

Como o consórcio passou a chamar a atenção dos maiores players do mercado?



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

O consórcio é um produto financeiro genuinamente brasileiro, nascido na década de 1960 com o intuito de juntar pessoas que tinham o mesmo interesse: comprar um carro novo. O formato se tornou extremamente popular, englobou uma série de outros bens e por muito tempo esteve presente nas finanças de muitos brasileiros, até perder parte da fama e criar certa resistência ao ser “empurrado” para os clientes. Mas isso mudou e é preciso desmistificar o mercado de consórcios, que voltou a crescer e hoje está ganhando atenção especial dos maiores players do mercado de investimentos.

Dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (**Abac**) mostram que, no primeiro trimestre de 2024, os negócios do segmento cresceram 12% - passando de um acumulado de R\$ 68 bilhões para R\$ 77 bilhões. Somente em 2023, R\$ 316 bilhões foram liberados em consórcios no país, enquanto o número de participantes ativos chegou a mais de 10 milhões de brasileiros.

Para se ter uma ideia do crescimento, em volumes financeiros, hoje no Brasil são realizadas mais vendas de consórcio do que de créditos imobiliários. Se olharmos as taxas de administração, em comparação com os juros de financiamentos imobiliários ou de veículos, os consórcios estão sempre com taxas menores, abaixo de 0,5%. É um produto que consegue ter custos mais baixos exatamente por juntar pessoas com o mesmo objetivo e ter maior sensibilidade de aprovação de crédito.

E por que o consórcio voltou a crescer tanto no Brasil? Pois deixou de ser um produto “de balcão” e passou a ser de engenharia financeira. Hoje você fecha um consórcio fazendo contas, por meio de escritórios de investimento que alocam um percentual da carteira do cliente em consórcios. Três anos atrás isso era impensável.

Mais do que uma forma viável de adquirir um sonhado bem como carro, casa, apartamento, entre outros, o consórcio tem se mostrado como uma estratégia relevante para alavancagem patrimonial. O brasileiro gosta de investir em bens, investir em imóveis para ter renda de aluguel.

A alavancagem patrimonial é uma abordagem estratégica para você aumentar seu patrimônio de uma maneira mais rápida, utilizando recursos de terceiros, não somente o seu, de uma maneira inteligente e mais barata. Nos consórcios não existe milagre, não existe promessa de contemplação da carta, mas profissionais sérios no mercado podem orientar o cliente sobre a melhor forma de dar um lance e aumentar as chances de conseguir o bem rapidamente. Se for um apartamento, por exemplo, o aluguel do imóvel pode pagar as parcelas restantes do consórcio sem descapitalizar o investidor.

Hoje nós vemos clientes comprando consórcios para adquirir carros para alugar para motoristas de aplicativo,

adquirindo tratores para alugar ao agronegócio, entre outras possibilidades de rentabilizar um bem e ampliar o próprio patrimônio sem se descapitalizar.

Digamos que uma pessoa acumulou capital, recebeu uma herança e tem R\$ 600 mil para aplicar. Com um lance de R\$ 350 mil é grande a possibilidade de ela conseguir a carta para comprar um imóvel no valor de R\$ 600 mil, que a partir da aquisição irá pagar o restante das parcelas do consórcio com a renda do aluguel - e o investidor gastou apenas metade do capital que possuía.

Há ainda um outro mercado de consórcios, que é mais recente, para bens de alto valor. Embora tenha origem popular, hoje o mercado tem consórcios para veículos de grande porte, veículos náuticos e até imóveis de alto padrão que custam até R\$ 8 milhões.

Trata-se de um mercado em pleno crescimento, confiável, com custos baixos e com um leque de variedades amplo. O brasileiro tem aprendido mais sobre finanças e investimentos de forma geral, e o segmento dos consórcios é mais um a ser desmistificado e que pode ser utilizado com seriedade para alcançar objetivos.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC