

Brasileiro gosta de consórcio



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Não é lenda que o consórcio começou de maneira informal, com funcionários do Banco do Brasil, cotizando entre si, lá nos anos 60. Também é fato que na década de 80 era muito comum grupos se cotizarem para a aquisição de vídeo cassete, devido ao alto preço de produtos manufaturados e ausência de alternativas de crédito. E nesse caso, o consórcio era a alternativa mais viável.

Com a lei número 8.177, o consórcio passou a ser fiscalizado e regulamentado pelo Banco Central do Brasil com regras rígidas na gestão das administradoras. Atualmente, segundo a **ABAC** (www.abac.org.com) já são mais de 9 milhões de participantes no sistema, com expressivo crescimento. Independente da taxa Selic, dos juros, o consórcio é bom em qualquer cenário. Tornando assim a ser uma modalidade muito segura e confiável. O consórcio é um grande alavancador de venda de inúmeros segmentos, como dos setores imobiliários, caminhões, motos e automóveis, criando oportunidades para o bom planejamento da aquisição e renovação de frota.

Em muitos períodos, a aquisição através do consórcio

assegurou a compra com preços dentro dos praticados, evitando assim os famosos ágios, ou subidas de preços, em função de preços de mercado.

Os números de consorciados só aumenta, atingindo recordes históricos, nos últimos meses de 2022. De setembro de 2021 até setembro de 2022 o aumento foi de mais de 9%. Nesse período o número de participantes de consórcios foi de mais de 9 milhões no Brasil, com mais de 46% sendo de consorciados de veículos leves, seguidos de motocicletas, com 27% da participação nacional, 14,7% de imóveis e 6,3% de veículos pesados. O setor de serviços, por exemplo, que é bem procurado na nossa região de Rio Preto, ainda tem muito a crescer. Nos números nacionais representa apenas 2.1%.

O planejamento da aquisição para realização de sonhos e projetos é possível, através de previsibilidade das contemplações, jamais por promessas de contemplações, eventualmente ofertadas por vendedores mais "otimistas" ou de mal conduta. As administradoras avaliam suas carteiras de grupos, tendo como principal indicador a retenção do cliente até a contemplação e realização do crédito.

A transparência e o fácil acompanhamento do investimento é de forma amigável e fácil. Toda contratação acontece de forma digitalizada. Empresas especializadas que são representantes contratadas oferecem um adicional ao que as administradoras já oferecem, tornando assim uma relação profissional e amigável, e agregando mais serviços no atendimento e facilitando ainda mais aos investidores em consórcio.

A ideia do compromisso certo e planejado do investimento, com o boleto mensal, promove a "poupança" certa no mês a mês, e no fluxo de caixa das empresas. É o que podemos afirmar na reserva "forçada" de quem está planejando o seu futuro.

Podemos afirmar, sem medo de errar, que as operações estruturadas para aquisição e construção de imóveis e

renovação de frotas, tornou-se uma alternativa muito viável, com algumas administradoras tratando de forma analítica as previsões de contemplações. O título desse artigo é em homenagem a um grande amigo do segmento, que sempre afirma em rodas de conversas sobre como esse mercado cresce a cada dia.

Márcio Luiz Mendonça, Ex-bancário, ex-diretor do Grupo Petribu e do Grupo Rodobens

artigo

Márcio Luiz Mendonça

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC