

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
EA- ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO

Teobaldo Adriano Overbeck

ANÁLISE DE VIABILIDADE PARA CONSTITUIR UMA
CONSULTORIA FINANCEIRA DESTINADA AOS
PROFISSIONAIS LIGADOS AO FUTEBOL

Porto Alegre
2009

Teobaldo Adriano Overbeck

**ANÁLISE DE VIABILIDADE PARA CONSTITUIR UMA
CONSULTORIA FINANCEIRA DESTINADA AOS PROFISSIONAIS
LIGADOS AO FUTEBOL**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. José Eduardo Zdanowicz

Porto Alegre

2009

Teobaldo Adriano Overbeck

**ANÁLISE DE VIABILIDADE PARA CONSTITUIR UMA CONSULTORIA
FINANCEIRA DESTINADA AOS PROFISSIONAIS LIGADOS AO FUTEBOL**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Conceito Final:
Aprovado em.....de.....de 2009

BANCA EXAMINADORA:

Prof.

Prof.

Prof.

Orientador – Prof.

RESUMO

Os profissionais envolvidos com o futebol que trabalham nos grandes clubes possuem, na sua maioria, renda muito elevada e um nível de escolaridade afetado por questões como o excesso de viagens, de treinamentos ou desinteresse pelos estudos. Diante deste quadro, se encontram num dilema: como administrar da melhor forma os seus recursos se, na maioria das vezes, não possuem conhecimento suficiente para isso.

Com experiência de sete anos trabalhando no setor bancário e atendendo diversos jogadores, técnicos e preparadores físicos, percebe-se que a criação de uma consultoria financeira para auxiliar estas pessoas a gerenciar as suas finanças e obter a máxima rentabilidade sobre o seu patrimônio pode ser um bom negócio.

Este trabalho visa constituir um plano de negócios que será um alicerce para a criação da nova empresa. Inicialmente, foi realizada uma pesquisa com trinta e cinco profissionais para colher informações importantes, como as suas carências, os seus investimentos preferidos e o seu comportamento diante das alterações significativas na economia. Além disso, foi realizado um amplo estudo junto a bancos e corretoras para identificar as melhores oportunidades de investimento para alguns produtos de renda fixa e para a aplicação em ações. Esses dados foram fundamentais para a criação dos produtos e serviços a serem ofertados e para a elaboração das demais etapas do plano, como a análise dos mercados e dos competidores, as estratégias de marketing, a análise estratégica e os planos operacional, de instalação e financeiro.

Palavras chave: Plano de Negócios, Futebol, Empreendedorismo, Investimentos, Consultoria Financeira.

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1 – Distribuição por profissão.....	66
Gráfico 2 – Grau de escolaridade.....	67
Gráfico 3 – Renda média mensal.....	68
Gráfico 4 – Autoavaliação sobre o conhecimento do mercado financeiro.....	69
Gráfico 5 – Conhecimento sobre as opções de investimento.....	70
Gráfico 6 – Perfil financeiro.....	70
Gráfico 7 – Ciência sobre o destino dos recursos.....	71
Gráfico 8 – Investimentos atuais dos aplicadores.....	72
Gráfico 9 – Nível tolerável de exposição ao risco.....	73
Gráfico 10 – Frequência com que os investidores acompanham a rentabilidade alcançada.....	75
Gráfico 11 – Orientação financeira.....	76
Gráfico 12 – Responsáveis pelas indicações e aconselhamentos.....	77
Gráfico 13 – Relação da rentabilidade com o conhecimento e a informação.....	77
Gráfico 14 – Investidores em ações.....	78
Gráfico 15 – Meios utilizados para o investimento.....	78
Gráfico 16 – Preferência dos investidores em relação ao tamanho das empresas.....	79
Gráfico 17 – Interesse dos investidores em ações após o início da crise econômica mundial.....	80

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Idade dos participantes.....	65
Tabela 2 – Reação dos investidores às sucessivas baixas da Selic.....	74
Tabela 3 – Reação dos investidores às possíveis alterações no cálculo do rendimento da Poupança.....	75
Tabela 4 – Comportamento em relação ao mercado de ações após o início da crise econômica mundial.....	80
Tabela 5 – Taxas de administração dos Fundos Referenciados DI.....	87
Tabela 6 – Rentabilidade e taxas de administração dos Fundos Cambiais...	89
Tabela 7 – Fundos de Ações: rentabilidades e taxas de administração (Continua).....	90
Tabela 8 – Rentabilidades e taxas de administração dos Fundos de Ações da Petrobrás e da Vale do Rio Doce.....	93
Tabela 9 – Taxas de administração cobradas pelos Agentes de Custódia na transação de Títulos Públicos Federais (Continua).....	94
Tabela 10 – Corretagens e taxas de custódia cobradas pelas Corretoras.....	96
Tabela 11 – Tabela de referência da Bovespa.....	97
Tabela 12 – Percentuais oferecidas pelos Bancos nas aplicações de CDI....	98
Tabela 13 – Condições de alguns lançamentos de Debêntures nos anos de 2008 e 2009.....	99
Tabela 14 – Investimentos Fixos.....	126
Tabela 15 – Capital de Giro.....	127
Tabela 16 – Investimentos Pré-Operacionais.....	128
Tabela 17 – Investimento Inicial.....	128
Tabela 18 – Previsão de Receitas do segundo semestre de 2009.....	130
Tabela 19 – Previsão de Receitas para os anos de 2010, 2011 e 2012.....	130
Tabela 20 – Depreciação de móveis, utensílios e equipamentos.....	131
Tabela 21 – Impostos.....	131
Tabela 22 – Demonstrativo de Resultados do segundo semestre de 2009...	133
Tabela 23 – Demonstrativo de Resultados para os Exercícios de 2010, 2011 e 2012.....	134
Tabela 24 – Fluxo de Caixa para o segundo semestre de 2009.....	136
Tabela 25 – Fluxo de Caixa para os anos de 2010, 2011 e 2012.....	137
Tabela 26 – Cálculo do VPL, TIR e Prazo de payback.....	138
Tabela 27 – Cálculo do Ponto de Equilíbrio.....	139
Tabela 28 – Cálculo da Rentabilidade.....	140

LISTA DE FIGURAS

Quadro 1 - Principais tipos de investimento e suas características.....	36
Foto 1 - Foto do prédio.....	124

LISTA DE SIGLAS

ANBID – Associação Nacional dos Bancos de Investimento
ANDIMA – Associação Nacional das Instituições do Mercado Financeiro
BACEN – Banco Central do Brasil
BB – Banco do Brasil
BCG – Boston Consulting Group
BM&FBOVESPA – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros
CBF – Confederação Brasileira de Futebol
CBLC – Companhia Brasileira de Liquidação e Custódia
CDB – Certificado de Depósito Bancário
CDI – Certificado de Depósito Interbancário
CEEE – Companhia Estadual de Energia Elétrica
CEF – Caixa Econômica Federal
CETIP – Câmara de Custódia e Liquidação
CNPJ – Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
CPF – Cadastro de Pessoa Física
CVM – Comissão de Valores Mobiliários
DBE – Documento Básico de Entrada do CNPJ
DI – Depósito Interfinanceiro
DMAE – Departamento Municipal de Água e Esgoto
DOC – Documento de Ordem de Crédito
DRE – Demonstrativo de Resultados do Exercício
EPP – Empresa de Pequeno Porte
FAPI – Fundo de Aposentadoria Programada Individual
FGC – Fundo Garantidor de Crédito
FGTS – Fundo Garantidor do Tempo de Serviço
FICFIDC – Fundo de Investimento em cotas de FIDC
FIDC – Fundo de Investimento em Direitos Creditórios
FPSB – Financial Planning Standards Board
GEM – Global Entrepreneurship Monitor
IBCPF - Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IGP-M – Índice Geral de Preços do Mercado
IOF – Imposto de Operações Financeiras
IPC-A – Índice de Preços ao Consumidor Amplo
IPTU – Imposto Predial e Territorial Urbano
IR – Imposto de Renda
LFT – Letra Financeira do Tesouro
LTN – Letra do Tesouro Nacional
ME – Microempresa
NTN – Nota do Tesouro Nacional
PGBL – Plano Gerador de Benefícios Livre
RDB – Recibo de Depósito Bancário
SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo
SCI – Sociedades de Crédito Imobiliário
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SMIC – Secretaria Municipal da Produção, Indústria e Comércio
SND – Sistema Nacional de Debêntures
SOFTEX – Sociedade Brasileira para Exportação de Software
SPC – Secretaria de Previdência Complementar
SUSEP – Superintendência de Seguros Privados
TED – Transferência Eletrônica Disponível
TIR – Taxa Interna de Retorno
TR – Taxa de Referência
VPL – Valor Presente Líquido

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	JUSTIFICATIVAS	17
3	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	20
3.1	EMPREENDEDORISMO.....	20
3.1.1	Definições	21
3.1.2	Histórico	22
3.1.3	O empreendedorismo no Brasil	23
3.2	PLANO DE NEGÓCIOS.....	24
3.2.1	O SEBRAE	25
3.2.2	Estrutura de um plano de negócios	26
3.2.2.1	Sumário	26
3.2.2.2	Sumário executivo	26
3.2.2.3	Descrição da empresa	27
3.2.2.4	Produtos e serviços	28
3.2.2.5	Análise dos mercados e dos competidores	29
3.2.2.6	Plano de marketing	30
3.2.2.7	Análise estratégica	31
3.2.2.8	Plano financeiro	32
3.3	O FUTEBOL.....	35
3.4	PRODUTOS FINANCEIROS.....	35
3.4.1	Caderneta de Poupança	37
3.4.2	Certificado de Depósito Bancário – CDB	38
3.4.3	Certificado de Depósito Interbancário – CDI	39
3.4.4	Títulos Públicos Federais	40
3.4.4.1	Tesouro Direto	40
3.4.5	Debêntures	42
3.4.6	Fundos de Investimento	44
3.4.6.1	Fundos de Curto Prazo	47
3.4.6.2	Fundos Referenciados	47

3.4.6.3	Fundos de Renda Fixa e Fundos Cambiais.....	48
3.4.6.4	Fundos de Ações.....	48
3.4.6.5	Fundos Multimercado.....	49
3.4.6.6	Fundos Exclusivos.....	49
3.4.6.7	Fundos de Investimento para Investidores Qualificados.....	50
3.4.6.8	Fundos de Investimento em Cotas de Fundos de Investimento.....	50
3.4.6.9	Fundos de Investimento em Direitos Creditórios – FIDC.....	51
3.4.6.10	Fundo de Aposentadoria Programada Individual – FAPI.....	51
3.4.6.11	Plano Gerador de Benefício Livre – PGBL.....	52
3.4.7	Câmbio.....	53
3.4.8	Ações.....	54
3.4.9	Clubes de Investimento.....	57
4	METODOLOGIA.....	59
5	OBJETIVOS.....	64
6	ANÁLISE DE DADOS.....	65
6.1	RESULTADOS DA PESQUISA.....	65
7	PLANO DE NEGÓCIOS DA T-OVER CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS.....	82
7.1	SUMÁRIO EXECUTIVO.....	83
7.2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	84
7.2.1	Missão	85
7.3	PRODUTOS E SERVIÇOS.....	85
7.3.1	Consultoria de Investimentos.....	85
7.3.1.1	Fundos Referenciados DI.....	87
7.3.1.2	Fundos Cambiais.....	88
7.3.1.3	Fundos de Ações.....	89
7.3.1.4	Fundos de Ações da Petrobrás e da Vale do Rio Doce.....	93
7.3.1.5	Taxas de administração de Títulos Públicos Federais.....	94
7.3.1.6	Taxas de corretagem e de custódia para a compra de Ações.....	96
7.3.1.7	Investimento em CDI.....	98
7.3.1.8	Debêntures.....	99

7.3.2	Criação de um Clube de Investimento.....	100
7.3.3	Realização da atividade de Agente Autônomo.....	101
7.3.4	Reorganização financeira para profissionais endividados.....	102
7.3.5	Outras atividades que envolvem o setor financeiro.....	102
7.3.6	Diferenciais competitivos.....	104
7.4	ANÁLISE DOS MERCADOS E DOS COMPETIDORES.....	104
7.4.1	Bancos.....	105
7.4.2	Corretoras.....	106
7.4.3	Consultorias financeiras.....	107
7.4.4	Fornecedores.....	107
7.4.5	Segmentação.....	108
7.5	ESTRATÉGIAS DE MARKETING.....	108
7.5.1	Produtos e serviços.....	109
7.5.2	Preços.....	109
7.5.3	Distribuição.....	110
7.5.4	Promoção.....	111
7.6	ANÁLISE ESTRATÉGICA.....	112
7.6.1	Oportunidades.....	112
7.6.2	Ameaças.....	112
7.6.3	Pontos fortes.....	113
7.6.4	Pontos fracos.....	113
7.6.5	Objetivos.....	114
7.6.6	Metas.....	114
7.7	PLANO OPERACIONAL E DE RECURSOS HUMANOS.....	115
7.7.1	Definição das atividades.....	115
7.7.2	Competências.....	116
7.7.3	Recrutamento e seleção.....	117
7.7.4	Treinamento.....	117
7.7.5	Remuneração e plano de benefícios.....	119
7.7.6	Contratação de um contador.....	120
7.7.7	Contratação de seguro para acidentes pessoais.....	120

7.8	PLANO DE INSTALAÇÃO.....	120
7.8.1	Dados da empresa.....	120
7.8.2	Etapas para o início das atividades.....	121
7.8.3	Localização.....	123
7.8.4	Reforma do prédio e instalações.....	124
7.8.5	Móveis e utensílios.....	125
7.9	PLANO FINANCEIRO.....	126
7.9.1	Investimentos Fixos.....	126
7.9.2	Capital de Giro.....	127
7.9.3	Investimentos Pré-Operacionais.....	128
7.9.4	Investimento total Inicial.....	128
7.9.5	Projeção das Receitas.....	129
7.9.6	Depreciação.....	131
7.9.7	Impostos.....	131
7.9.8	Demonstrativo dos Resultados do Exercício.....	132
7.9.9	Fluxo de Caixa.....	135
7.9.10	Avaliação econômico-financeira do negócio.....	138
7.9.10.1	Cálculo do VPL, da TIR e do Prazo de payback.....	138
7.9.10.2	Ponto de Equilíbrio.....	139
7.9.10.3	Índice de Rentabilidade.....	140
8	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	141
	REFERÊNCIAS.....	145
	ANEXO A.....	150

1 INTRODUÇÃO

Jogar futebol é um das únicas formas de ascensão, neste país, marcado pela desigualdade social e pela miséria (JACOBS, 2006).

É diante desta realidade que milhões de jovens, principalmente os mais humildes, sonham desde a infância em serem jogadores de futebol. Se, por um lado, este objetivo traz benefícios, como a possibilidade da independência financeira e a diminuição do envolvimento com a criminalidade, por outro, também, faz com que muitos destes jovens acabem dedicando-se exclusivamente ao esporte e deixem de lado os estudos.

Pesquisas recentes demonstram que o nível de escolaridade dos atletas profissionais é baixo e varia de região para região. Uma delas, realizada pelo professor Nairton Azevedo, da Universidade Federal de Pernambuco, entrevistou 94 atletas com idades entre 15 e 21 anos que jogam nos principais clubes daquele Estado e constatou que 72,4% dos entrevistados não possuíam o ensino fundamental completo. Já outra, publicada pelo jornal O Globo, em 24 de julho de 2005, com 112 jogadores dos quatro principais clubes do Rio de Janeiro, verificou que apenas 60% deles possuem o ensino médio completo e somente 13% têm formação em nível superior.

Algumas das principais razões para a existência de um baixo nível de escolaridade são o desinteresse pelos estudos e o grande tempo utilizado em treinamentos, viagens e jogos.

Outro fator importante é que grande parte destes atletas tenta o sucesso em países do exterior e estas transferências estão acontecendo com jogadores cada vez mais novos, interrompendo ou inviabilizando a sequência escolar. Grandes somas de salários e transferências provocaram uma rápida mudança de jogadores para territórios inexplorados (GIULIANOTTI, 2002).

De acordo com estatísticas da Confederação Brasileira de Futebol (CBF), o fluxo de atletas para o exterior cresceu assustadores 392% entre 1992 e 2005, sendo a maior parte de jovens (JACOBS, 2006).

Enquanto os atletas entrevistados em Pernambuco ainda estão buscando uma consolidação em sua carreira e tentando se tornar jogadores de destaque no cenário nacional, a maioria dos jogadores cariocas faz parte de uma minoria privilegiada e que ganha salários altíssimos. A existência de cerca de 40% de jogadores que não possuem o ensino médio completo é preocupante, principalmente quando se fala em uma boa administração financeira.

A folha de pagamento mensal dos atletas de clubes como o Palmeiras, o Internacional, o São Paulo e o Flamengo gira em torno de R\$ 3 milhões mensais. Clubes como o Cruzeiro, o Santos, o Fluminense e o Vasco gastam cerca de R\$ 2 milhões mensais¹. Se considerarmos que uma equipe profissional possui em torno de 25 atletas, a média salarial dos jogadores das primeiras equipes citadas é de R\$ 120 mil mensais e das últimas de R\$ 80 mil.

Nestes dados revelados pela pesquisa, não se incluem outros valores que são pagos aos atletas, como percentuais de transações, prêmios por vitórias e por títulos, além do chamado “direito de imagem”, renda que em muitas oportunidades chega perto de outro salário.

A análise desses dados traz um dilema. Como estes atletas fazem para administrar essa grande quantidade de recursos, se a maioria não possui um nível razoável de conhecimento?

A situação se torna ainda mais complexa já que na maioria dos casos dos atletas nacionais o sucesso aparece de uma forma repentina e eles são surpreendidos com uma transformação radical em suas vidas.

Não são raros os casos de profissionais que não possuem o equilíbrio suficiente e não recebem orientação, gastando grande parte dos seus proventos com amigos, familiares, ou mesmo em carros de luxo, festas e drogas.

¹ Zero Hora, 27 de julho de 2008.

Além disso, acabam não relevando o fato de que a carreira de jogador de futebol é curta, se comparada a outras profissões. Segundo GIULIANOTTI (2002), para a maioria dos jogadores a opção de ser *manager*, técnico ou de trabalhar na mídia não é disponível. Por consequência, quando param de jogar, acabam tendo uma remuneração média muito menor do que estavam acostumados, tornando a boa administração exercida durante o exercício da carreira fundamental para a manutenção do nível de vida.

Por não possuírem tanto conhecimento, em grande parte das vezes, entregam o controle de suas finanças para seus empresários, pessoas que, da mesma forma, muitas vezes não têm a qualificação desejada e acabam não destinando os recursos para os melhores investimentos.

A transferência desta responsabilidade se dá principalmente pela confiança entre as partes, que, segundo Giulianotti (2002), é uma forma de reduzir a incerteza e o risco nas transações. Além disso, outra condição necessária para a emergência da confiança é a interdependência, em que os interesses e os objetivos de uma parte não podem ser alcançados sem a confiança no outro.

É diante deste quadro que uma consultoria financeira destinada aos profissionais envolvidos com o futebol tende a prosperar. O mercado financeiro possui um leque de produtos muito diversificado, o que exige especialização e um amplo conhecimento, o que a grande parte dos jogadores e empresários não possuem.

Entretanto, uma boa ideia não é o suficiente. É preciso que o empreendedor conheça o mercado que está atuando e tenha visão de negócio. Além disso, a análise, o planejamento estratégico-operacional e a capacidade de implementação são essenciais no sucesso de empreendimentos inovadores (DORNELAS, 2001).

Para Wollheim e Marcondes (2003), empreender não é brinquedo. É uma espécie de roleta russa, um jogo no qual o jogador pode muito bem sair seriamente ferido, no bolso e nos brios.

Outro aspecto fundamental é que se faça um plano de negócios, onde vão constar todos os elementos e estratégias relevantes para dar início a um novo

empreendimento. A criação deste documento ajuda a orientar o empreendedor na organização das suas atividades e a determinar a viabilidade do negócio.

Segundo esses passos, diminui-se a chance do fechamento prematuro da empresa. Conforme pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), realizada em 2007, a taxa de mortalidade das empresas é de 22% nos primeiros dois anos, 31,3% nos três primeiros anos e de 35,9% nos quatro primeiros anos de existência do negócio. Conforme a pesquisa, o índice de sobrevivência aumentou em mais de 20% em cada intervalo analisado em comparação a outro estudo realizado em 2004. O aumento de qualificação por parte dos empreendedores e a melhoria do cenário econômico, com uma melhor distribuição da renda e taxas de juros mais baixas, contribuíram para isso.

Segundo pesquisa realizada em 2008 pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), estudo sobre a atividade empreendedora no mundo, o Brasil possui cerca de 15.000.000 de empreendedores. A crise econômica internacional iniciada em 2008 pode fortalecer ainda mais esta iniciativa, já que existe a tendência de se fortalecerem atividades produtivas em detrimento de atividades puramente monetárias.

Diante desta realidade, este trabalho buscará analisar a viabilidade para constituir uma consultoria financeira destinada aos jogadores de futebol e demais profissionais que recebem altos salários e que estão envolvidos neste meio e também determinar todos os passos para a elaboração de um eficiente plano de negócios para a empresa.

2 JUSTIFICATIVAS

Trabalho a cerca de sete anos em um grande banco nacional e atendo diversos jogadores e profissionais que estão ligados diretamente ao futebol. Por experiência, aprendi que muitas dessas pessoas não possuem grande conhecimento do mercado financeiro, não sabendo distinguir entre as aplicações e muito menos conhecendo as suas características.

Na grande maioria das vezes, restringem-se a perguntar sobre a rentabilidade dos produtos, não se preocupando em acompanhar se ela efetivamente aconteceu ou quais são os riscos envolvidos. Em muitos casos, inclusive, estes profissionais ligados ao futebol não sabem nem calcular a rentabilidade dos produtos em que investem.

A criação deste tipo de negócio se justifica pelos altos valores envolvidos e a baixa qualificação da média dos clientes desse segmento.

Outro fator que pode contribuir para o sucesso do negócio são os desdobramentos da crise econômica internacional iniciada nos Estados Unidos no ano de 2008. Alguns reflexos iniciais, como a queda considerável da cotação das ações e a conseqüente aversão ao risco, poderiam dificultar o investimento de possíveis clientes em ativos de renda variável, um dos focos da empresa a ser aberta.

Entretanto, fatos novos têm contribuído para que o projeto se apresente viável– a taxa Selic e a recuperação da Bovespa. A constante queda da taxa interna de juros no Brasil, que no dia 10 de junho de 2009 alcançou os 9,25% ao ano, tem provocado preocupação junto às instituições financeiras. Com juros mais baixos, algumas aplicações tradicionais, como o Certificado de Depósito Bancário (CDB) e os Fundos de Renda Fixa tem perdido a sua atratividade e muitos investidores desses produtos podem acabar migrando para a poupança. Como esta situação não é boa nem para o Governo, já que seus títulos públicos perdem a atratividade, nem para os bancos, que precisam investir grande parte dos recursos captados neste

produto no financiamento imobiliário, o Governo encaminhou para o Congresso Nacional um projeto que tributa às poupanças com saldo superior a R\$ 50.000,00.

A redução da taxa Selic, que segundo o Boletim Focus divulgado em 12 de junho de 2009 tem previsão de terminar 2009 em 9,00% ao ano, e a mudança em uma aplicação tão tradicional como a poupança, podem proporcionar uma migração de recursos para ativos com maior risco. O negócio que se propõe abrir buscará atender e instruir este público alvo para a existência de outras opções no mercado, como, por exemplo, debêntures ou ações. A constante recuperação da Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA) no ano de 2009, que até o final de maio teve uma valorização 41,67%, pode ser um sinal da retomada da confiança por parte dos investidores de que o pior da crise já passou e que a volta do crescimento está próxima.

Entretanto, não são somente os clientes mais arrojados que a empresa a ser criada buscará atender. A sucessiva queda dos juros deve provocar uma maior concorrência entre os bancos. Aplicadores bem informados podem direcionar seus recursos para fundos que possuem uma menor taxa de administração ou mesmo saber quais instituições oferecem um maior percentual do Certificado de Depósito Interfinanceiro (CDI). Outra opção para os aplicadores mais conservadores é a compra de títulos públicos federais através do Tesouro Direto. No momento em que estas pessoas estiverem bem instruídas, independente do seu nível tolerável de exposição ao risco, acredita-se que elas poderão obter uma rentabilidade muito maior sobre o seu capital.

Através de uma pesquisa junto aos profissionais atuantes neste meio, buscou-se saber qual é o nível médio de instrução destas pessoas e quais são os seus investimentos preferidos. Outros aspectos, como o comportamento desses clientes perante as constantes baixas da taxa Selic, o seu conhecimento dos produtos existentes no mercado financeiro e a sua reação ao investimento em ações diante da crise econômica mundial iniciada em 2008 também foram abordados.

Esta pesquisa faz parte do estudo de viabilidade para a abertura da consultoria financeira e será parte do plano de negócios elaborado para determinar as diretrizes da empresa.

A apresentação da nova empresa será feita, inicialmente, aos meus clientes atuais, pessoas com quem já possuo um bom relacionamento e uma relação de confiança. A partir daí, espera-se atingir outros profissionais através de visitas e, principalmente, por indicações.

3 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

3.1 O EMPREENDEDORISMO

Para Dornelas (2001), a preocupação com a criação de pequenas e médias empresas duradouras e a necessidade de que estas tenham uma mortalidade menor são os principais motivos para que o termo empreendedorismo tenha se difundido tanto nos últimos anos. Para ele, a globalização tem provocado uma concorrência muito acirrada entre as grandes empresas, o que exige a máxima redução de custos para que estas se mantenham no mercado. Com isto, muitas pessoas acabam ficando desempregadas e criam seus próprios negócios, sem, muitas vezes, ter experiência no ramo. Outros acabam iniciando empreendimentos movidos pela possibilidade de ascensão social e profissional ou mesmo porque herdaram um negócio familiar criado há décadas.

Para o autor, um empreendedor necessariamente precisa ser um bom administrador. Entretanto, nem todos os administradores são empreendedores. Os empreendedores possuem características adicionais, como: são determinados e dinâmicos, assumem riscos calculados, criam valor para a sociedade, sabem planejar, são otimistas e apaixonados pelo que fazem, são independentes e constroem o seu próprio destino, são líderes e formadores de equipes, sabem explorar ao máximo as oportunidades, são indivíduos que fazem a diferença, são visionários e sabem tomar decisões.

Milhões de empreendimentos são formados mesmo com a existência da inflação, da recessão, da alta da taxa de juros, da incerteza econômica e da grande possibilidade de fracasso. O processo de decisão de empreender não é fácil, pois em muitas oportunidades provoca uma alteração no estilo de vida e exige muita energia e coragem para mudar e fazer algo novo e diferente (HISRICH e PETERS, 2002).

Para Wollheim e Marcondes (2003), a grande característica do empreendedor é ser um sonhador. Além disso, ele precisa trabalhar muito e ter coragem para partir do zero.

3.1.1 Definições

“O empreendedor é aquele que modifica a ordem econômica em que vive pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de uma nova forma de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais” (SCHUMPETER, 1949, p.37).

Para o autor, o empreendedor é um promotor de desenvolvimento. Este pode trazer inovações através da:

- a) Introdução no mercado de um novo bem;
- b) Introdução de um novo método de produção;
- c) Abertura de um novo mercado;
- d) Conquista de novas fontes de matérias-primas ou de semi manufaturados;
- e) Reorganização de um setor industrial.

Para Dornelas (2001), o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio, assumindo riscos calculados. Para ele, são vários os aspectos que se referem a um empreendedor. Entre eles:

- a) Possui iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz;
- b) Utiliza-se dos recursos de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive;
- c) Aceita assumir os riscos e a possibilidade de fracassar.

“O empreendedor revolucionário é aquele que explora novos mercados, ou seja, cria algo único” (DORNELAS, 2001, p. 38).

Segundo Hisrich e Peters (2004), o empreendedor é aquele que combina recursos, trabalho, materiais e outros ativos para tornar o seu valor maior do que antes. Além disso, é a pessoa que introduz mudanças, inovações e uma nova ordem. Como características individuais, este deve possuir comportamentos que incluem: tomar iniciativa, organizar e reorganizar mecanismos sociais e econômicos a fim de transformar recursos e situações para proveito prático, além de aceitar o risco ou o fracasso.

Para Drucker (1985), o empreendedor é aquele que normalmente inicia um pequeno, novo e próprio negócio. Ele transfere recursos de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento. Segundo o autor, empreender é uma iniciativa arriscada, pois muitos dos empreendedores não possuem conhecimento do que estão fazendo, não possuindo a metodologia e violando regras bem conhecidas e elementares.

Para Chagas (1999), o empreendedor é um agente da mudança e é considerado um motor da economia. Para ele, empreender é criar novas ações com o objetivo de criar melhorias no cenário atual. Estas mudanças devem utilizar-se da inovação e do planejamento, buscando identificar tendências futuras e procurando tirar proveito disso.

3.1.2 Histórico

A palavra empreendedor (*entrepreneur*) tem origem francesa e quer se referir à pessoa que assume riscos e começa algo novo (DORNELAS, 2001).

Um dos primeiros exemplos da definição de empreendedorismo é creditado a Marco Pólo, que era um “intermediário” e procurava estabelecer rotas comerciais com o Extremo Oriente. Ele levantava recursos junto a capitalistas da época para a

sua viagem e a venda de seus produtos e dividia os lucros em caso de sucesso (HISRICH e PETERS, 2002).

Já na Idade Média, o termo empreendedor era usado para se referir às pessoas que participavam e gerenciavam grandes projetos de produção. Estes indivíduos não corriam riscos, pois simplesmente utilizavam-se de recursos fornecidos, normalmente, pelo governo do país (DORNELAS, 2001).

Segundo Hisrich e Peters (2002), no século XVII, o empreendedor voltou a assumir riscos, já que realizava um acordo contratual com preços prefixados com o governo para realizar algum serviço ou fornecer algum produto. Com isto, qualquer alteração no preço do produto trazia lucro ou prejuízo ao empreendedor.

No século XVIII, o empreendedor foi diferenciado do capitalista, principalmente pelo início da industrialização. Muito desta mudança de conceito se deve às invenções de Ely Whitney (criador do descaroçador de algodão) e de Thomas Edison (que fazia experiências nos campos da eletricidade e da química), que eram usuários de capital (empreendedores) e não investidores de risco (HISRICH e PETERS, 2002).

Nos séculos XIX e XX não se distinguem os empreendedores dos gerentes ou administradores (acontece até os dias atuais), pois estas pessoas são analisadas de um ponto de vista meramente econômico, se restringindo à organização da empresa, ao pagamento dos empregados, ao planejamento, à direção e ao controle das ações desenvolvidas pela organização ao serviço do capitalista (DORNELAS, 2001).

3.1.3 O empreendedorismo no Brasil

No Brasil, o movimento do empreendedorismo começou a se intensificar na década de 1990, quando entidades como o SEBRAE e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (SOFTEX) foram criadas. O SEBRAE é um dos principais

órgãos que auxiliam o pequeno empresário brasileiro, prestando todo o suporte para a abertura de uma nova empresa. Já a SOFTEX foi criada para oportunizar que as empresas nacionais de software tivessem acesso ao mercado internacional, prestando suporte e capacitação em gestão e tecnologia (DORNELAS, 2001).

Em relatório executivo do GEM realizado no ano de 2000, o Brasil aparecia como o país que tinha a melhor relação entre o número de indivíduos adultos que começavam um novo negócio e o total da sua população: 1 para cada 8 adultos. Nos Estados Unidos esta relação era de 1 para cada 10 habitantes; na Alemanha, 1 para cada 25 e no Japão 1 para cada 100. Isto mostra que o empreendedorismo exerce papel fundamental na economia brasileira (DORNELAS, 2001). A quantidade percentual de empreendedores no Brasil não teve uma alteração significativa no ano de 2008, em outra pesquisa feita pelo GEM, onde foi constatado que de cada 100 brasileiros, 12 realizavam uma atividade empreendedora.

Outro destaque dessa pesquisa é o aumento dessa atividade entre os mais novos. Pela primeira vez, jovens de 18 a 24 anos tiveram a mais alta taxa de empreendedorismo entre as faixas etárias analisadas.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), existem cerca de 14,8 milhões de micro e pequenas empresas no Brasil, correspondendo a 99,23% do total de empresas do país e sendo responsáveis pelo emprego de 28,7 milhões de pessoas.

3.2 PLANO DE NEGÓCIOS

Para Dornelas (2001), o plano de negócios é parte fundamental no processo empreendedor. Isto ocorre porque os empreendedores precisam saber planejar suas ações e direcionar as estratégias da empresa a ser criada ou em crescimento. Para ele, o plano de negócios deve ser utilizado por todos que querem transformar seu sonho em realidade.

Para Hisrich e Peters (2004), o plano de negócios é um documento que descreve todos os elementos e estratégias internas e externas relevantes para dar início a um novo empreendimento. Segundo o autor, este pode ser lido por funcionários, investidores, banqueiros, investidores de risco, fornecedores, clientes, conselheiros e consultores. Cada um destes grupos lê o plano com diferentes propósitos e, por isso, ele deve ser preparado para abordar todas as suas questões e preocupações.

Segundo o SEBRAE, um plano de negócios é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que estes objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Ele permite identificar e restringir os erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado. Ao final, o plano irá ajudar a responder a seguinte pergunta: “Vale a pena abrir, manter ou ampliar o meu negócio?”. Segundo a empresa, a sua preparação é um grande desafio, pois exige persistência, comprometimento, pesquisa, trabalho duro e muita criatividade.

Para o órgão, empreender é um risco, mas empreender sem um planejamento é um risco que pode ser evitado. Um plano de negócios, apesar de não ser uma garantia de sucesso, irá auxiliar na tomada de decisões mais acertadas e auxilia a não desviar dos objetivos da empresa.

3.2.1 O SEBRAE

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas foi criado em 1972 para estimular o empreendedorismo e o desenvolvimento do Brasil. É uma entidade privada de interesse público que apóia a abertura e a expansão dos pequenos negócios. Tem como missão promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Para Dornelas (2001), o SEBRAE é a principal entidade que apóia os empreendedores brasileiros. Foi criado por lei de iniciativa do Poder Executivo, mas

é predominantemente administrado pela iniciativa privada. Dentre suas atividades, estão: presta consultoria sobre a forma de abertura da empresa, realiza cursos, promove rodada de negócios, auxilia o empresário em questões como o comércio exterior e apóia as incubadoras das empresas.

3.2.2 Estrutura de um plano de negócios

O modelo de plano de negócios proposto a seguir é uma adequação da estrutura proposta pelo SEBRAE, por Dornelas (2001) e por Hisrich e Peters (2004).

A sua estrutura não necessita seguir um modelo específico. Entretanto, é necessário que ela propicie a compreensão completa do negócio. A seguir, destacam-se as principais etapas citadas.

3.2.2.1 Sumário

O sumário é imprescindível e deve conter o título de todas as seções do plano, subseções e suas respectivas páginas. Esta parte tem a finalidade de facilitar a localização de determinada parte do plano pelo leitor (DORNELAS, 2001).

3.2.2.2 Sumário executivo

Para Dornelas (2001) e Hisrich e Peters (2004), o sumário executivo é a principal parte do plano de negócios, pois expressa uma síntese do que será apresentado na sequência. O investidor utiliza o resumo para determinar se vale a pena ler todo o plano de negócios. Para eles, esta parte deve ser elaborada após a

sua conclusão, já que é muito mais eficiente se realizar uma síntese após a elaboração de todo o projeto. Para Dornelas (2001), o sumário executivo não deve conter mais de duas páginas. Já para Hisrich e Peters (2004), ela pode conter até três páginas.

Os melhores planos de negócio são aqueles mais objetivos e esta etapa deve seguir esta regra, sendo escrito de forma clara e concisa (DORNELAS, 2001).

Para o SEBRAE, o sumário executivo é mais amplo que nas definições anteriores, contendo: a definição do negócio, os principais produtos, a identificação dos principais clientes, a localização da empresa, o montante de capital a ser investido, qual será o faturamento mensal, qual lucro a empresa espera obter e o tempo para o retorno do capital.

