

São Paulo anuncia novo patrocinador que pode turbinar as receitas do clube



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Antonio Souza

A Ademicon, administradora independente de **consórcio** do Brasil, é a mais nova patrocinadora do São Paulo Futebol Clube. A marca será aplicada nos uniformes e contará com ativações personalizadas junto ao time até dezembro de 2024. A negociação também inclui a criação do **consórcio** exclusivo do clube.

"É uma grande satisfação poder contar com um patrocinador forte e reconhecido nacionalmente como a Ademicon. Além disso, será uma parceria que, além de juntar duas grandes marcas, também cria a possibilidade de escolha de um produto personalizado e feito especialmente para os são-paulinos de todo o país", afirma Eduardo Toni, Diretor Executivo de Marketing do São Paulo Futebol Clube.

A partir do primeiro jogo da final da Copa do Brasil, a marca da Ademicon estará presente nas camisas dos jogadores. Outras contrapartidas acordadas com a parceria são: logo nas camisas de treino, camarote

corporativo no Morumbi, LED e placas de campo, aplicação da marca no backdrop de entrevistas, inserção de vídeos no placar eletrônico, entre outras.

O acordo também prevê o licenciamento da marca São Paulo Futebol Clube para o lançamento do **consórcio** do clube, que será administrado pela Ademicon. Torcedores e simpatizantes do time poderão comprar cotas de **consórcio** de veículos a partir de uma experiência digital e personalizada.

Expectativas

'Já apoiamos iniciativas relacionadas ao esporte e agora entramos no território do futebol. Estamos muito entusiasmados com essa parceria, pois tanto a Ademicon quanto o São Paulo Futebol Clube são marcas fortes e campeãs em seus segmentos, representando força e estabilidade. Serão inúmeras as possibilidades de ativações conjuntas, o que fará com que a Ademicon esteja cada vez mais próxima do torcedor são-paulino. Nos últimos anos, efetivamos diferentes parcerias com o objetivo de tornar a nossa marca cada vez mais conhecida pelos brasileiros, mostrando a nossa solidez e robustez, e este é mais um passo importante para isso', explica, CEO da Ademicon.

Consórcio aquecido e recorde de vendas

Segundo dados da **Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (ABAC)**, em julho deste ano, o segmento registrou crescimento em diversos indicadores. Hoje, já são 9,81 milhões de consorciados ativos no país, uma alta de 10,5% em relação ao mesmo mês de 2022. Já no que se refere aos créditos comercializados, de janeiro a julho, o crescimento foi de 25,2% em comparação ao mesmo período do ano anterior, com mais de R\$ 178 bilhões em vendas.

Seguindo a evolução positiva do setor, a Ademicon comercializou mais de R\$ 2 bilhões em créditos em agosto, recorde mensal de vendas pelo quarto mês consecutivo. No acumulado do ano (janeiro a agosto), a companhia comercializou mais de R\$ 11,7 bilhões em créditos - a meta é chegar em R\$ 15 bilhões até o final deste ano.

Parceria com outros clubes

Nessa jornada de aproximação junto ao esporte, a Ademicon conta com o planejamento da Let'sGoal, empresa que conecta marcas, atletas, clubes e competições. A operação é comandada pelo executivo Armênio Neto, que atua neste mercado há mais de 15 anos.

'Nós conectamos grandes empresas aos maiores ícones do esporte. Identificamos as oportunidades mais adequadas à estratégia das marcas, negociamos o melhor acordo e fazemos a gestão desse relacionamento, que sempre é de longo prazo e repleto de detalhes', destaca Neto, que intermediou as assinaturas de contrato com São Paulo e Santos.

Também presente no Coritiba, a Ademicon tem efetivado diferentes parcerias, com o objetivo de tornar a marca cada vez mais conhecida pelo público. A partir deste ano, colocou mais foco no mundo do futebol, tendo a Let'sGoal como advisor responsável por identificar e negociar essas oportunidades.

"A assinatura do contrato é o final de uma negociação, mas o começo de um relacionamento invariavelmente longo. Portanto, identificar a oportunidade mais adequada e fechar o melhor negócio é apenas uma parte do que fazemos. Gerenciar essa relação de longo prazo é o outro lado de um trabalho de fôlego, que fica mais tranquilo quando você já vivenciou tudo aquilo diversas vezes', complementa.

Com Armênio Neto, a Let'sGoal possui outros cases globais de geração de negócios com Pelé e Neymar Jr, como já citado acima. Além disso, negociou diversos

acordos com os maiores clubes do Brasil e com empresas como Kavak, Garena/Free Fire e TCL com a Confederação Brasileira de Futebol (CBF), todos eles presentes na última Copa do Mundo de 2022.

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