

# A VEZ DOS CONSORCÍOS



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

e que consiste um consórcio? Simples, não tem segredo. Falando francamente, é um verdadeiro ovo de Colombo. ' Esse texto constava de uma propaganda das concessionárias Cassio Muniz, revendedora da Willys-Overland do Brasil. À campanha foi veiculada em jornais de São Paulo no dia 14 de fevereiro de 1965 e apresentava, em detalhes, a nova forma de se comprar um automóvel zero-quilômetro. 'Um grupo

de interessados se cotiza, pagando mensalmente uma importância que é usada na compra dos carros, pelo preço à vista, Todos os meses, o grupo se reúne para distribuir pelo menos um veículo adquirido com o produto das prestações mensais. ' A peça publicitária ocupava quase uma página inteira e explicava o sistema de lances e de sorteios, mas sem informar os prazos. Eram os primeiros passos de uma forma de compra planejada que é coisa nossa, uma jabuticaba 100% brasileira. E cuja essência não mudou profundamente em quase seis décadas, apesar de o setor estar se preparando para algumas modernizações.

Os consórcios não foram a invenção de algum gênio do mercado. Eles surgiram espontaneamente para facilitar o consumo em um país onde o crédito sempre foi caro e de curto prazo. 'Sem juros, sem despesa de financiamento, pelo preço à vista anunciado, você adquire o seu Gordini ou seu Aero-Willys zero-quilômetro', propagandeava o Consórcio Covesa no jornal Folha de S. Paulo, no primeiro semestre de 1965. Nos anos 1960, quando a indústria automobilística brasileira começou de fato a motorizar o país - o primeiro Volkswagen foi produzido em 1957 -, os bancos não concediam empréstimos por prazos superiores a 18 meses, o que atravancava as vendas de veículos. Por isso o consórcio pegou.

O apelo era irresistível, e logo as vendas se multiplicaram. Segundo a **Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (Abac)**, entidade que representa o setor, a carteira da Willys-Overland tinha cerca de 60 mil consorciados em 1967, apenas dois anos após a introdução do sistema. No fim de 2022, o

sistema de consórcios tinha 9, 41 milhões de participantes ativos, sendo que 1, 52 milhão foram contemplados. Pelos números da **Abac**, foram movimentados R\$ 252, 1 bilhões no ano passado. Esse facilitador de consumo hoje vai muito além do carro zero. O consórcio ajuda na aquisição de veículos leves e pesados, de motocicletas, máquinas agrícolas e aeronaves. É um forte concorrente dos financiamentos habitacionais. E facilita o acesso a equipamentos eletrônicos e até a serviços como cursos no exterior, casamentos, formaturas e procedimentos estéticos.

Um bom exemplo dessa diversificação vem do grupo Rodobens. Ele cresceu a partir de uma concessionária para revender caminhões Mercedes-Benz fundada em 1949 em São José do Rio Preto, no interior paulista. Entrou no ramo de consórcios em 1960, apenas para alavancar as vendas dos veículos pesados. Atualmente, também facilita

## SEGUNDO O BC, AS REGRAS QUE ENTRARÃO EM VIGOR

EM 2024 PERMITIRÃO RELAÇÕES MAIS TRANSPARENTES E EQUILIBRADAS ENTRE CONSORCIADOS E ADMINISTRADORAS. ENTRE AS MUDANÇAS, MAIS INFORMAÇÕES NOS CONTRATOS E TRATAMENTO UNIFORME PARA OS INADIMPLENTES

a aquisição de carros, motos e imóveis, além de serviços como tratamentos odontológicos, estética e saúde, estudos, reformas, festas e eventos. 'Quando entrei nesse ramo, cinco anos atrás, a taxa Selic estava em 6, 5% ao ano e depois caiu para 2% durante a pandemia. Eu imaginava que os juros baixos prejudicassem o negócio, mas estava enganado. Em qualquer cenário e em qualquer época, o volume de cartas de crédito vendidas sempre cresce', afirma Libano Barroso, CEO da Rodobens.

Barroso conhece o assunto na primeira pessoa. Ele lembra que, quando se casou, comprou aparelho de televisão e videocassete com a ajuda de consórcios.

'Apesar de ser uma criação relativamente antiga, ele embute conceitos muito atuais, como a economia compartilhada (várias pessoas unidas em busca de um objetivo comum consumindo menos recursos), a gamificação (representada pelos sorteios), e a educação financeira (porque obriga a pessoa a ter disciplina para reservar aquele valor mensalmente)', diz. 'Os atributos são atuais, mas os termos são os mesmos de 50 anos atrás. Por isso, estamos trabalhando em uma nova linguagem para apresentar tudo o que cerca o consórcio para as novas gerações.'

**MODERNIZAÇÃO** Os consórcios estão passando por mudanças regulatórias. Em janeiro, o Banco Central, que fiscaliza o setor desde 1991, divulgou a Resolução BCB nº 285. As novas regras, que entrarão em vigor em 2024, visam uniformizar e melhorar o funcionamento do setor. 'A nova regulamentação busca consolidar regras dispersas, de modo a permitir relações mais transparentes e equilibradas entre consorciados e administradoras', informou o BC em uma nota à Forbes.

Uma das mudanças foi a exigência de mais clareza sobre o produto. 'O contrato deverá informar a prestação inicial a pagar pelo consorciado. Também deverá discriminar, em valores nominais e percentuais, os diversos componentes da prestação. A saber: a parcela mensal do fundo comum e da taxa de administração, e parcela mensal do fundo de reserva e prêmio de seguro, se houver', informou o BC.

As administradoras começam a se preparar para as mudanças. Mas não há consenso. 'O conteúdo da Resolução merecerá análise mais aprofundada da entidade, visando à interpretação uniforme de nossas associadas', diz Paulo Roberto Rossi, presidente-executivo da **Abac**. Esse trabalho já começou. 'Somente a partir desses estudos teremos embasamento para opinar sobre as novas regras para o segmento e seus impactos', diz Tatiana Schuchovsky Reichmann, CEO da Ademicon Consórcios e Investimentos.

Algumas mudanças agradaram. Uma delas acaba com algo tão brasileiro quanto o próprio consórcio: a

necessidade de registrar o regulamento em cartório.

'Com a nova regra, essa etapa deixa de ser obrigatória, e essas informações devem estar disponíveis nos sites das administradoras', diz a advogada e gerente de vendas Léa Saab, da administradora OMA. 'Isso vai reduzir a burocracia e trará mais celeridade e economia.'

Há outros avanços benéficos para os clientes, como permitir formalmente a realização de assembleias online e a exigência de as administradoras atualizarem os cadastros a cada seis meses. Não parece, mas é importante. Um consorciado inadimplente ou excluído tem de esperar ser sorteado para receber seu dinheiro de volta, algo que pode levar anos. Conforme o tempo passa, aumenta a probabilidade de a pessoa mudar de endereço, alterar o número de telefone ou trocar a conta bancária. Isso impede o cliente de receber o dinheiro, pois as administradoras não tinham a obrigação de atualizar os dados cadastrais.

OS NOVOS CONTRATOS TERAO DE INFORMAR À PRESTAÇÃO INICIAL A PAGAR PELO CONSORCIADO E DEVERAO DISCRIMINAR AS PARCELAS MENSIS DO FUNDO COMUM

E O VALOR EXATO DA TAXA DE ADMINISTRAÇÃO, ALEM DE INFORMAR QUANTO ESTA SENDO COBRADO DE SEGURO.

Porém, há pontos da nova resolução questionados pelo setor, como o adiantamento das taxas de administração. Algumas companhias cobram a taxa no início do plano para diminuir seus riscos no futuro. Por exemplo, um consórcio de seis anos, cuja taxa média é de 12% ao ano. Nos três primeiros anos são cobrados 14% ao ano. Nos três anos restantes, a taxa cai para 10%. Na média, são 12% ao ano. Mas, se o cliente desistir na primeira metade do plano, enquanto a taxa for de 14%, ele não recebe de volta os 2% cobrados 'a mais'. Pela nova norma do BC, a administradora é obrigada a devolver essa diferença. O ponto é controverso. A reportagem da Forbes entrou em contato com diversas participantes do mercado. Sem resposta.

Outra questão que promete ser debatida é a uniformização dos prazos para excluir consorciados inadimplentes. 'Na regra atual, cada administradora tem liberdade de determinar suas regras de exclusão. Com isso, o percentual de cancelamentos pode variar bastante entre as empresas. E não fica claro se essa variação decorre de normas diferentes ou se é causada pela qualidade da venda ou por outros aspectos do produto', diz Thales Ferreira Silva, diretor de Crédito Imobiliário e Consórcios do Itaú Unibanco. 'Com as novas medidas, o regulador terá parâmetros comparáveis para acompanhar as administradoras e, com isso, conseguirá estimular

melhores práticas entre elas.'

Para Marcio Kogut, CEO da startup Mycon, especializada em consórcios, a exclusão após três meses é positiva. 'O cliente que não paga prejudica os demais, pois diminui o dinheiro disponível e reduz a quantidade de consorciados contemplados', diz. Já Rodrigo Fraga, do Grupo Stefanini, diz acreditar que interromper a relação com o inadimplente causa desequilíbrio financeiro. 'Se vários clientes ficarem inadimplentes ao mesmo tempo, isso pode deixar o grupo com saldo negativo, o que prejudica o mutualismo esperado de um consórcio.' Para ele, a medida vai dificultar a vida das administradoras, e a Associação deveria questionar o BC. 'O melhor seria um prazo maior', comentou. Para quem já participa de um grupo, nada muda. 'Os consórcios em andamento já possuem suas regras de exclusão e deverão segui-las até o fim do contrato', diz Léa Saab, da OMA.

## CRESCIMENTO

Apesar do ruído causado pela introdução das novas normas, os prognósticos são positivos. O consórcio cresce quando o ambiente financeiro é árido como agora, com taxas de juros elevadas e inflação acima da meta. 'Com os patamares atuais da taxa Selic, há uma tendência natural de encarecimento de produtos como empréstimos e financiamentos. Enquanto essas linhas

de crédito seguem impactadas, o consórcio se torna ainda mais atrativo e pode ser uma alternativa para quem quer adquirir um bem de forma planejada', diz Ferreira Silva, do Itaú Unibanco.

Os segmentos mais promissores são o imobiliário e o agronegócio. A expressão 'compra planejada' é importante aqui. Consórcio não é uma aplicação financeira, mas um modo de realizar uma aquisição futura de forma menos onerosa. O imóvel adquirido pode se tornar um investimento. Segundo Claudia Sampaio, superintendente-executiva de consórcios do Santander Brasil, essa modalidade se tornou uma forma de ampliar o patrimônio, em que o consorciado compra imóveis para alugar. Em 2022, a carteira do Santander cresceu 22% em 2022 ante 2021, para R\$ 32, 2 bilhões. O tiquete médio das casas e apartamentos ficou em R\$ 265 mil.

Outro segmento promissor é o de máquinas agrícolas, classificadas como veículos pesados. Os participantes ativos dessa modalidade cresceram 41, 7% em 2022 ante 2021. Foi a segunda maior alta, perdendo apenas para os 53, 5% de avanço no setor de eletroeletrônicos e bens duráveis. Os objetivos vão além da aquisição de caminhões e máquinas de alto valor. A compra de drones, de equipamentos de segurança e

EM 2022, O SISTEMA MOVIMENTOU R\$ 252, 1 BILHÕES,

E O ANO SE ENCERROU COM 9, 41 MILHÕES DE PARTICIPANTES ATIVOS. OS PROGNÓSTICOS PARA 2023 SÃO POSITIVOS, POIS O CONSÓRCIO TENDE A CRESCER QUANDO OS JUROS ESTÃO ALTOS, O QUE ENCARECE OS EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS.

UM DOS SEGMENTOS MAIS PROMISSORES É O AGRONEGÓCIO, QUE CRESCERAM 41, 7% EM 2022 ANTE 2021 OS OBJETIVOS VÃO ALÉM DA AQUISIÇÃO DE CAMINHÕES E TRATORES: INCLUEM DRONES, EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA E DE ENERGIA SOLAR PARA

FAZENDAS.

de energia solar para fazendas também pode ser planejada

por meio de consórcios. Segundo a **Abac**, há cerca de 220 mil

cotas ativas no campo. 'A venda de consórcios para a compra

de implementos agrícolas teve um crescimento explosivo',

diz Claudia Sampaio.

Jocimar Martins, gerente de consórcios do Sicredi, acrescenta que o agronegócio demanda tecnologia para aumentar a produtividade e diz esperar mais crescimento. 'As oscilações do dólar influenciam os preços das commodities, da energia e dos combustíveis, por isso o consórcio de máquinas agrícolas é uma boa alternativa para o planejamento financeiro. '

QUAIS SÃO OS RISCOS?

Autor de livros sobre finança comportamental e professor da Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi), Emerson Wesley Dias chama a atenção para a importância de se planejar os lances e de se entender as formas de contemplação ao se aderir a um consórcio. 'Quem faz um consórcio de R\$ 1 milhão para comprar um imóvel em 190 parcelas e é contemplado no primeiro mês já terá esse valor para fazer a aquisição. Mas, se for sorteado só na última parcela, terá de esperar quase 16 anos. ' À solução é separar uma reserva para dar lances. Pode ser o mesmo valor que seria dado como entrada em um financiamento convencional.

Se for bem-sucedido, o cotista deixará de gastar um montante considerável com juros. 'No financiamento, o comprador vai ao banco e sai de lá com R\$ 1 milhão, que pode se transformar em um gasto de R\$ 3 milhões

---

no fim do contrato, já que pagará juros. Mas tudo depende do objetivo e de quanto tempo terá para realizá-lo', afirma Emerson.

Um dos problemas mais comuns é ver o preço do bem pretendido disparar, o que cria um abismo em relação ao valor previsto na carta de crédito. Isso ocorreu ao longo dos últimos dois anos, principalmente no setor de veículos. Uma alternativa é entrar em um grupo cujo montante não esteja atrelado a um veículo específico.

O risco é semelhante nos consórcios imobiliários. 'Os preços dos imóveis podem subir depressa, e, ainda que a carta de crédito seja reajustada, ela pode não ser suficiente para adquirir o bem', afirma Jonata Tribioli, CEO da Neoin, empresa que atua no segmento de cotas de empreendimentos. 'É importante não se apegar exclusivamente a um único imóvel, uma vez que o valor pode subir radicalmente com apenas uma reforma da fachada, tornando impossível a aquisição. '

Plantada em terreno tão fértil, essa jabuticabeira ainda vai dar muitos frutos. &

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