

EM PAUTA

# Maestria projeta movimentar R\$ 3 bilhões com avanço nacional e estrutura digital

**Hub gaúcho de soluções para consórcios aposta em expansão nacional, tecnologia e nova operação imobiliária para acelerar crescimento**

**Agnês Noll**

agnes@jcrs.com.br

A Maestria, hub de soluções B2B voltados ao mercado de consórcios, acaba de firmar uma parceria estratégica com a Disal e projeta movimentar R\$ 1 bilhão em vendas com a nova operação nos próximos 12 meses. O acordo marca a entrada estruturada da divisão de consórcios imobiliários da administradora paulista no Rio Grande do Sul, por meio da rede comercial da empresa gaúcha. Em paralelo, a Maestria estima encerrar 2026 com R\$ 3 bilhões em vendas totais movimentadas, impulsionada pela expansão nacional, pelo crescimento do mercado de consórcios e pelo avanço de sua estrutura digital.

A história da empresa começou em 2014, a partir da união entre necessidade e oportunidade. Com mais de duas décadas de experiência no segmento, o CEO Cleber Gomes identificou uma lacuna entre administradoras de consórcio e os representantes comerciais responsáveis pelas vendas. Segundo ele, faltava uma operação que entendesse a linguagem comercial do setor e oferecesse suporte estratégico aos parceiros.

Foi dessa percepção que nasceu a Maestria, inicialmente focada em conectar administradoras a representantes de venda de consórcio. Ao longo dos anos, o negócio evoluiu para um ecossistema mais amplo, oferecendo suporte comercial, treinamento, marketing, recrutamento, jurídico, contabilidade e soluções tecnológicas para escritórios parceiros. “Percebemos que o representante precisava mais do que um produto para vender. Ele precisava de estrutura, método e acompanhamento para crescer”, afirma Gomes.

Hoje, a Maestria atua como

um hub de soluções para escritórios de consórcio em diferentes estados do País. A companhia conta com mais de 180 parceiros comerciais e expandiu sua presença para mercados como Minas Gerais e São Paulo, mantendo forte atuação na Região Sul.

Foi justamente essa capilaridade que aproximou a empresa da Disal, uma das maiores administradoras independentes de consórcio do Brasil. Com quase 40 anos de mercado e forte presença no segmento automotivo, a empresa buscava ampliar sua atuação em consórcios imobiliários e enxergou no Rio Grande do Sul uma oportunidade estratégica.

Segundo Gomes, a parceria une dois ativos complementares: a força da marca e da contemplação da Disal com a inteligência comercial construída pela Maestria ao longo dos anos, “A Disal tem um produto muito sólido e nós temos a rede pronta para distribuição. Hoje, conseguimos entregar treinamento, suporte e acesso comercial de

forma muito mais próxima do parceiro”, explica.

A expectativa é que o novo acordo amplie o alcance da Maestria em um momento de aquecimento do setor. Com a Selic em 14,5% ao ano, o consórcio vem ganhando espaço como alternativa ao financiamento tradicional, especialmente no mercado imobiliário.

Além da expansão comercial, a empresa aposta em tecnologia como eixo estratégico de crescimento. A Maestria já utiliza automação e Inteligência Artificial em processos de vendas, atendimento e relacionamento com parceiros. Agora, prepara novos investimentos em sua operação digital.

A companhia prevê investir mais de R\$ 10 milhões em um novo braço de negócios chamado Maestria Digital, projeto que pretende transformar parceiros em sócios de operação. A meta é alcançar 100 escritórios próprios ou societários até 2030 e consolidar a empresa como um dos maiores ecossistemas de consórcios do País.



ARQUIVO PESSOAL/DIVULGAÇÃO/JC

“A Disal tem um produto muito sólido e nós temos a rede pronta para distribuição. Hoje, conseguimos entregar treinamento, suporte e acesso comercial de forma muito mais próxima do parceiro”

**Cleber Gomes,**  
fundador e CEO

**RAIO X**

- **Empresa:** Maestria
- **Ano de fundação:** 2014
- **Cidade de origem:** Porto Alegre (RS)
- **Área de atuação:** Hub de soluções B2B para o mercado de consórcios, atuando na conexão entre administradoras e escritórios parceiros.
- **Projeção de faturamento para 2026:** A Maestria projeta movimentar R\$ 3 bilhões em vendas de consórcios em 2026.
- **Onde a empresa quer estar em cinco anos:** A meta da Maestria é consolidar-se como um dos maiores ecossistemas de consórcios do país, com mais de 100 escritórios próprios ou societários até 2030, ampliando sua presença nacional e fortalecendo sua operação digital e tecnológica.
- **Diferenciais competitivos:** Entre os diferenciais da Maestria estão a atuação como hub completo de soluções para parceiros comerciais, o treinamento prático baseado em experiência de mercado, a inteligência comercial construída em diferentes estados do país e o investimento em tecnologia, automação e inteligência artificial para otimizar vendas, atendimento e gestão dos escritórios parceiros.



JANAINA MENEZES/DIVULGAÇÃO/JC

Hub acaba de firmar negócio estratégico com a Disal e prevê R\$ 1 bilhão em vendas somente com a nova operação para os próximos 12 meses