

Por Luciana Precaro, Diretora de Consórcios da Evertec Brasil

Durante muito tempo, o consórcio foi percebido principalmente como uma alternativa ao crédito tradicional, associada ao planejamento de longo prazo e à aquisição gradual de bens como imóveis e veículos. Esse entendimento, embora ainda faça sentido, já não explica sozinho o papel que o consórcio ocupa hoje na vida financeira dos brasileiros.

Segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), em 2025 foram R\$ 123,2 bilhões em crédito disponibilizado no país. Esse volume representa mais do que os contratos firmados, mas recursos que, quando contemplados, se convertem efetivamente em dinheiro, viabilizando decisões patrimoniais, investimentos e movimentação real da economia. Entre janeiro e março de 2026, esse valor bateu os 34,3 bilhões, acenando para um ano ainda mais relevante.

O sistema de consórcios também acumula uma base cada vez mais ampla de participantes. O setor iniciou o ano com cerca de 12,7 milhões de consorciados ativos, crescimento superior a 12% em relação ao ano anterior, quando atingiu também o marco de R\$ 500 bilhões em créditos comercializados, com alta de 32,1%.

Mais do que o volume, chama atenção a qualidade e a diversificação desse crescimento. Embora veículos leves e imóveis sigam como principais modalidades, segmentos antes menos representativos ganham espaço, reforçando o consórcio como ferramenta flexível de acesso estruturado a bens e serviços.

Em fevereiro de 2026, por exemplo, a associação registrou alta de 7,9% no consórcio de serviços, que alcançou cerca de 132 mil participantes. No mesmo período, eletroeletrônicos somaram aproximadamente 279 mil consorciados, com avanço de 6,1%, enquanto veículos pesados chegaram a cerca de 926 mil participantes, alta de 6,5%.

Esse movimento reforça uma mudança relevante na forma como o consórcio é utilizado. Mais do que um produto financeiro de longo prazo, ele se consolida como uma estratégia de organização financeira e ampliação do poder de compra, especialmente em um cenário de juros elevados e maior cautela na tomada de crédito tradicional.

Como incorporar o consórcio à gestão financeira

Se o papel do consórcio evolui, a forma de utilizá-lo também precisa evoluir. Mais do que aderir ao produto, torna-se fundamental entender como integrá-lo de maneira estratégica à gestão financeira, combinando disciplina, previsibilidade e capacidade de gerar poder de compra ao longo do tempo — e no momento certo.

O primeiro passo está na **definição clara do objetivo**. O consórcio tende a ser mais eficiente quando está vinculado a uma finalidade estruturada e não a uma decisão circunstancial. Isso não significa abdicar de oportunidades imediatas, mas sim enquadrar o produto dentro de um plano mais amplo, seja para diversificação patrimonial, aquisição de ativos ou organização de recursos para projetos específicos. Quando esse direcionamento existe, o consórcio deixa de ser apenas um meio e passa a atuar como instrumento de execução financeira.

Outro ponto central é o **alinhamento entre prazo e estratégia**. Embora seja, por natureza, um mecanismo de médio e longo prazo, sua utilização não deve ser pensada apenas sob a ótica da parcela, mas principalmente da coerência com o objetivo e o momento de uso do crédito. Um bom planejamento permite que a contemplação ocorra de forma alinhada à estratégia financeira, ampliando a eficiência da decisão e o impacto do recurso quando convertido em poder de compra.

Nesse contexto, o uso estratégico do lance se torna um diferencial relevante. Mais do que um simples recurso para antecipar a contemplação, o lance pode ser entendido como uma **decisão**

consciente de alocação de capital. Em determinados cenários, antecipar o acesso ao crédito pode significar capturar oportunidades de mercado, acessar ativos em condições mais favoráveis ou reorganizar o planejamento financeiro de forma mais eficiente. Trata-se de uma escolha que exige análise e intencionalidade, e não uma reação impulsiva.

Também ganha importância a **leitura do consórcio dentro do portfólio financeiro como um todo.** À medida que o produto passa a ser utilizado de forma estratégica, ele deixa de competir com outras modalidades e passa a complementá-las. O consórcio pode coexistir com investimentos, reservas de liquidez e outras ferramentas financeiras, cumprindo um papel específico: viabilizar objetivos de maior valor com menor custo financeiro e maior disciplina na execução.

Por fim, embora seus benefícios se consolidem ao longo do tempo, **o consórcio não deve ser visto como uma escolha passiva.** Sua eficácia está diretamente relacionada à forma como é integrado à estratégia financeira, à capacidade de planejamento e à leitura do contexto econômico. Mais do que um produto de espera, trata-se de uma ferramenta ativa de organização financeira e geração estruturada de poder de compra.

Em junho de 2026