

# RÁPIDAS

## **START-UP BRASIL**

O portal mineiro **MaxMilhas** – que une consumidores que acumulam milhas de cartões de crédito e companhias aéreas a pessoas que desejam voar a preços mais acessíveis – foi uma das 62 novas empresas selecionadas para integrar o programa Start-up Brasil. A iniciativa, criada pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, tem o objetivo de apoiar empresas recém-criadas de base tecnológica e ligá-las a aceleradoras para impulsionar a economia brasileira.

As start-ups selecionadas receberão até R\$ 200 mil cada para contratação de recursos humanos por um ano, e vão participar de um programa de aceleração, com acesso a serviços como infraestrutura física, assessoria jurídica, mentorias e capacitações, oferecidos por nove aceleradoras.

A MaxMilhas recebeu recentemente o prêmio de melhor startup 2013 na categoria 16 bits, oferecido pela Revista Info Exame de São Paulo.



## ARTIGO

# Conexão Oportunidade

MaxOliveira

[opinia@hojeemdia.com.br](mailto:opinia@hojeemdia.com.br)

**E**m tempos de rotinas agitadas, negócios globalizados e fluxos acelerados, as conexões aéreas se tornam imprescindíveis para encurtar distâncias pessoais e profissionais e facilitar a vida das pessoas. Não é por acaso que o mercado de passagens aéreas cresce ano após ano no Brasil. Por dia, são emitidos mais de 270 mil bilhetes. Os preços das viagens até diminuíram nos últimos anos, mas ainda são inacessíveis para grande parte da população em algumas épocas do ano.

Como em todos os outros setores da economia, o mercado precisa se atualizar. É neste contexto que surge o nicho de comercialização de

milhas, acumuladas nos cartões de crédito e em bônus de companhias aéreas. A nova forma de negócio vai ao encontro da necessidade da população de ter a oportunidade de voar a preços mais acessíveis.

Este é um mercado em ascensão e muito promissor. Muitos consumidores que possuem milhas acabam deixando-as expirar, em função da falta de conhecimento das possibilidades que teria para trocar. Alguns nem chegam a associar seus cartões a programas de milhagens.

Um relatório divulgado pelo Banco Central mostra que, só em 2010, os brasileiros deixaram de resgatar 101,3 bilhões dos 591,2 bilhões de pontos gerados nos programas de fidelidade

dos cartões de crédito, 17% do total.

Esse tipo negócio não deve operar uma briga contra as empresas aéreas. Pelo contrário, ele depende da operação destas companhias aéreas de programas de fidelidade, portanto, é essencial um bom relacionamento entre esses sites e todo o segmento.

A segurança é o item que mais preocupa clientes que utilizam sites de trocas de milhas por passagens. Em muitos casos, os clientes são obrigados a ceder todos os dados de acesso para participar de um site. Algumas plataformas, como o MaxMilhas, têm princípios de segurança diferentes e não exigem que o detentor das milhas forneça todas as informações pessoais.

Quando apenas os próprios titulares das milhas fazem ofertas, com conferência automática de todos os e-tickets emitidos pelas transações dentro do site, não há com o que se preocupar. Por isso, o mais importante é avaliar se as condições - tanto para quem oferece as milhas quanto para quem compra - são seguras.

Mesmo que o formato ainda levante desconfiças por se tratar de uma forma de negócios relativamente nova, vale a pena se abrir para as possibilidades. A economia na compra de passagens por meio de milhas pode chegar a 90%. E quem tem os pontos pode ser dono de grandes oportunidades de negócio.

*Engenheiro de produção e sócio do **MaxMilhas***



## MINAS S/A Helenice Laguardia



Conrado Abreu, Max Oliveira, Hiran César

## MaxMilhas

Relatório do Banco Central mostra que, em 2010, os brasileiros deixaram de resgatar 101,3 bilhões dos 591,2 bilhões de pontos gerados nos programas de relacionamento dos cartões de crédito, 17% do total. Smiles e Multiplus estimam que 30 bilhões de milhas vão expirar nos próximos dois anos, ou 20% do total. É num cenário como esse, com tanto mercado, que os sócios Conrado Abreu, Max Oliveira e Hiran César estão atuando com a mineira **MaxMilhas**. É uma start-up que une consumidores que acumulam milhas de cartões de crédito e companhias aéreas a pessoas que desejam voar a preços mais acessíveis. Agora, a empresa foi uma das 62 novas empresas selecionadas para integrar o programa Start-up Brasil, do governo federal. As start-ups selecionadas receberão até R\$ 200 mil cada para contratação de recursos humanos por um ano.



# Conexão oportunidade

**MAX OLIVEIRA**

Engenheiro de produção e sócio do MaxMilhas, portal especializado em vendas de passagens aéreas

Em tempos de rotinas agitadas, negócios globalizados e fluxos acelerados, as conexões aéreas se tornam imprescindíveis para encurtar distâncias pessoais e profissionais e facilitar a vida das pessoas. Não é por acaso que o mercado de passagens aéreas cresce ano após ano no Brasil. Por dia, são emitidos mais de 270 mil bilhetes. Os preços das viagens até diminuíram nos últimos anos, mas ainda são inacessíveis para grande parte da população em algumas épocas do ano. Como em todos os outros setores da economia, o mercado precisa se atualizar. É nesse contexto que surge o nicho de comercialização de milhas, acumuladas nos cartões de crédito e em bônus de companhias aéreas. A nova forma de negócio vai de encontro à necessidade da população de ter a oportunidade de voar a preços mais acessíveis. A internet se transformou em palco para a criação de diversos sites de troca de passagens aéreas por meio de milhas.

O sistema é um tanto quanto complexo: o detentor das milhas estipula o valor que deseja receber por cada uma; quando o comprador seleciona o trajeto da viagem, o site busca passagens aéreas em várias companhias e mostra o preço para compra direto na empresa e, também, para

aquisição por meio das milhas. Caso o comprador opte pela compra com os pontos, o detentor das milhas é comunicado e fica responsável por trocá-las diretamente na

empresa aérea e gerar a passagem no nome do comprador. Esse é um mercado em ascensão e muito promissor. Muitos consumidores que têm milhas

acabam deixando-as expirar, em função da falta de conhecimento das possibilidades que teria para trocar. Alguns nem chegam a associar seus cartões a programas de milhagens. Relatório divulgado pelo Banco Central mostra que, só em 2010, os brasileiros deixaram de resgatar 101,3 bilhões dos 591,2 bilhões de pontos gerados nos programas de fidelidade dos cartões de crédito, 17% do total. Esse tipo de negócio não deve operar uma briga contra as empresas aéreas. Pelo contrário, ele depende da operação dessas companhias aéreas com programas de fidelidade, portanto, é essencial um bom relacionamento entre esses sites e todo o segmento. A segurança é o item que mais preocupa os clientes que utilizam sites de trocas de milhas por passagens. Em muitos casos, os clientes são obrigados a ceder todos os dados de acesso para participar de um site. Algumas plataformas, como o MaxMilhas, têm princípios de segurança diferentes e não exigem que o detentor das milhas forneça todas as informações pessoais.

Quando apenas os próprios titulares das milhas fazem ofertas, com conferência automática de todos os e-tickets emitidos pelas transações dentro do site, não há com o que se preocupar. Por isso, o mais importante é avaliar se as condições – tanto para quem oferece as milhas quanto para quem as compra – são seguras. Mesmo que o formato ainda levante desconfianças, por se tratar de uma forma de negócios relativamente nova, vale a pena se abrir para as possibilidades. A economia na compra de passagens por meio de milhas pode chegar a 90%. E quem tem os pontos pode ser dono de grandes oportunidades de negócio.

A internet se tornou um palco de negócios criativos





dublinpara  
brasileiros.com

O PORTAL DO INTERCAMBISTA  
BRASILEIRO NA IRLANDA

Home

DPBNews

Intercâmbio

Turismo

Moda

Saúde

Alimentação

GLBT

busca...

## Jovens criam startup para compra e venda de milhas aéreas

Neste mês, a MaxMilhas venceu o prêmio INFO Start

Like Share 9 +1 0

Tweet 0

Atualizado em 20/01/2014 às 18:54:48

A startup mineira

**MaxMilhas** [www.maxmilhas.com.br](http://www.maxmilhas.com.br)

tem uma plataforma que faz a intermediação da compra e venda de passagens aéreas emitidas por milhas. Os **empreendedores** Max Oliveira, 28 anos, Conrado Abreu, 28 anos, e Hiran César, 29 anos, investiram 28 mil reais para começar a empresa, aberto no começo deste ano.

No site, é possível ver os preços das companhias aéreas, a quantidade de milhas necessária para cada voo e as ofertas cadastradas pelos ofertantes.



O sistema funciona da seguinte maneira: quem precisa comprar passagens faz uma busca no site e avalia se compensa ir direto na companhia aérea ou usar as milhas de alguém. Em uma simulação, por exemplo, o usuário que utilizasse a plataforma economizaria quase 200 reais ao comprar passagens de ida e volta entre São Paulo e Rio de Janeiro.

Neste caso, ele faz a escolha do pacote de milhas, envia seus dados e o site faz a comunicação ao proprietário das milhas, que, por sua vez, precisa ir até a companhia aérea adquirir as passagens. Quem determina o preço das milhas é o próprio dono, que tem até 12 horas para fazer a compra depois que encontra um interessado.

Após a confirmação da compra, o localizador do voo deve ser enviado para a central da startup e o dinheiro da venda chega na conta bancária do vendedor em até 20 dias.

As classes A, B e C são o público-alvo da startup e o modelo de receita tem como base a comissão cobrada sob as negociações intermediadas dentro do site.

Neste mês, a MaxMilhas venceu o prêmio INFO Start na categoria 16 bits, voltada para empresas em pleno funcionamento, com plano de negócios elaborado.

**O pitch:** "Um marketplace para a intermediação da compra e venda de passagens aéreas emitidas por milhas."

### Tags

milhas aereas compra e venda startup  
MaxMilhas prêmio INFO Start  
quantidade de milhas sistema



Add a comment...

Also post on Facebook

Posting as Fernanda Braga (Change) **Comment**



**SOLICITE SEU ORÇAMENTO**  
e realize seu sonho!

RECENTES

POPULARES

RELACIONADOS



**Pessoas com sangues raros podem receber passagens aéreas e até vistos de imigração para fazerem doações**  
16/10/2014



**Ryanair cancela seu calendário anual com tripulação seminua**  
04/10/2014



**Site recruta profissionais para trabalhar remotamente viajando pelo mundo durante um ano**  
03/10/2014



**Edital seleciona projetos para intercâmbio entre Brasil e Suécia**  
30/09/2014



**Universitária brasileira passa dez dias em prisão na China**  
30/09/2014



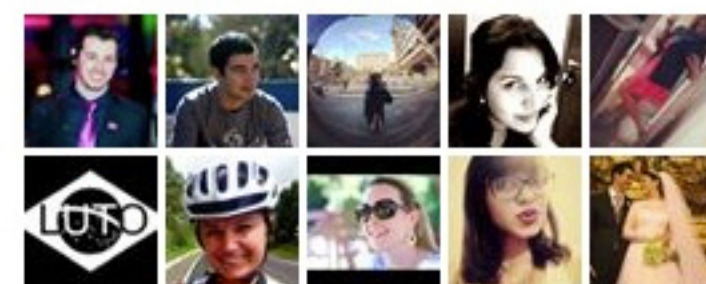
Find us on Facebook



Dublin Para Brasileiros

Like

39,208 people like Dublin Para Brasileiros.



Facebook social plugin



QUEM É O DONO?

# NEGÓCIOS COM MILHAS

Apesar de criticado pelas companhias aéreas, que ameaçam excluir clientes, comércio de milhagem cresce no país e não tem proibição legal

ERIK FARINA

**D**e malas prontas para Punta Cana, na República Dominicana, Anelise Peixoto está rindo à toa – e não apenas por saber que irá desfrutar de algumas das melhores praias do mundo. A gaúcha de 28 anos pagou metade do preço normal pelas passagens aéreas em um site que ajuda a fazer negócios com milhas. Com alguns cliques, transferiu R\$ 1,8 mil para a conta de outro internauta, e o portal usou cerca de 80 mil milhas do vendedor para obter as passagens de Anelise para o Caribe.

– Fiquei um pouco receosa, porque era a primeira compra. Mas pesquisei bastante em sites de reclamação e nas redes sociais e vi que a empresa era bem cotada. Resolvi fazer o negócio e, em menos de 24 horas, a passagem já estava no meu nome – conta.

Anelise descobriu um tipo de serviço que vem ganhando força desde que a oferta de milhas passou a ser adotada por quase todas as administradoras de cartão de crédito e empresas aéreas para garantir clientes mais fiéis. Um universo paralelo voa na web com a compra e venda de milhas das

principais companhias aéreas do país, com direito à cotação diária calculada por sites, troca de senha pelos usuários e atuação de empresas cada vez mais sofisticadas.

Sem regulamentação ou orientação legal, o troca-troca de milhas corre solto. Pelo menos seis empresas – uma das quais criada há duas semanas no Rio Grande do Sul – anunciam serviços em grandes portais e esbanjam milhares de curtidores no Facebook. Disputam um mercado avaliado em R\$ 3,9 bilhões, equivalentes a pontos que irão expirar em 2014 e que os usuários poderão transformar em dinheiro – os dados são estimados conforme estudo do Banco Central que analisou programas de fidelidade no país.

## NEGÓCIO PODE SER ARRISCADO PARA QUEM COMPRA E VENDE

O mercado avança em tal ritmo que algumas agências de viagem, principalmente em São Paulo, Minas Gerais e Estados da Região Norte, passaram a comprar milhas na internet para oferecer passagens mais baratas em seus pacotes. Conforme a Associação Brasileira de Agências de Viagem, essa prática não chegou ao Rio Grande do Sul.

– É um setor com grande potencial de cresci-

mento. Mas como não há regulamentação, muitos atuam de forma clandestina, sem CNPJ (*registro*) – afirma **Max Oliveira**, um dos fundadores da empresa de intermediação MaxMilhas.

Nascida há um ano em Minas Gerais e irrigada com verba federal do programa Start-Up Brasil, a MaxMilhas rapidamente se tornou uma das maiores no setor. Cresce 50% ao mês e já tem 4 mil usuários. Chega a intermediar R\$ 350 mil em negócios por mês. Além de costurar contatos entre consumidores, a empresa estima um valor diário em reais para cada milha de TAM, Gol e Azul, e indica se vale mais a pena negociar os pontos ou comprar passagens nos sites dessas companhias.

Esse tipo de negócio pode ser arriscado. Para vender as milhas, o cliente precisa informar aos sites especializados dados como CPF e códigos de acesso. O intermediário entrará no cadastro e fará o resgate. Quem compra os pontos precisa redobrar o cuidado com a procedência da empresa, confirmando se tem CNPJ e não acumular queixas em sites de reclamações. O perigo, nesse caso, é fazer o pagamento e não receber a passagem. Conforme a associação de consumidores Proteste, não há registros desse tipo.

erik.farina@zerohora.com.br



RICARDO DUARTE



**R\$ 3,9 bilhões**

é o valor estimado das milhas que devem expirar em 2014

**25 milhões**

é o número de pessoas cadastradas nos principais programas de pontos do país

**PARA GASTAR MENOS COM AS FÉRIAS** Anelise Peixoto decidiu arriscar e comprou milhas em um site especializado, depois de pesquisar serviço na internet



# Negócios

diariodonordeste.com.br/negocios

## DESEMPREGO

RMF atinge menor nível desde 2008

P. 7

## EFEITO EUA

Dólar tem maior alta em 5 anos

P. 8

## PONTOS DESPERDIÇADOS



Atualmente, o País possui diversos programas de acúmulo de pontos de milhagem, mas os que são voltados para a emissão de bilhetes aéreos possuem maior popularidade e interesse dos consumidores FOTO: KID JÚNIOR

# Consumidor deixa de usar 100 bi em milhas

Por conta do elevado preço das passagens, Fortaleza é uma das cidades em que mais se busca usar milhagem

AQUILA LEITE  
Repórter

Apesar de terem recuado ao longo dos últimos anos, os preços das passagens aéreas ainda são um grande empecilho para os brasileiros que desejam ou precisam viajar. Por conta disso, um mercado que vem ganhando espaço é o de milhas, que são créditos que podem ser trocados por bilhetes. O problema é que muita gente ainda não sabe a melhor forma de aproveitar esse benefício, que acaba desperdiçado. Para se ter uma ideia, segundo um

relatório do Banco Central (BC), aproximadamente 100 bilhões de pontos de milhagem são perdidos anualmente no País.

"Diversas pessoas nem sabem que possuem as milhas, que muitas vezes são obtidas através do uso do cartão de crédito. Outras conhecem o benefício, mas não têm tempo de usá-lo, deixando assim o crédito expirar. Se levarmos em conta o preço médio das milhas atualmente, é como se os brasileiros jogassem R\$ 4 bilhões no lixo por ano", afirma Max Oliveira, idealizador do portal MaxMilhas, que faz o intermediário para a emissão de passagens aéreas por meio da compra e venda de milhas. "Não é possível transferir os pontos de milhagem para outras pessoas, mas sim emitir um bilhete em outro nome. Trata-se de mercado em ascensão", explica Oliveira.

De acordo com o idealizador do MaxMilhas, Fortaleza, juntamente com Manaus e São Paulo, são as cidades com o maior número de pessoas a procura de milhas para viajar. Segundo ele, isso ocorre por conta dos elevados valores das passagens a partir destas cidades. "As três capitais respondem por mais de 25% do volume do site", comenta.

### Economizando

O principal benefício do uso das milhas é, sem dúvida, a economia. Segundo Max Oliveira, o preço médio de 10 mil milhas, por exemplo, é de R\$ 300. "Com essa quantidade de pontos é possível fazer trechos que custariam, no caso da compra tradicional de passagem, cerca de R\$ 1 mil", explica. Ele alerta, no entanto, que é preciso ficar atento ao período da viagem, tendo em

## DICAS

### Como aproveitar o benefício

#### O que são milhas aéreas?

São créditos acumulados em programas de fidelidade de empresas parceiras e companhias aéreas. Esses créditos permitem aos participantes dos programas de fidelidade a aquisição de prêmios e passagens.

#### Como adquire?

Cadastrando-se em programas de fidelidade das companhias aéreas, acumulando milhas ao voar pela empresa ou pelas empresas parceiras. Outra forma são os programas de relacionamento dos cartões de crédito.

#### Como faço para me cadastrar em um programa milhagem?

Na TAM Fidelidade, basta ir ao site [www.tam.com.br](http://www.tam.com.br). Para Smiles da GOL, basta ir ao site [www.smiles.com.br](http://www.smiles.com.br). Para se cadastrar no TudoAzul, acesse o site [www.voeazul.com.br](http://www.voeazul.com.br).

#### É possível transferir milhas entre membros?

Não. As companhias aéreas não permitem que sejam transferidas entre os usuários. Entretanto, o participante pode emitir passagens utilizando suas milhas para outras pessoas.

#### Como sei quando as milhas expiram?

Geralmente o prazo para utilização das milhas é de dois anos. É possível verificar a validade através dos sites das companhias aéreas, das operadoras de cartão, ou através do telefone gratuito das empresas.

FORTE: MAXMILHAS

## CONSOLIDAÇÃO

### Itaú anuncia fusão com o chileno CorpBanca

**São Paulo.** O Itaú Unibanco anunciou ontem, acordo de fusão de sua unidade no Chile, com o banco chileno CorpBanca, em uma operação que vai resultar no Itaú CorpBanca. A nova instituição será controlada 33,58% pelo Itaú Unibanco e 32,92% pelo grupo chileno. O acordo inclui uma capitalização de US\$ 652 milhões do Itaú Chile, que será incorporado pelo CorpBanca.

"Essa operação vem coroar nossa estratégia de sermos o banco latino-americano global. Faz sete anos que estamos crescendo, aprendendo e servindo clientes nessa região", disse ontem, o vice-presidente do Itaú Unibanco para a América Latina, Ricardo Marino, após anunciar a fusão das duas instituições.

### Controle

O Itaú CorpBanca será controlado pelo Itaú Unibanco, que fará um acordo de acionistas com o Corp Group. Os presidentes dos Conselhos de Administração do Itaú CorpBanca e de suas subsidiárias serão indicados pelo Corp Group e seus vice-presidentes pelo Itaú Unibanco. A maioria dos membros do conselho de administração será eleita pelo grupo brasileiro.

### Tamanho

O novo banco terá US\$ 44 bilhões em ativos e US\$ 33 bilhões em créditos concedidos. O Itaú afirmou que a operação não terá efeitos contábeis relevantes nos resultados da instituição. Marino diz que o valor de mercado do novo banco deve se aproximar dos US\$ 8 bilhões. A operação levará o Itaú Unibanco a sétima para a quarta posição entre os maiores bancos do Chile, em termos de empréstimos. O acordo permite que o banco brasileiro ingresse no mercado de varejo financeiro da Colômbia.

## PROTAGONISTA

### Trechos com milhagem sofrem aumento



Morando há dois em Porto Alegre, o cearense Anderson Gadelha utiliza com frequência as milhas para visitar a família em Fortaleza. Apesar de ser mais acessível, Gadelha tem notado que a tarifa das milhas vem aumentando nos últimos tempos. "Costumo viajar a cada dois meses, mas está ficando mais difícil, pois, independente da data escolhida, é preciso de pelo menos 10 mil pontos para viajar". Devido a grande utilização, ele não costuma perder a validade das milhas, tendo que recorrer a promoções ou a compra para viajar.

ANDERSON GADELHA  
Militar



JOANA LOPO

Comprar passagens aéreas com milhas adquiridas de terceiros pode reduzir o custo da viagem. Apesar de ser uma prática cada vez mais comum, este tipo de transação não é permitido pela maioria das empresas de aviação.

Na TAM, por exemplo, o consumidor que vende milhas acumuladas corre o risco de ser excluído do programa de fidelidade da companhia.

No entanto, a TAM permite que o consumidor utilize a pontuação para emitir uma passagem para outra pessoa, informa a assessoria de imprensa da empresa. Mas a passagem não pode ser vendida, pois trata-se de uma compensação concedida pela companhia.

Apesar da proibição, diversos sites ganham dinheiro intermediando transações entre vendedores e compradores de milhas. O risco de fraudes eletrônicas afasta muitos consumidores, mas quem já usou o serviço afirma que a operação não é complicada.

A empresária Mariana Lobato, 25 anos, conta que já comprou milhas na internet três vezes. Os pontos foram utilizados em viagens aos Estados Unidos e China.

“Na última vez foi para o Rio. Comprei as milhas pelo site. Foi tranquilo e fácil, além de bem mais barato. Recomendo o serviço, que é totalmente seguro e prático”, conta a empresária. Ela pagou R\$ 330 pelas milhas. Se Mariana fosse comprar a passagem pagando à vista, gastaria R\$ 700.

“O negócio é muito seguro. Tem gente que deixa as milhas expirar e não dá oportunidade de outros usarem. Hoje as empresas aéreas já estão revendo suas regras, pois sabem que não vão ter prejuízo com isso”, afirma Max Oliveira, fundador de um site que compra e vende milhas.

Ele estima que 20% de um total de 30 bilhões de milhas acumuladas pelo consumidor



Antes de comprar a passagem no balcão ou na internet, vale a pena pesquisa nos sites que oferecem pontuações

**LEI** Empresas aéreas não permitem a venda, mas a proibição não é regulamentada

# Compra de milhas ajuda a reduzir gastos de viagens

brasileiro vão expirar nos próximos dois anos. No que se refere às milhas dos cartões de crédito, de acordo com o Banco Central, são 100 bilhões de pontos que expiram por ano.

O negócio da compra e venda de milhas funciona assim: quem tem pontos acumulados vende as milhas para um site, que paga à vista. Quem está interessado em adquirir mi-

lhas para comprar passagem faz a cotação e reserva a quantidade necessária, pagando pelos pontos e pelo serviço.

## Alerta

Ricardo Maurício Soares, superintendente do Procon, observa que não existe regulamentação específica para o comércio de milhas. Dessa forma, as operações envolvendo vende-

dores, compradores e sites ficam sujeitas ao Código de Defesa do Consumidor, que protege os direitos do “consumidor-passageiro”.

“Vale lembrar que a empresa aérea tem o direito de excluir o cliente do benefício, desde que as regras sejam esclarecidas em contrato”, alerta.

De acordo com a advogada Renata Quadros, especialista

em direito civil, o consumidor deve ficar atento para a divulgação dos dados pessoais. “Quem vende também fica exposto a fraudes. O melhor é trocar a senha após a negociação a fim de evitar que os dados sejam usados indevidamente. Quem compra deve pesquisar validade das milhas e titularidade do contrato”, orienta.

## VEJA OS CUIDADOS E FORMAS DE NEGOCIAR

**COMPRA E VENDA** A comercialização das milhas é feita por meio de sites. O interessado em vender sua pontuação faz um cadastro e anuncia as condições. Quem quer comprar, da mesma forma precisa se cadastrar para receber as ofertas. Nesse caso, o ideal é pesquisar também nas empresas aéreas, que podem ter boas promoções

**PESQUISA** Há diversos sites que trabalham com comercialização de milhas na internet. É preciso ficar atento. É essencial que o consumidor faça uma pesquisa prévia, para verificar se existem reclamações de outros consumidores relacionadas àquela empresa específica. Além disso, o consumidor vai precisar informar seus dados pessoais para efetivar a venda das milhas, o que o deixa sujeito também a fraudes com seus dados. O ideal é reunir o máximo de informações para quem compra, assim como quem vende, sobre o site antes de efetivar uma negociação como esta, para tentar evitar as fraudes.

**JUSTIÇA** Em qualquer tipo de relação de consumo, o consumidor que sentir lesado pode recorrer à Justiça para buscar seus direitos. A depender do tipo de lesão, no caso de o consumidor se ver envolvido em uma fraude, por exemplo, ele também pode recorrer às vias penais. Reclamar ao Procon também é necessário. Para isso basta ir à sede do órgão na Rua Carlos Gomes, nº 746, Centro ou enviar e-mail para: denuncia.procon@sjcdh.ba.gov.br



**Novo negócio.** Max Oliveira e dois sócios criaram empresa especializada em intermediar compra e venda de passagens aéreas emitidas por milhas de viagens aéreas



**Troca.** Companhias ameaçam expulsar negociador do programa de fidelidade, mas sites se especializam

## Milhas viram moeda na web

**Intermediadores cobram 15% de comissão em cada negociação**

■ **JÁDER REZENDE**

A conversão de milhas aéreas em dinheiro ganha cada vez mais adeptos no Brasil. Apesar dessa prática ser considerada arriscada e ilegal, na internet pipocam ofertas de venda de pontos, principalmente no site Mercado Livre, onde dezenas de pessoas oferecem seus pontos. As princi-

pais companhias aéreas prometem punição a quem lança mão dessa prática, ameaçando até mesmo com a expulsão de seus programas de fidelidade.

A busca de um site seguro para fazer esse tipo de transação exige muito cuidado e atenção. No site Hotmilhas, por exemplo, é necessário fornecer dados pessoais como CPF, endereço, telefone, e número da conta bancária para o depósito. Para o consultor Marco Antônio Machado, o risco é sempre iminente e essa prática exige o máximo de atenção. “Os fraudadores vão se sofisticando a ca-

da dia, cada vez mais. Além disso, de maneira geral temos uma legislação bastante leniente com o crime e, nesse caso, a vítima passa a ser responsável pelo próprio ato”, alerta. Em média, embora o pagamento seja feito na hora, as agências que fazem esse tipo de intermediação levam um mês para efetuar o depósito.

Criada há um ano e meio, a start-up mineira MaxMilhas detém uma plataforma que faz a intermediação da compra e venda de passagens aéreas emitidas por milhas, na qual garante total segurança. No site, é possível

verificar os preços das companhias aéreas, o volume de milhas necessária para cada voo e ainda as ofertas cadastradas pelos ofertantes.

“O sistema funciona da seguinte maneira: quem precisa comprar passagens faz uma busca no site e avalia se compensa ir direto na companhia aérea ou usar as milhas de alguém. Em uma simulação, por exemplo, o usuário que utilizasse a plataforma economizaria quase R\$ 200 ao comprar passagens de ida e volta entre São Paulo e Rio de Janeiro”, explica o idealizador Max Oliveira, 28, que,

com os sócios Conrado Abreu, 28, e Hiran César, 29, investiram R\$ 28 mil para dar início às operações da empresa.

Neste caso, diz Oliveira, o interessado faz a escolha do pacote de milhas, envia seus dados e o site faz a comunicação ao proprietário das milhas, que, por sua vez, precisa ir até a companhia aérea adquirir as passagens.

“Quem determina o preço das milhas é o próprio dono, que tem até 12 horas para fazer a compra depois que encontra um interessado”, completa. Após a confirmação da compra, o localizador do voo

deve ser enviado para a central da start-up e o dinheiro da venda chega na conta bancária do vendedor em até 20 dias.

O público-alvo da start-up são as classes A, B e C, e o modelo de receita tem como base a comissão cobrada sob as negociações intermediadas dentro do site (15% do vendedor das milhagens). Segundo Oliveira, os destinos mais procurados são Chile e Argentina e, no Caribe, Punta Cana. A MaxMilhas gerou 11 empregos diretos e seus criadores pretendem dobrar o número de vagas até dezembro.

DOUGLAS MAGNO

**Virou vício para consumidora**

■ Vidrada em milhas, a relações públicas Fernanda Lisboa, 38, concentra todos os seus gastos em cartões de crédito, com um único objetivo: viajar cada vez mais, para diferentes lugares. “Evito pagar com dinheiro ou no débito. Quando estou próxima de perder, emito bilhete mesmo para destinos próximos”, conta.

No ano passado, Fernanda viajou para Argentina e Chile usando milhagens acumuladas. E revela que faz pelo menos três viagens por ano, sempre de graça. O dinheiro que ela economiza com passagens aéreas, revela, é gasto em bons restaurantes. (JR)



**Vidrada.** Fernanda Lisboa só faz compras no cartão de crédito para acumular milhas

Famosa

## Dotz chama pontos de ‘segunda moeda’

➕ Sob o mote de conseguir ampliar em até 10% a receita dos varejistas no prazo de 12 meses, empresas de fidelização buscam alçar voos mais altos. A Dotz, por exemplo, que batizou os pontos com o mesmo nome da empresa e chama esses pontos de “a segunda moeda”, quer dobrar de tamanho em 12 meses. A empresa, que começou em 2000 atendendo lojas virtuais e estreou no varejo físico há quatro anos, fechou 2013 com 11,5 milhões de

consumidores cadastrados e atuação em nove praças, entre elas Belo Horizonte.

Para este ano, Roberto Chade, presidente da empresa, diz que a meta é ter perto de 20 milhões de usuários de Dotz. Para justificar a importância da fidelização, ele diz que o varejo precisa de alternativas, já que a concorrência só aumenta e as margens, ao contrário, diminuem. “É crescente a necessidade de criar benefícios relevantes para o consumidor”.

“Os fraudadores vão se sofisticando a cada dia. Temos uma legislação leniente com o crime no Brasil e, nesse caso, a vítima passa a ser responsável pelo próprio ato”

**Marco Antônio Machado** - CONSULTOR

### Escambo

**Juros.** Para a Associação de Analistas do Mercado de Capitais (Apimec), sistemas de pontuação que crescem exponencialmente no varejo são um escambo com “altos riscos jurídicos”

### Saiba mais

➤ 80% das milhas cambiadas por passagens aéreas têm sua origem em compras efetuadas por meio de cartões de crédito

➤ Um empresário de São

Paulo está prestes a entrar no Guinness Book por ter negociado no site MaxMilhas nada menos que 1 milhão de pontos. Ele recebeu em troca R\$ 50.000



# Milhagem vira dinheiro no site da mineira MaxMilhas

► Empresa faz a ponte entre quem tem milhas a vencer e os que querem viajar pagando menos

**José Maria Furtado**  
deca.furtado@hojeemdia.com.br

“Não existe almoço grátis”. Tendo o significado do ditado popular americano na cabeça, três jovens empreendedores mineiros, em janeiro de 2012, tiveram a ideia de criar a MaxMilhas. “Tem gente que acumula milhas e deixa expirar devido à falta de conhecimento de seus benefícios”, diz Max Oliveira, 28 anos de idade, sócio e criador da MaxMilhas.

“Também há pessoas deixando de associar seus cartões a programas de milhagens”. Quem age assim paga por um benefício e não o usufrui. Bancos, gestoras de cartões de crédito e, principalmente, companhias aéreas, almoçam por conta deles.

É aí que entra a empresa, uma pontocom. Por meio dela, consumidores que acumulam milhas de cartões de crédito, pontos em programas de fidelidade e de companhias aéreas são ligados a pessoas desejosas de voar a preços mais baixos.

Como se sabe, esses pontos e milhas não são grátis. O consumidor, de uma maneira ou outra, paga por eles. O negócio da MaxMilhas é proporcionar aos titulares das milhas, que não pretendem ou possam viajar e que tenham milhas a expirar em breve, a venda de seus direitos a quem precisa voar com mais urgência e por preço módico.

O portal permite encontrar tarifas de voos com grandes descontos e também a mone-

tização dos pontos de cartão de crédito e milhas aéreas. Naturalmente, o almoço da MaxMilhas não sai grátis. “A taxa é de 15%, cobrada do comprador”, esclarece Max.

Mercado tem muito, pois viaja-se hoje como nunca antes neste país – por dia são emitidos mais de 270 mil bilhetes e eles sempre geram milhagem nas aéreas e pontos nos programas dos cartões de crédito.

Mas, segundo um relatório do Banco Central, só em 2010 os brasileiros deixaram de resgatar 101,3 bilhões dos 591,2 bilhões de pontos gerados nesses programas. Ou, 17% do total. De acordo com outros relatórios, como os da Smiles e Multiplus, empresas coligadas da Gol e da Tam, respectivamente, naquele ano ainda estimava-se um total de 30 bi-

lhões de milhas a expirar nos dois anos seguintes.

## SOCIAL

Não deixar esses pontos se perderem e não deixar que aéreas e bancos se apropriem deles, criando uma solução mais social, foi a motivação que deu origem à MaxMilhas. Tudo começou, em 2011, quando Max, ex-engenheiro da Vale e da Ambev, quis comprar uma passagem em oferta para seu lazer. Por problemas no servidor da internet, a conexão caiu. Quando ele acessou novamente o site da aérea, a oferta acabara e o preço, de R\$ 100,00, havia passado a R\$ 500,00. Fulo da vida, Max começou a conversar com amigos sobre o problema e a solução que tinha em mente. Todos acharam a ideia ótima. Daí, ele evoluiu para a abertura da empresa,

## NÚMEROS

**270**

**MIL**

•• bilhetes são emitidos por dia no país

**17%**

**DOS PONTOS**

•• gerados em programas de fidelidade expiraram em 2010

feita com os parceiros Hiram Medeiros, de 29 anos, e Conrado Abreu, de 28 anos. O primeiro cuida da tecnologia; o segundo, das finanças.

Os três juntaram um capital de R\$ 28 mil, dos quais R\$ 10 mil foram aplicados, e foram à luta.

Na MaxMilhas, o interessado em vender cadastra-se, diz de quantas milhas dispõe e o preço que deseja por elas. Quem quer viajar escolhe o dia pretendido e o destino desejado. O sistema da MaxMilhas busca os voos e compara os preços e as milhas necessárias para o trecho na data determinada nos sites das aéreas. Se, por hipótese, o trecho BH-Natal-BH, nas asas da Azul, está custando R\$ 800, pode haver alguém querendo vender milhas da mesma empresa, suficientes para o trecho, por R\$ 300,00. •

## Vendedor recebe o pagamento em 20 dias

A MaxMilhas faz a ponte entre vendedor e comprador e este paga via sistema Pac Seguro ou Akatus, parceiros da empresa.

“O dinheiro cai na conta da MaxMilhas em 17 dias e o vendedor recebe em 20 dias, a contar da data da transação”, garante Max.

Se a viagem for para dali a 48 horas ou mais, o site faz tudo automaticamente. Se for para o mesmo dia, a fim de evitar fraudes, o interessado tem de entrar no chat on line da MaxMilhas e pagar via depósito bancário.)

A ideia parece luminosa – há empresas que já faziam algo semelhante. Mas, ao contrário da MaxMilhas, elas compram as milhas de pessoas físicas para vendê-las a agências credenciadas. “Nós não fazemos compra e venda de milhas. Apenas intermediamos”, afirma Max.

Também ao contrário dos outros sites, o portal não obriga os clientes a cederem os seus dados de acesso ao programa de milhagem. “O nosso sistema garante a segurança da transação ao permitir que apenas os próprios titulares das milhas façam oferta dentro do site. Ele ainda apresenta um sistema de conferência automática de todos os e-tickets emitidos pelas transações”, explica Hiran Medeiros. •



HISTÓRIA – Max Oliveira, sócio e fundador da MaxMilhas, teve a ideia de criar a empresa a partir de uma experiência pessoal

## Mercado dos EUA é a próxima aposta

Faz um ano que a MaxMilhas estreou. Nesse período, ela conquistou o reconhecimento de vários usuários. “Saí de São Paulo para tentar a vida em Recife como farmacêutica e há tempos vinha tentando ver a minha mãe. Mas as finanças sempre matavam o sonho antes de eu matar as saudades. A MaxMilhas

foi um achado fenomenal!”, diz Sanasama Scarpin.

O servidor público Helder Wilhan Blaskievicz, de Ribeirão Preto, foi outro que descobriu as vantagens da MaxMilhas. “Confesso que tive receio ao vender minhas milhas em um primeiro momento. Mas vendi 40 mil milhas e recebi o dinheiro na minha conta no prazo esti-

pulado pela empresa”, diz Helder.

No mundo corporativo, a MaxMilhas também foi reconhecida. A revista INFO a elegeu como uma das startups do ano de 2013. Ela foi ainda uma das 62 novas empresas selecionadas para integrar o programa Startup Brasil. A iniciativa, do Ministério das Ciências, Tecnologia e Inovação, dá às selecionadas uma verba de R\$ 200 mil para contratação de pessoas, além da oportunidade de participar de um pro-

grama de aceleração. Ou seja, aposta no sucesso delas. “As aceleradoras dão consultoria, ajudam a crescer. Este é um mercado ainda muito novo, mas percebemos que, com este suporte, podemos até nos expandir fora do país. Aliás, estamos conversando com investidores tendo em vista o mercado dos EUA”, diz Max, cuja expectativa é a de chegar ao final de 2014 com uma receita mensal de R\$ 250 mil, 5 vezes maior do que a dos primeiros meses. •



INVESTIMENTO – A start-up foi aberta com um capital inicial de R\$ 28 mil



# O negócio promissor da compra de milhas aéreas

Jovens empreendedores criaram empresa de encontro entre donos de pontos a expirar e quem quer viajar a preço baixo

O mercado de passagens aéreas cresce no Brasil, onde por dia são emitidos mais de 270 mil bilhetes. Porém, com poucas companhias aéreas nacionais, os preços, apesar da redução nos últimos anos, são elevados em determinados trechos e datas.

Neste cenário, o mercado de milhas surge como um grande nicho a ser explorado no país. Um dos exemplos é o **portalMaxMilhas**, criado recentemente por jovens empreendedores mineiros.

A ideia é unir consumidores que acumulam milhas de cartões de crédito e companhias aéreas a pessoas que desejam voar a preços mais acessíveis. "Esse é um mercado em ascensão e promissor. Tem gente que tem milhas e acaba deixando-as expirar devido à falta de conhecimento de seus benefícios, assim como outras pessoas deixam de associar seus cartões a programas de milhagens", explica Max Oliveira, um dos sócios.

Os dados são alarmantes. Um relatório divulgado pelo Banco Central mostra que, só em 2010, os brasileiros deixaram de resgatar 101,3 bilhões dos 591,2 bilhões de pontos

gerados nos programas de relacionamento dos cartões de crédito, 17% do total. Ainda segundo relatórios da Smiles e Multiplus, estima-se um total de 30 bilhões de milhas a expirar nos próximos dois anos (em torno de 20% do total).

O MaxMilhas apostou no bom momento e na demanda latente e está em plena expan-

## PROTEÇÃO

**Segurança é o item que mais preocupa usuários dos sites de compra e venda de milhas. Os clientes são obrigados a ceder os dados de acesso para realizar a venda em um desses portais**

são de suas atividades.

Os jovens empreendedores começaram o negócio com um pequeno investimento de apenas R\$ 10 mil. "A nossa preocupação no começo era dar certo, escalonar o negócio. O primeiro semestre foi para consolidar nosso crescimento, o que tem representado uma média de 56% ao mês", comenta Max.

Atualmente o MaxMilhas movimentava cerca de 800 passagens/mês e a meta é chegar até o fim de 2014 a 3,5 mil passagens/mês.

A fonte de renda do negócio vem da comissão de 15% que é cobrada na transação. A expectativa da equipe é chegar ao final de 2014 com uma receita mensal de R\$ 250 mil. "O nosso maior objetivo é promover o encontro entre quem precisa viajar a baixos preços e quem tem milhas a expirar", comenta.

## Como funciona?

O portal MaxMilhas faz o intermédio para a emissão de passagens aéreas por meio da compra e venda de milhas num mercado aberto. O propósito é permitir que pessoas, que não possuem milhas aéreas, possam utilizar destes benefícios por meio da negociação com os participantes dos programas de fidelidade.

Para auxiliar na compra de passagens pelos seus usuários, o site possui seu próprio sistema de busca de voos, permitindo a comparação dos valores disponibilizados nas companhias aéreas e os valores disponíveis dentro do próprio portal MaxMilhas.



ÚLTIMAS NOVIDADES 25/02/2014 - Promoção na TAM Fidelidade dá até 20% de bônus em M...

RECEBA NOVIDADES:  **ASSINAR**

 **MaxMilhas**  
um novo jeito de voar

**QUEM SOMOS** **COMO VENDER** **COMO COMPRAR** **CARTÃO DE CRÉDITO** **DÚVIDAS**

Mural de Milhas

### Mural de Milhas

Encontre as milhas para sua viagem

No momento temos **11.966.100 milhas** disponíveis

Cia Aérea:  Milhas:  **PESQUISAR** Ordenar:

Ordenar dados por: *Menor valor*

AÉREA	MILHAS	USUÁRIO	QUALIFICAÇÃO	VALOR
Azul	10.000	eduatletic	★★★★★	R\$321,43

Mercado de compra e venda de milhas no país apresenta expansão com a ajuda da internet



VIVER

TUDO

Robb Report

VIVER  
CASA

VIVER FASHION

Conexão  
empresarial  
definindo rumos.

# BLOG DO PCO

Opinião e informação. Sempre.

Faça aqui sua busca...

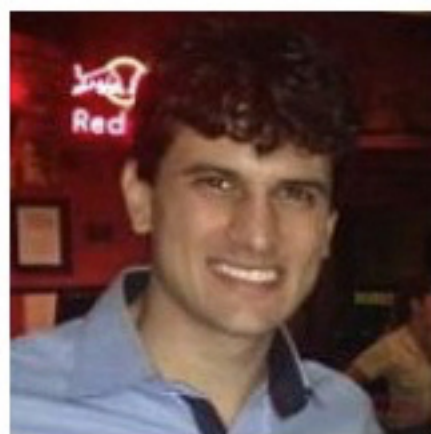
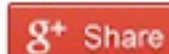


TUDO

MULHER É MORTA EM ATO DE CANIBALISMO NO PAÍS DE GALES

## ACELERANDO PARA CRESCER

Sábado, 08 de Março de 2014



A startup mineira MaxMilhas- que une consumidores que acumulam milhas de cartões de crédito e companhias aéreas a pessoas que desejam voar a preços mais acessíveis- acaba de fechar uma parceria com a aceleradora 21212, considerada a maior da América Latina. Aceleradoras são um tipo moderno de incubadoras de empresas. Diferentemente das incubadoras, que geralmente são financiadas pelo governo, as aceleradoras são empresas com fins lucrativo e financiadas com capital privado. ?A

união das empresas será primordial para o nosso crescimento no Programa Start-Up Brasil. O nosso intuito é acelerar o crescimento da empresa, tornando-a referência no país e internacionalizando a nossa operação?, explica Max Oliveira (foto), um dos fundadores da startup Maxmilhas.

### COMENTÁRIOS



Comentar...

Comentário usando...

QUEM  
PASSA  
AQUI



### CADASTRE-SE

Cadastre-se e receba, diariamente, as notícias do Blog do PCO em seu e-mail. É simples e cômodo.

Nome

Email

Empresa

ENVIAR

ENTRE EM  
CONTATO

### ARQUIVO

Selecione