

Consórcio de serviços torna sonhos reais

Cirurgias plásticas e festas de formatura são as modalidades mais procuradas

■ JULIANA GONTIJO

Velho conhecido dos brasileiros na aquisição de veículos e imóveis, o consórcio hoje ajuda a tirar a barriga, aumentar os seios, casar-se ou fazer aquela sonhada festa de 15 anos. Quem quer comemorar mas ainda não tem todo o dinheiro pode escolher entre diversos planos. Foi o que fez a auxiliar administrativa Cátia Simone Pinto. O consórcio a ajudou a concretizar a festa de 18 anos da filha. "Com os R\$ 9.000, paguei o bufê. Fui sorteada logo no segundo mês", conta ela, que está pagando em 30 parcelas.

Para ela, a vantagem do consórcio é fazer com que a pessoa tenha disciplina para poupar. "É melhor do que a poupança. Afinal, tenho que pagar as parcelas todo mês, tenho que

me programar. Na poupança, não tenho esse tipo de compromisso", analisa. A experiência foi tão bem-sucedida que ela agora planeja fazer outro consórcio, desta vez, para comprar um carro.

Além da parcela em si, os consórcios geralmente cobram taxa de administração, fundo de reserva e seguro. Cátia considerou a taxa de administração relativamente barata.

O consórcio União, por exemplo, cobra 15% de taxa para o período de três anos, o equivalente a 0,416% ao mês. O fundo de reserva também varia: no União, é de 2% para o período de três

Vantagens

- ▶ Obriga a pessoa a se planejar, ter disciplina financeira
- ▶ Não há pagamento de juros
- ▶ Você recebe o crédito integral e pode barganhar desconto pagando à vista
- ▶ Vários tipos de serviço são oferecidos

anos, enquanto a Rodobens não cobra. Para um plano de 36 meses, a Zema Administradora de Consórcio, em Araxá, cobra 0,27% ao mês. "Não é um valor que pesa", observa o gerente de vendas Edson Marcelin. Mas, por causa dessas diferenças, é preciso pesquisar.

PLÁSTICAS. Na Multimarcas Administradora de Consórcios, o serviço campeão de procura é a cirurgia plástica, que responde por 30% das cotas no segmento. As festas representam 10%, conforme o proprietário da empresa, Fabiano Lopes Ferreira. Entre elas, a procura maior é pelas formaturas.

Na Zema, as festas de formatura já são um dos serviços mais procurados. "Os serviços de estética, como, por exemplo, cirurgias plásticas, representam 45% das vendas do segmento. Em seguida, com 35%, estão as festas para formandos", conta Edson Marcelin. De acordo com ele, as vendas de serviços cresceram 25% de janeiro a outubro.



Ajuda. Dinheiro do consórcio permite melhorar a festa, acrescentando DJ e decoração, por exemplo

Novidade

Maioria é vendida pela internet

O consórcio de serviços não só atrai público diferenciado, mas é comercializado de um jeito inovador. Segundo o superintendente da Rodobens Consórcio, Francisco Coutinho, 75% das vendas dessa modalidade são feitas pela internet. E quem compra, na maioria, é mulher (56%). A faixa etária predominante varia dos 25 aos 36 anos. E o valor do crédito oscila dos R\$ 5.000 aos R\$ 10 mil.

A comercialização de cotas de consórcio de serviços aumentou em torno de 50% neste ano em relação a 2011, conforme Coutinho. "A cada mês, a modalidade cresce mais. O percentual é

expressivo e influenciado também pela novidade desta modalidade, enquanto que o mercado de automóvel está numa fase madura".

Na empresa que ele dirige, 23,1% das vendas desse segmento são para a aquisição de festas, seguidas pelas pequenas reformas (22,89%) e os serviços médicos (8,7%). "Entre as festas, as preferidas são as de casamento e de formatura".

Coutinho ressalta que o consórcio de festas tem como objetivo complementar a comemoração. "Com o recurso, o consumidor paga parte da festa. Ele pode incrementar-la", observa.

Entre os Estados que

mais consomem consórcio de serviços da Rodobens, a liderança fica com São Paulo (29%), seguido pelo Paraná (10%) e Minas Gerais (9,8%).

Para o próximo ano, a estimativa do superintendente é que as vendas possam crescer acima dos 50% na comparação com 2012. "O público está descobrindo esse tipo de consórcio", ressalta.

Na Multimarcas Administradora de Consórcios, a área de serviços também vem crescendo. "Hoje, representa 5% do total das cotas vendidas", diz o proprietário da empresa, Fabiano Lopes Ferreira. **(JG)**



Demanda. Fabiano Ferreira conta que a procura maior é pela cirurgia e pelas festas de formatura

Para ser mais conhecido, falta informação

O consórcio de serviços só não é mais popular por desconhecimento. "Muitas pessoas não sabem que é possível adquirir serviços como festas, viagens e cirurgias através de consórcio. Quanto mais conhecido for, mais a possibilidade de crescer. E essa é a tendência",

afirma o presidente da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (Abac) para a região Sudeste II (Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo), João Pedro Salomão.

De acordo com ele, no segmento de serviços, as cotas mais vendidas são as residen-

ciais, que englobam, por exemplo, reformas, seguidas por eventos e festas. A terceira posição é ocupada pela área de estética. As viagens são o quarto tipo preferido pelo brasileiro e podem ser pagas em até 60 meses, com uma entrada maior e prestações fixas menores. **(JG)**

RAIO X Consórcio de serviços no Brasil



FORNE: ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ADMINISTRADORAS DE CONSÓRCIOS

TRADIÇÃO, SEGURANÇA E TECNOLOGIA NA HORA DE INVESTIR NA BOLSA

CORRETAGEM: APENAS R\$ 4.90 POR ORDEM.

SpeedTrade é o canal de negociação eletrônica da Corretora Picchioni. Nele, você compra e vende ações, investe no Tesouro Direto, em cotas de fundo imobiliário e negocia diversos ativos na BM&FBOVESPA, direto do seu computador, smartphone ou tablet.

Conheça os nossos produtos e plataformas de negociação, ágeis e estáveis, para profissionais ou iniciantes.

Participe de nossas palestras gratuitas.

www.speedtrade.com.br | 0800 940 4600 | 4005 1016

speedtrade
Inteligência em ação

PICCHIONI
CORRETORA DE CâMBIO E VALORES MOBILIÁRIOS
1999 2012

OUVIDORIA
0800 861 9100
AUTORIZADO PELO
BANCO CENTRAL DO BRASIL