

# Startup faz parceria para levar consórcio e crédito on-line a favelas

qui, 18/07/13 por Daniela Braun | categoria [Startups](#)

A empresa de contratação de crédito on-line **Avante** levará seus produtos de consórcio a favelas do Rio de Janeiro e de São Paulo no fim do ano. O projeto foi fechado no início de julho, em parceria com a F Holding (Favela Holding), braço de empreendimento da organização do terceiro setor Central Única das Favelas (CUFA), informou Bernardo Bonjean, sócio-fundador da Avante.

“Queremos levar nossa solução a 412 comunidades, que têm um potencial de consumo de R\$ 56 bilhões por ano”, disse Bonjean em entrevista ao blog **Start.Up**. O empresário afirma estar de olho na base da pirâmide de consumo, que representa 30% dos R\$ 80,1 bilhões movimentados por consórcios em 2012, segundo dados divulgados em fevereiro pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

O modelo de negócios deve contemplar líderes de vendas nas comunidades, bem como palestras educativas sobre consórcio. “Temos que fazer isso na linguagem deles senão vamos bater cabeça”, afirma o executivo. Segundo Bonjean, esse público “não gosta de ir ao banco” para contratar crédito ou fazer um consórcio porque o gerente não sabe explicar as regras de forma didática.

A contratação efetiva do consórcio, que é oferecida on-line, ainda está em estudo pela Avante. “Uma opção é levarmos pessoas com tablets aos consumidores nas comunidades”, afirma o empresário.

## Parceria em e-commerce

A busca por novos mercados é uma das estratégias da empresa para reduzir a dependência do Google na geração de propostas. Hoje, o buscador representa 70% dos potenciais clientes encaminhados ao site. Neste segundo semestre, a Avante.com será o canal de ofertas de consórcios em dois grandes portais de e-commerce, cujos nomes ainda não foram revelados.

**Fundada em novembro de 2012**, a startup oferece ao consumidor comparações e contratação on-line de consórcios em diversas modalidades e para vários produtos. “Da bicicleta elétrica até um imóvel”, brinca o empresário. Os parceiros incluem Banco do Brasil, Itaú, Porto Seguro e Magazine Luiza. Nos primeiros seis meses do ano, o site recebeu 150 mil acessos e movimentou R\$ 26,7 milhões em consórcios – com um tíquete médio de R\$ 50 mil. “Este ano nossa meta é de aprendizado”, diz Bonjean. O empresário pretende movimentar R\$ 1 bilhão no acumulado dos primeiros três anos de operação e chegar ao quarto ano gerando R\$ 1 bilhão no período de 12 meses.

Os sócios da Avante.com também devem participar de uma segunda rodada de investimentos da startup, até o fim do ano. “Estamos conversando com um fundo de venture capital”, diz o empresário. A meta, segundo ele, é para captar até R\$ 10 milhões.