Deve informar, também: os dados dos empreendedores, a experiência profissional, as atribuições e uma breve apresentação do perfil, destacando os conhecimentos, habilidades e experiências anteriores.

Além disso, deve apresentar: os setores de atividade, a forma jurídica, o enquadramento tributário, o capital social e a fonte de recursos.

3.2.2.3 Descrição da empresa

Nesta etapa, é apresentado um breve resumo da organização. Sua história e o seu status atual devem ser destacados. Deve-se mostrar o porquê da sua criação, qual o seu propósito, a natureza dos serviços ou produtos oferecidos, como a empresa se desenvolveu e se desenvolverá, qual é o seu modelo de negócios e os seus diferenciais (DORNELAS, 2001).

Para Hisrich e Peters (2004), esta seção deve começar com a declaração de uma missão para a empresa, que servirá para orientá-la nas decisões de longo prazo. Outros fatores precisam constar nesta parte do plano de negócios, como: a localização, as dimensões do negócio, a quantidade de pessoal e de equipamentos

necessários, assim como o histórico do empreendedor e a história do empreendimento. Estes últimos aspectos podem também ser separados em outra etapa, o plano operacional.

Para Dornelas (2001), o aspecto mais importante da descrição do negócio é mostrar que a empresa possui pessoas qualificadas e comprovadamente experientes nos níveis de comando.

3.2.2.4 Produtos e serviços

São apresentados os produtos e serviços da empresa. Além disso, são destacadas as características únicas do negócio e o que a empresa tem de especial para oferecer aos clientes. É importante que sejam listados os produtos ou serviços que a empresa deseja disponibilizar aos consumidores no futuro, quando ela crescer (DORNELAS, 2001).

O plano de produção deverá descrever todo o processo de fabricação, incluindo, se houver, serviços terceirizados (HISRICH e PETERS, 2004).

Para Dornelas (2001), a empresa deve conhecer a estratégia de desenvolvimento dos seus produtos. Deve, também, fazer uma boa análise da situação atual da carteira de produtos da empresa, bem como sua perspectiva no mercado em que está inserida. Trata-se da Matriz criada pelo Boston Consulting Group (BCG), e está relacionada aos seguintes fatores:

- A. Crescimento de Mercado: identifica como uma determinada linha de produtos está crescendo, podendo trazer um grande sucesso para a empresa caso consiga ocupar considerável participação neste mercado.
- B. Participação relativa do mercado: o produto ou linha de produtos deve ser comparado em termos de participação de mercado com os principais concorrentes da empresa.

Segundo Tiffany & Peterson (1999), os produtos podem ser, então:

- a) **Dúvidas:** São produtos ou serviços com baixa participação em um mercado de alto crescimento. Normalmente, exigem altos investimentos para a permanência no mercado. Entretanto, as suas vendas relativamente baixas tendem a gerar pouca ou nenhuma receita. Caso a empresa consiga aumentar a sua participação no mercado, o seu produto pode se tornar uma estrela;
- b) **Estrelas:** são produtos que possuem alta participação em mercados de alto crescimento. Na maioria das vezes, demandam altos investimentos para financiar a expansão contínua de mercado e para eliminar concorrentes em potencial. Sua grande participação de mercado reverte em geração de receitas para a empresa, com altas margens e lucros;
- c) **Vaca leiteira:** são produtos que possuem grande participação em um mercado de baixo crescimento. Não demandam muitos investimentos e geram muitas receitas.
- d) **Abacaxi:** são produtos com pouca participação em um mercado de baixo crescimento. Normalmente, não proporcionam muito retorno e devem ser descartados.

3.2.2.5 Análise dos mercados e dos competidores

A análise do mercado é considerada por muitos como sendo a parte mais importante do plano de negócios. É importante que a empresa conheça muito bem o mercado onde atua ou deseja atuar para conseguir elaborar uma estratégia de marketing vencedora (DORNELAS, 2001).

Os concorrentes indiretos, aqueles que de alguma forma desviam a atenção dos clientes, também devem receber uma atenção especial. Além disso, deve ser

realizada a segmentação de mercado, buscando conhecer o perfil do comprador, a periodicidade e os fatores que influenciam na compra (HISRICH e PETERS, 2004).

3.2.2.6 Plano de marketing

O plano de marketing é uma parte importante do plano de negócios, já que descreve como os produtos ou serviços serão distribuídos, apreçados e promovidos (HISRICH e PETERS, 2004).

As estratégias de vendas são os meios pelos quais as empresas buscarão atingir os seus objetivos. Estas estratégias se referem ao composto de marketing, ou os 4 P: produto, preço, praça e propaganda/comunicação.

Segundo Westwood (1996), as empresas podem seguir as seguintes estratégias:

- Produto: podem promover mudança no portfólio, podem retirar, adicionar ou modificar, podem mudar o design, a embalagem, o tamanho, a qualidade ou mesmo diversificar modelos;
- Preço: definem preços, prazos e formas de pagamento, políticas de descontos especiais, de penetração de mercado ou mesmo de atuação em mercados seletivos;
- Praça (canais de distribuição): podem usar canais alternativos, melhorar prazo de entrega ou aperfeiçoar a logística de distribuição;
- Propaganda/comunicação: definem novas formas de venda, podem mudar políticas de relações pública ou agências de publicidade e também definir feiras ou exposições que serão priorizadas.

Os potenciais investidores veem o plano de marketing como algo essencial para o sucesso do empreendimento, devendo ser revisado periodicamente (HISRICH e PETERS, 2004).

3.2.2.7 Análise estratégica

O plano de negócios deve mostrar que o empreendedor conhece a sua empresa. Deve também demonstrar o que a empresa deve fazer para driblar os fatores externos, sobre os quais não consegue agir diretamente. A análise SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças) é extremamente útil para traçar um panorama da situação atual e prevista para o negócio (DORNELAS, 2001).

Na sequência, a empresa precisa criar os objetivos e as metas, definições que serão as referências do planejamento estratégico e informarão o que a empresa espera atingir. Devem permitir comparações e avaliações.

Segundo Porter (1980), as estratégias de uma empresa podem ser resumidas em três tipos genéricos: liderança em custos, diferenciação e foco. A união desta estratégia e das metas e dos objetivos pode resultar na:

- a) Penetração de mercado: ocorre quando a empresa quer aumentar a participação no mercado;
- b) Manutenção do mercado: a empresa está satisfeita com sua situação atual e com o desempenho que apresenta;
- c) Expansão de mercado: foca-se num mercado novo para o produto;
- d) Diversificação: ocorre quando a empresa entra em um novo mercado com novos produtos e serviços.

Para o SEBRAE, esta etapa deve conter:

- a) As características gerais dos clientes, como a faixa etária, o sexo predominante, o tamanho da família, a renda e a escolaridade, assim como dados do seu trabalho e da sua residência;
- b) Os interesses e comportamentos dos clientes, como a frequência e a quantidade comprada, o local de compra e os preços atualmente pagos;
- c) O que leva as pessoas a comprar, como o preço, a qualidade, a marca, o prazo de entrega e o prazo de pagamento, ou o atendimento;
- d) Onde estão os clientes, procurando-se identificar o tamanho do mercado em que a empresa irá atuar;
- e) Características dos concorrentes: é necessário identificar os concorrentes. Se possível, é interessante que estes sejam visitados para que sejam conhecidas suas boas práticas e suas deficiências;
- f) Estudo dos fornecedores: o mercado fornecedor compreende todas as pessoas e empresas que irão fornecer as matérias-primas e equipamentos utilizados para a fabricação ou venda de bens e serviços. É importante que se mantenha um cadastro atualizado desses fornecedores. Devem ser pesquisadas questões como: preços, qualidade, condições de pagamento e o prazo médio de entrega.

3.2.2.8 Plano financeiro

Para muitos empreendedores, a parte financeira é a mais difícil em um plano de negócios (DORNELAS, 2001). Determina os investimentos necessários para o novo empreendimento e indica se o plano de negócios é viável ou não (HISRICH e PETERS, 2004).

Segundo Dornelas (2001), os principais demonstrativos que devem ser apresentados são: o Balanço Patrimonial, o Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) e o Demonstrativo de Fluxo de Caixa. Através destes dados, pode-se utilizar de métodos como a análise do Ponto de Equilíbrio, o prazo de retorno do investimento (Prazo de payback), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Valor Presente Líquido (VPL) para determinar se o negócio é ou não viável.

Uma das maiores dificuldades encontradas na elaboração do plano financeiro é a projeção de fluxos de caixa da empresa, já que muito dificilmente será possível determinar com exatidão os recebimentos e desembolsos mensais. São necessárias algumas suposições que devem ser conservadoras, pois a probabilidade de ocorrerem fluxos de caixa negativos no início é muito grande, e a empresa deve ter recursos para honrá-lo (DORNELAS, 2005).

No manual que possui em seu site, o SEBRAE apresenta as etapas importantes para se elaborar um planejamento financeiro eficiente. Precisa ser determinado a:

- Estimativa de investimentos fixos: corresponde a todos os bens que a nova empresa deve comprar para que o negócio possa funcionar de maneira apropriada. São os equipamentos, máquinas, móveis, utensílios, ferramentas e veículos a serem adquiridos, a quantidade necessária, o valor de cada um e o total a ser desembolsado;
- Necessidade de capital de giro: é o montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, o financiamento das vendas e o pagamento das despesas;
- Estimativa de faturamento mensal da empresa: é, talvez, uma das tarefas mais difíceis para quem ainda não iniciou as atividades. Deve-se procurar estimar os preços que os clientes estão dispostos a pagar e a quantidade programada de vendas;
- Estimativa do custo da matéria-prima, materiais diretos e terceirizações: será calculado o custo para cada unidade fabricada. Esta informação é importante caso seja aberta uma indústria;

- Estimativa dos custos de comercialização: serão registrados os custos com impostos e comissão de vendedores ou representantes;
- Estimativa dos custos de materiais diretos e/ou mercadorias vendidas;
- Estimativa dos custos com mão-de-obra: deve-se definir a quantidade de pessoas contratadas para realizar as diversas atividades do negócio. Além de salários, devem ser considerados os custos com encargos sociais (FGTS, férias, 13º Salário, INSS, horas extras, aviso prévio, etc.);
- Estimativa do custo com depreciação: as máquinas, equipamentos e ferramentas desgastam-se ou tornam-se ultrapassados com o passar dos anos, sendo necessária sua reposição. O cálculo da depreciação é ainda mais importante em indústrias;
- Estimativa dos custos fixos operacionais mensais: são todos os gastos que não se alteram em função do volume de produção ou da quantidade vendida em um determinado período;
- Demonstração dos Resultados do Exercício: após reunir as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo.

Segundo o SEBRAE, após a finalização do plano de negócios, é recomendável que sejam construídos cenários, com a simulação de valores e situações diversas para a empresa. É importante que sejam estipulados cenários otimistas e pessimistas. Estes dados são importantes para que se estipulem ações para evitar e prevenir-se frente às adversidades ou então potencializar situações favoráveis.

3.3 O FUTEBOL

O futebol é uma das grandes instituições culturais, como a educação e os meios de comunicação em massa, que formam e consolidam identidades nacionais no mundo inteiro. A difusão internacional do futebol entre o final do século XIX e o início do século XX ocorreu quando a maior parte das nações da Europa e da América Latina estavam negociando suas fronteiras e formulando suas identidades culturais (ANDERSON, 1983).

Embora possa estar cada vez mais ultrapassado dizer isto, o futebol é, inegavelmente, o principal esporte no mundo. Nenhuma outra forma de cultura popular engendra uma paixão ampla e participativa entre seus adeptos como a que se tem pelo futebol. Existem algumas características essenciais que contribuem para a sua popularidade, como a simplicidade das regras e a exigência de equipamentos simples para a sua prática (GIULIANOTTI, 2002).

O futebol nos fornece uma espécie de mapa cultural que melhora nossa compreensão da sociedade. Sua centralidade, na maior parte dos povos, significa que ele tem uma importância política e simbólica profunda, já que o jogo pode contribuir fundamentalmente para as ações sociais, filosofias práticas e identidades culturais de muitas e muitas nações (GIULIANOTTI, 2002).

