



PLANO DE NEGÓCIO
RJL CONSULTORIA FINANCEIRA

BELO HORIZONTE
2018

**JONATAS DA CRUZ COSTA
LÚCIA ALVES DA SILVA MARTINS
REINALDO BARBOSA GONÇALVES**

**PLANO DE NEGÓCIO
RJL CONSULTORIA FINANCEIRA**

Trabalho apresentado à disciplina de Empreendedorismo e
Elaboração de Projetos do Curso de Administração da FAMIG
– Faculdade Minas Gerais como requisito parcial para
obtenção de nota e conclusão do curso de Administração.

Orientador (a): Maximiliano Francisco de Oliveira.

**BELO HORIZONTE
2018**

SUMÁRIO

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO.....	5
1.1 - Principais pontos do negócio.....	6
1.2 - Dados dos empreendedores e experiência profissional	6
1.3 - Dados do empreendimento	7
1.4 - Missão	7
1.5 - Visão.....	7
1.6 - Forma jurídica	7
1.7 - Enquadramento tributário	7
1.8 - Capital social.....	8
1.9 - Fonte de recursos.....	8
2 - ANÁLISE DE MERCADO	9
2.1 - Clientes.....	9
2.2 - Concorrentes.....	9
2.3 - Fornecedores.....	10
3 - PLANO DE MARKETING	11
3.1 - Produtos e serviços.....	11
3.2 - Preço.....	11
3.3 - Divulgação e promoção	12
3.4 - Distribuição e vendas.....	12
3.5 - Localização	12
4 - PLANO ESTRATÉGICO	14
4.1 - Análise SWOT	14
4.2 - BSC.....	16
5 - PLANO OPERACIONAL.....	18
5.1 - Layout.....	18
5.2 - Capacidade produtiva	18
5.3 - Processos operacionais.....	19
5.4 - Plano de pessoal	21
5.4.1 - Atribuições dos sócios	21
5.4.2 - Pessoal.....	22
6 - PLANO FINANCEIRO	23
6.1 - Investimentos iniciais	23

6.1.1 - Investimentos pré-operacionais	23
6.1.2 - Investimento total e fonte de recursos.....	23
6.2 - Gastos com pessoal.....	24
6.3 - Remunerações dos sócios.....	24
6.4 - Projeções de despesas.....	24
6.5 - Custos do produto ou serviço.....	25
6.6 - Previsões de vendas.....	25
6.7 - Impostos sobre faturamento	25
6.8 - Projeções financeiras.....	25
6.8.2 - Projeção de resultados	26
6.9 - Análises de investimento	27
6.9.1 - Valor Presente Líquido e <i>Payback</i>	27
6.9.2 - Taxa Interna de Retorno.....	28
6.9.3 - Ponto de Equilíbrio	28
7 - CONCLUSÃO	29
REFERÊNCIAS.....	31
ANEXO.....	33

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

Na atual conjuntura econômica, percebemos a necessidade de aplicarmos nossos recursos em fontes que nos proporcionem a oportunidade de aumentar nossas finanças, como daremos continuidade a nossa vida, principalmente na terceira idade. Este plano de negócio foi elaborado objetivando abrir novos caminhos para as pessoas que queiram planejar seu futuro e seus sonhos, com recursos limitados, entretanto, que possam ser corretamente aplicados, para ter-se o melhor, mesmo com o menor valor.

A informação tornou-se elemento básico para os investidores uma vez que os mesmos precisam levar em conta vários fatores na hora de investir para decidir onde aplicar os seus recursos. Assim, é necessário conhecer todas as opções disponíveis no mercado financeiro e em muitas vezes é preciso buscar a ajuda de profissionais que atuem nesse mercado, que possuam conhecimentos das opções existentes e que saibam também identificar o perfil dos investidores e o grau de risco que os mesmos estão dispostos a correr na busca de uma maior rentabilidade para suas aplicações (ANDREATA ET al. 2009).

Reilly e Brown (2003) ressaltam que um investimento é o comprometimento de dinheiro por um período de tempo, visando pagamentos futuros que irão compensar o processo decorrido. Segundo Halfeld (2007), os investimentos realizados ao longo da vida podem acarretar em uma aposentadoria confortável e financeiramente estável.

Quando o assunto é dinheiro, ou formas de economizá-lo, as opiniões se dividem, pois, envolve renda, controle, disciplina, domínio, conhecimento e principalmente planejamento. Grande parte das pessoas não têm a cultura de poupar ou investir seu dinheiro, ou não dão a esse assunto sua devida importância.

Conforme Rocha (2008), “quando o indivíduo tem as finanças em ordem, ele toma decisões e enfrenta melhor as adversidades. E isso ajuda não só na vida financeira, mas também nos aspectos familiares”. Desta forma, investir corretamente suas economias pode trazer benefícios a curto, médio e longo prazo, dependendo da

forma e finalidade que ele está sendo aplicado.

A RJL Consultoria Financeira, objetiva prestar consultoria a pessoas físicas de média e baixa renda, oferecendo um serviço de qualidade que traga aprendizado, conhecimento e crescimento financeiro aos seus clientes.

1.1 - Principais pontos do negócio

A RJL chega ao mercado para atender a necessidade de uma classe social que para muitos consultores de gestão financeira são esquecidas. Serão ofertados serviços de acompanhamento e instruções aos seus clientes com relação ao planejamento de renda familiar, planejamento de aposentadoria, conquista da casa própria, planejamento de viagens, realização de cursos, tudo isso de forma que não comprometam suas finanças negativamente.

Os clientes poderão também receber consultorias de investimento se assim desejarem, visando aumentar seus ganhos. Para ofertar tais serviços a RJL terá em seu quadro de sócios profissionais com especialidades diferentes dentro da área financeira, para que dessa forma se consiga solucionar e atender da melhor forma possível seus clientes.

1.2 - Dados dos empreendedores e experiência profissional

Jonatas da Cruz Costa, Analista de Licitações atuando a mais de 17 anos no mercado, graduando do curso de Administração de Empresas pela Faculdade Minas Gerais - FAMIG.

Lúcia Alves da Silva Martins, atualmente graduanda no curso de Administração de empresas pela Faculdade de Minas Gerais – FAMIG, no campo profissional atuou por três anos e meio no setor de vendas, dois anos como auxiliar administrativo no consórcio das empresas de transporte coletivo de Belo Horizonte e há três anos e oito meses atua como assistente técnica no sindicato das empresas de transporte coletivo de Belo Horizonte.

Reinaldo Barbosa Gonçalves, formado no SENAI no curso de Técnico de Automobilística, atualmente graduando no curso de Administração de empresas pela Faculdade de Minas Gerais – FAMIG, no campo profissional atuou por um ano e seis meses no setor de *Call Center*, e há oito anos exerce a função de técnico em automobilista em um conceituado grupo automotivo do Brasil.

1.3 - Dados do empreendimento

RJL Consultoria Financeira, não terá sede fixa, pois atuará em *coworkings* e em domicílio.

1.4 - Missão

Atingir e superar as expectativas dos nossos clientes, através de um serviço prestado com competência e excelência por meio de uma equipe organizada e especializada capaz de fomentar o desenvolvimento de pessoas transmitindo conhecimento e informação mais aprofundados no âmbito das finanças.

1.5 - Visão

Ser uma empresa referência em gestão de finanças pessoais e principalmente ser referência por trabalhar continuamente para colaborar com a evolução financeira de cada um de nossos clientes.

1.6 - Forma jurídica

A RJL Consultoria Financeira será constituída por três sócios, e entrará no mercado com um perfil diferenciado. Inicialmente a empresa optará por exercer a forma jurídica de empresa de pequeno porte.

1.7 - Enquadramento tributário

O enquadramento ao qual a RJL estará optando é o simples nacional, visto que é uma forma simplificada de cobrança e que permite ao empreendedor mensurar de

forma rápida suas tributações, pois centraliza em uma única DAE tributos como: IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a contribuição para a seguridade social a cargo da pessoa jurídica - CPP.

1.8 - Capital social

Tabela 1: Capital social dos sócios

Tabela de Capital Social dos sócios			
Sócio	Nome	Valor	Percentual
1	Jonatas da Cruz Costa	R\$8.000,00	33,34%
2	Lúcia Martins	R\$8.000,00	33,33%
3	Reinaldo Barbosa	R\$8.000,00	33,33%
Total		R\$24.000,00	100%

Fonte: Elaborado pelos autores

1.9 - Fonte de recursos

Capital próprio dos sócios, retirados de reserva, poupança ou empréstimos individuais.

2 - ANÁLISE DE MERCADO

2.1 - Clientes

A RJL Consultoria Financeira atuará nas classes de média e baixa renda, com pessoas que buscam auxílio financeiro com o intuito de regularizar sua situação financeira e/ou que almejam um sonho ou objetivo dos mais diversos.

No início vamos trabalhar com um foco maior nas pessoas com idade entre 21 (vinte e um) e 35 (trinta e cinco) anos, pois nessa faixa etária grande parte da população atual tem se preocupado em como será a sua vida financeira nos próximos anos.

Para Candeloro e Almeida (2002), o mercado está exigindo um comportamento diferenciado, absolutamente comprometido com o cliente, por isso os conceitos de satisfação do cliente estão presentes nas empresas, pois atualmente a satisfação é à base de qualquer sucesso consistente, de médio ou longo prazo.

A análise de mercado foi feita através de uma entrevista estruturada, por meio de formulário com perguntas fechadas em uma IES, onde foi possível identificar que a maioria dos entrevistados tem interesse de aplicar seu dinheiro de forma correta, entretanto não sabem como fazê-lo e/ou não possuem recursos financeiros para contratar os serviços de consultoria que existem no mercado.

A RJL vem com um conceito inovador e muito voltado a reestabelecer e/ou proporcionar o bem-estar para seu cliente, realizando um atendimento dinâmico e muito mais próximo do seu consumidor, visando de fato à realização desse cliente que tem sonhos, objetivos, metas e desejos.

2.2 - Concorrentes

Balestrin (2007) fala que as grandes ou pequenas empresas, passam por um processo de competição, devido ao próprio processo de globalização da econômica que se apresenta como, real e constante.

Um forte concorrente para a RJL são as redes sociais devido ao baixo custo de se acessar vídeos, como por exemplo, via *Youtube*, vídeos estes que podem proporcionar alguns ensinamentos que se colocados em prática podem também surtir o efeito desejado, entretanto, os vídeos não prestam um acompanhamento como à empresa irá ofertar.

Outro forte concorrente são os livros e revistas voltados ao tema de finanças pessoais. Mas diferem da consultoria no ponto de acompanhamento.

2.3 - Fornecedores

A empresa entende que seus maiores fornecedores serão os escritórios compartilhados, conhecido também como *coworking*. Tal opção tem o intuito de reduzir os custos do negócio e proporcionar fácil acesso tanto aos consultores quanto aos seus clientes.

Além do mais, esses fornecedores proporcionam aos seus consumidores acesso à internet, impressões de documentos, um local confortável com ambientes individuais, salas de reuniões que deixam o atendimento mais reservado as partes interessadas ou ambientes comuns que permitem mesas para até quatro pessoas trabalhando individualmente.

Outro benefício é o fato de não existir custos com água, luz, telefone e internet o que reduz o preço para o consumidor final.

3 - PLANO DE MARKETING

3.1 - Produtos e serviços

A empresa ofertará serviço de consultoria financeira para pessoas de média e baixa renda. A consultoria tem como objetivo identificar junto ao cliente a sua necessidade, uma vez que o intuito não é somente reestabelecer às pessoas que se encontram endividadas, mas também auxiliar aquelas que têm objetivos futuros. O serviço será individualizado com o propósito de melhor atender e compreender os anseios e necessidades de cada cliente.

A RJL pretende oferecer futuramente alguns combos de serviço com intuito de adequar à realidade financeira do cliente com os serviços prestados pela empresa. Foram pensados combos para pessoas que desejam se casar, alcançar a casa própria, custear uma faculdade ou algum outro curso de capacitação, no financiamento de um automóvel ou de algum maquinário para gerar ganhos e para as pessoas que estão pensando em planejar sua aposentadoria. Todos esses serviços visam proporcionar um atendimento mais condizente com as necessidades dos nossos clientes.

Pensando em prestar um serviço que ofereça comodidade para aqueles que irão consumi-lo a RJL entende que, seus atendimentos podem ser prestados através de consultorias em residências para aqueles que assim desejarem, ou em alguns de nossos escritórios compartilhados localizados em pontos de fácil acesso da cidade de Belo Horizonte como: *shopping* Del Rey e *shopping* Estação-BH.

3.2 - Preço

A hora de trabalho foi baseada nas pretensões salariais dos sócios, sendo o valor de R\$70,00 (hora) para as consultorias realizadas nos *coworkings* parceiros, e R\$80,00 (hora), fora desses escritórios, podendo o valor ser ajustado caso o cliente resida na região metropolitana de Belo Horizonte.

A RJL irá trabalhar com dinheiro e cartão de débito/crédito, podendo os valores de

consultorias individuais serem parceladas até duas vezes (consultorias superiores há duas horas).

3.3 - Divulgação e promoção

A divulgação da RJL Consultoria Financeira inicialmente transcorrerá por meio de redes sociais como *WhatsApp*, *Facebook* e *Instagram*. Também será feita uma ampla divulgação entre familiares, amigos e conhecidos, a fim de propagar o negócio. Outro meio de divulgação que será adotado pela empresa é cartão de visitas, que irá conter os números dos celulares dos sócios e e-mails dos mesmos para facilitar e otimizar o contato cliente/consultor.

3.4 - Distribuição e vendas

O serviço prestado pela RJL se enquadra melhor no sistema porta a porta, que basicamente é um serviço levado aonde o cliente desejar, podendo ser realizado tanto nas residências dos clientes quanto nos escritórios compartilhados, permitindo maior comodidade e com um baixo custo para a empresa.

3.5 - Localização

No primeiro momento a empresa não terá loja física objetivando diminuir custos, proporcionando um preço mais baixo aos clientes do que o praticado no mercado.

A RJL Consultoria Financeira fará contratos com escritórios de *coworking* distribuídos em pontos estratégicos da cidade de Belo Horizonte e de fácil acesso para aos clientes. Um exemplo de um de nossos parceiros é o *JDS Coworking e Tecnologia* que tem unidades espalhadas em pontos que são de fácil acesso, conforme localizações abaixo:

- *Shopping Estação*

Telefone: (31) 3267-6620

Av. Cristiano Machado, 11833 - Venda Nova | Belo Horizonte - MG | CEP: 31.447-007.

- *Shopping Del Rey*

Telefone: (31) 3789-4391

Av. Presidente Carlos Luz, 3001 - Pampulha | Belo Horizonte - MG | CEP: 31.250-010.

Ambos os endereços localizados em pontos estratégicos do município de Belo Horizonte sendo acessível por transporte público ou particular (estacionamento).

4 - PLANO ESTRATÉGICO

4.1 - Análise SWOT

Quadro 1 - Matriz SWOT

		Pontos Fortes	Pontos Fracos
Fatores Internos	S: Forças		W: Fraquezas
	- Valor de mercado acessível;		- Falta de um ponto fixo para atendimento;
	- Baixo custo administrativo;		- Necessidade de treinamentos constantes;
	- Baixo custo com deslocamento;		- Banco de dados simples;
	- Investimento reduzido.		
Fatores Externos	O: Oportunidades		T: Ameaças
	- Novo nicho de mercado (Classe social pouco atendida);		- Fácil acesso a vídeos do Youtube;
	- Divulgação boca a boca pelos clientes;		- Diminuição do poder de compra do cliente;
	- Pequena empresa com redução de impostos.		- Concorrentes de maior porte já estabelecidos no mercado.
			- Crise Financeira.

Fonte: Elaborado pelos autores

Forças:

- Valor de mercado acessível para as classes C e D que serão atendidas;
- Baixo custo administrativo por inicialmente não haver pessoal e nem área própria ou alugada;
- Baixo custo com deslocamento, pois a prestação deste serviço será prestada na grande BH com deslocamento fácil por transportes públicos;
- Investimento reduzido devido à baixa necessidade de aquisição e investimentos em material e mão de obra.

Esses fatores atraem o cliente em decorrência da economia e acessibilidade. Cabe ressaltar ainda que para a empresa não haverá há necessidade de desembolsar altas quantias para iniciar o negócio.

Oportunidades:

- Novo nicho de mercado (Classe social C e D é pouco atendida);

- Divulgação boca a boca pelos clientes devido à cultura destas classes;
- Pequena empresa com redução de impostos, pois é cobrado um único imposto.

Em decorrência de o menor poder aquisitivo quase não há oferta de serviço de consultoria para as classes sociais C e D, sendo essa uma oportunidade para a RJL adentrar nesse mercado, considerando ainda que a empresa será optante pelo Simples Nacional tendo dessa forma redução de impostos podendo assim oferecer o serviço de consultoria financeira com menor custo ao cliente.

Fraquezas:

- Falta de um ponto fixo para atendimento;
- Necessidade de treinamentos constantes;
- Banco de dados simples.

Tendo em vista que as consultorias serão realizadas nas residências dos clientes ou em *coworkings*, não haverá escritório físico onde o cliente possa ir até o local quando quiser, podendo essa ser uma fraqueza da empresa.

Outro fator é que o mercado financeiro sofre mudanças constantemente, dessa forma a RJL terá que investir periodicamente em treinamentos/cursos, para que os sócios (consultores) estejam sempre atualizados.

Inicialmente a empresa não investirá em softwares muito elaborados para controle do banco de dados dos clientes, dessa forma o gerenciamento das informações será feito por meio de planilhas.

Ameaças:

- Fácil acesso a vídeos gratuitos do Youtube referente à orientação financeira;

- Diminuição do poder de compra do cliente devido a fatores específicos destas classes como imprevistos financeiros;
- Concorrentes de maior porte já estabelecidos no mercado abrangendo empresas que podem utilizar estratégias e promoções;
- Crise Financeira que reduzirá os clientes interessados devido à falta de dinheiro.

Em virtude da facilidade para o acesso à internet as pessoas optam por estudar em casa assistindo vídeos, sendo assim, a RJL pretende futuramente disponibilizar consultorias via web, objetivando aumentar a competitividade com os vídeos do Youtube, entretanto inicialmente esse fator ainda será uma ameaça para a organização.

Outra questão é que em virtude da diminuição do poder de compra do cliente, uma consultoria financeira pode não ser uma prioridade, levando em conta que a empresa estará entrando no mercado e não têm popularidade.

4.2 - BSC

- Perspectiva Financeira:

- . Aumento do lucro operacional da empresa - Aumento das vendas em 30% e redução das despesas administrativas em 20%;
- . Manter as obrigações da empresa em dia - Controlar recursos financeiros estudando onde devem ser investidos, negociar prazos aumentando em 5 dias e valores negociando descontos e promoções;
- . Reduzir ao máximo a inadimplência - Elaborar uma política de cobrança direta ou pagamentos antecipados através de um banco de dados para controle.

- Perspectiva de Clientes:

- . Captação de novos clientes - Divulgação boca a boca após atendimentos e agilidade nos processos de negociação e persuasão;
- . Manter clientes atuais - Política de pós-venda, acompanhamento mensal, promoções e brindes;
- . Aumentar a participação no mercado - Captação de clientes por Marketing, venda pelos representantes, venda por telefone abrangendo um aumento pretendido de 40%.

- Perspectiva de Processos Internos e Inovação:

- . Aumentar a produtividades - Treinamento contínuo dos consultores, monitoramento das consultorias, integração entre os consultores, reduzir *setups*;
- . Tecnologia atualizada - Acompanhamento das inovações tecnológicas na área relacionada, planilha atuais e dentro da realidade;
- . Incentivar consultores - Ambiente propício, incentivos financeiros e benefícios.

- Perspectiva de Aprendizado:

- . Incentivar crescimento pessoal - Treinamentos periódicos, dinâmicas de grupo, incentivo estudantil e cursos de idiomas;
- . Garantir bom clima interno - Procurar ambientes bem estruturados para consultoria, equipamentos atualizados;
- . Satisfação dos Consultores - Programação e disciplina.

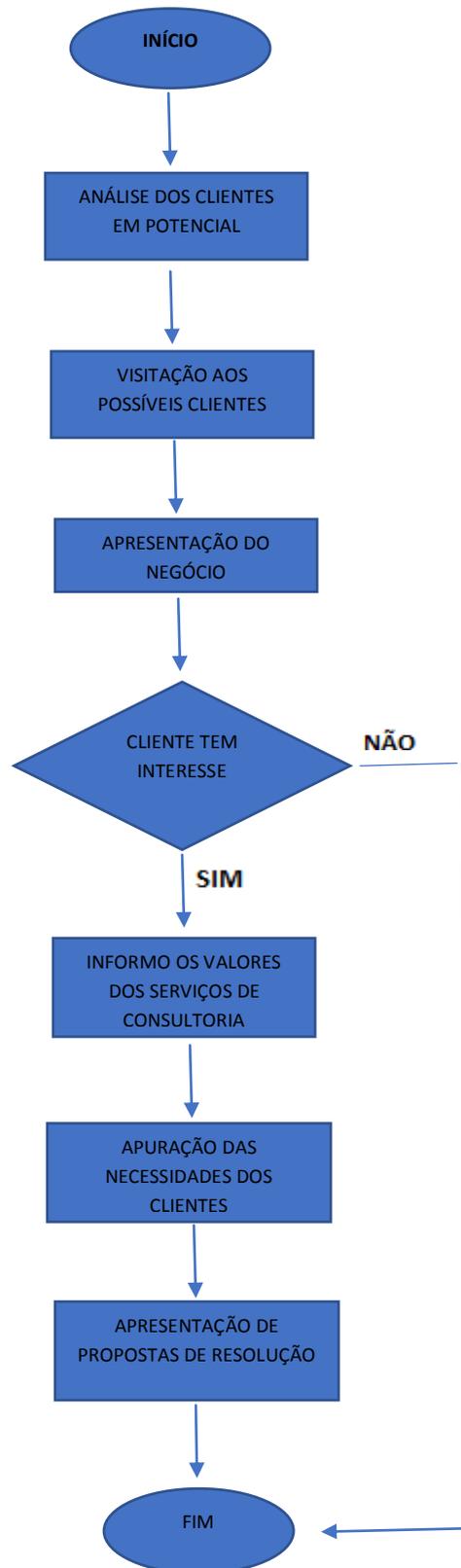
No primeiro momento esses atendimentos ocorrerão de segunda a quinta-feira e poderão ser alterados a depender da necessidade e disponibilidade do cliente/consultor, essa forma de atendimento foi elaborado para que na sexta-feira seja feito por parte dos consultores uma revisão e um planejamento dos casos dos clientes.

5.3 - Processos operacionais

Os processos operacionais da RJL Consultoria Financeira inicialmente serão distribuídos em 6 (seis) etapas:

1. Demanda – compreenderá os processos de marketing e vendas (venda do serviço), incluindo elaboração de propostas para atrair novos clientes, bem como a gestão do relacionamento com eles.
2. Capacidade – gerenciamento da capacidade, observando as horas disponíveis de cada consultor para atendimento aos clientes, assim como os locais com infraestrutura para atendimento dos mesmos.
3. Processos – fluxos necessários para realização do trabalho, para que assim a empresa consiga proporcionar qualidade aos seus clientes, mantendo o mesmo padrão de atendimento com qualquer um dos 3 (três) consultores da empresa.
4. Finanças – precificação dos serviços e controle financeiro das operações e projetos. Esta etapa irá controlar as finanças para que o saldo de cada atendimento seja positivo e para que a operação seja sustentável e lucrativa.
5. Controle – acompanhamento dos prazos (tempo de retorno aos clientes, com relação ao envio de planilhas, por exemplo), tempos médios para atendimento e qualidade do trabalho.
6. *Feedback* – “o que deu certo” e “o que deu errado”. Lições aprendidas e causas.

Figura 1 - Fluxograma de demanda



Fonte: Elaborado pelos autores

5.4 - Plano de pessoal

A consultoria financeira da RJL tem como objetivo atender às necessidades de pessoas físicas que necessitam de aconselhamentos e/ou sugestões de melhorias em sua vida financeira.

O consultor irá trabalhar com o conhecimento, capacidade de análise a proposição e implantação de soluções para um conjunto de problemas apresentados pelos seus clientes.

5.4.1 - Atribuições dos sócios

A RJL Consultoria Financeira terá seu plano de pessoal constituído por três sócios que serão os próprios consultores financeiros tendo como objetivo atender às necessidades de pessoas físicas que necessitam de aconselhamentos e/ou sugestões de melhorias em sua vida financeira.

Cada consultor será especializado em uma área específica sendo um consultor voltado para os clientes com foco em investimentos de baixo risco, como: caderneta de poupança, previdência privada, tesouro direto, plano de previdência complementar, planejamentos de médio e longo prazo (viagens e aquisição de bens) e um consultor voltado para os clientes com foco em investimento de médio e grande risco como: ações e fundos de investimentos, já o terceiro consultor terá a responsabilidade de acompanhar e estudar os casos, dos clientes que necessitam se reestabelecer financeiramente.

Semestralmente os sócios farão uma reciclagem a fim de que todos estejam alinhados e informados quanto às alterações no mercado, objetivando o aprofundamento do conhecimento em cada área específica, para que as consultorias sejam direcionadas atendendo sempre as necessidades de cada cliente.

Cada sócio terá como atribuição montar sua cartela de clientes, entretanto inicialmente as consultorias serão realizadas com a presença de todos os consultores para que assim a empresa ganhe credibilidade e experiência.

5.4.2 - Pessoal

Inicialmente não haverá contratação de funcionários, pois a empresa não terá escritório físico, desta forma os atendimentos irão ocorrer por meio dos sócios (consultores) nos locais indicados e/ou solicitados pelos clientes.

6 - PLANO FINANCEIRO

6.1 - Investimentos iniciais

Os administradores elaboraram tabelas, nas quais calcularam os custos pré-operacionais e despesas, que terão na elaboração do projeto e estimaram um investimento no valor de R\$24.000,00. Conforme mencionado em tópicos anteriores os recursos provem de recursos pessoais dos idealizadores do trabalho.

6.1.1 - Investimentos pré-operacionais

Resumo dos investimentos pré-operacionais.

Tabela 2: Investimentos Pré-Operacionais

Quantidade	Descrição	Valor unitário	Valor Total
250	Cartões de visita	R\$0,40	R\$100,00
3	Notebook	R\$5.000,00	R\$15.000,00
3	Cursos	R\$1.500,00	R\$4.500,00
6	Camisas de uniforme	R\$45,00	R\$270,00
3	Gasolina	R\$500,00	R\$1.500,00
1	Revistas/Assinatura	R\$100,00	R\$100,00
3	Plano telefônico/internet corporativo	R\$100,00	R\$300,00
TOTAL		R\$7.245,40	R\$21.770,00

Fonte: Elaborado pelos autores

6.1.2 - Investimento total e fonte de recursos

Recursos próprios.

Tabela 3: Fonte de Recursos

Item	Descrição	Valor	Percentual
1	Recursos Próprios	R\$24.000,00	100%
TOTAL		R\$24.000,00	100%

Fonte: Elaborado pelos autores

6.2 - Gastos com pessoal

Não haverá contratação de funcionários, pois a empresa não terá escritório físico, desta forma não haverá gastos com pessoal.

6.3 - Remunerações dos sócios

O valor de cada consultoria será distribuído da seguinte forma: 90% serão do sócio que fez a captação do cliente e a consultoria financeira, 5% para deduções de custos com cartão de crédito/débito e 5 % serão depositados em uma conta da empresa para compra de uniformes, cursos de especialização e compra de equipamentos quando se fizer necessário.

Cada sócio receberá o percentual de 90% sobre cada consultoria.

Tabela 4: Remuneração dos Sócios

ITEM	SÓCIO	PERCENTUAL
1	Jonatas da Cruz Costa	90%
2	Lúcia Martins	90%
3	Reinaldo Barbosa	90%

Fonte: Elaborado pelos autores

6.4 - Projeções de despesas

Tabela 5: Projeção de Despesas

Item	Gastos Mensais	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Cartões de visitas	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.250,40	R\$ 1.301,25	R\$ 1.353,30	R\$ 1.406,08
Gasolina	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.756,00	R\$ 19.525,00	R\$ 20.306,00	R\$ 21.097,93
Estacionamento	R\$ 750,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.378,00	R\$ 9.762,50	R\$ 10.153,00	R\$ 10.548,97
Plano telefônico	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.751,20	R\$ 3.905,00	R\$ 4.061,20	R\$ 4.219,59
Conta da empresa 5%	R\$ 1.344,00	R\$ 16.128,00	R\$ 16.805,38	R\$ 17.494,40	R\$ 18.194,18	R\$ 18.903,75
Locação de coworking	R\$ 3.840,00	R\$ 46.080,00	R\$ 48.015,36	R\$ 49.983,99	R\$ 51.983,35	R\$ 54.010,70
Custos com cartão de crédito/débito 5%	R\$ 806,40	R\$ 9.676,80	R\$ 10.083,23	R\$ 10.496,64	R\$ 10.916,51	R\$ 11.342,25
Contabilidade	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.252,00	R\$ 6.508,33	R\$ 6.768,66	R\$ 7.032,64
Assinaturas	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.250,40	R\$ 1.301,25	R\$ 1.353,30	R\$ 1.406,08
TOTAL	R\$ 9.240,40	R\$ 110.884,80	R\$ 115.541,97	R\$ 120.278,36	R\$ 125.089,50	R\$ 129.967,99

Fonte: Elaborado pelos autores

6.5 - Custos do produto ou serviço

Tabela 6: Custos do produto ou serviço

Item	Descrição dos custos	Valor
1	Locação do coworking por hora	R\$ 10,00
2	Custos com deslocamentos e manutenção (residencial)	R\$ 20,00
3	Estacionamento	R\$ 10,00
TOTAL		R\$ 40,00

Fonte: Elaborado pelos autores

6.6 - Previsões de vendas

Inicialmente a RJL Consultoria Financeira pretende prestar atendimento semanal de 96 (noventa e seis) horas, considerando a disponibilidade de cada consultor.

6.7 - Impostos sobre faturamento

Tributações do Simples nacional: IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a contribuição para a seguridade social a cargo da pessoa jurídica – CPP. Para o ano de 2019 a alíquota é o valor de 8,30% sobre o faturamento bruto, conforme o site do Canal Tributário.

Tabela 7: Impostos sobre faturamento

Impostos sobre faturamento estimado			
Período	Faturamento Tabela	Alíquota	Imposto a pagar
Ano 1	R\$ 322.560,00	8,30%	R\$ 26.772,48
Ano 2	R\$ 507.462,72	10,02%	R\$ 50.847,76
Ano 3	R\$ 668.275,44	10,86%	R\$ 72.574,71
Ano 4	R\$ 804.119,75	11,57%	R\$ 93.036,66
Ano 5	R\$ 911.069,28	12,09%	R\$ 110.148,28
TOTAL	R\$3.213.487,19	52,84%	R\$353.379,89

Fonte: Elaborado pelos autores

6.8 - Projeções financeiras

Baseado nos dados levantados e projeções previamente definidas, a RJL prevê inicialmente que mensalmente o montante dos pagamentos aos sócios será de aproximadamente R\$5.000,00 por sócio no primeiro ano. Esses valores são com

base em noventa e seis horas semanais de consultoria a um valor de R\$70,00 a hora.

6.8.1 - Fluxo de caixa

Tabela 8: Fluxo de Caixa

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Entradas					
Receita das consultorias	R\$ 322.560,00	R\$ 336.107,52	R\$ 349.887,93	R\$ 363.883,45	R\$ 378.074,90
Saldo Inicial	R\$ 322.560,00	R\$ 507.462,72	R\$ 668.275,44	R\$ 804.119,75	R\$ 911.069,28
Saídas					
Cartões de visitas	R\$ 1.200,00	R\$ 1.250,40	R\$ 1.301,25	R\$ 1.353,30	R\$ 1.406,08
Gasolina	R\$ 18.000,00	R\$ 18.756,00	R\$ 19.525,00	R\$ 20.306,00	R\$ 21.097,93
Estacionamento	R\$ 9.000,00	R\$ 9.378,00	R\$ 9.762,50	R\$ 10.153,00	R\$ 10.548,97
Plano telefônico	R\$ 3.600,00	R\$ 3.751,20	R\$ 3.905,00	R\$ 4.061,20	R\$ 4.219,59
Conta da empresa 5%	R\$ 16.128,00	R\$ 16.805,38	R\$ 17.494,40	R\$ 18.194,18	R\$ 18.903,75
Locação de coworking	R\$ 46.080,00	R\$ 48.015,36	R\$ 49.983,99	R\$ 51.983,35	R\$ 54.010,70
Custos com cartão de crédito/débito 5%	R\$ 9.676,80	R\$ 10.083,23	R\$ 10.496,64	R\$ 10.916,51	R\$ 11.342,25
Contabilidade	R\$ 6.000,00	R\$ 6.252,00	R\$ 6.508,33	R\$ 6.768,66	R\$ 7.032,64
Assinaturas	R\$ 1.200,00	R\$ 1.250,40	R\$ 1.301,25	R\$ 1.353,30	R\$ 1.406,08
Impostos	R\$ 26.772,48	R\$ 50.847,76	R\$ 72.574,71	R\$ 93.036,66	R\$ 110.148,28
Total de Saídas	R\$ 137.657,28	R\$ 166.389,73	R\$ 192.853,07	R\$ 218.126,16	R\$ 240.116,27
Saldo não acumulado	R\$ 184.902,72	R\$ 341.072,99	R\$ 475.422,37	R\$ 585.993,59	R\$ 670.953,01

Fonte: Elaborado pelos autores

Conforme análise de mercado os indicadores de inflação apresentaram respectivamente as seguintes taxas para os próximos anos:

4,20%; 4,10%; 4% e 3,9%. Essas taxas influenciaram tanto nos custos da empresa quanto na precificação do serviço.

6.8.2 - Projeção de resultados

Tabela 9: Projeção de resultados, lucratividade e rentabilidade.

Descrição	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receitas Brutas	-R\$ 24.000,00	R\$ 322.560,00	R\$ 507.462,72	R\$ 668.275,44	R\$ 804.119,75	R\$ 911.069,28
Deduções de Abatimentos		R\$ 26.772,48	R\$ 50.847,76	R\$ 72.574,71	R\$ 93.036,66	R\$ 110.148,28
Receita Líquida		R\$ 295.787,52	R\$ 456.614,96	R\$ 595.700,73	R\$ 711.083,09	R\$ 800.921,00
Custo de Prestação de Ser		R\$ 52.080,00	R\$ 54.267,36	R\$ 56.491,49	R\$ 58.751,15	R\$ 61.042,45
Lucro Bruto Operacional		R\$ 243.707,52	R\$ 402.347,60	R\$ 539.209,24	R\$ 652.331,94	R\$ 739.878,55
Despesas Fixas		R\$ 58.804,80	R\$ 61.274,61	R\$ 63.786,87	R\$ 66.338,35	R\$ 68.925,54
Depreciação		R\$ 3.000,00				
Lucro Líquido Operacional	R\$ 0,00	R\$ 181.902,72	R\$ 338.072,99	R\$ 472.422,37	R\$ 582.993,59	R\$ 667.953,01
Lucratividade	0%	56%	67%	71%	73%	73%
Rentabilidade	0%	-758%	105%	93%	87%	83%

Fonte: Elaborada pelos autores

6.9 - Análises de investimento

De acordo com Gitman (1997), “o orçamento de capital é o processo que consiste em avaliar e selecionar investimentos em longo prazo, que sejam coerentes com o objetivo da empresa de maximizar a riqueza de seus proprietários”.

6.9.1 - Valor Presente Líquido e *Payback*

Para Souza (2007), método do *payback* demonstra o tempo necessário para que os fluxos de caixa sejam zerados. Ou seja, o *payback* demonstra o tempo que o projeto levará para cobrir o seu investimento inicial, ou ainda, o tempo para se pagar.

Conforme análise do valor investido mais o fluxo de caixa o tempo de retorno desse investimento será de aproximadamente um mês no *payback* simples e no *payback* descontado também entorno de um mês e meio.

