

Do BBB a jogos de tênis: o plano da Ademicon para se destacar no mercado de consórcios



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Na noite de 16 de março deste ano, a tradicional prova do líder do Big Brother Brasil, um dos programas de maior audiência do País, foi vencida pela atriz Bruna Griphao. Além do prêmio de R\$ 100 mil, a sister ganhou uma consultoria para organizar as finanças pessoais. O investimento milionário naquela noite foi feito pela administradora de **consórcios** Ademicon, como parte de um plano estratégico da empresa para alcançar o IPO até 2026.

A companhia fundada em 1991, em Curitiba, tem esse objetivo desde 2020, quando a então Ademilar, administradora de **consórcio** de imóveis, se uniu à Conseg, administradora especializada no **consórcio** de veículos leves e pesados. A partir dali, o foco da empresa passou a ser prioritariamente o de popularizar o modelo de **consórcios** em um Brasil tão acostumado ao financiamento.

Para isso, a Ademicon tem salientado para o público brasileiro os pontos positivos dos **consórcios**, ao mesmo tempo que aproveita para tentar fortalecer a

própria marca. 'De cada 10 sonhos, 9 podem ser comprados via **consórcio**. Temos clientes que buscam **consórcio** para cirurgias plásticas, reformas de casa e até fertilização in vitro', afirma o vice-presidente executivo da Ademicon, Guilherme Carrasco,

Além do BBB, entre as estratégias já adotadas pela companhia para expansão da marca estão o patrocínio de transmissões de campeonatos de tênis na ESPN, inserções nos programas Encontro e Ana Maria Braga, parcerias com times de futebol e a contratação do apresentador Tadeu Schmidt como garoto-propaganda. A intenção da empresa é se consolidar como a maior administradora independente do País.

Para Carrasco, o IPO da companhia significaria oferecer liquidez aos investidores acionários da companhia, além de ajudar a popularizar o modelo de negócios. 'Vai depender da viabilidade e do comportamento do mercado.'

Até lá, a empresa já antecipa uma potencial perda de competitividade no setor. 'O mercado de **consórcios** está crescendo, mas o número de empresas tende a diminuir. As administradoras de **consórcios** grandes estão cada vez maiores e as pequenas, cada vez menores. Estamos acompanhando esse fluxo. Não necessariamente para fusões e aquisições, mas de olho em parcerias também', antecipa.

O **consórcio** é um modelo de financiamento em que uma instituição financeira ou administradora reúne um grupo de pessoas que têm em comum o sonho de adquirir um produto - na maioria das vezes uma casa ou um veículo. Mensalmente essas pessoas pagam um valor fixo de parcela e mês a mês o dinheiro de todos é utilizado para que pelo menos uma delas consiga realizar seu objetivo.

A contemplação é feita via sorteio intermediado pela Caixa Econômica Federal e, no caso de um imóvel, o

sorteado recebe uma carta de crédito para comprar o seu próprio imóvel. De acordo com dados da **Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (Abac)**, o sistema de **consórcios** administrou R\$ 459 bilhões em ativos no ano de 2022.

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

Leia mais:

Brain compra 30% da Global Talent, empresa de carreiras no setor imobiliário

'O futuro das proptechs no Brasil passa pelo aumento de eficiência', indica Brian Requarth

Fundo de veterano do setor imobiliário dos EUA compra startup brasileira

Atualmente, a Ademicon tem R\$ 35,5 bilhões em cartas de créditos ativos e só em maio deste ano comercializou mais de R\$ 1,5 bilhão, o que representa um crescimento de 44% em relação ao mesmo período do ano passado. Para alcançar números tão expressivos, a empresa aposta na capilarização. Atualmente são mais de 172 lojas físicas e 2.800 consultores com atuação em 20 estados brasileiros e no Distrito Federal.

Ainda que o plano de crescimento da Ademicon passe pela ramificação de produtos, o segmento de imóveis continua sendo o mais representativo com folga. Mais de 70% dos valores gerenciados vêm de clientes interessados em comprar uma casa. E o cenário econômico nacional tem contribuído. Com a Selic, taxa básica de juros, nos atuais 13,75%, o impacto é evidenciado no custo dos financiamentos e assusta potenciais compradores de imóveis.

Além disso, para Carrasco, a dificuldade de acesso ao crédito no Brasil é o principal estimulante do mercado de **consórcios**. 'Quando o banco tradicional recusa alguém, a pessoa recorre a outros métodos para conseguir aquilo que está buscando', diz, ao observar o comportamento de consumo local. 'O brasileiro não tem a cultura de guardar dinheiro, mas adora pagar um boleto.'