Para o IBGE, não é preciso dizer que ele é o esporte mais popular do país. Do mesmo jeito que o futebol representa nosso país, o Brasil representa o futebol no mundo, principalmente depois que a seleção brasileira passou a ser a única a deter o título de pentacampeã.

3.4 PRODUTOS FINANCEIROS

No momento de aplicar os seus recursos, o investidor deve ficar atento a três principais aspectos, que são: o risco, a rentabilidade e a liquidez.

Segundo definição da Folha Online - Dinheiro, o risco é definido pela variação da rentabilidade de um investimento, sendo, normalmente, proporcional a esta.

A rentabilidade é o retorno financeiro que o cliente recebe pelos investimentos e está diretamente ligada ao risco.

Já a liquidez é a velocidade pela qual o investidor pode se desfazer de seu investimento.

O Quadro 1, que se encontra a seguir, cita os principais tipos de investimentos existentes no Brasil e as características associadas a cada um.

Tipo de investimento	Rentabilidade	Risco	Liquidez
Ações de grandes empresas	Média	Médio	Alta
Ações small caps	Alta	Alto	Média
CDB/RDB	Baixa	Muito baixo	Média
Debêntures	Média	Baixo	Média
Derivativos	Muito alta	Muito alto	Alta
Dólar ou outras moedas	Média	Alto	Muito alta
Fundos de ações	Alta	Médio	Alta
Fundos de private equity	Alta	Alto	Baixa
Fundos de renda fixa	Baixa	Baixo	Média
Fundos multimercado	Média	Médio	Média
Imóveis	Média	Baixo	Muito baixa
Obras de arte e antiguidades	Baixa	Médio	Muito baixa
Ouro	Média	Médio	Alta
Poupança	Muito baixa	Muito baixo	Muito alta
Previdência privada	Média	Baixo	Média
Títulos públicos	Baixa	Baixo	Alta

Quadro 1 - Principais tipos de investimento e suas características

Fonte: UOL

Como apresentado, o mercado nacional possui diversas opções de investimentos, satisfazendo desde o investidor mais cauteloso ao mais agressivo.

Na sequência, são descritas características de alguns dos investimentos citados anteriormente.

3.4.1 Caderneta de Poupança

“É a aplicação mais simples e tradicional, sendo uma das poucas, senão a única, em que se podem aplicar pequenas somas e ter liquidez, apesar da perda de rentabilidade para saques fora da data de aniversário da aplicação” (FORTUNA, 2005, p. 303).

Segundo o autor, a caderneta de poupança tradicional é um produto exclusivo das Sociedades de Crédito Imobiliário (SCI), das carteiras imobiliárias dos bancos múltiplos, das associações de poupança e empréstimo e das caixas econômicas. Essas instituições compõem o chamado Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE).

Fortuna (2005) complementa, dizendo que os recursos captados em depósitos de poupança devem ser distribuídos da seguinte forma:

- no mínimo 65 % em operações de financiamento imobiliário;
- 20% em encaixe obrigatório no Banco Central do Brasil (BACEN);
- o restante deve ser mantido em disponibilidades financeiras ou em outras operações admitidas nos termos da legislação e da regulamentação em vigor.

Há isenção de qualquer tipo de imposto para pessoas físicas e jurídicas não tributadas com base no lucro real, o que incentiva ainda mais essa tradicional aplicação financeira. Outro atrativo que a poupança oferece é a garantia do governo para saldos de até determinado valor (SECURATO, 1999, p.116-117).

Cabe ressaltar que o governo encaminhou ao Congresso Nacional um projeto prevendo a cobrança do Imposto de Renda (IR) para as aplicações em Poupança com saldo superior a R\$ 50.000,00. Se aprovadas, estas alterações entrarão em vigor em 2010.

A aplicação está garantida pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC), cujo limite atual é de R\$ 60.000,00 por pessoa em cada instituição financeira.

Sobre o FGC, Andrezo e Lima (1999, p. 279), consideram:

São objeto da garantia proporcionada pelo FGC os seguintes créditos: depósitos à vista ou sacáveis mediante aviso prévio, depósitos de poupança, depósitos a prazo, com ou sem emissão de certificado, letras de câmbio, letras imobiliárias e letras hipotecárias. Não são cobertos pela garantia os créditos de titularidade de outras instituições integrantes do Sistema Financeiro Nacional, os depósitos, empréstimos ou quaisquer outros recursos captados ou levantados no exterior, os créditos de titularidade de pessoas ligadas à instituição, assim entendidos os seus administradores e demais membros de órgãos estatutários, seus controladores e sociedades por estes controladas, direta ou indiretamente, e de coligadas sob controle comum. Os recursos mantidos em fundos de investimento também não são garantidos pelo FGC.

As aplicações em poupança são corrigidas a cada período de 30 dias pela Taxa Referencial (TR) do período e remuneradas com uma taxa de juros de 0,5% ao mês. Podem ser resgatadas sem perda da remuneração a cada “aniversário” de 30 dias, a partir da data da aplicação (FORTUNA, 2005).

3.4.2 Certificado de Depósito Bancário – CDB

É um título de crédito, físico ou escritural. Os recursos captados pelas instituições nesses tipos de operações são normalmente repassados aos clientes na forma de empréstimos (FORTUNA, 2005).

“São títulos emitidos por bancos, registrados na Câmara de Custódia e Liquidação (CETIP) e utilizados para a captação de recursos entre os investidores” (SECURATO, 2005, p. 98).

São títulos representativos de depósitos a prazo determinado, emitidos por bancos de investimentos e comerciais, negociáveis antes de seu vencimento, por meio de endosso (FORTUNA, 2005).

Outras características destacadas por Securato (2005) são:

- a) Podem ser pré-fixados, pós-fixados ou indexados à taxa flutuante;
- b) São transferíveis por endosso nominativo;
- c) São tributados na fonte no momento do resgate;
- d) As espécies pré-fixadas ou emitidas com taxa flutuante não têm prazo mínimo para emissão, mas estão sujeitas à tabela de Imposto de Operações Financeiras (IOF), caso seja resgatado antes de 30 dias.

3.4.3 Certificado de Depósito Interbancário – CDI

São títulos emitidos por instituições financeiras monetárias e não monetárias que lastreiam as operações do mercado interbancário. Suas características são idênticas às de um CDB, mas sua negociação é restrita ao mercado interbancário (FORTUNA, 2005).

Para Securato (1999), a sua função é de transferir recursos de uma instituição financeira para outra. O autor complementa, dizendo que: “apesar de o mercado utilizar a expressão “a taxa do CDI”, a bem da verdade deveria ser “a taxa do DI”, pois esta é a atual denominação dada pela CETIP, responsável pelo cálculo diário do Depósito Interfinanceiro (DI).

“Normalmente, o custo do dinheiro de um dia negociado no mercado interbancário é muito próximo do custo de troca das reservas bancárias disponíveis lastreadas em títulos federais que ocorrem no mercado aberto” (FORTUNA, 2005, p. 116).

3.4.4 Títulos Públicos Federais

Segundo Fortuna (2005), a Secretaria do Tesouro Nacional, como caixa de Governo, capta recursos no mercado financeiro via emissão primária de títulos, para execução e financiamento das dívidas internas.

Os títulos públicos federais são resgatados em data predeterminada por um valor específico, atualizado ou não por indicadores de mercado, como, por exemplo, índices de preços.

Os principais títulos públicos federais ora transacionados no mercado monetário são (SECURATO, 1999):

- a. LTN – Letra do Tesouro Nacional;
- b. NTN – Nota do Tesouro Nacional;
- c. LFT – Letra Financeira do Tesouro.

3.4.4.1 Tesouro Direto

Segundo o site do Tesouro Nacional, o Tesouro Direto possibilita, desde 2002, que pessoas físicas comprem e vendam, via internet, títulos públicos federais a preços bastante competitivos.

Estão aptos a adquirir títulos públicos no Tesouro Direto os investidores que possuam Cadastro de Pessoa Física (CPF), residam no território brasileiro e tenham conta corrente em alguma instituição bancária.

Para adquirir os títulos, os investidores devem se cadastrar em algum dos agentes de custódia habilitados (disponível no *site* - www.tesourodireto.gov.br) e aguardar o recebimento de senha provisória via e-mail, que lhe permite realizar compras diretamente no Tesouro Direto.

Após o recebimento da senha provisória, o investidor deve acessar a área restrita do site do Tesouro Direto com esta senha. O Login de acesso ao sistema é o próprio CPF do investidor. Neste primeiro acesso, o próprio sistema solicitará a digitação de nova senha, a critério do investidor, que será a senha definitiva para operar no Tesouro Direto.

O site fica disponível para consulta 24 horas por dia, 7 dias por semana. Os investidores podem realizar compras no Tesouro Direto diariamente entre às 9 horas de um dia e as 5 horas do dia seguinte. Nos finais de semana, é possível comprar no Tesouro Direto entre às 9 horas de sexta-feira e às 5 horas de segunda-feira, ininterruptamente. Nos dias úteis, entre às 5 horas e às 9 horas, o Tesouro Direto fica fechado para compras devido à manutenção do sistema.

A liquidação dos títulos é garantida pelo Tesouro, através das recompras semanais que ocorrem entre as 9 horas das quartas-feiras e às 5 horas de quintas-feiras. Esta possibilidade de resgate dos títulos pelo valor de mercado, semanalmente, proporciona uma alta liquidez para o produto.

Podem ser comprados os seguintes títulos públicos pela internet:

- a) LTN — Letras do Tesouro Nacional: título com rentabilidade definida (taxa fixa) no momento da compra;
- b) LFT — Letras Financeiras do Tesouro: título com rentabilidade diária vinculada à taxa de juros básica da economia (taxa Selic);
- c) NTN-B — Notas do Tesouro Nacional — série B: título com rentabilidade vinculada à variação do Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPC-A), acrescida de juros definidos no momento da compra;
- d) NTN-C — Notas do Tesouro Nacional — série C: título com rentabilidade vinculada à variação do Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M), acrescida de juros definidos no momento da compra;
- e) NTN-F — Notas do Tesouro Nacional — série F: título com rentabilidade definida (taxa fixa) no momento da compra.

Os investidores podem comprar no Tesouro Direto a partir de 0,2 títulos (aproximadamente R\$ 200,00). Compras superiores a essa quantidade devem ser múltiplos de 0,2 títulos, limitando-se a um máximo por investidor de R\$ 400 mil por mês.

3.4.5 Debêntures

São títulos emitidos apenas por sociedades anônimas não financeiras de capital aberto. São lançadas pelas empresas para a obtenção de recursos de médio e longo prazo e, normalmente, são destinados a financiamentos de projetos de investimentos ou alongamento do perfil do passivo (FORTUNA, 2005).

Para o autor, a emissão poderá ser feita por séries, como forma de adequar o montante de recursos às necessidades de caixa da empresa ou à demanda de mercado. As debêntures garantem ao comprador uma remuneração determinada, não dando direito de participação nos bens ou lucros das empresas. Os compradores de debêntures são credores que esperam receber juros periódicos e o reembolso do principal na data do seu vencimento.

Segundo a Associação Nacional das Instituições do Mercado Financeiro (ANDIMA), a emissão de debêntures é regulamentada pela Lei N° 6.404, que estabelece as suas condições. Exemplos são: o limite máximo de emissão, que é o capital próprio da empresa, e o prazo de resgate, nunca inferior a um ano.

A remuneração das debêntures pode ser composta de atualização monetária, taxa de juros e prêmios.

Podem ser dos tipos:

- Simples, com o credor recebendo juros e correção monetária;
- Conversível, podendo o credor optar em transformar suas debêntures em ações após determinado prazo da emissão;

- Permutável, podendo o credor transformar suas debêntures em ações que não sejam as da empresa emissora após determinado prazo de emissão.

As debêntures são classificadas de acordo com as garantias existentes. São elas:

- Subordinada, com os credores tendo preferência apenas sobre os acionistas.
- Quirográfica, com os credores não tendo nenhum tipo de garantia ou preferência junto aos credores.
- Flutuante, onde os credores têm privilégio geral sobre o ativo total da empresa.
- Real, onde a garantia é dada em penhor ou hipoteca de determinados bens, os quais ficam indisponíveis para negociação.

A colocação de uma debênture no mercado pode ser feita de forma direta, quando é feita diretamente a um comprador ou grupo de compradores, ou através de oferta pública, podendo ser colocadas com desconto, com prêmio ou ao par.

Existe também um tipo especial de debênture, que é a chamada debênture perpétua. Ela possui prazo indeterminado e só perde a validade quando uma assembleia de acionistas aprova o cancelamento da emissão e a liquidação dos títulos ainda em circulação.

“O grande defeito das debêntures está na complexidade do processo de emissão e repactuação do papel, o que a torna viável apenas às empresas de maior porte” (FORTUNA, 2005, p. 315).

As debêntures são comercializadas através do Sistema Nacional de Debêntures da Andima (SND), que garante a liquidez e a segurança dos papéis, operacionalizado pela CETIP, ou através do Bovespafix, vinculado à BM&FBOVESPA.

3.4.6 Fundos de Investimento

Segundo Fortuna (2005), os fundos são estruturados por algumas imposições feitas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), como os limites de composição da carteira em cada tipo de fundo. Entretanto, algumas decisões elaboradas pelo gestor do fundo, como a composição, acabam criando a “personalidade” do mesmo e sendo responsáveis pela atração ou não dos clientes.

O segredo do Fundo de Investimento é a idéia de condomínio – a aplicação em conjunto-, ou seja, embora os aplicadores tenham o direito de resgatar suas cotas a qualquer momento, nem todos o fazem ao mesmo tempo, isto é, sempre fica uma grande soma disponível, que pode ser aplicada em títulos mais rentáveis. (FORTUNA, 2005, p. 451)

Para estabelecer a disposição ao risco, podemos analisar a volatilidade do fundo, através do seu desvio padrão, obtendo a dispersão para baixo ou para cima da rentabilidade diária em relação à média da rentabilidade, em determinado período, da carteira de títulos que o compõe.

No cálculo do valor da cota de um fundo, os títulos e instrumentos de renda fixa devem ser contabilizados pelo seu valor de mercado. Dessa forma, o valor de resgate de um título deve ser trazido diariamente ao seu valor presente de acordo com a taxa spot de juros esperada.

Normalmente, os fundos cobram uma taxa de administração pelo serviço de administração da carteira, debitada diariamente. Outras taxas que podem ser cobradas são as taxas de ingresso ou de saída antecipada (incentivando o cliente a permanecer mais tempo no fundo) e a taxa de performance, quando autorizada por Lei, que é um percentual sobre o ganho que o fundo obtiver acima de um determinado índice previamente pactuado.

Os fundos são classificados como:

- Fundos de Renda Fixa: são compostos, na maioria, por aplicações em títulos que têm uma taxa de retorno fixa. Pode conter, em menor número e desde que autorizados por Lei, outros ativos, como ações ou títulos cuja taxa de retorno seja variável.
- Fundos de Renda Variável: são compostos, em sua maior parte, por aplicações em ações e/ou títulos cuja taxa de retorno é variável. Sua performance depende, pois, do seu desempenho no mercado.

Além disso, os fundos podem ser divididos em:

- Fundos abertos: são resgatáveis a qualquer momento, não possuem limite de cotistas e têm um prazo indeterminado de duração.
- Fundos fechados: as cotas não são resgatáveis junto ao emissor, são negociados em bolsa de valores ou em mercado de balcão organizado, tendo um número de cotistas limitado por estatuto e tem um prazo determinado de duração.

Segundo Fortuna (2005, p. 453 e 454), as vantagens dos Fundos de Investimento são:

- a) Possuem simplicidade na movimentação;
- b) Pequenas aplicações podem ter rendimentos semelhante às grandes, já que estão agregadas a um grande patrimônio;
- c) Os recursos são administrados por profissionais que acompanham o mercado diariamente;
- d) A carteira é composta por uma diversidade de títulos, o que diminui o risco de perdas;
- e) Os fundos possuem liquidez, já que os investidores podem retirar o seu dinheiro a qualquer tempo.

Quanto maior o valor aplicado, os custos de corretagem ou intermediação podem ser minimizados. Podem ser administradores de fundos de investimento as pessoas jurídicas autorizadas pela CVM para o exercício profissional de administração de carteira.

O fundo pode ser constituído sob a forma de condomínio aberto, em que os condôminos podem solicitar o resgate a qualquer tempo - ou fechado, em que as cotas somente serão resgatadas ao término do prazo de duração do fundo.

O início de funcionamento depende do prévio registro na CVM, do registro do regulamento do fundo em cartório de títulos e documentos, do seu prospecto de divulgação, do nome do auditor independente, do seu número de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) e do preenchimento do formulário padronizado com as informações básicas do curso (FORTUNA, 2005).

As cotas do fundo proporcionam direito e obrigações iguais a todos os condôminos. Correspondem a frações ideais de seu patrimônio, são escriturais e nominativas.

O valor da cota do dia é o resultado da divisão do patrimônio líquido pelo número de cotas do fundo, sempre calculados no momento de fechamento de mercado.

Todo cotista, ao adquirir cotas de um fundo de investimento, deve atestar, mediante termo próprio, que:

- Recebeu o regulamento e, se for o caso, o prospecto de divulgação;
- Tomou ciência dos riscos nele envolvidos e da sua política de investimentos;
- Tomou ciência da possibilidade de ocorrência de patrimônio líquido negativo, tendo responsabilidade por consequentes aportes adicionais de recursos.

A Instrução N° 409 da CVM, de 18 de agosto de 2004 apresenta as características e o mecanismo de regulamentação dos fundos de investimentos. Abaixo estão citadas algumas características apresentadas nesta instrução.

3.4.6.1 Fundos de Curto Prazo

Os recursos são aplicados exclusivamente em: títulos públicos federais ou títulos privados pré-fixados, títulos públicos federais ou títulos privados indexados à taxa Selic ou a outra taxa de juros e títulos públicos federais ou títulos privados indexados a índices de preços.

Os títulos que compõe a carteira podem ter vencimento em até 365 dias, mas o prazo médio ponderado em valor deve ser inferior a 60 dias. A utilização de derivativos é permitida apenas para proteção da carteira de ativos do fundo.

Para fazerem parte da carteira, os títulos privados precisam ser de um emissor que seja classificado de baixo risco de crédito.

3.4.6.2 Fundos Referenciados

Possuem uma referência, que deve constar na sua denominação. Este ativo deve estar presente com, no mínimo, 95% da composição do mesmo.

Outra condição imposta pela CVM é de que eles tenham, no mínimo, 80% do seu patrimônio líquido representados, isolada ou cumulativamente, por: títulos de emissão do Tesouro Nacional e/ou Banco Central do Brasil (BACEN), títulos e valores mobiliários de renda fixa cujo emissor esteja classificado na categoria baixo risco de crédito ou equivalente, com certificação dada por agência de classificação de risco localizada no País.

Além disso, a negociação com ativos nos mercados de derivativos só pode ser realizada com o objetivo de proteger posições detidas à vista, até o limite dessas.

Exceção as condições colocadas acima se dá aos Fundos de Ações.

As referências mais utilizadas são: o câmbio, o IGP-M e o DI.

3.4.6.3 Fundos de Renda Fixa e Fundos Cambiais

Devem possuir, no mínimo, 80% da carteira em ativos relacionados diretamente, ou sintetizados via derivativos, ao fator de risco que lhe dá o nome. Deve se referir, pois, aos ativos de renda fixa no caso dos fundos de renda fixa, e ativos vinculados à taxa de câmbio no caso de fundos cambiais.

Os investimentos em renda fixa podem ser classificados segundo dois critérios:

- quanto ao tipo de emissor do título, entre públicos (Governo) e privados (empresas);
- quanto à rentabilidade do título, em pré-fixados e pós-fixados.

3.4.6.4 Fundos de Ações

A Instrução N° 409 da CVM diz: “O principal fator de risco da carteira de um fundo classificado como “Ações” deve ser a variação de preços de ações admitidas à negociação no mercado à vista de bolsa de valores ou entidade do mercado de balcão organizado”.

Devem possuir no mínimo 67% da carteira investidos em ações. O saldo dos recursos, não superando 33%, pode ser aplicado em títulos de renda fixa, em quotas de fundos de renda fixa ou em mercados de liquidação futura (vedadas operações a descoberto para que não impliquem aumento de risco de carteira).

As aplicações em renda variável devem ter sua precificação realizada pelo preço de mercado, ajustado pela dedução do valor do tributo devido sobre os valores de ganhos de capital, dividendos ou juros sobre capital próprio.

3.4.6.5 Fundos Multimercado

Em sua política de investimento são envolvidos vários fatores de risco, sem o compromisso de concentração em nenhum fator especial.

Os fundos classificados como Referenciado, Renda Fixa, Cambial, Dívida Externa e Multimercado podem ser classificados como sendo de longo prazo quando o prazo médio de sua carteira superar 365 dias. Podem ser compostos por títulos privados ou títulos públicos federais, pré-fixados ou indexados à Selic ou a outra taxa de juros, a índices de preços ou à variação cambial, ou, ainda, por operações compromissadas lastreadas nesses títulos públicos federais. (FORTUNA, 2005, p. 459)

Estes fundos não têm explicitado o mix de ativos com o qual devem ser relacionados, podendo, inclusive, ser comparados a parâmetro de desempenho que reflita apenas uma classe de ativos (por exemplo: 100% CDI).

3.4.6.6 Fundos Exclusivos

Todos os fundos de investimento podem também ser classificados como exclusivos, desde que sejam constituídos para receber aplicações exclusivamente de um único cotista.

Apenas investidores qualificados podem ser cotistas dos fundos exclusivos.

Segundo Fortuna (2005), são considerados investidores qualificados:

- Instituições financeiras;
- Companhias seguradoras e sociedades de capitalização;
- Entidades abertas e entidades fechadas de previdência complementar;

- Pessoas Físicas ou Jurídicas que possuem investimento financeiro superior a R\$ 300.000,00 e que atestem por escrito a condição de Investidor Qualificado;
- Fundos de Investimento exclusivos de investidores qualificados;
- Administradores de carteira e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios.

3.4.6.7 Fundos de Investimento para Investidores Qualificados

Pode ser criado um Fundo de Investimento destinado apenas a investidores qualificados.

Esses fundos podem:

- Cobrar taxas de performance e de administração, conforme estabelecido em regulamento;
- Dispensar a elaboração de um prospecto, desde que as informações relativas aos prestadores de serviço contratados, as condições de compra e venda de cotas e as informações sobre a tributação do fundo estejam contempladas em seu regulamento;
- Admitir a utilização de títulos e valores mobiliários na integralização e resgate de suas cotas, com o estabelecimento de critérios detalhados e precisos para a adoção desses procedimentos.

3.4.6.8 Fundos de Investimento em Cotas de Fundos de Investimento

Deve possuir, no mínimo, 95 % de seu patrimônio líquido investido em cotas de fundos de investimento da mesma classe que consta na sua denominação. Os

fundos de investimento em cotas classificadas como multimercado, podem investir em cotas de fundos de todas as classes existentes.

3.4.6.9 Fundos de Investimento em Direitos Creditórios – FIDC

Foram criados com o objetivo de dar liquidez ao mercado, reduzindo o risco e ampliando a oferta de recursos. Com eles, as empresas passaram a ter uma opção de financiamento alternativa e os bancos passaram a ter a possibilidade de vender seus créditos para fundos de recebíveis especialmente criados pra este fim, abrindo espaço para outras operações de crédito.

São divididos em Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC) e em Fundos de Investimento em cotas de FIDC (FICFIDC).

Nos FIDC, no mínimo 50% do seu patrimônio líquido deve ser aplicado em direitos creditórios e nos FICFIDC, no mínimo 95 % de seus recursos devem ser aplicados em cotas de FIDC.

Os cotistas destes fundos devem ser caracterizados como sendo investidores qualificados. Sua administração pode ser exercida por banco múltiplo, por banco comercial, pela Caixa Econômica Federal (CEF), por banco de investimento, por sociedade de crédito, financiamento e investimento ou por sociedades corretoras e distribuidoras de títulos e valores mobiliários.

