

FINANÇAS - ADEMICON AUMENTA O LANCE NO MERCADO DE CONSÓRCIO



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Beto Silva

Maior administradora independente de **consórcios** do Brasil prevê registrar este ano R\$ 15 bilhões em vendas e chegar a 460 lojas até 2028

Muitas coisas aconteceram na vida profissional de Tatiana Schuchovsky Reichmann na hora certa. A Ademilar, primeira administradora de **consórcios** do Brasil, nasceu em 1991 e depois de cinco anos passava por uma reformulação. A operação era pequena: quatro funcionários, três grupos de **consórcios** e cinco pessoas contempladas por mês. Afamília Schuchovsky detinha apenas 7% da empresa. Cursando administração em uma faculdade do Paraná, Tatiana foi escalada para se debruçar sobre o negócio e avaliar se valia a pena comprar a companhia. Uma de suas funções era ligar para os clientes contemplados e parabenizá-los. A resposta era sempre a mesma: o dinheiro chegou na hora certa. “Todos comemoravam quando eu os avisava. Claro, é sempre uma hora certa para evoluir, crescer e ter mais qualidade”, disse Tatiana à DINHEIRO. Mas era a hora certa para evoluir a Ademilar e sua carreira. Estava quase graduada e queria aplicar seus conhecimentos. O Brasil tinha acabado de implementar o Plano Real e estava saindo de uma crise profunda. O veredicto estava dado: “Falei para meus pais comprarem a companhia”.

Corta para 2023. A empresa de 32 anos, 27 deles sob controle dos Schuchovsky, vai fechar o ano com 172 lojas e plano de expansão para 460 até 2028. Em agosto deste ano, comercializou R\$ 2 bilhões em créditos, recorde de vendas mensal pelo quinto mês consecutivo. De janeiro a agosto de 2023, são R\$ 11,7 bilhões em créditos, perto dos R\$ 12 bilhões em vendas de todo o ano passado e 46% superior em relação ao mesmo período de 2021. A meta de vendas da companhia para 2023 é de R\$ 15 bilhões. “Temos essa velocidade de crescimento pela necessidade de crédito no País. Nós temos um olhar para democratizar o crédito no Brasil”, afirmou Tatiana, hoje CEO da

Ademicon, ex-Ademilar, história que será contada a seguir.

Após assinalar para a família comprar a empresa em 1996, Tatiana continuou com a grata sina de fazer as coisas na hora certa. Em 2008 foi atualizada a regulamentação do setor de **consórcios** e os bancos entraram com força nesse ramo. A Ademilar, que já estava bem estruturada, preparou-se para se diferenciar no mercado e lançar a franquia da marca. O novo modelo seria apresentado na feira da Associação Brasileira de Franchising (ABF) de 2016. Mas havia um problema: a legislação não permitia franquear por se tratar de instituição financeira. O que parecia um momento ruim, na verdade, mostrou-se um movimento feito na hora certa novamente. Naquele mesmo instante o Paraná Banco tinha passado por obstáculo semelhante e desatou o nó ao alterar para licenciamento de marca. “Contratamos o mesmo time de advogados que havia feito pelo banco e em três meses estava tudo pronto para nós”, disse Tatiana. “Demos um grande passo. Passamos de uma empresa regional a uma empresa nacional.”

M&A E FUNDOS Outro avanço importante foi em 2020, quando a Ademilar anunciou fusão com a Conseg, tornou-se Ademicon e ampliou o portfólio que era praticamente exclusivo de imóveis para também vender veículos pesados e leves, com representação das marcas Iveco, Librelato, Mitsubishi e NewHolland. E veja só: na hora certa mais uma vez. Naquele ano, a pandemia de Covid-19 assustava o mundo, colocou milhões de pessoas dentro de suas casas em quarentena e a companhia passou a vender mais **consórcios**. Os resultados chamaram a atenção de grupos de investidores. A empresa tem investimentos dos fundos Treecorp e 23S Capital, que possui em seu escopo Votorantim e Temasek, de Cingapura. “Trouxeram melhor governança, além de uma segurança a mais com auditorias e fiscalizações. E começamos a montar um departamento de relação com investidor”, disse Tatiana.

A empresa se prepara para um IPO? “Sim, estamos

planejando”, afirmou a executiva. Mas - adivinhe? - na hora certa. Assim como o patrocínio ao São Paulo Futebol Clube, anunciado no dia 15 de setembro, que tem gerado uma grande exposição de marca, porque dois dias depois a equipe venceu o Flamengo por 1 a 0 no Maracanã no primeiro jogo da final da Copa do Brasil e tem vantagem na decisão no Morumbi, domingo (24). O acordo, válido até dezembro de 2024, inclui a criação do **consórcio** exclusivo do clube. Em modelo parecido a Ademicon administra o **Consórcio** Coxa (parceria com o Coritiba Foot Ball Club) e o **Consórcio** do Peixe (com o Santos Futebol Clube). O portfólio ainda tem o Compre Náutica, fruto da união com a consultoria de compras de produtos náuticos, e o PopCon **Consórcio**, da parceria com o Grupo Massa, do apresentador Ratinho, do SBT. Assim, a companhia e Tatiana Schuchovsky seguem com as ações realizadas boa parte das vezes na hora certa.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - Consórcio, Consórcios