



Guia Prático para Empresários



**EXPANDIR E ALAVANCAR
FINANCEIRAMENTE SUA
EMPRESA**

Por Aline Casagrande

Seja muito bem-vindo

É um prazer estar aqui com você hoje. Estou animada para discutir algumas ideias que podem impulsionar ainda mais o seu negócio e explorar novas oportunidades juntos.

Neste material vou trazer insights e estratégias que podem agregar valor à sua empresa e ajudar a alcançar seus objetivos pessoais.

Vamos explorar uma ferramenta poderosa que pode impulsionar suas finanças e abrir novas portas para o crescimento: o consórcio.

Se você está em busca de uma alternativa viável para adquirir bens ou serviços sem comprometer seu fluxo de caixa, você está no lugar certo.





Quem é *Aline Casagrande?*



Sou filha, esposa, mãe dos gêmeos Miguel e Olavo de 4 anos.

Empresária, sempre trabalhei com atendimento, tenho experiência no mercado financeiro, já trabalhei em instituição financeira.

Tive oportunidade de trabalhar com outras administradoras e hoje, eu trabalho na **Maior Administradora de Crédito do Brasil (Ademicon)**.



Sou muito mais do que uma parceira de negócios dos meus clientes mundo dos consórcios.

Eu levo ***soluções e ideias de investimentos*** como uma forma de diversificação na carteira de forma segura.

OBJETIVO

Neste Guia, você como empresário, vai ter acesso aos benefícios que podem ajudar a alavancar financeiramente e fazer você entender melhor como o consórcio pode ser uma ferramenta valiosa em sua estratégia de investimento.

Por Aline Casagrande

INTRODUÇÃO

INTRODUÇÃO

INTRODUÇÃO

A sua empresa tem uma data de validade?
Ou seja, você pretende fechar a sua empresa
em algum momento?

Então você precisa de crédito hoje, daqui 1 ano, 2 anos, 5 anos, 10 anos. Então o planejamento de fluxo de caixa sempre vai ser bem-vindo e sem contar que se a ideia for expandir ou construir a sede própria, você vai precisar buscar crédito barato no mercado.

E o quanto esse dinheiro barato faz você ganhar mais?

Baseado na minha carteira de investimentos, o empresário que é meu cliente, faz R\$100.000,00 dobrar ou triplicar em pouco tempo.

Então se eu te entregar um crédito barato no teu caixa,

quanto você consegue produzir com esse recurso?

Agora, se você for buscar lá no banco, você vai pagar 2 ou 3 vezes por esse valor.

Eu atendo clientes que têm Industria, se ele vier a comprar matéria prima do fornecedor de forma à vista, normalmente ele tem desconto, tendo uma vantagem competitiva, sem se descapitalizar.

Já pensou em ter uma disponibilidade no caixa onde você possibilite que o seu cliente pague com mais facilidade?

O segredo do empresário está na compra de matéria prima, não na venda.

Dessa forma, se você compra com desconto, você consegue repassar esse produto em um valor menor, e assim ganha na quantidade, tendo vantagem competitiva perante o seu concorrente. Faz sentido?

Sem contar que em tempos de alta da taxa Selic, muitos empresários enfrentam desafios para obter crédito.

O consórcio se destaca como uma alternativa segura e flexível, permitindo que você se planeje para expandir sua empresa sem os altos juros que costumam acompanhar os financiamentos tradicionais.

Com parcelas que cabem no seu orçamento, você pode fazer uma alavancagem financeira para investir em novos equipamentos, ampliar sua equipe ou até mesmo abrir uma nova unidade.



O tempo passa rápido, e as oportunidades no mercado não esperam.

Ao optar pelo consórcio, você garante um crédito acessível que pode ser utilizado quando a oportunidade surgir.

Isso significa que, ao invés de esperar por meses ou até anos para juntar o capital necessário, você pode se preparar para agir rapidamente e aproveitar as melhores chances de crescimento.

Além disso, o consórcio promove um planejamento financeiro mais eficiente, já que as parcelas são fixas e você pode se organizar melhor em relação aos seus gastos.

Isso traz uma tranquilidade a mais para o empresário, que pode focar no que realmente importa:
o crescimento do seu negócio.

Portanto, se você é um empresário que sonha em expandir sua empresa, considere o consórcio como uma opção viável e estratégica.



É uma forma de garantir que você esteja sempre preparado para o futuro, com crédito barato e acessível ao seu alcance.

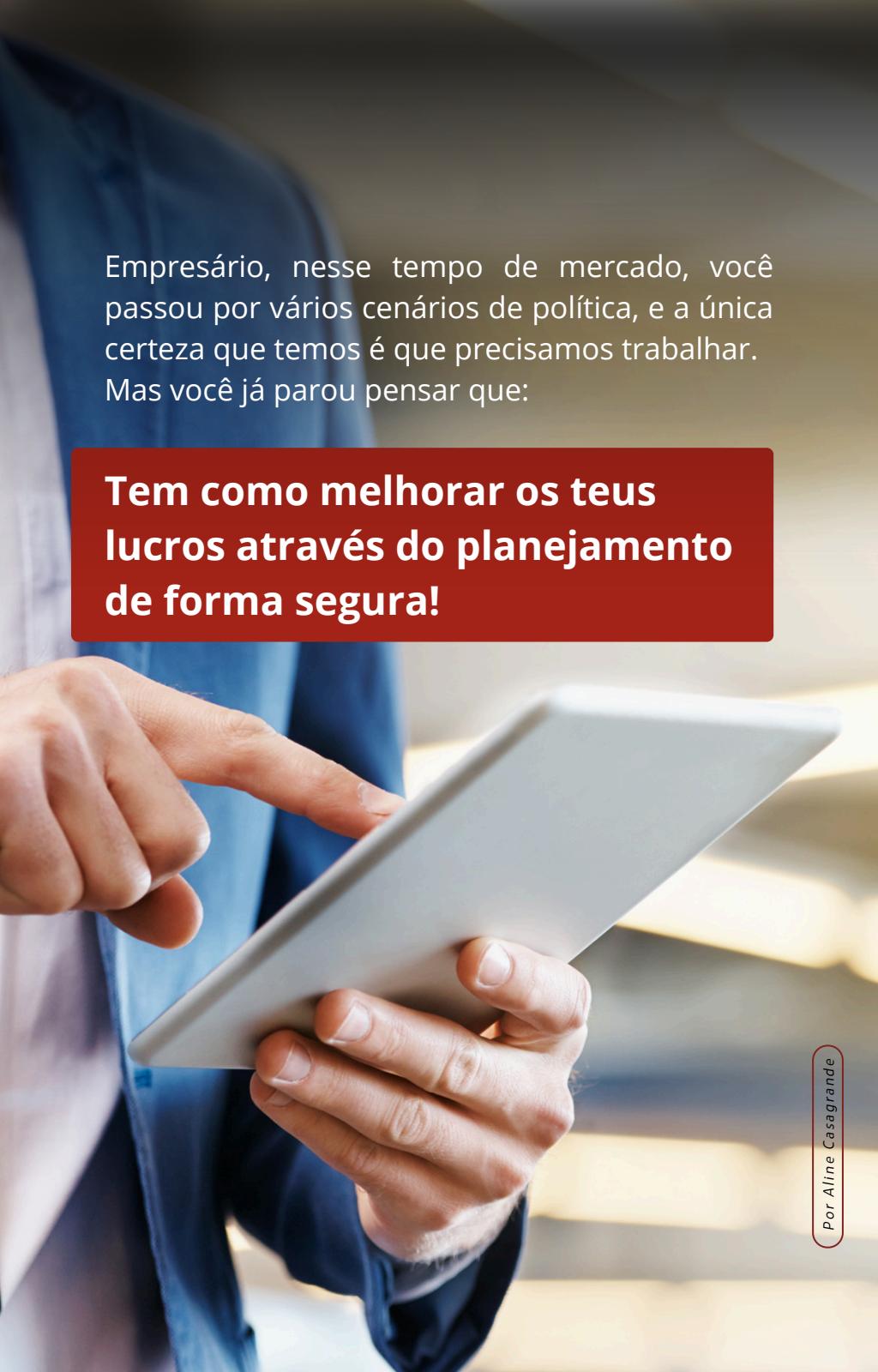
VAMOS JUNTOS TRANSFORMAR ESSES DESEJOS EM REALIDADE!