3.4.6.10 Fundo de Aposentadoria Programada Individual – FAPI

É um fundo de investimento cujo objetivo é constituir uma poupança para a complementação da aposentadoria da Previdência Social. Qualquer pessoa física pode aplicar no FAPI, através de um banco múltiplo, comercial, de investimento, caixa econômica ou seguradora (FORTUNA, 2005).

Os pagamentos ao FAPI, junto com outras contribuições a planos de previdência complementar, podem ser deduzidos na declaração de Imposto de Renda (IR) até o limite de 12 % do rendimento bruto anual do contribuinte.

Ao final do período de contribuição, o investidor poderá sacar todos os recursos acumulados, dando-lhes o destino que quiser. É possível também alterar o administrador, mediante a migração da totalidade dos recursos com um prazo mínimo de seis meses de contribuição. Neste caso, não ocorrerá o pagamento de multas nem de impostos.

É cobrada pelo administrador do fundo uma taxa de administração.

3.4.6.11 Plano Gerador de Benefício Livre – PGBL

Ao invés de garantir uma rentabilidade mínima, como em outros planos de previdência complementar, oferece ao investidor três modalidades distintas de investimento, que são (FORTUNA, 2005):

- a) Plano Soberano: aplica os recursos só em títulos públicos federais;
- b) Plano Renda Fixa: aplica os recursos em títulos públicos federais e outros títulos com características de renda fixa;
- c) Plano Composto: aplica os recursos em títulos públicos federais, outros títulos com característica de renda fixa e até 49% dos valores em renda variável.

Pode haver portabilidade após 60 dias e as contribuições podem ser fixas ou variáveis, aceitando, inclusive, depósitos adicionais.

O total de contribuições pode ser deduzido na declaração de Imposto de Renda anual, até o limite de 12 % da renda bruta.

O investidor não paga IR sobre ganhos de capital da carteira de títulos como os demais fundos de renda fixa e o FAPI. Com isso, existe a postergação do

pagamento deste imposto para o momento de resgate do fundo. Dessa forma, incide sobre o total do valor resgatado e não, apenas, sobre os ganhos de capital.

As suas principais características são: flexibilidade na contribuição ao fundo, liberdade na escolha de aplicar os recursos financeiros e liberdade de resgate.

Ao final do período de contribuição, o investidor poderá optar por uma das seguintes alternativas: renda mensal vitalícia; renda mensal temporária; renda mensal vitalícia com prazo mínimo garantido e renda mensal vitalícia transferível a um beneficiário indicado.

3.4.7 Câmbio

Segundo Fortuna (2005), o mercado de câmbio envolve a negociação de moedas estrangeiras e as pessoas interessadas em movimentar com essas moedas. No Brasil, as operações não podem ser praticadas livremente e devem ser conduzidas por um estabelecimento bancário autorizado a operar em câmbio.

No atual mercado de câmbio brasileiro, a taxa cambial é uma taxa livre, ou taxa flutuante. Entretanto, costumeiramente existe a intervenção do Banco Central, comprando ou vendendo moeda através de intermediários financeiros, buscando conter ou regular as forças de mercado para garantir uma política cambial e monetária que esteja de acordo com as condições de mercado desejáveis para o governo.

Estão autorizados a operar com câmbio os bancos múltiplos com carteira comercial ou de investimento, os bancos comerciais e os bancos de investimento.

“Existe, também, a figura do corretor, que é o intermediário nas operações de câmbio, isto é, funciona como contato entre os clientes e os bancos autorizados a operar em câmbio” (FORTUNA, 2005, p. 377).

Estes corretores trabalham somente com o dólar comercial e têm como principal função procurar no mercado o melhor negócio com as melhores taxas para seu cliente efetuar o fechamento da operação.

O controle da movimentação de divisas é feito pelo BACEN, cujo objetivo principal é evitar sua evasão, ou seja, que a moeda permaneça no exterior em nome de terceiros, em detrimento do país.

A legislação brasileira proíbe o uso de moedas estrangeiras nas transações internas, assim como o depósito em contas correntes junto aos bancos do País. Por isso, os pagamentos e recebimentos relativos às operações cambiais são efetuados entre estabelecimentos bancários, sem que ocorra transferência física da moeda.

Taxa PTAX: é a taxa média de venda (compra) do dólar comercial ponderada em valor e apurada pelo BACEN ao final de cada dia e que serve como referência para os negócios com dólar. Para este cálculo, é expurgada uma parcela dessas operações (volume não superior a 5% do volume negociado no dia). Isto ocorre para eliminar possíveis operações que tenham sido fechadas com taxas que divergem muito da média do dia.

3.4.8 Ações

Uma ação representa a menor parcela do capital social de uma sociedade por ações. São títulos de renda variável, emitidos por sociedades anônimas. Podem ser escriturais ou representadas por cautelas ou certificados (FORTUNA, 2005).

Segundo o site da BM&FBOVESPA, as ações são divididas em:

- Ordinárias, com direito a voto;
- Preferenciais, com direito de preferência sobre os lucros a serem distribuídos aos acionistas.

O mercado de ações pode ser dividido em dois: o mercado primário, quando as ações de uma empresa são emitidas diretamente ou através de uma oferta pública, e o mercado secundário, no qual as ações são comercializadas através da bolsa de valores.

O preço de uma ação em bolsa é fruto das condições de mercado (oferta e demanda) que reflitam as condições estruturais e comportamentais da economia do País e específicas da empresa e de seu setor econômico.

Existem quatro tipos básicos de investidores em ações: as pessoas físicas, as pessoas jurídicas, os investidores externos e os investidores institucionais. Além deles, existe a figura do especulador, que atua comprando e vendendo ações no mercado em busca de ganhos imediatos.

Ao abrir seu capital, uma empresa encontra uma fonte de captação de recursos financeiros permanentes. A plena abertura de capital acontece quando a empresa lança suas ações ao público, ou seja, emite ações e as negocia nas bolsas de valores.

Ações são títulos nominativos negociáveis que representam uma fração do capital social de uma empresa (FORTUNA, 2005).

Para o autor, o investidor em ações é um co-proprietário da sociedade anônima da qual é acionista, participando dos seus resultados. As ações são conversíveis em dinheiro, a qualquer tempo, pela negociação em bolsas de valores ou no mercado de balcão.

Outra forma de remuneração dos acionistas é através da distribuição de dividendos. Eles correspondem à parcela do lucro líquido distribuída, na proporção da quantidade de ações detida pelo investidor, ao fim de cada exercício social. A companhia deve distribuir, no mínimo, 25% de seu lucro líquido ajustado. As ações preferenciais recebem 10% a mais de dividendos que as ordinárias, caso o estatuto social da companhia não estabeleça um dividendo mínimo.

As ações com o objetivo de obter ganho a médio e longo prazo, em oposição a resultados imediatos, podem ser divididas em:

- “blue chips” ou de 1ª linha - são ações de grande liquidez (grande quantidade de negócios) e procura no mercado de ações por parte dos investidores. Em geral são empresas tradicionais, de grande porte, nacionais e de excelente reputação;
- de 2ª linha - são ações um pouco menos líquidas, de empresas de boa qualidade e em geral de grande e médio portes;
- de 3ª linha - são ações com pouca liquidez, em geral de companhias de médio e pequeno porte – porém não necessariamente de menor qualidade.

A BM&FBOVESPA, em sua seção de publicações, cita algumas vantagens de se aplicar em ações. São elas:

- a) Ao carregar recursos dos poupadores e disponibilizá-los para o uso dos investidores, o mercado de ações incentiva não apenas a formação da poupança interna, mas, particularmente, a geração de poupança de longo prazo. É inegável a relação entre a formação de poupança com os processos de crescimento auto-sustentado e manutenção do desenvolvimento econômico;
- b) O mercado de ações, ao premiar, via maximização dos retornos, o uso eficiente dos recursos e o momento correto da tomada de decisão, torna o próprio mercado cada vez mais eficiente e esse efeito é transmitido aos demais setores da economia;
- c) Por sua vez, um mercado eficiente proporciona uma ampla gama de alternativas de financiamento, isoladamente ou pela combinação entre as diversas opções, reduzindo custos financeiros, o que contribui decisivamente para a saúde financeira das empresas, com consequente valorização do capital investido pelos acionistas;
- d) Um mercado acionário desenvolvido, com bom volume, liquidez e adequada regulamentação, facilita os negócios de mudança de controle/propriedade e privatização, o que tem contribuído para o aumento da produtividade econômica nos últimos anos, em nível global;
- e) A demanda por informações e demonstrações financeiras de qualidade, por parte do mercado acionário, é um fator que estimula a cultura empresarial e do público geral, com frutos para toda a atividade econômica;
- f) O mercado acionário reflete a opinião dos principais agentes sobre a conjuntura econômica doméstica e internacional e suas perspectivas, constituindo-se também em importante formador de opinião. Assim, os diagnósticos e recomendações originadas desse mercado são elementos que os condutores da política econômica costumam considerar na tomada de decisões;

- g) Finalmente, cabe destacar o papel fundamental de um mercado de ações eficiente e desenvolvido para atrair, maximizar e consolidar a presença e permanência do capital externo.

3.4.9 Clubes de Investimento

O Clube de Investimento é uma aplicação financeira criada por um grupo de pessoas que desejam investir o seu dinheiro em ações das empresas, ou seja, tornar-se sócios delas.

A regulamentação e as definições sobre o seu funcionamento estão expostas na Instrução N° 040 da CVM, que cita as seguintes características:

- a) É um condomínio composto por pessoas físicas para aplicação de recursos em títulos e valores mobiliários;
- b) Devem ser registrados em bolsa de valores e possuir um estatuto registrado;
- c) As cotas do Clube de Investimento são frações ideais da divisão de seu patrimônio;
- d) É composto por no mínimo 3 e no máximo por 150 participantes;
- e) A carteira do Clube de Investimento deve ser composta por, no mínimo, 51% de seu patrimônio em ações, bônus de subscrição e debêntures conversíveis em ações de companhias abertas adquiridas em bolsa de valores, ou no mercado de balcão organizado por entidades autorizadas pela CVM, ou durante período de distribuição pública.
- f) O número máximo de cotas por participante é de 40% das cotas existentes.

Pelas regras, o Clube de Investimento não tem data para acabar, mas ele pode ter um prazo pré-definido para ser extinto, caso seja essa a vontade dos participantes.

A compra e a venda das ações, o prazo mínimo para deixar o dinheiro aplicado e as regras para a entrada de um novo participante também são relacionados no estatuto social, assim como as condições para o encerramento do clube e o que se deve fazer no caso de morte ou invalidez dos participantes.

A BM&FBOVESPA é quem registra o clube e o fiscaliza, em conjunto com a CVM, órgão do governo que regulamenta todo o mercado de ações.

A taxa de administração é mensal e definida conforme o tamanho, a tarefa do administrador e as despesas gerais, como folhetos, correspondências, documentos, relatórios, que são necessários para manter o cotista bem informado.

Os participantes têm direito de opinar sobre qualquer mudança no seu estatuto. Quando isso ocorre, realiza-se uma reunião chamada Assembléia Geral. Tudo o que é decidido na assembléia, por votação, é apresentado aos participantes na forma de um documento. Ela serve, ainda, para a apresentação anual do balanço. Ela pode ser realizada uma vez por mês ou em convocações extras, caso seja necessário.

4 METODOLOGIA

Este trabalho buscou conhecer os hábitos financeiros dos profissionais ligados ao futebol. Os dados coletados auxiliaram na elaboração do plano de negócios e na análise de viabilidade para a abertura da consultoria financeira destinada para este público-alvo.

Na elaboração deste trabalho foram utilizados os métodos quantitativo e qualitativo. A utilização dos dois métodos é sugerida em Roesch (1999), que afirma que na proposição de planos e na pesquisa aplicada, a combinação das duas perspectivas é geralmente utilizada.

As principais técnicas de coleta de dados para o método quantitativo, segundo Roesch (1999) são:

- a) Entrevista;
- b) Questionário;
- c) Testes;
- d) Observação.

Para Roesch (1999), o questionário não é apenas um formulário, ou um conjunto de questões listadas sem muita reflexão. A confecção exige esforço intelectual anterior de planejamento, com base na conceituação do problema e do plano da pesquisa.

Para a autora, o questionário deve ter algumas características, como:

- a) Possuir uma breve orientação de como completá-lo;
- b) Deve possuir questões variadas;
- c) Deve iniciar com questões simples e depois passar para as que implicam opiniões e valores.

