à estratégia fiscal e à estrutura de capital da companhia.

Na avaliação do especialista, o principal erro é utilizar o consórcio como solução emergencial. “Ele não é ferramenta para resolver falta de caixa. É instrumento de planejamento. Quando a empresa entende essa lógica, o consórcio se transforma em aliado da expansão”, conclui.

Com o crescimento contínuo de segmentos como agronegócio e logística e a busca por eficiência operacional, a tendência é que a modalidade se consolide como alternativa relevante na estrutura de investimentos corporativos. Para empresas que operam com ativos de alto valor, o consórcio passa a ocupar espaço estratégico no planejamento financeiro de médio e longo prazo.

SKY-Consultoria em leilões

COMPRE SEU IMÓVEL
COM PREÇOS ATÉ 50%
ABAIXO DO VALOR
DE MERCADO

ASSESSORAMENTO E ANÁLISE
DE DÍVIDAS PARA GARANTIR
SUA SEGURANÇA

 16 98177-8254

RUA EDUARDO PRADO, 720.
VILA TIBÉRIO - RIBEIRÃO PRETO







Consultoria em leilões