Educação Financeira: consórcios valem a pena?

***Entenda definitivamente a dinâmica de um consórcio e se vale a pena ou não para você***

***\*Carlos Heitor Campani, Ph.D.***

É muito comum as pessoas me perguntarem a respeito de consórcios, se valem a pena ou não. Há os defensores ferrenhos. Há os críticos ferrenhos. Pretendo então fazer uma análise ponderada e definitiva sobre o assunto para que você tome a sua melhor decisão. Afinal de contas, devo fazer um consórcio ou não? Focarei no consórcio para pessoas que desejam comprar um carro próprio ou mesmo um imóvel próprio. Existem outros, até para empresários, e muito da análise que farei aqui permanecerá válida, mas neste caso há outros ingredientes que precisariam ser analisados em um texto à parte.

Minha análise será neutra e sem os vieses naturais de muitos. Por um lado, vendedores de consórcios apontarão apenas argumentos “maravilhosos” para defender a venda: encaro isso com naturalidade, faz parte. Por outro lado, *influencers digitais* com conteúdos em educação financeira e investimentos sempre elegem os consórcios como algo a riscar da sua agenda: eles têm suas razões, mas não fazem uma análise crítica que pondere os dois “lados da moeda” e ainda tiram os consórcios do seu real contexto. É preciso entender que um consórcio não é puramente um investimento. É fato que muitas pessoas adquiriram seus carros e casas próprias através deles e é improvável que sejam “bobas e tenham sido enganadas” por isso.

Para entender bem o conceito por detrás de um consórcio, começo com um exemplo ilustrativo. Imagine que João e José são dois irmãos que conseguirão poupar R$ 10 mil por ano cada um ao final dos dois próximos anos. Ambos desejam um carro de R$ 20 mil reais. Eles podem comprar hoje seus carros, mas terão de pagar juros em um financiamento porque não possuem o dinheiro à vista. Como não querem pagar juros, pois os consideram muito altos, os irmãos ponderam que podem esperar, acumular e comprar à vista (sem juros).

Mas eles vão além disso e fazem um acordo. Ao final de um ano, jogarão cara-e-coroa: o perdedor pagará os R$ 10 mil poupados ao vencedor, que somará com os seus R$ 10 mil e poderá comprar o carro de R$ 20 mil à vista. Ao final do segundo ano, será a vez de quem havia vencido no cara-e-coroa passar seus R$ 10 mil acumulados ao irmão para que este consiga comprar o seu carro à vista. Observe que o jogo é justo, na medida em que não oferece vantagem a nenhum deles em relação ao outro.

Note que João e José não querem pagar juros ao financiar seus respectivos veículos e, portanto, estão dispostos a renunciar ao carro próprio por algum tempo. Em outras palavras, eles são adeptos da cultura do ‘*querer, investir e ter*’ em contrapartida à cultura do ‘*querer, ter e financiar*’. Dessa forma, a opção natural seria poupar por dois anos e comprar o carro ao final deste período. O lado bom disso seria acumular juros (porque o dinheiro que você poupar ficará investido em sua conta) e sobrar um troco para acessórios legais. Mas não existe almoço grátis: a contrapartida dessa opção é ter de esperar por dois anos para ter o veículo.

O acordo entre eles é uma opção diferente das duas anteriores (financiar e comprar hoje; poupar e comprar em dois anos). Note que um dos irmãos conseguirá comprar o carro em um ano, pois o outro irmão o ajudará: para ele, o acordo terá sido ótimo, pois não precisará esperar dois anos para ter o carro e ainda não pagará juros como em um financiamento. Para o irmão que perde o cara-e-coroa, o acordo acaba saindo ruim, pois terá de esperar pelos mesmos dois anos, porém seu dinheiro não ficará investido e, portanto, não lhe renderá juros, de forma que não poderá comprar acessório algum.

O acordo feito entre os irmãos é o que, em teoria dos jogos, chamamos de “jogo de soma zero”. Um jogo de soma zero é qualquer jogo (ou aposta, se você preferir) entre mais de um participante no qual não há geração de riqueza e os ganhos dos que saem vitoriosos nascem das perdas dos que saem perdedores. Não existe mistério: para um ganhar, alguém precisa perder em um jogo de soma zero.

A ideia do acordo entre os irmãos é a ideia central por detrás de um consórcio. Obviamente, em um consórcio de automóvel (e, principalmente, de imóvel), o número de participantes é bem maior e há alguns ingredientes adicionais: a possibilidade de lances e seguros de vida embutidos, por exemplo. Mas é importante ressaltar que esses ingredientes adicionais não refutam a ideia central de um jogo de soma zero, já que continua sendo uma espécie de competição entre os participantes: quem consegue “tirar o carro” antes sai vencedor, ao passo que aqueles que tiram o carro ao final saem perdedores (sob o aspecto financeiro).

Mas, neste momento, precisamos incluir a figura de quem vende e organiza o consórcio: a instituição financeira. Sem essa figura, me arrisco a dizer que os consórcios não existiriam. A instituição financeira é responsável por organizar, formar o grupo e administrar o consórcio. Tudo isso gera custos que precisam ser divididos pelos participantes. Mas não é apenas isso: a instituição financeira também precisa assumir o risco de as pessoas não honrarem seus compromissos junto ao grupo. Esse risco, quando se trata de um grupo de muitas pessoas que não se conhecem, é relevante. Imagine se João desconfiasse que José não honraria sua palavra no acordo entre eles: é provável que o acordo não fosse firmado.

Por conta de todos esses custos, a instituição financeira cobra uma taxa de administração (já vi taxas de até 12%) e se reflete em parte da sua prestação remunerar a instituição e, portanto, não entrar na sua reserva de consórcio. Esta taxa pode ser interpretada, no final das contas, como uma taxa de juros implícita. Entrei no site de uma conhecida instituição financeira e simulei um consórcio de carro e outro de imóvel: o primeiro tinha um juro embutido de 11% ao ano, enquanto o segundo apresentava juro de 5,2% ao ano mais atualização inflacionária. Mas reitero: essas taxas implícitas refletem os custos para se administrar um consórcio e a segurança de que a instituição financeira honrará o acordo e garantirá o respeito às regras do consórcio.

Concluímos que, na verdade, um consórcio acaba sendo um jogo de soma negativa para os participantes, pois a instituição financeira precisa ser recompensada pelos seus custos e riscos. Mas isso não significa dizer que todos os participantes sairão perdendo, mas sim que será mais difícil sair vencedor nesse jogo. Agora, a soma de todas as perdas supera a soma de todos os ganhos. Sairão vencedores aqueles que forem contemplados no início do prazo do consórcio, enquanto sairão perdedores aqueles que forem contemplados do meio para o final. Agora que já entendemos a dinâmica de um consórcio, concluirei a análise.

**PARA QUAL PERFIL UM CONSÓRCIO PODE VALER A PENA?**

Um consórcio tem uma questão comportamental importante: muitos encaram cada parcela como uma despesa e, como tal, há prioridade absoluta em não atrasar. Com isso, para aquelas pessoas cujo perfil psicológico se revela uma barreira para investir com rigor e disciplina, o consórcio se apresenta como uma espécie de “investimento forçado” e, portanto, tendo um resultado positivo: elas acabam poupando no consórcio o que não conseguiriam poupar normalmente. Adicionalmente, o consórcio também atrai pessoas que gostam de apostas e sorteios: essas pessoas sentem-se motivadas pelos sorteios e pela possibilidade de “vencer com um lance mais alto”.

**PARA QUAL PERFIL UM CONSÓRCIO NÃO VALE A PENA?**

Para pessoas disciplinadas financeiramente e que não se encaixam nos perfis acima, o consórcio não vale a pena. Trata-se de um investimento em que a expectativa de retorno é negativa: uns sairão ganhando, mas, em média, perde-se. Para investidores mais racionais e com menos barreiras psicológicas ao investimento disciplinado, não vale a pena participar de um jogo no qual eles são obrigados a pagar, por exemplo, pelo risco de algum participante não honrar o seu pagamento. Para este tipo de perfil, o ideal é poupar e investir para adquirir o seu carro ou o seu imóvel. Sairá mais barato. É a cultura do “*querer, investir e ter*” que tanto admiro!

E você, em qual perfil está? Espero ter conseguido explicar a dinâmica de um consórcio e se ele é bom ou não para você. De forma definitiva.

Forte abraço a todos vocês.

***\* Carlos Heitor Campani é PhD em Finanças, Pesquisador da Cátedra Brasilprev em Previdência e da ENS – Escola de Negócios e Seguros, Diretor Acadêmico da iluminus – Academia de Finanças e sócio-fundador da CHC Treinamento e Consultoria. Ele pode ser encontrado em*** [***www.carlosheitorcampani.com***](http://www.carlosheitorcampani.com) ***e nas redes sociais: @carlosheitorcampani.***