

EM PAUTA

Ademicon amplia operação no RS e mira liderança nacional em meio à alta dos juros

Administradora, que completa 35 anos em 2026, comercializou R\$ 36 bilhões em créditos no primeiro semestre do ano

Agnês Noll

agnes@jcrs.com.br

Em um cenário de juros elevados e maior dificuldade de acesso ao financiamento, o mercado de consórcios ganhou espaço entre consumidores, e é nesse ambiente que a Ademicon vem acelerando a expansão dos negócios. Maior administradora independente de consórcios do Brasil em créditos ativos, a companhia comercializou R\$ 36 bilhões em créditos no primeiro semestre de 2026, volume 73% superior ao registrado nos seis primeiros meses do ano passado.

No Rio Grande do Sul, o avanço também foi expressivo. Entre janeiro e julho, a empresa comercializou mais de R\$ 1,4 bilhão em créditos no Estado, crescimento de 71% na comparação anual. Para Lizandra Casagrande, diretora regional licenciada da Ademicon, o desempenho está diretamente relacionado ao ambiente econômico. “O que cresce o aumento do segmento do consórcio, de fato, é a economia. A dificuldade do acesso ao crédito e o custo do dinheiro hoje que se encontra na nossa economia brasileira impulsiona a procura pela modalidade”, afirma.

A trajetória da companhia começou há 35 anos, em Curitiba. Na origem, a empresa se chamava Ademilar e tinha atuação concentrada no segmento imobiliário. Segundo Lizandra, o presidente Raul Schuchovsky foi responsável por levar ao Banco Central a solicitação para que a companhia se tornasse uma administradora de consórcios de atuação nacional.

Um dos principais momentos de transformação ocorreu com a fusão entre a Ademilar e a Conseg, administradora especializada em veículos pesa-

dos e automóveis que ampliou o portfólio da empresa. Hoje, a companhia atua com consórcios imobiliários, veículos, serviços e outros bens, além de crédito por meio de modalidades como home equity, car equity e cota equity, e seguros. Atualmente, a empresa se posiciona como líder no segmento imobiliário e busca ampliar sua participação em outras categorias. “Na Ademicon nós somos líderes do segmento. Eu costumo dizer que lideramos o segmento imobiliário”, afirma Lizandra.

O crescimento ocorre justamente em um momento em que o custo do crédito tradicional pesa sobre famílias e empresas. Diferentemente do financiamento, o consórcio não cobra juros, embora tenha taxa de administração e demais custos previstos em contrato. Para a executiva, essa característica permite adequar o planejamento ao fluxo financeiro de consumidores e empresas. “O consórcio, por não ter juros, não estar atrelado a um custo financeiro caro, disponibiliza para as pessoas uma menor parcela que acaba encaixando de uma forma

mais acessível no fluxo financeiro mensal de famílias ou de empresas”, explica.

No Estado, a estratégia de crescimento combina presença física e tecnologia. As inaugurações de unidades em Rio Grande e Garibaldi ampliam a rede gaúcha para 18 lojas. Há ainda previsão de novas operações em novembro e de expansão para outros municípios em 2027. Nacionalmente, a companhia conta com cerca de 321 unidades e também mantém operações nos Estados Unidos.

A aposta em lojas físicas é considerada estratégica pela empresa para um produto de longo prazo. “Quando a gente investe em posicionamento regional e em lojas físicas, isso traz mais credibilidade para a nossa atuação e mais segurança para o público gaúcho”, diz Lizandra.

Ao mesmo tempo, a Ademicon investe em tecnologia para complementar o atendimento presencial. A companhia mantém estruturas próprias de desenvolvimento de sistemas, aplicativo e ferramentas digitais para acompanhamento de con-

tratos, boletos e movimentações. A estratégia, segundo Lizandra, é unir conveniência digital à relação próxima com o cliente. Com o avanço das vendas, a companhia estabeleceu uma meta: chegar a R\$ 70 bilhões em créditos comercializados em 2026. Mais do que ampliar o volume, a estratégia mira uma posição ainda maior no mercado nacional. “O nosso grande objetivo é estar no topo, liderando de fato toda essa cadeia de consórcios”, reforça.

A meta é alcançar a liderança do ranking nacional nos próximos dois anos. O movimento combina expansão territorial, formação de equipes e investimentos em tecnologia, em uma estratégia que procura transformar o cenário de juros elevados em oportunidade de crescimento. A companhia também aposta na experiência de seus profissionais como diferencial competitivo. Lizandra, que está há 15 anos na empresa, destaca a formação de carreiras internas como parte da estratégia de relacionamento. “Quando nós temos um profissional de carreira, nós temos um cliente bem assessorado”, resume.



“Nosso grande objetivo é estar no topo, liderando toda essa cadeia de consórcios nacionalmente. Para isso, estamos ampliando equipes, estrutura comercial e administrativa, e investindo cada vez mais na empresa.”

Lizandra Casagrande
Diretora regional licenciada

RAIO X

- **EMPRESA:** Ademicon
- **ANO DE FUNDAÇÃO:** 1991 — completa 35 anos em 2026.
- **CIDADE DE ORIGEM:** Curitiba (PR).
- **ÁREA DE ATUAÇÃO:** Consórcios e soluções de crédito para imóveis, veículos, serviços e outros bens, além de modalidades como home equity, car equity, cota equity e seguros.
- **PROJEÇÃO DE FATURAMENTO PARA 2026:** Não informado. A meta é comercializar R\$ 70 bilhões em créditos.
- **ONDE A EMPRESA QUER ESTAR EM CINCO ANOS:** Consolidar a liderança nacional no mercado de consórcios.
- **PRINCIPAIS PRODUTOS OU SERVIÇOS:** Consórcios imobiliários e de veículos, além de serviços e outros bens. O segmento imobiliário é o principal negócio.
- **DIFERENCIAIS COMPETITIVOS:** Foco no cliente, atendimento consultivo, presença física, formação profissional, tecnologia e atuação nacional. É líder independente em créditos ativos.
- **PRINCIPAIS DESAFIOS ATUAIS DO SETOR:** Juros elevados, dificuldade de acesso ao crédito e custo do dinheiro, que ampliam a busca por alternativas ao financiamento.



Empresa somou R\$ 36 bilhões em créditos no início de 2026, um salto de 73% comparado ao ano passado