

[Recorde de vendas de consórcios: 1,69 milhão de novas cotas em 2011](#)

Seg, 03 de Outubro de 2011 09:45 Redação



Em agosto, os participantes ativos chegaram a 4,38 milhões, número 10,6% maior que os 3,96 milhões apontados em 2010.

Se a aquisição do veículo, imóvel, eletroeletrônico ou serviço não precisa ocorrer imediatamente, o consórcio tem se apresentado como uma das alternativas preferidas do consumidor. Com custos menores, a parcela mensal do consórcio transforma-se num compromisso financeiro de médio e longo prazos bastante adequado ao orçamento pessoal, familiar ou empresarial.

De janeiro a agosto de 2011, o acumulado de novas adesões ao Sistema de Consórcios somou 1,69 milhão de cotas (recorde histórico), 23,4% maior que o totalizado no mesmo período de 2010, quando atingiu 1,37 milhão.

“A confiança nos consórcios e o entendimento de que, por seu intermédio, o brasileiro pode planejar o futuro, formando ou ampliando seu patrimônio pessoal, familiar ou empresarial, são as principais razões desse constante crescimento, maior que os resultados de anos anteriores”, explica Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios).



Em agosto, os participantes ativos chegaram a 4,38 milhões, 10,6% maior que os 3,96 milhões apontados em 2010. As contemplações acumuladas nos oito primeiros meses também apresentaram crescimento. Este ano totalizaram 709 mil (jan-ago /2011), 9,3% mais que as 648,7 mil (jan-ago /2010) anteriores.

No mesmo período, o volume de negócios cresceu 37,9%. Subiu de R\$ 39,1 bilhões (jan-ago /2010) para R\$ 53,9 bilhões (jan-ago /2011) registrados recentemente.

“O recorde histórico nas vendas de novas cotas, 1,69 milhão com mais de R\$ 53 bilhões em volume de negócios, sinaliza a evolução do comportamento do brasileiro, que continua interessado em continuar consumindo, mas com responsabilidade. Aliás, esse é o foco permanente das divulgações da Abac. É necessário, ainda, que o consumo seja baseado em planejamento financeiro e menor custo. Nestes pontos, o consórcio leva vantagem na ponta do lápis”, complementa Rossi.