



## Cirurgia plástica e turismo na nova onda do consórcio

Por: JEAN GREGÓRIO

Após sete meses de regulamentada a Lei de Consórcios, cresce a procura por uma nova modalidade: o setor de serviços, que engloba opções como cirurgias plásticas, turismo internacional, pós-graduação e até decorar a casa por meio de consórcio. Apesar de poucas administradoras ainda oferecerem essa modalidade, o setor aposta numa demanda reprimida de consumidores que procuram por esses serviços, mas não dispõem de crédito, têm dificuldade de poupar regularmente e não querem mais pagar juros bancários.

A capital paraibana já conta com, pelo menos, duas empresas que oferecem consórcio de serviços e saiu na frente na região Nordeste. A modalidade deverá despontar como mais um nicho forte de mercado diante dos segmentos de motocicletas e veículos já consolidados e mais conhecidos e da expansão do consórcio de imóveis.

O sistema funciona como uma espécie de “poupança forçada” para pessoas pouco disciplinadas que antes era usada somente para comprar bens, mas com a entrada em vigor na nova Lei nº 11.795, batizada de “Lei dos Consórcios”, ampliou para o setor de serviços e trouxe mais segurança ao próprio sistema.

“Consórcio é uma forma de poupança voltada para a realização de consumo num determinado prazo. Você pode dirigir o consórcio para bens duráveis como carros, motos e imóveis e, agora, para a área de serviços. Não é à toa que há muita expectativa de sucesso no consórcio de serviços, pois as opções oferecidas são que precisamos para a nossa vida profissional, saúde e bem-estar, como um aperfeiçoamento de escolaridade na MBA, sonhos de consumo de muitos como uma decoração de casa e na área de estética como uma cirurgia plástica ou tratamento dentário”, avalia Maximiliano Raabe.

“Somos a primeira empresa do ramo a oferecer essa modalidade de consórcio na Região Nordeste. Com essa modalidade, muitas pessoas podem realizar qualquer tipo de serviço, como promover uma festa de casamento, programar uma pós-graduação por meio do consórcio, sem pagar juros, com mensalidades atraentes”, afirma Paulo Júnior, gerente da Administradora de Consórcios Maia, pertencente ao grupo de mesmo nome, que investiu aproximadamente R\$ 1 milhão na administradora, contratou mais 30 colaboradores e projeta liderar esse setor de serviços até 2012 na região.

A outra empresa, já em operação na capital, que oferece consórcio de serviços é a Embracon, uma das maiores operadoras de consórcios do país, que promete taxas competitivas e agilidade no ato de recebimento do crédito, seja por meio de lance ou por sorteio.

Quando entrou em vigor, em fevereiro deste ano, a nova lei veio associada a uma polêmica, particularmente na área de saúde. O Conselho Federal de Medicina taxou de “mercantilização do ato médico” e ainda de ferir o Código de Ética Médica por parcelar pagamento e realizar cirurgias plásticas, sejam elas estéticas ou reparadoras.

Para o consultor da Administradora de Consórcios Maia, Maximiliano Raabe Wisintainer, os dirigentes da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) e do Banco Central “não souberam informar, de forma correta, na época, como seria o funcionamento do consórcio de serviço na área de saúde e por isso criou uma desconfiança natural na sociedade médica”, frisou.

Wisintainer afirma que não haverá qualquer relação comercial entre a administradora e as clínicas médicas ou de qualquer profissional de saúde. “O consorciado vai fazer um contrato com a administradora

de consórcio para receber um crédito mediante o pagamento de parcelas pré-definidas, como qualquer outro consórcio. Ao ser contemplado por sorteio ou lance, ele receberá um crédito para gastar em serviços, entre eles está a cirurgia plástica. Mas quem vai escolher a clínica e o médico serão os consorciados”, explicou o consultor.

No caso do consórcio Maia, as faixas de serviços foram divididas inicialmente em dois grupos de crédito. Um que oscila de cotas de R\$ 3 mil a R\$ 6 mil e outra de R\$ 7 mil a R\$ 14 mil. Os prazos das prestações também são dois: 30 e 40 meses. Já a Embracon oferece crédito a partir de R\$ 5 mil, com prazos acima de 36 meses. As taxas de administração chegam com taxas mais salgadas que as de bens duráveis, como veículos (18%) e variam de 26% a 31,7% na capital.



**POUPANÇA/** A vantagem do consórcio de serviços é que o beneficiado que fez para cirurgia, pode trocar por viagem, por exemplo

# Modalidade permite migração de crédito

FOTOS: FELIPE GASTRA

JEAN GREGÓRIO

Fazer uma reserva financeira sempre foi um desafio para a funcionária pública da UFPB, Valéria de Fátima Vieira. Por isso, a chegada do consórcio na modalidade de serviços caiu como uma luva para a realização de uma cirurgia plástica de abdômen. “Como não tenho como juntar o dinheiro todo de uma vez para pagar à vista, com o consórcio pelo menos você recebe o crédito para pagar e não fica devendo empréstimo bancário”, conta Valéria, que optou por um consórcio de serviços no valor de R\$ 3 mil, no prazo de 30 meses.

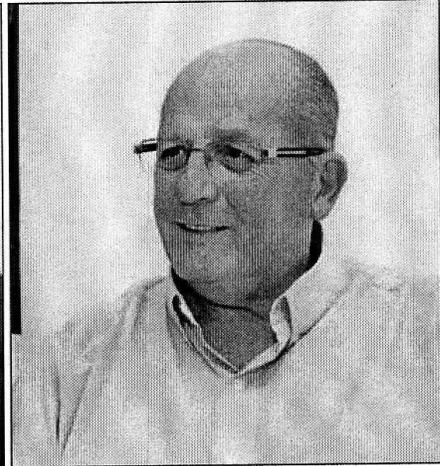
“Como os valores das parcelas cabem no bolso isso facilita o pagamento em comparação ao financiamento bancário que são mais caros e tem juros”, acrescenta a servidora, que paga mensalidades de R\$ 132 e pretende dar um lance nos primeiros meses para fazer a cirurgia.

Para se ter uma ideia da dimensão da demanda que gira em torno da cirurgia plástica no país, dados da Sociedade Brasileira de Cirurgia Plástica revelam que só no ano passado foram realizadas 629 mil plásticas. No ranking mundial, o Brasil ocupa o segundo lugar. Só perde para os Estados Unidos. Em 2008, 402 mil mulheres buscaram a perfeição do corpo nas salas cirúrgicas. Os homens são minoria, 55 mil. A cirurgia campeã foi a de prótese mamária: 96 mil procedimentos. Em seguida vem a lipoaspiração: 91 mil cirurgias. A terceira da lista é justamente de abdômen com 69 mil cirurgias, que Valéria pretende realizar nos próximos meses.

Pensando em diversificar os seus investimentos, o funcionário público do TRT-PB Raimundo Normando Monteiro fechou contrato de uma carta de R\$ 3 mil na modalidade de serviço de turismo. “Como é uma modalidade nova de consórcio, comecei investindo de forma mais tímida, mas minha intenção, nos próximos anos, é aumentar desde que sinta confiança. Penso logo em partir para uma de até R\$ 15 mil, mas primeiro quero observar o comportamento da administradora inicialmente”, frisou.

Já o amigo do ator Alessandro David Neves, que trabalha como colaborador no consórcio Maia, não precisou de muitos argumentos para convencê-lo a fechar um contrato no valor de R\$ 3 mil para concluir a decoração de seu apartamento, nos Bancários. “Como conheço o Grupo Maia, não fiquei temeroso de fazer um investimento logo de cara nas primeiras semanas de abertura. A facilidade de adesão sem burocracia e exigência para fechar o contrato e a suavidade das prestações me atraíram de cara”, diz o ator.

O consultor Maximiliano Raabe Wisintainer explica que uma das vantagens no consórcio de serviços em relação às demais modalidades é justamente a migração do crédito quando for sorteado ou fizer o lance. “Se uma pessoa comprou consórcio de serviços para fazer uma cirurgia e quer fazer uma viagem com aquele crédito nada impede, pois está dentro de serviços. O consórcio é um sistema de poupança que se divide em duas etapas. Enquanto eu não sou contemplado, me torno um poupador”, explicou.



**POUPANÇA FORÇADA** Paulo Alves e Maximiliano Raabe, ambos do consórcio Maia: enquanto o cliente não é contemplado, torna-se um poupador

## Procura por consórcios aumentou 12%

Ignorando a crise, a procura por consórcios aumentou 12% no primeiro semestre deste ano, quando comparado ao ano passado. De acordo com o levantamento feito pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), as vendas entre janeiro e junho deste ano superaram 924,4 mil cotas, contra 825,2 mil contabilizadas no mesmo período em 2008. Só em junho, foram comercializadas 170 mil novas cotas, recorde desde de 2005.

Já o número de participantes ativos em junho atingiu 3,67 milhões, alta de 5,5% maior que os 3,48 milhões de um ano antes. As contemplações podem adquirir

seus bens e pontuaram um crescimento de 22,3%. O acumulado no primeiro semestre de 2009 somou 468,2 mil consorciados, enquanto anteriormente totalizava 382,8 mil. Em junho, o total aproximou-se de 81 mil consorciados contemplados, recorde nos quatro últimos anos.

As maiores altas no primeiro semestre foram motocicletas e motonetas (41,5%), campeã também no Nordeste. O segmento de veículos cresceu 14% no semestre e imóveis. O número de pessoas que passaram a ter o poder de compra de sua casa própria aumentou no primeiro semestre deste ano, depois de se-

rem contemplados em suas cotas de consórcios. Enquanto nos seis primeiros meses do ano passado, eles somavam 29 mil, em 2009, totalizaram pouco mais de 32 mil, um crescimento de 10,4%.

O presidente da Abac Nordeste, Carlos Lyra, diz que houve ajuda mútua com a redução do IPI nos veículos. “Atrairmos novos consorciados e demandamos mais carros para a indústria nos sorteios e lances mantivemos também com nosso crédito e isso também seguiu o emprego industrial”, frisou. Para Lyra, o consórcio tem servido como uma mudança de atitude no país. “Depois de comparar custos, o consumidor tem optado pelo

sistema como forma de poupar com objetivo definido”, frisou.

“Quando entra uma crise, muitos vão buscar uma alternativa para não se comprometer financeiramente. Se eu assumo um compromisso com consórcio mesmo sabendo que eu posso dar prejuízo ao grupo pela desistência, mas por um problema particular, perda de emprego, doença ou outro problema, eu suspendo meus pagamentos e não seja penalizado é tudo que quero para realizar meu sonho”, diz o consultor gaúcho Maximiliano Raabe Wisintainer, um dos idealizadores do consórcio de serviços.