Tabela 10: *Payback* e VPL

Período	Custo de Oportunidade				
	Entrada de Caixa	Saldo Acumulado	Constante	Valor Presente	Valor Presente Líquido
Ano 0	-R\$24.000,00	-R\$24.000,00	12,75%	-R\$24.000,00	-R\$24.000,00
Ano 1	R\$184.902,72	R\$160.902,72	12,75%	R\$163.993,54	R\$139.993,54
Ano 2	R\$341.072,99	R\$501.975,71	12,75%	R\$268.296,02	R\$408.289,56
Ano 3	R\$475.422,37	R\$977.398,08	12,75%	R\$331.688,15	R\$739.977,71
Ano 4	R\$585.993,59	R\$1.563.391,67	12,75%	R\$362.599,05	R\$1.102.576,76
Ano 5	R\$670.953,01	R\$2.234.344,68	12,75%	R\$368.221,68	R\$1.470.798,44
TOTAL	R\$2.234.344,68	R\$5.414.012,86	76,50%	R\$1.470.798,44	R\$3.837.636,01

Fonte: Elaborado pelos autores

Conforme descrito por Souza (2007), o método do VPL demonstra ao decisor qual o valor monetário de determinado projeto para a empresa hoje. A operacionalização do método consiste em descontar todo o fluxo de caixa para o instante zero por uma taxa e somar o valor do investimento inicial. Estes fluxos normalmente são descontados pela TMA da empresa.

A empresa elaborou cálculos para identificar a VPL da mesma, com base nos dados da tabela 8, a RJL encontrou uma VPL de R\$ 1.470.798,44. Que reforça as informações supracitadas, demonstrando que este é um projeto rentável.

6.9.2 - Taxa Interna de Retorno

Na definição de Souza (2007), a TIR é a taxa pela qual os fluxos de caixa são descontados para obter-se um VPL igual a zero. Pode-se dizer que a TIR é a taxa a partir da qual o fluxo de caixa gera um VPL. Uma TMA maior que a TIR ocasionará um VPL negativo. Então, para determinar se um projeto é rentável ou não por meio da TIR, compara-se a taxa obtida como resposta com a TMA da empresa. Caso ela seja maior, ele será considerado rentável.

Após a elaboração de cálculos, encontrou-se para a RJL, uma TIR no valor de 846,02%, se comparada com a TMA utilizada que é de 12,75%, demonstra em números que o negócio é muito rentável. Portanto tais resultados vão de encontro com todos os dados do projeto, um negócio que tem um investimento baixo se comparado aos lucros obtidos.

6.9.3 - Ponto de Equilíbrio

Com base no cálculo dos custos fixos da empresa, onde o mesmo é o valor de R\$9.240,40 mensais, o ponto de equilíbrio da empresa, será de aproximadamente 132,1 consultorias no valor de R\$70,00, que se refere às orientações em *coworkings*.

7 - CONCLUSÃO

O presente trabalho através de suas análises teve como finalidade identificar o quão promissor será a abertura de uma consultoria financeira que vislumbra atender a um nicho de mercado que por muitos consultores são esquecidos e/ou ignorados.

Com base nas informações expostas, foi possível perceber a necessidade desse tipo de serviço (consultoria), pois em sua maioria esse nicho de mercado que se refere a classe social C e D, possui uma educação precária, ou em alguns casos estão em busca de uma ascensão na educação, tem um baixo conhecimento sobre a economia e sua importância.

Esse serviço vai de encontro justamente a essa classe. Sendo bem assessorada, ofertando um serviço de qualidade e baixo custo conseguindo assim muitos clientes.

Um ponto de extrema relevância deste negócio é o seu baixo custo, tanto para se abrir, como para manter-se no mercado.

A RJL foi projetada com esse intuito ter o mínimo de custos, para repassar ao seu consumidor final um preço abaixo do que o mercado oferece. Mas sempre mantendo seu padrão de qualidade que será marca registrada em seu meio.

A empresa buscando adentrar e se manter no mercado entende que a capacitação, será um dos seus diferenciais frente aos seus concorrentes. Pois estará sempre buscando cursos que tornem cada vez seus idealizadores melhores no que fazem. Para isso haverá uma busca incessante por cursos e palestras que os façam compreender o mercado.

Outro fator que vai diferenciar a consultoria é o fato de cada um de seus sócios terem uma formação específica em áreas distintas dentro da economia, o que vai proporcionar aos seus clientes um atendimento mais eficaz.

Portanto a RJL chegou ao mercado com o intuito de inovar e de atender, as classes sócias menos favorecidas um serviço de extrema qualidade, e que trará para

aqueles que o busca, a certeza de que seus sonhos e projetos serão realizados, pois os seus idealizadores estão cientes e extremamente preparados para os desafios.

REFERÊNCIAS

- ANBIMA (Associação Nacional das Instituições do Mercado Aberto). **Radiografia do investidor brasileiro**. Disponível em: www.anbima.com.br – Acesso em 07 de Abril de 2018 às 08:23 horas.
- ANDREATTA, Ana Paula; PIGOSSO, Denise; BADIA, Maurício; SCHVIRCK, Prof. M. Sc. Eliandro. Alternativa de Investimentos para Pessoa Física: Mercado Financeiro Brasileiro. **Revista e-Estudante – Eletronic Accounting and Management**, Paraná, v. 2, n. 2, UTFPR, 2010.
- ANDREZO, Andrea Fernandes. LIMA, Iran Siqueira. **Mercado financeiro – Aspectos históricos e conceituais**, São Paulo/SP.1999, p. 3
- ARAÚJO, Sérgio Guedes da Cunha; CORDEIRO, Rebeca Albuquerque; CAVALCANTE, Carlos Eduardo. Análise do comportamento dos investidores em ações de João Pessoa/PB. **Revista INGEPRO – Inovação, Gestão e Produção**, Paraíba, v. 2, n. 1, p. 85-96, jan. 2010.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado Financeiro**. 5ª edição. São Paulo: Atlas, 2003.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- BERNSTEIN, Peter L.; DAMODARAN, Aswath. **Administração de investimentos**. Porto Alegre: Bookman, 2000.
- BODIE, Zvi; KANE, Alex; MARCUS, Alan J. **Fundamentos de Investimentos**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.
- CHAROUX, Ofélia Maria Guazzelli. **Metodologia: processo de produção, registro e relato do conhecimento**. São Paulo: DVS Editora, 2004.
- COLLIS, Jill; HUSSEY, Roger. **Pesquisa em Administração: um guia prático para alunos de Graduação e Pós-Graduação**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- COMO INVESTIR. **Finanças Pessoais**. Disponível em: <https://comoinvestir.anbima.com.br/tag/financas-pessoais> - Acesso em 07 de Abril de 2018 às 08:41 horas.
- Exame Online - **Top-5 do Focus projeta inflação mais baixa em 2018** - Disponível em: <https://exame.abril.com.br/economia/top-5-do-focus-projeta-inflacao-mais-baixa-em-2018/> Acesso em 06 de Julho de 2018 às 21h37
- FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. 17ª edição. Rio de Janeiro (RJ): Qualitymark, 2008.
- FRANCO, Wilson Oliveira. **Desmistificando os Títulos Públicos**. 2010. Disponível em: <http://www.santacruz.br/v4/download/janela->

economica/2010/13_Desmistificando_os_Titulos_Publicos.pdf - Acesso em 08 de Abril de 2018 às 15:30 horas.