Por Aline Casagrande



Consórcio: Uma Oportunidade de Crescimento Financeiro

Por Aline Casagrande

A close-up photograph of a person's hands and torso. The person is wearing a blue blazer over a white shirt. They are holding a light-colored tablet computer with both hands, looking at the screen. The background is blurred, suggesting an office or professional environment.

Empresário, nesse tempo de mercado, você passou por vários cenários de política, e a única certeza que temos é que precisamos trabalhar. Mas você já parou pensar que:

Tem como melhorar os teus lucros através do planejamento de forma segura!



O DINHEIRO VAI TE POSSIBILITAR MUITAS COISAS...

DENTRE ELAS:

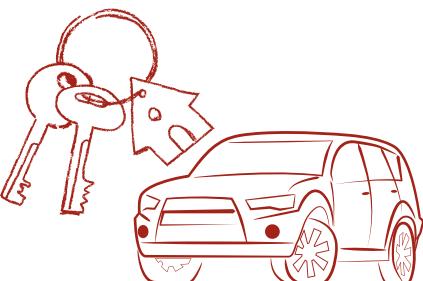


AQUISIÇÃO DE BENS:

Utilizar o consórcio para adquirir bens de maior valor, como imóvel na praia para o lar e bem estar da sua família, aquisição de imóveis de leilão, pela metade do valor de forma planejada e sem juros.

PLANEJAMENTO FINANCEIRO:

Incorporar o consórcio como parte de uma estratégia de planejamento financeiro, permitindo que você se organize para futuras aquisições.



FACILIDADE DE PAGAMENTO:

Optar por parcelas mensais acessíveis, que se encaixem no fluxo de caixa do empresário, facilitando a gestão financeira. Eu defendo muito a ideia da meia parcela até a contemplação. Até porque, não faz sentido você pagar uma parcela maior, sendo que você não tem o valor do crédito.

AUMENTO DO PATRIMÔNIO

Investir em consórcios pode ser uma forma de aumentar o patrimônio pessoal ou da empresa, garantindo bens que podem valorizar ao longo do tempo permitindo que você tenha renda recorrente afim de diminuir o seu ritmo de trabalho no futuro. Essa sem dúvida é a melhor forma de você construir patrimônio é quando outra pessoa está pagando por ele. (Não existe jeito mais eficiente)





**VOCÊ PODE SIM COMEÇAR A
CONSTRUIR O SEU PATRIMÔNIO COM
UM INVESTIMENTO MENSAL BAIXO.**

Por Aline Casagrande



DIVERSIFICAÇÃO DA CARTEIRA DE INVESTIMENTOS

Quando meu cliente fala que tem Reserva financeira em CDB's, Debêntures a 1,5% ao mês por exemplo: investe em **ações, fundos imobiliários**, eu acredito que isso seja bastante válido sim! Porém aqui, é sobre o seu dinheiro.

Na auto quitação, é sobre o dinheiro de um terceiro, ou seja, é o inquilino que está pagando esse processo pra você.

E a sua renda está livre pra recomeçar o processo em outro.

Ou seja, você faz a aceleração da tua construção patrimonial de forma que você investe até a contemplação somente.



O SEGREDO DO SUCESSO DOS EMPRESÁRIOS

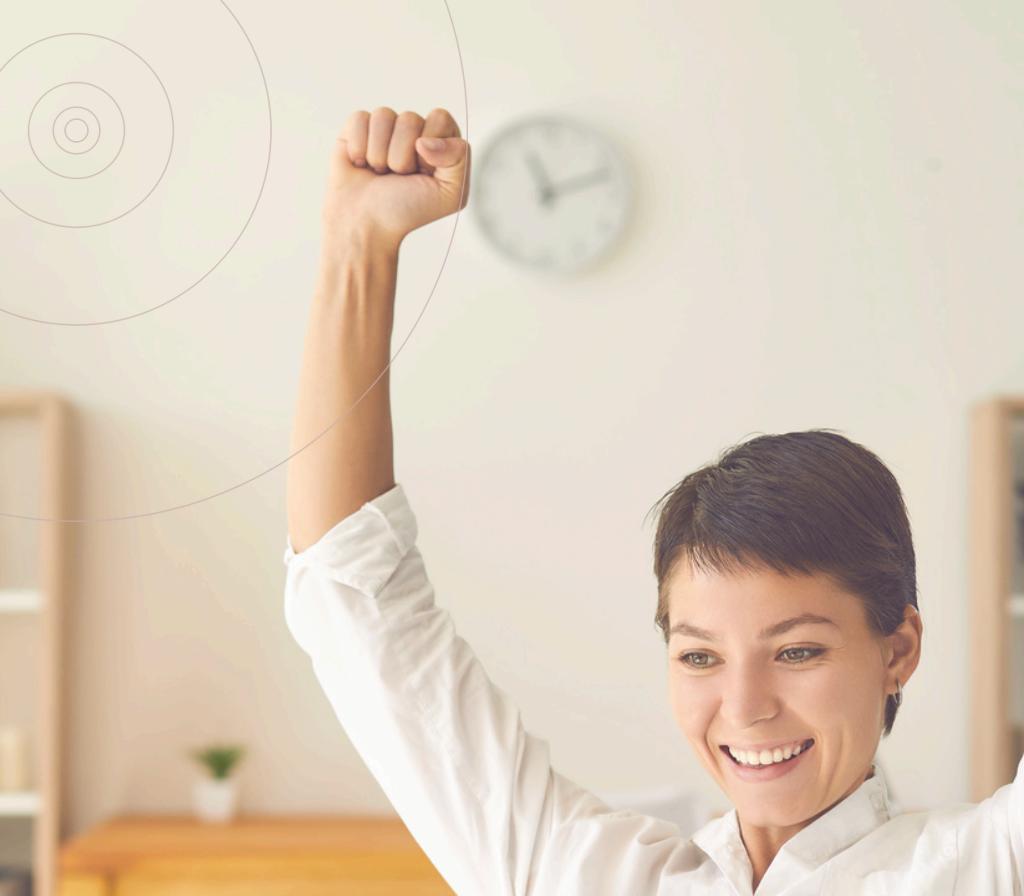
Uma forma inteligente, é **não trabalhar com o seu dinheiro**, de forma que você não se descapitalize e sim, que você possa trabalhar com o dinheiro dos outros.

Onde sem sombra de dúvidas o planejamento sempre vai ser o melhor de todos os cenários, pelo custo financeiro possibilitando um dinheiro barato no teu caixa.

O consórcio Ademicon tem uma taxa de administração de 1.2% ao ano, ou seja, 0,21% ao mês.

O segredo é o seguinte:

Se você fizer um investimento mensal baixo, na hora de vender a carta após a contemplação, você vai ter somente lucro.



Agora, se você quiser usar a carta, a taxa se torna um valor insignificante pelo montante de crédito que você tem na mão.

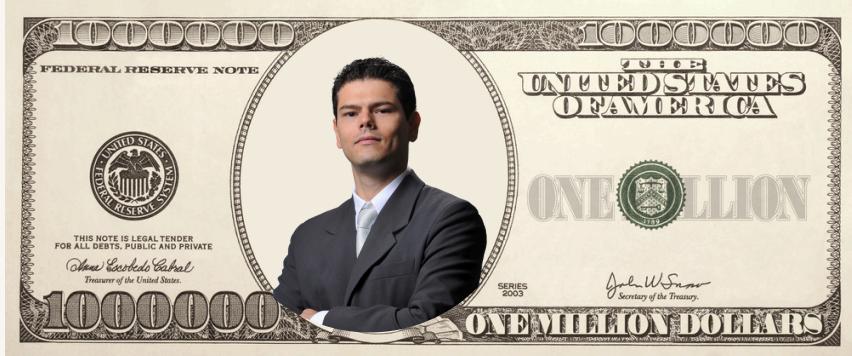
Aqui também tem um ponto importante, que eu gosto de salientar, porque muitas vezes a gente não se dá conta disso. (Repetindo) Trabalhar com o dinheiro do banco, isso sim, é trabalhar de forma inteligente.

Porém a gente precisa sim olhar o custo financeiro.

FUNCIONÁRIO DO MILHÃO

FUNCIONÁRIO DO MILHÃO

FUNCIONÁRIO DO MILHÃO



Você tem o funcionário do Milhão?

Quanto custa um funcionário pra você hoje?

Se você paga R\$ 2.500,00 para um funcionário hoje, você bem sabe que ela não custa R\$ 2.500,00 certo? Ele custa no mínimo o dobro, ou seja, R\$ 5.000,00.

Vou lhe dar uma sugestão.

Se acontecer algo ruim com esse seu funcionário, ele pode te processar? Ele pode vir a faltar no trabalho? Final do ano, você precisa pagar férias, 13º salário, FGTS, certo?

E esse funcionário te entrega 1 Milhão para o seu caixa?

Aqui na Ademicon, temos o **funcionário do Milhão**, que é onde você paga R\$3.600,00 por mês (aproximadamente). Ele não vai te processar, não vai pegar férias, não tem FGTS e a qualquer momento ele te entrega 1 Milhão. **Fez sentido?**



ALAVANCAGEM FINANCEIRA

Por Aline Casagrande

Visto que o consórcio permite que você se organize financeiramente, possibilitando a compra de um bem de forma planejada e sem juros altos, o que é uma grande vantagem.

Dessa forma, se você tem bem immobilizado (imóvel sem alienação), existe a possibilidade em fazer alavancagem financeira podendo ser uma estratégia inteligente.

Isso não só aumenta a segurança da operação, mas também pode facilitar a alavancagem financeira, permitindo que você utilize o imóvel como um ativo para obter melhores condições de crédito em futuras transações.

Outra maneira de fazer alavancagem de crédito é através do escalonamento em cartas contempladas.

O escalonamento no consórcio é uma estratégia que pode ser usada por empresas e investidores para alavancar grandes somas de dinheiro.

Atualmente algumas empresas me procuram com essa demanda mais rápida de crédito. Um dos pontos que devemos nos atentar aqui, é a garantia. Ela precisa comportar quase 3x mais do que o crédito disponibilizado ao cliente.

Dessa forma, o cliente continua com o imóvel e faz alavancagem de crédito onde permite com que ele tenha um ganho mensal de 4 vezes mais do que comparado ao valor de parcela. E, em contrapartida, esse mesmo cliente entendeu que é válido o planejamento em paralelo a essa operação de crédito através do escalonamento, tendo em vista o custo financeiro.

Alavancagem Patrimonial

Renda Passiva

Grande parte da minha carteira de clientes são empresários e como sou especialista no atendimento a esse perfil, os projetos são focados para Pessoa Jurídica. Empresário, você já viu algo no mercado onde você investe 20, 30% e você consegue ter renda passiva?

Parece impossível mas não é!

Renda passiva é o dinheiro que entra sem que seja necessário um esforço constante para isso. É a recompensa financeira que vem de ativos que geram dinheiro de forma recorrente.

Durante os meus atendimentos eu te mostro como o consórcio imobiliário pode te ajudar a começar o seu patrimônio mesmo saindo do absoluto zero.

Te ajudo a entender como o consórcio imobiliário pode ser o seu principal aliado pra poder alavancar o seu patrimônio.

Por Aline Casagrande



Alavancagem Patrimonial

Fazer Investimentos em ativos que geram renda passiva, como imóveis para aluguel, podem contribuir para o crescimento do patrimônio ao longo do tempo. Isso permite que você como empresário não apenas mantenha, mas também amplie sua riqueza, criando um ciclo de reinvestimento.

Além disso, diversificar as fontes de renda, especialmente através de renda passiva, pode proporcionar uma maior estabilidade financeira.

Isso significa que, mesmo em tempos de crise ou instabilidade econômica, você empresário pode contar com diferentes fluxos de receita, reduzindo o risco de depender apenas de uma única fonte

O que tenho notado, é que o empresário deseja ter uma segurança financeira maior, sabendo que possuir várias fontes de renda que podem sustentar seu estilo de vida e seus negócios, mesmo em tempos difíceis, tendo em vista que conforme o tempo passa, a renda passiva se torne um ativo para manter o padrão de vida desse empresário.

Ao estabelecer fontes de renda passiva, você pode desejar ter mais liberdade de tempo para se dedicar a outras paixões, projetos ou até mesmo à família, sem a pressão constante de ter que trabalharativamente para gerar receita.

Por Aline Casagrande



Porém esse mesmo empresário sente a ***dor da incerteza econômica***, que pode afetar seus negócios principais. Essa preocupação está levando com que a busca por alternativas seguras possam garantir uma renda mais estável e previsível.

Já no seu dia a dia, a pressão para manter um negócio ativo pode resultar em uma sobrecarga de trabalho. O desejo de diversificar as fontes de renda pode surgir da necessidade de aliviar essa carga e encontrar um equilíbrio melhor entre vida pessoal e profissional.

Se você sair da empresa, por 90 ou 120 dias, ela dá continuidade nos processos com a sua ausência, ou você tem sucessão familiar pra que a lucratividade se mantenha?

Então aqui eu trago um alerta, onde você pode pensar em diversificar a sua renda a longo prazo, tendo renda passiva que vai se tornar a sua ***aposentadoria imobiliária no futuro.***

O consórcio é sim uma forma de diversificar os teus investimentos. Veja alguns benefícios:

Por Aline Casagrande



Sem Juros:

Ao contrário de financiamentos, o consórcio não cobra juros, o que pode resultar em uma economia significativa.

O consórcio Ademicon é o único que dá desconto pra quitar a carta de crédito. Nosso prazo é até 18 anos.

Por exemplo: Você adquiriu a carta, foi contemplado em 20 meses, você pega o valor do crédito, investe e daqui 5 anos você deseja quitar o seu saldo devedor, você vai ganhar desconto dos outros 13 anos. A Ademicon é única administradora do Brasil que entrega isso para os clientes.



Planejamento a Longo Prazo:

O consórcio é uma forma de se planejar para o futuro, permitindo que o empresário se prepare para aquisições importantes e permite com que você invista no seu futuro através de outras fontes de renda.



Flexibilidade:

Com o consórcio de imóvel Ademicon é possível expandir a sua empresa, fazer alavancagem financeira, comprar, construir, reformar, investir, planejar a aposentadoria imobiliária. Quitar saldo devedor de imóvel na planta e de financiamento. Consegue comprar imóvel de leilão também se for o caso...



Apoio à Gestão Financeira:

O consórcio pode ajudar a manter a disciplina financeira, já que as parcelas são fixas e programadas.

Por Aline Casagrande

Sendo meu cliente, você tem a garantia da compra da carta pela própria Ademicon, após a contemplação.

Eu tenho uma cliente que me procurou porque desejava fazer um investimento mensal, como uma forma de guardar dinheiro. Ela adquiriu 3 cartas de R\$ 80.000,00. Contemplou uma das cartas, em 6 meses pelo sorteio, (investimento de R\$ 1.629,00 até a contemplação), porém ela não quis usar o crédito.

Ela vendeu a carta por R\$ 24.000,00, ou seja, 30% sobre o valor do crédito liberado. Veja bem, ela investiu durante 6 meses um valor de parcela de R\$270,00 aproximadamente, e recebeu um lucro de 22.000,00 (aprox.). Aqui, ela repetiu o processo.

Imagine que você tenha um orçamento mensal para adquirir uma carta de valor total de R\$ 800.000,00, com uma parcela mensal de

R\$ 2.700,00, certo?

Se você não for usar o crédito em um primeiro momento eu sugiro que você faça 10 cartas de R\$ 80.000,00.

Porque uma carta de crédito, uma chance. 10 cartas de crédito, 10 chances de contemplação.

Porém aqui, vai muito de encontro do objetivo do cliente.



Por Aline Casagrande

**Você nunca mais vai pagar
juros para o banco!**

ALAVANCAGEM DE CAPITAL

CRÉDITO

R\$ 80.000,00

R\$ 200.000,00

R\$ 350.000,00

R\$ 500.000,00

R\$ 1.000.000,00

PARCELA

R\$ 269,09

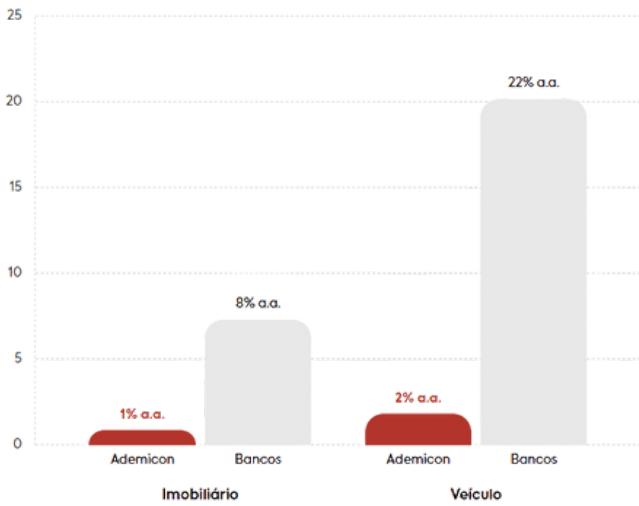
R\$ 679,72

R\$ 1.177,27

R\$ 1.681,81

R\$ 3.363,63

Taxa Administrativa Consórcio (Ademicon) x Juros Financiamento (Bancos)



Me diz empresário, qual investimento que paga isso no mercado?

Possibilidade de Contemplação Antecipada:

É possível buscar a contemplação pra que ela aconteça o quanto antes, e esse é o meu trabalho como especialista. Entender a realidade e a necessidade do meu cliente e a partir disso, oferecer ideias do que pode ser feito.

Tendo em vista que é proibido prometer contemplação, conforme a lei nº 11.795/2008, o meu trabalho é buscar oportunidades todos os meses, analisando qual é a melhor estratégia para que a contemplação aconteça o quanto antes. A única coisa que o meu cliente precisa fazer é o pagamento do investimento mensal.



LANCES

Nós trabalhamos com 5 formas de contemplação.
Que é o **sorteio, lance fixo, lance limitado, lance livre, lance fidelidade.**

No sorteio, sou eu quem escolho os números de cota dos meus clientes. Tem uma estratégia que a gente usa nesse caso.

