

Grana pro sonho

Festa de aniversário, mensalidade de escola, viagem... a lista do que dá pra comprar através da modalidade só depende mesmo da imaginação. E vale até mudar de ideia no meio do caminho

Consórcio pra tudo

Cada vez mais brasileiros descobrem as vantagens de entrar no sistema que vende cotas de serviços — que podem ser de qualquer coisa

●●● Montar um circo de aniversário, pagar à vista com desconto mensalidades de escola, tratar piscina, fazer móveis, pagar a carteira de motorista ou ainda o advogado ou o contador.

Muita gente com grana curta pensaria em fazer uma poupança, financiar ou parcelar a perder de vista pra encargar qualquer uma dessas despesas. Mas nem todo mundo.

Em todo o País, tá aumentando o nº de interessados em fazer um consórcio de serviços - um negócio que cresceu mais que o dobro no 1º semestre em relação ao mesmo período do ano passado.

“A diferença desse tipo de consórcio é que a pessoa não precisa falar o que vai querer comprar com o dinheiro. Ela só faz isso quando é contemplada, e isso permite mudar de ideia ao longo do caminho e até mesmo pagar dois tipos de serviço, dependendo do valor acertado”, explica a gerente de marketing da Embracon Campinas, Gisele Paula.

“Por exemplo, tive uma cliente que ia investir o dinheiro na festa de casamento, mas antes de ser contemplada desistiu de casar. Aí pegou o dinheiro e foi viajar”.



Quitadinho = Edmilson, que usou a grana pra pagar a escola: no sossego

● VALORES SÃO BASTANTE VARIADOS

Segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios, os valores negociados no segmento de serviços vão de R\$ 1,29 mil a R\$ 24 mil, com planos que podem durar até 33 meses. Os serviços mais procurados, segundo a entidade, são os ligados à viagens, saúde, estética e educação.

Casos são pra lá de curiosos

Casos diferentes não faltam no setor de consórcios de serviços — como o do vendedor Vicentino Patrocínio da Silva Filho, 20, de Uberlândia (MG), que pra agradar a namorada entrou num consórcio no começo do ano pra montar um circo de presente de aniversário.

O gerente de vendas Edmilson Marcos Duarte, 35, pensou no desconto pra se decidir a entrar num consórcio e pagar a escola da filha. “Fui contemplado no 3º mês. Peguei o dinheiro, paguei a escola à vista e ganhei 10% de desconto.

Quitei 10 mensalidades, fiquei com algum dinheiro no bolso e só no outro ano é que fui me preocupar com a escola”, disse.

Janaina Maciel/AAN