

Vendas pelo consórcio crescem mesmo com redução dos juros nos financiamentos. Em algumas empresas, como o Consórcio Tradição, vendas cresceram 63% entre janeiro e junho em comparação com o mesmo período de 2011

ago 2012

[Automotivo](#)

O consórcio definitivamente conquistou o consumidor brasileiro com uma proposta de compra planejada e mais econômica. As vendas de veículos pela modalidade continuam crescendo nos últimos meses, apesar das recentes reduções nas taxas de juros dos financiamentos adotadas pelo Governo Federal. De acordo com dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), as vendas de consórcios de veículos no primeiro semestre de 2012 já cresceram 8% em relação ao mesmo período do ano passado.

“Mesmo com os juros menores praticados pelos financiamentos, o sistema de consórcio ainda é uma compra muito mais econômica para o bolso do consumidor”, afirma Laércio Geronasso, diretor do Consórcio Tradição, cujas vendas de consórcios de automóveis e motocicletas apresentaram crescimento de 63% neste primeiro semestre.

Comprar um automóvel financiado no valor de R\$ 60 mil, por exemplo, pode custar em torno de 23% mais caro do que pelo sistema de consórcio em 60 meses. Neste prazo, o cliente do consórcio vai desembolsar R\$ 72 mil, sem necessidade do pagamento de entrada. Já no financiamento tradicional, o consumidor é obrigado a pagar uma entrada mínima de 30% (para este prazo de 5 anos) e o valor total pago no final do contrato chega próximo de R\$ 90 mil, considerando uma taxa de juros média mensal de 1,39% – praticada atualmente por muitas instituições financeiras. Ou seja: R\$ 18 mil mais caro no financiamento.

SOBRE O CONSÓRCIO TRADIÇÃO

Criado em 2002, o Consórcio Tradição tem seus negócios focados, sobretudo, no mercado automotivo, com perspectiva de atuar em outros segmentos neste ano. A marca está presente em cerca de 280 concessionárias de motocicletas e automóveis em todo o País. A empresa administra, atualmente, cerca de 21 mil cotas ativas.