Uma das vantagens de ser cliente Ademicon é que, por exemplo, na quarta-feira ou sábado, após o vencimento da parcela (dia 15 de cada mês), acontece a extração da loteria federal, e somente após esse resultado sair é que acontece a oferta de lance.

Então no outro dia útil, até as 17hrs eu oferto os lances, e analisando quais são as chances do cliente contemplar. E já no outro dia subsequente, eu recebo resultado das contemplações.

No lance fixo que é 25% da própria carta. Se contemplado nessa modalidade, dando um exemplo aqui de uma carta de R\$100.000,00 o crédito liberado é de R\$75.000,00, porque R\$ 25.000,00 eu oferto de lance da própria carta.

Você contrata a carta pagando meia parcela. Só que após a contemplação, você sempre paga a parcela sobre o crédito liberado.

No lance limitado que é uma parte da carta outra parte do cliente. Então se surgir uma oportunidade aqui, antes de ofertar eu falo para o cliente ou eu tenho isso subentendido.

Já o lance livre que é o lance do próprio bolso. E tem o lance fidelidade que acontece a cada 24 meses ou 36 meses, depende da regra de cada grupo onde somente 1% do grupo participa.

Aqui usa-se alguns critérios para que o cliente participe que é ter todas as parcelas pagas em dia até o momento.

REAJUSTE E TAXA DE ADESÃO



O consórcio sofre um reajuste, no imóvel é pelo INCC, que é o Índice Nacional da Construção Civil.

Nada mais é do que o índice que acompanha inflação pra que você não perca o seu poder de compra. Esse reajuste acontece todos os anos no mês de Janeiro. A parcela reajusta também, que é diluído no prazo que falta.

A taxa de adesão é uma taxa cobrada por algumas administradoras de consórcio, para remunerar o serviço de vendas. Ela é paga uma única vez, fora das mensalidades.

Nada mais é que o adiantamento da comissão do vendedor de consórcio.

Na Ademicon, o único investimento que o meu cliente faz, é o valor da parcela.

TRANSFORME SUA EMPRESA COM CRÉDITO INTELIGENTE E PLANEJADO



No cenário econômico atual, com incertezas e juros altos, ter acesso a crédito barato é um diferencial competitivo crucial. O consórcio surge como uma ferramenta estratégica para empresários que desejam se antecipar às oportunidades, ampliar sua atuação no mercado e alavancar seu patrimônio com segurança.

Ao invés de recorrer a financiamentos com altos custos, você estrutura o futuro do seu negócio com um investimento acessível, sem juros, com possibilidade de escalonamento e contemplação antecipada. Isso representa mais caixa, mais poder de compra à vista, mais margem de lucro e mais crescimento.

A GRANDE VIRADA?

É possível transformar parcelas acessíveis em capital de giro, investir em ativos, abrir novas unidades, reforçar seu estoque ou negociar melhor com fornecedores.



VOCÊ GARANTE:

- Crédito de até R\$ 1 milhão com taxa administrativa de **0,21% ao mês**;
- **Planejamento de longo prazo** com parcelas que cabem no seu fluxo de caixa;
- **Renda passiva futura**, com consórcios que valorizam seu patrimônio sem esforço constante;
- Segurança, agilidade e **acompanhamento estratégico** com **atendimento personalizado**.

SE O TEMPO PASSA, POR QUE ESPERAR?

Quem se antecipa ao mercado colhe os lucros das melhores oportunidades. Planeje hoje a expansão de amanhã com crédito barato e acessível.



Por Aline Casagrande



***Esse material foi
escrito por quem vive
o dia a dia dos
negócios e já ajudou
dezenas de empresas
a saírem do estagnado
para o escalável.***

**Clique aqui para ficar por dentro de
conteúdos ricos sobre consórcio**

**Clique aqui para conversar
diretamente comigo**