

## A nova cara dos consórcios



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Lançado em 2020 fortemente ancorado na experiência digital em tecnologias como a inteligência artificial e tendo como trunfo a menor taxa de administração do mercado nacional, o **consórcio** Mycon atravessou a pandemia com uma saúde invejável: em 2020, foram R\$ 400 milhões vendidos em crédito; em 2021, saltou para R\$ 1,6 bilhão; e fechou 2022 com R\$ 2,3 bilhões. Os fundadores, os irmãos Marcelo e Marcio Kogut, são os primeiros a se surpreender com o crescimento tão rápido de seu negócio, ainda que acumulem 25 anos de experiência no setor, desenvolvendo soluções tecnológicas para grandes players.

'Quando lançamos o Mycon, a expectativa era vender R\$ 1 bilhão no prazo de cinco anos. Vendemos R\$ 4,3 bilhões em apenas três anos no mercado', comemora Marcio. 'Nenhuma outra administradora de **consórcios** jamais alcançou esse patamar em tão pouco tempo. Crescemos em dois anos o que as outras administradoras levaram 20 anos para atingir', diz ele. Os segredos para o sucesso do negócio incluem o alto grau de digitalização do Mycon (praticamente 100% da interação entre cliente e empresa é feita pelo chatbot), uma taxa de administração reduzida (a menor do Brasil,

garantem os fundadores) e um volume alto de contemplações mensais. 'O melhor **consórcio** para o consumidor é aquele que consegue reunir a menor taxa de administração e o maior percentual de contemplações em um único produto', diz Marcio, acrescentando que 'as taxas do Mycon partem de 9,99%, contra a média de 25% dos bancos'. Isso é possível, ele explica, porque a tecnologia do Mycon elimina intermediários no processo e gastos como as

comissões para gerentes e vendedores. Outro diferencial: 'Para aumentar as chances de contemplação nos sorteios mensais, os grupos são formados por no máximo 999 participantes, contra a média de 4 mil dos **consórcios** ligados a instituições bancárias'.

Desde sua criação, o Mycon é a administradora de **consórcios** que mais cresce no país - nos últimos dois anos, aumentou quase 1.000% em volume de vendas, recorde no segmento. 'Segundo os dados do Banco Central, somos também o **consórcio** que mais contempla em grupos com até 12 meses de formação', afirma Marcelo. A estimativa da fintech é chegar aos R\$ 6 bilhões em 2024. Pesa a favor do negócio o fato de o brasileiro ver no **consórcio**, há várias décadas, um meio confiável e mais barato de realizar as suas conquistas (de uma casa própria, de um carro zero?). Em 2022, de acordo com a Associação Brasileira de Administradoras de **Consórcio** (**Abac**), o setor movimentou R\$ 252 bilhões. 'Somos a primeira fintech a atuar no setor de **consórcios** do Brasil. Trouxemos inovação e, acima de tudo, conseguimos reduzir as taxas praticadas em mais de 50%, na média. O Mycon é a inovação que causou a disrupção no segmento de **consórcios**', afirma Marcelo.

### É INVESTIMENTO

'**Consórcio** é também um dos melhores investimentos para quem quiser vender sua carta de crédito depois de ser contemplado', afirma Marcio. Segundo ele, é possível conseguir até 30% de lucro em cima do valor do crédito contemplado. 'É um investimento com alta

lucratividade porque não tem risco. Depois de contemplado, o crédito fica disponível imediatamente para ser repassado a outra pessoa com lucro.' Essas características, em especial junto ao público de perfil mais conservador, colocam a opção à frente da poupança, que rende pouco, e de investimentos com maior risco, como o mercado de ações. 'Hoje 35%

dos nossos clientes encaram o Mycon como forma de investir e lucrar com segurança.'

Explicando melhor: o investidor paga as mensalidades e, quando é contemplado, vende seu **consórcio** para outra pessoa, que deseja obter um crédito imediato, mas não quer esperar pela contemplação; nessa negociação, o vendedor normalmente recebe um percentual adicional, que pode chegar a 30% sobre o valor do crédito que será repassado. Essa transação é legal e feita entre as partes, sem interferência da administradora. As regras para a transferência de cotas estão estabelecidas no contrato, e a pessoa que está adquirindo o **consórcio** deverá passar por uma aprovação de cadastro. 'Existe um mercado comprador muito grande, por isso criamos o MyCotas, o primeiro marketplace para venda de **consórcios** contemplados do mercado, e assim dar liquidez de forma rápida e segura para o nossos clientes', ressalta Marcelo. Outros investidores têm utilizado o modelo para conquistar uma renda extra vitalícia por meio da compra e locação de imóveis. O investidor usa o próprio valor do aluguel para pagar as parcelas do **consórcio**

e, assim, é capaz de criar uma carteira de imóveis para locação, que posteriormente serão quitados, aumentando seu patrimônio. No **consórcio** de imóveis, não são cobrados juros nem entrada, apenas a taxa de administração ('que no Mycon é a partir de 0,5% ao ano, a mais baixa do mercado, em planos de até 20 anos'). Com o crédito liberado na contemplação (por sorteio ou lance), o consorciado tem o poder de compra à vista, e assim consegue negociar descontos na aquisição de um imóvel.

Desde o segundo semestre de 2022, o Mycon passou a oferecer créditos que vão de R\$ 30 mil a R\$ 5 milhões específicos para o agronegócio, para que os produtores rurais possam adquirir, por meio de **consórcio**, imóveis em áreas rurais e urbanas, máquinas e equipamentos agrícolas, caminhões, veículos utilitários e energia solar, entre outros bens. Uma vantagem adicional oferecida ao público agro é a opção de pagamento da metade do valor da parcela normal até que o participante seja sorteado e receba o crédito. 'Queremos democratizar o acesso a um crédito mais barato para os pequenos produtores, que normalmente não são atendidos pelos agentes financeiros e não conseguem linhas de crédito oficiais', diz Marcelo.

#### CENÁRIO NACIONAL

Os juros altos, que devem perdurar no país ao longo de 2023, tornam o acesso a crédito por meio do **consórcio** ainda mais atraente, pois os financiamentos tradicionais de bens como imóveis, veículos e máquinas ficam ainda mais caros e mais restritos, em função do aumento de exigências dos bancos junto ao cliente. 'O **consórcio** não tem juros e não exige nada de entrada. Faça as contas e veja a brutal diferença entre os dois modelos no custo final que você irá pagar', diz Marcelo. Mas ele alerta: mesmo entre as administradoras de **consórcio**, existem grandes variações nas taxas praticadas, portanto é preciso pesquisar para ter certeza de estar fazendo o melhor negócio.

\*Infomercial é de responsabilidade exclusiva dos autores e não reflete, necessariamente, a opinião da FORBES Brasil e de seus editores.

**Assuntos e Palavras-Chave:** ABAC - ABAC, Consórcio, Consórcios