FRANKENBERG Louis. **Seu Futuro Financeiro: Você é o Maior Responsável**. Rio de Janeiro, 1999. Editora Campus.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de administração financeira**. 10ª Edição. São Paulo: Addison Wesley, 2004.

GITMAN, Lawrence J.; JOEHNK, Michael D. **Princípios de investimentos**. 8. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

HALFELD, Mauro. **Investimentos: como administrar melhor seu dinheiro**. São Paulo: Editora Fundamento Educacional, 2007.

HALPERN, Mauro. **Gestão de investimentos: produtos, perfil e riscos**. São Paulo: Editora Saint Paul Institute of Finance, 2003.

LUQUET, Mara. **Guia Valor Econômico de Finanças Pessoais**. São Paulo: Globo, 2000.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing**. São Paulo: Atlas, 2000.

MISHKIN, Frederic S. **Moedas, bancos e mercados financeiros**. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC Editora, 2000.

PIAZZA, Marcelo C. **Bem-vindo a bolsa de valores**. 9. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

PINHEIRO, Juliano Lima. **Mercado de capitais: Fundamentos e Técnicas**. 4. ed. 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2008.

REILLY, Frank; BROWN, Keith C. **Investment analysis and portfolio management**. 7. ed. Ohio: Thomson Learning, 2003.

ROLDAN, Vivianne Pereira Salas; ROCHA, Ricardo Eleutério Rocha. **“O investidor brasileiro é conservador: uma pesquisa com os Docentes do Centro Ciências Administrativa da Universidade de Fortaleza”**, 2004.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JORDAN, Bradford D. **Administração financeira**. 8. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2008.

SOUZA, Agnaldo I., Hardagh, Claudia C., Pereira, Simone R. **Metodologia da Pesquisa e científica e jurídica**. Texto elaborado para o material da 1ª aula da Disciplina Gestão do Conhecimento ministrada no Curso TeleVirtual em MBA Gestão de Projetos – AnhangueraUniderp|Rede LFG. 2011.

SOUZA, J. S. **Análise crítica sobre as técnicas de avaliação de investimentos mais utilizadas pelas empresas**. In: Encontro Nacional de Engenharia de Produção, 2007, Foz do Iguaçu. Anais do XXVII ENEGEP, 2007.

ANEXO

CONTRATO SOCIAL DE CONSTITUIÇÃO DA RJL CONSULTORIA FINANCEIRA

1. Lúcia Alves da Silva Martins, brasileira, casada, comunhão parcial, vinte e quatro de dezembro de mil novecentos e oitenta e oito, assistente técnica, CPF: 083030306-55, RG, MG 15180604, SSP/MG, Rua Aristóteles, N°045, bairro Nazaré, casa, Belo Horizonte, Minas Gerais, 31990-230.

2. Jonatas da Cruz Costa, brasileiro, comunhão estável, comunhão parcial, vinte e seis de marco de mil novecentos oitentas e um, analista de licitação, CPF: 052029866-70, RG, MG 7140938, SSP/MG, Rua Vereador Camil Caram, N°139, bairro Ribeiro de Abreu, casa, Belo Horizonte, Minas Gerais, 31872-070.

3. Reinaldo Barbosa Gonçalves, brasileiro, solteiro, vinte e seis de dezembro de mil novecentos e noventa, mecânico 1, CPF:01122233378, RG , MG11-111222, SSP/MG, Rua Maria das Ostras da Cruz, N° 110, Bairro Menestral, Belo Horizonte, Minas Gerais, 31664-111 constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

Cláusula Primeira - A sociedade adota o nome empresarial RJL CONSULTORIA FINANCEIRA sem sede fixa.

Cláusula Segunda - A sociedade tem por objeto o serviço de consultoria financeira a pessoas físicas.

Cláusula Terceira - A sociedade iniciará suas atividades em 02/01/2020 e seu prazo de duração é indeterminado.

Cláusula Quarta - O capital social é R\$ 24.000,00 (vinte e quatro mil reais) dividido em 3 (três) cotas de valor nominal R\$ 8.000,00 (oito mil reais), integralizadas, neste ato, em moeda corrente do País, pelos sócios:

Quadro 1 - Divisão de quotas dos sócios.

NOME	Nº DE QUOTAS	VALOR R\$
JONATAS DA CRUZ COSTA	1	R\$8.000,00
LÚCIA ALVES DA SILVA MARTINS	1	R\$8.000,00
REINALDO BARBOSA GONÇALVES	1	R\$8.000,00
TOTAL	3	R\$24.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores

Cláusula Quinta - As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento dos outros sócios, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda.

Cláusula Sexta - A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

Cláusula Sétima - A administração da sociedade caberá aos sócios:

JONATAS DA CRUZ COSTA, LÚCIA ALVES DA SILVA MARTINS e REINALDO BARBOSA GONÇALVES com todos os poderes e atribuições necessários à administração e representação da sociedade, autorizados o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, fazê-lo em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do(s) outro(s) sócio(s).

Cláusula Oitava - Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o(s) administrador (es) prestará(rão) contas justificadas de sua(s) administração(ões), procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

Cláusula Nona - Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador (es) quando for o caso.

Cláusula Décima - A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

Cláusula Décima Primeira - Os sócios poderão de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de "pró-labore" para os sócios administradores, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

Cláusula Décima Segunda - Falecendo ou sendo interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou dos sócios remanescentes, o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

Cláusula Décima Terceira - O Administrador declara, sob as penas da lei, que não está impedido de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

Cláusula Décima Quarta - Fica eleito o foro de Belo Horizonte - MG para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E, por estarem assim justos e contratados, assinam este instrumento em 3 vias.

Belo Horizonte, Minas Gerais, 19 de Junho de 2018.

JONATAS DA CRUZ COSTA

LÚCIA ALVES DA SILVA MARTINS

REINALDO BARBOSA GONÇALVES