

## Consórcio União comemora 45 anos e passa por transformação em Foz do Iguaçu



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

O Consórcio União chega aos 45 anos celebrando uma importante marca: a empresa paranaense, criada inicialmente para atender uma concessionária de veículos, hoje está presente em mais de 2 mil municípios espalhados por todos os estados brasileiros. Para celebrar essa fase tão importante para a história da empresa, ela está passando por grandes transformações, e na filial de Foz do Iguaçu não seria diferente. Com nova identidade visual, o espaço físico já está pronto para receber clientes.

A expansão territorial veio acompanhada pelo crescimento dos canais de distribuição, com mais de 3 mil empresas parceiras atendendo clientes em todos os segmentos de consórcio. Os números vieram a reboque: o expressivo volume de R\$ 11 bilhões em créditos administrados e uma carteira de mais de 70 mil clientes ativos. O bom desempenho é atrelado, ainda, à diversificação de produtos oferecidos e à eficiência na gestão de ativos financeiros. Pioneira na oferta de consórcios imobiliários no Brasil, a companhia reúne hoje um portfólio que engloba soluções para aquisição

de veículos, imóveis residenciais, rurais ou comerciais, máquinas e até serviços, que vão de procedimentos estéticos a viagens.

'Aproveitamos as oportunidades do mercado com resiliência, o que garante nosso crescimento orgânico a despeito das diversas conjunturas: Juros baixos? Crescemos. Juros altos? Crescemos mais ainda. Isso torna o Consórcio União uma empresa reconhecida pela solidez, segurança e alta performance', afirma Rodolfo Montosa, CEO da empresa, lembrando também das mais de 1.000 contemplações em todos os meses, o que classifica a empresa como uma das mais eficientes e rentáveis do mercado.

Bom negócio em qualquer conjuntura econômica

É consenso no setor que a conjuntura de juros altos, como o Brasil enfrenta atualmente, torna o consórcio mais atrativo que os financiamentos convencionais justamente por não ser atrelado à taxa de juros. Montosa reforça que esse fato sozinho, entretanto, não sustenta o crescimento dos negócios, que prosperam a despeito das condições da economia.

A explicação, segundo ele, é simples: o consórcio é resiliente e funciona como um 'realizador de sonhos'. 'É uma ferramenta educativa que incentiva a disciplina e o compromisso de poupar para conquistar. Funciona como um 'personal trainer' da vida financeira, que está ali para lembrar do comprometimento que a pessoa precisa ter para realizar seus objetivos', compara.

Os números do sistema de consórcios comprovam o caráter resiliente do negócio. De 2005 a 2022, conforme dados da **ABAC**, o crescimento do mercado de consórcios foi de 225%. Em números reais, os ativos administrados pelo setor no Brasil passaram de R\$ 35 bilhões para R\$ 412 bilhões.

Montosa teve um papel importante nesse salto. Em

2008, quando era presidente da **ABAC**, foi aprovada a Lei 11.795/2008, conhecida como Marco Legal do Sistema de Consórcios, que regulamentou a atividade e trouxe mais segurança ao mecanismo. Ele participou ativamente da redação e aprovação da lei junto ao Governo Federal, o que inclusive está registrado em um livro de sua autoria: 'Crônicas De Uma Lei: Os bastidores do trâmite da Lei dos Consórcios'.

Morador de Foz do Iguaçu, Derek Birello Saiki, conheceu o Consórcio União em um momento que precisava adquirir um ônibus com mais de dez anos de uso e, por causa da idade do veículo, não conseguiu financiamento. 'Por acaso um vendedor passou aqui na empresa e me ofereceu um consórcio. Falei pra ele que se conseguisse algo para eu pagar o ônibus viraria cliente. Pois ele conseguiu e foi assim que adquirei minha primeira carta de crédito', recorda.

A experiência foi positiva e, desde então, o consórcio passou a fazer parte da vida do empresário. Foi por meio do Consórcio União que ele construiu a casa onde mora, já comprou mais um ônibus e até adquiriu outras cartas de imóveis pensando no futuro. 'Indico o Consórcio União para amigos e parentes. Em 2020, minha mãe comprou um SUV e ainda sobrou um saldo para trocar o carro do meu pai', comemora.

#### Soluções inéditas e exclusivas

O Consórcio União tem surpreendido o mercado com o lançamento de soluções inéditas e exclusivas. O My Place, por exemplo, visa a aquisição de imóveis no exterior. Já o My Church é destinado à reforma e construção de igrejas e o Condofaz tem foco em manutenções e ampliações para condomínios residenciais e comerciais.

O MCA (Modalidade de Contemplação Acelerada) reúne dois polos opostos do mercado de consórcios: aqueles que têm pressa para adquirir o bem e aqueles que buscam retorno para um investimento. Isso porque a modalidade garante aos compradores a contemplação em quatro meses e parcelas mensais bem abaixo do

mercado de financiamentos e, por outro lado, garante aos investidores rentabilidade acima da renda fixa.

**Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC**