

[Ação entre amigos na década de 60 beneficia milhares de famílias em nosso país até hoje](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Publicado em 1 de novembro de 2022

Conheça a história de Miguel Lustosa ao lado de dois amigos: José Wilmar de Mello Justo e Orlando Penarolli. Juntos, consolidaram um novo jeito de conquistar bens a partir da década de 60

A trajetória do aposentado Miguel Lustosa, de 93 anos, se mistura com a história da indústria automobilística no Brasil e a fomentação do sistema de consórcio, uma modalidade de acesso ao mercado de consumo por meio da cooperação e a união de pessoas.

Mas para contar essa história vamos viajar no tempo e voltar para o ano 1957. Lustosa era chefe de contas a pagar na multinacional Willys-Overland do Brasil, em São Bernardo do Campo, na Grande São Paulo, e à época recebeu um convite da empresa para se mudar para Taubaté, no interior paulista.

Com o desafio de assumir o comando da fábrica Máquinas Piratininga S/A, que tinha sido comprada pela

multinacional, Lustosa criou a primeira linha de produção de motor a gasolina para carros no Brasil. Até então, os motores utilizados nos modelos do Jeep Willys eram importados e montados no Brasil.

O Jeep Willys 1957, produzido e direcionado para o público civil, fez parte da geração de modelos fabricados e destinados para a guerra no Vietnã, que durou 20 anos. Nas décadas de 60 e 80, ainda existiam modelos utilizados pelo Exército brasileiro. No final da década de 60, a Ford assumiu o controle das ações da Willys constituindo a Ford-Willys do Brasil.

'O motor levou de dois anos e meio a três anos para ficar pronto. O primeiro modelo está até hoje exposto na Ford de São Bernardo. Em cada motor produzido saía gravado 'Fabricado em Taubaté'. Era do Brasil para todo o mundo, incluindo EUA e países da Europa', disse Lustosa.

Em 1960, os funcionários da unidade de Taubaté, que sabiam do contato e prestígio de Lustosa com a diretoria em São Paulo, fizeram um pedido inusitado: cada um queria comprar um Jeep Willys, produzido no Vale do Paraíba, com mais facilidade. Na ocasião, ele foi até a capital para conversar com o diretor e tesoureiro Paulo Lacerda Quantim Barbosa.

'Peguei um papel almaço e fiz uma lista com 20 nomes de funcionários. Tínhamos engenheiros, ajudantes de produção, profissionais de laboratório, entre outros. Até eu entrei no grupo. Expliquei sobre o pedido ao senhor Paulo e disse ainda que os funcionários vestiam a camisa da empresa e tinham esse desejo de ter um modelo do Jeep', disse.

Lustosa explicou que a ideia da ação entre amigos era ratear o valor de um carro por mês, facilitando a aquisição. O pedido foi atendido pela diretoria. 'Ele (Paulo) pegou o telefone, ligou para São Bernardo e autorizou. Todo mês eu escrevia os nomes dos

'consoiciados' em papeizinhos e os colocava dentro de um chapéu para fazer o sorteio. Era algo solidário e deu certo', disse.

Nesta época entraram em cena dois importantes amigos de Lustosa, que começaram a trabalhar na fábrica: José Wilmar de Mello Justo, de Taubaté, e Orlando Penarolli, de São Paulo. Juntos, eles ampliaram a ideia do consórcio fazendo pedido de mais 30 jeeps e na sequência, outros 60.

'Eu conto isso com alegria. O Wilmar e o Orlando vieram trabalhar comigo. Eram ótimos profissionais e juntos vimos que esse formato, que ganharia o nome de consórcio, era vantajoso para que todos conseguissem conquistar o sonho de ter o carro próprio, sem falar que não tinha cobrança de juros como os financiamentos por meio de bancos, que na época era inacessível a grande parte da população', afirmou.

O que eles não imaginavam era de que a ideia de se juntarem para conquistar um bem se transformaria num 'embrião' para a criação do Consórcio Nacional Willys, em julho de 1969. 'Não imaginávamos que tudo isso daria certo. Fico contente por lembrar de cada detalhe e todas as conquistas, que conseguimos ao longo dos anos', contou.

Lustosa explicou que foi a partir da ação entre amigos que o consórcio foi instituído como uma importante ferramenta para a concretização de sonhos. Não demorou muito para a Willys-Overland do Brasil ter cerca de 58 mil consoiciados em sua carteira de clientes. Portanto, o consórcio teve sua origem ligada diretamente à indústria automobilística, e durante muito tempo foi o automóvel seu único produto.

Com sua popularidade, o desenvolvimento do consórcio fez surgir a necessidade de se criar uma entidade que representasse o setor, a **ABAC** (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios). A modalidade também despertou o interesse de outros países da América Latina como Argentina, Uruguai, Paraguai, Peru, México e Venezuela.

Depois dos automóveis, o mecanismo ampliou seus produtos, constituindo os primeiros grupos de caminhões. No final dos anos 70 e início da década de 80, surgiram consórcios de televisores, videocassetes e eletrodomésticos. Depois foram criadas cartas de crédito para imóveis, motocicletas, máquinas agrícolas e viagens, por exemplo.

Consórcio no País

O 1º semestre de 2022 acabou e o setor de consórcios bateu recorde de cotas vendidas. Com 1,85 milhão de cotas vendidas, foi o melhor resultado para o período nos últimos dez anos. Além disso, superou em 12,1% o acumulado no mesmo período de 2021, quando atingiu 1,65 milhão. Proporcionalmente, ultrapassou em 81,4% o registrado em 2016, que foi de 1,02 milhão.

No Sicoob, o produto também vem sendo bastante procurado pelos mais de 6.5 milhões de cooperados. Apenas nos primeiros seis meses do ano, a modalidade alternava ao crédito tradicional cresceu em mais 47% em suas vendas de consórcio, com relação ao mesmo período do ano anterior. Ao todo, o Sistema registra mais de 42 mil cotistas. Já em 2021, a quantidade ficou em cerca de 36 mil.

Foram mais de R\$ 4 bilhões em volume de consórcio contratado na soma do primeiro semestre deste ano. O desejo de conquistar um automóvel nacional por parte dos cooperados, tornou o consórcio de autos o líder de vendas nos últimos seis meses,

obtendo um resultado de mais de R\$ 1.7 bilhão, seguido por imóveis que movimentou

mais de R\$ 1.5 bilhão.

De acordo com dados da instituição financeira cooperativa, o ticket médio ficou em R\$ 97.470,31. 'Os nossos números demonstram que os cooperados, cada vez mais, entendem que o consórcio é uma opção rentável que possibilita comprar o bem à vista, garante

maior flexibilidade com pagamento adequado ao perfil do investidor, possui menos burocracia que financiamentos tradicionais e, ainda, é uma oportunidade para realizar sonhos', destaca Francisco Reposse Júnior, diretor Comercial e de Canais do Sicoob.

Para o Sicoob, a expectativa é encerrar o ano com números ainda maiores: 'Seguimos com o pensamento de que a busca por imóveis cresça neste ano. Com a taxa Selic em 13,25%, o setor continuará sendo uma opção mais econômica', completa o executivo.

A história de Lustosa é extensa e rica em cada detalhe. As conquistas são inúmeras ao longo de sua história. Nascido em São Paulo no dia 16 de março de 1929, conheceu Dulce Brito Lustosa aos 15 anos de idade ao convidá-la para dançar durante um 'bailinho'. Eles se casaram e viveram juntos por 70 anos, tiveram dois filhos - Ana Maria e Paulinho, seis netos e sete bisnetos, o mais velho com 24 anos.

'Tive uma vida para ter orgulho de todas as conquistas tanto para minha família como

para o país, contando sempre com minha amada esposa, que sempre estará viva no meu coração', finalizou.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC