

**A Ademicon projetou vendas de R\$ 35 bi. Mas foi “contemplada” e mudou para R\$ 40 bi**

[Link original](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

No ranking de créditos ativos do Banco Central, a Ademicon aparece na quinta posição, atrás de quatro instituições financeiras. Maior administradora independente de **consórcios** do País em termos de volume financeiro, a empresa está em busca de subir uma posição nessa tabela ainda este ano.

“Todo mundo olha a quantidade de cotas [de **consórcio**], mas ela não quer dizer nada. Se você vende cota de motocicleta, você tem muitas, mas com tíquete muito baixo. Mas é a carteira ativa de crédito que faz a diferença mesmo”, diz Guilherme Carrasco, vice-presidente executivo da Ademicon.

Na empresa, 80% das vendas são para o segmento imobiliário. No ano passado, no balanço recém-publicado e revelado em primeira mão no programa Números Falam, do NeoFeed, a Ademicon alcançou R\$ 27,3 bilhões em volume total de vendas. E o número de grupos administrados cresceu 23,3%, de 163 para 201.

“O **consórcio** está no campo de visão de todo mundo.

E é um produto de planejamento e disciplina financeira”, diz Carrasco. “Com um patamar de juro elevado, o custo de captação de recursos e financiamentos tem inviabilizado a concessão de crédito no Brasil.”

Inicialmente, a Ademicon projetava crescer cerca de 30%, para um volume total de vendas de R\$ 35 bilhões. Mas a expansão de 80% nos primeiros meses de 2025 indicam que a empresa será “contemplada” com números melhores. E o guidance passou a ser de R\$ 40 bilhões.

“Estamos crescendo 80% em relação ao ano passado, algo surpreendente. Então, R\$ 40 bilhões é o nosso grande desafio”, diz o executivo.

Nos últimos cinco anos, a empresa vem passando por um processo intenso de nacionalização. Em 2020, 85% das vendas da Ademicon concentravam-se no Sul do Brasil. Hoje, essa participação caiu para menos de 50%, com forte crescimento no Nordeste, Norte, Centro-Oeste e Minas Gerais, segundo Carrasco.

A empresa possui atualmente 236 lojas e 7.500 consultores exclusivos espalhados pelo País, com meta de chegar a 450 lojas até 2030. Além do território nacional, a Ademicon também iniciou operações internacionais, com uma loja em Miami voltada para brasileiros no exterior.

Inadimplência controlada e recurso não procurado

A taxa de inadimplência da Ademicon, de acordo com dados do BC, ficou em 14,36% em 2024, uma melhoria em relação aos 14,88% do ano anterior. Porém, Carrasco faz uma distinção importante sobre esse indicador.

‘A cota não contemplada não é inadimplência real, pois não demos crédito ainda. O indicador que

acompanhamos de cotas contempladas inadimplentes é de apenas 1,4%', diz ele.

No balanço da companhia do ano passado, havia R\$ 16,6 milhões em valores recebidos após o encerramento dos grupos e não distribuídos aos consorciados. É o chamado recurso não procurado

A administradora busca o dono daquela dinheiro após o encerramento do **consórcio**, mas não consegue encontrá-lo e precisa carregar em balanço esse valor.

“Esse recurso não é uma vantagem para a companhia. Ele está em uma conta transitória e, por regulação, precisamos reportar, mas a gente tenta devolver esse recurso para o cliente”, diz Carrasco.

A companhia, também por regulação, pode se apropriar de um percentual pequeno ao longo do tempo desse recurso não procurado, mas se um cliente solicitar o pagamento, o dinheiro tem de ser devolvido.

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