A técnica de coleta de dados utilizada foi a elaboração de um questionário com perguntas fechadas para o público-alvo. Buscou-se saber quais são os produtos financeiros conhecidos por estes profissionais, assim como quais são os seus investimentos preferidos. Alguns outros aspectos abordados foram: o nível tolerável de exposição ao risco, se estes destinam os seus recursos para aplicações em ações, se possuem alguém que lhes oriente sobre investimentos e se pensam em alterar os seus hábitos com as constantes baixas da taxa Selic.

O público-alvo estudado foram profissionais ligados ao futebol, como atletas, preparadores físicos e técnicos que têm renda mensal superior a R\$ 5.000,00 ou capital para investimento superior a R\$ 50.000,00. Foram entrevistados também alguns jovens atletas que ainda não possuem a renda estipulada acima, mas que já estão treinando junto com a equipe profissional e possuem uma carreira promissora. As respostas dos questionários foram coletadas da seguinte forma:

- a) Em doze dias de trabalho no posto bancário que possui dentro do estádio do Grêmio Foot- Ball Porto Alegre;
- b) Em uma visita ao estádio do Internacional de Porto Alegre;
- c) Com a entrega pessoalmente para profissionais conhecidos;
- d) Com o envio de e-mails para pessoas que não se encontram em Porto Alegre. Foi solicitado que estes encaminhassem o questionário para amigos que se enquadram no perfil e que pudessem colaborar com a coleta de dados;
- e) Com a realização de ligações para solicitar o preenchimento do questionário e para confirmar que os e-mails enviados não se tratavam de vírus.

Responderam a pesquisa 35 profissionais que atuam nos seguintes clubes: Grêmio e Internacional de Porto Alegre; Figueirense de Santa Catarina; Atlético Paranaense e Curitiba do Paraná; Barueri, de São Paulo; Vitória e Bahia, da Bahia; Manchester United da Inglaterra e CSKA da Rússia. Dentre estes, existem profissionais da Seleção Brasileira principal, da Seleção Brasileira Sub-20 e um dos maiores jogadores brasileiros de todos os tempos que, atualmente, é técnico de

futebol no exterior. Além disso, outro profissional que já foi técnico da seleção brasileira e que não está exercendo a atividade nesse momento também participou da pesquisa.

O questionário completo se encontra no Anexo A.

Após a aplicação dos questionários, foram levantados dados secundários, como tabelas e relatórios obtidos junto a bancos, corretoras e sites da internet. Foram coletadas as seguintes informações:

- a) As taxas de corretagens e de custódia para a negociação de ações foram obtidas nos sites das respectivas empresas e em contatos por e-mail e por telefone;
- b) As taxas de administração dos Títulos Públicos Federais foram obtidas junto ao site do Tesouro Nacional;
- c) As taxas de administração e as rentabilidades dos Fundos de Investimento foram obtidas nos sites dos respectivos bancos;
- d) Os percentuais de CDI pagos para os valores pesquisados foram obtidos através de contatos telefônicos, pela troca de e-mails com profissionais conhecidos de outros bancos e através de visita pessoal à Caixa Econômica Federal e ao Banco do Brasil;
- e) As condições da emissão de Debêntures foram obtidas no site da BM&FBOVESPA.

De posse dessas informações, foram realizadas comparações entre rentabilidades, taxas de administração e taxas de corretagens dos produtos oferecidos pelos bancos e pelas corretoras, objetivando disponibilizar as melhores opções para os nossos futuros clientes.

Posteriormente, foi elaborado o plano de negócios da empresa. Foram relacionados os resultados encontrados na pesquisa com a prática, passando a trabalhar com o método qualitativo de pesquisa-ação.

Para a projeção dos produtos e serviços financeiros, foram analisados os resultados dos questionários, onde foram avaliados hábitos e preferências do público-alvo. Além disso, foram feitas visitas as Corretoras XP Investimentos e Solidus para obter informações sobre a atividade de agente autônomo e sobre a operacionalidade e custos do Clube de Investimento.

Na análise de mercado foi realizada uma pesquisa na internet para conhecer melhor a concorrência, tanto de bancos, corretoras e outras consultorias existentes. Além disso, foram determinadas as relações com fornecedores e a segmentação do público-alvo.

As estratégias de marketing foram determinadas buscando precificar os produtos criados, descrever onde a empresa irá atuar e prever estratégias de promoção.

Na análise estratégica foram avaliados os pontos fortes e fracos, assim como as oportunidades e ameaças existentes. Foram também definidas as metas e objetivos que acompanharão a empresa nos próximos anos.

No plano de recursos humanos foi definido o número de estagiários, a forma de seleção, os treinamentos que serão disponibilizados, a remuneração e os benefícios, assim como o valor de retirada do pró-labore. Foram definidas também quais seriam as qualificações adicionais necessárias para o proprietário da empresa e os custos envolvidos para isto.

Para a elaboração do plano de instalação, foram levados em conta os dados necessários para a o início das atividades, como a localização, os produtos e serviços que serão disponibilizados e a necessidade de móveis e instalações. Foram feitas visitas ao SEBRAE e a Secretaria Municipal da Produção, Indústria e Comércio (SMIC) de Porto Alegre para ter a informação sobre qual seria o tipo de empresa a ser aberta, qual o regime de tributação a ser utilizado e quais são os procedimentos legais para o início das atividades.

No plano financeiro foi calculado o montante inicial de investimento, determinados os custos fixos e variáveis e as fontes dos recursos, assim como previstas as Demonstrações de Resultados do Exercício e o Fluxo de Caixa para os

primeiros seis meses de atividades e para os anos de 2010, 2011 e 2012. Foram calculados também os indicadores econômico-financeiros necessários para decidir sobre a viabilidade de abertura da empresa.

O referencial teórico foi elaborado a partir de artigos científicos, livros, jornais e sites da internet.

5 OBJETIVOS

O objetivo geral do trabalho é elaborar um plano de negócios para analisar a viabilidade de constituir uma consultoria financeira destinada aos profissionais envolvidos com o futebol.

Os objetivos específicos são:

- a) Criar o “mix” de produtos e serviços a serem comercializados pela consultoria financeira;
- b) Identificar e comparar as condições oferecidas pelo mercado para alguns tipos de investimentos, procurando melhores alternativas.
- c) Descobrir quais são os produtos financeiros preferidos pelos profissionais ligados ao meio do futebol;
- d) Identificar se o público-alvo está sendo bem orientado quanto aos seus investimentos e se existe carência de consultores financeiros para trabalhar com este segmento;
- e) Descobrir se os potenciais clientes tiveram os seus hábitos e disposição ao risco alterados com a crise internacional iniciada em 2008 e as constantes baixas da taxa Selic;
- f) Criar um plano financeiro para a empresa, determinando a necessidade de capital para a abertura do negócio e permitindo a identificação da viabilidade ou não da abertura do negócio.

6 ANÁLISE DE DADOS

Com o objetivo de obter informações importantes para a elaboração do plano de negócios, foi realizada uma pesquisa descritiva com alguns profissionais que estão ligados diretamente ao futebol. Além de buscar informações pessoais, como o grau de escolaridade e a renda média mensal, questões como o conhecimento sobre o mercado financeiro e as reações diante das alterações econômicas significativas pelas quais os brasileiros estão passando foram abordadas.

Responderam ao questionário trinta e cinco profissionais que exercem a sua profissão no Rio Grande do Sul e em outras regiões do Brasil e do mundo.

6.1 RESULTADOS DA PESQUISA

Em relação à faixa etária dos participantes, constatou-se que a grande maioria são jovens entre 18 e 30 anos, idade predominante entre os jogadores dos grandes clubes. Os profissionais com idade superior a 33 anos não atuam como atletas, exercendo atividades de técnico de futebol, preparador físico e fisioterapeuta. A Tabela 1 apresenta os resultados encontrados.

Tabela 1 – Idade dos participantes

Idade (anos)	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	33	38	41	43	56	58	62
Quantidade de participantes	2	3	4	2	2	1	2	1	2	1	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1

Na sequência, os profissionais foram identificados em função da sua atuação dentro do futebol. O Gráfico 1 apresenta a distribuição por profissão. A grande maioria, 29 pessoas, são jogadores de futebol. Participaram também 3 preparadores físicos, 2 técnicos e um fisioterapeuta.

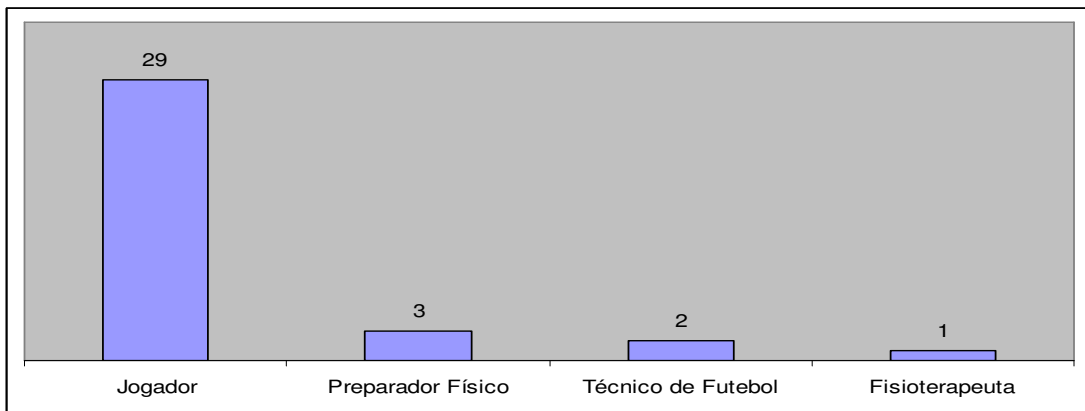


Gráfico 1 – Distribuição por profissão

Posteriormente, foi solicitado que os questionados informassem o seu grau de escolaridade. Os dados se encontram no Gráfico 2. Já discutidos anteriormente, existem fatores que podem influenciar para a existência de uma baixa média de escolaridade para este público-alvo, como o excesso de tempo utilizado em treinamentos, jogos e viagens ou mesmo transferências repentinas de jovens para o exterior. Mesmo não possuindo relação direta com a educação escolar, acredita-se que os mais de 50% de participantes que não possuem o Ensino Médio completo possam ter mais dificuldade de entender e gerenciar as suas finanças, aumentando a possibilidade de contratação de um consultor financeiro para o seu auxílio.

Destaca-se que entre os jogadores de futebol não existe nenhum profissional com Ensino Superior completo. Este nível de instrução, assim como a Pós-Graduação, o Mestrado ou o Doutorado é pertencente ao fisioterapeuta, aos técnicos ou aos preparadores físicos, qualificação desejável ao exercício da suas atividades.

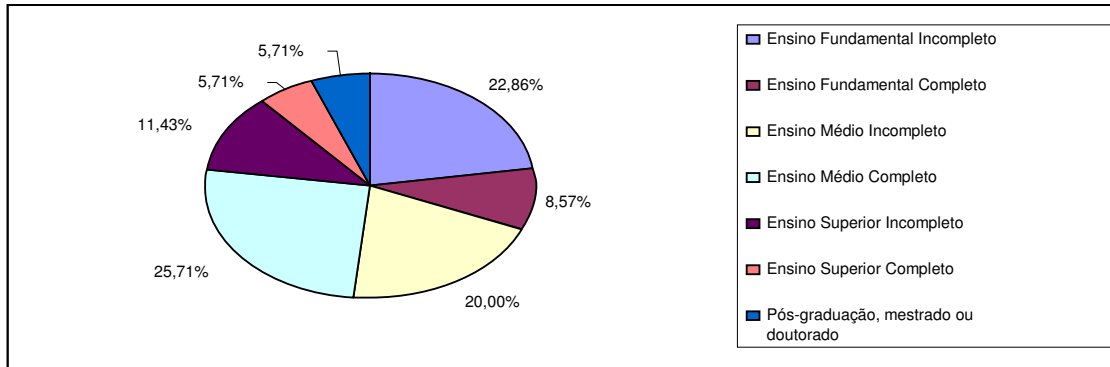


Gráfico 2 – Grau de escolaridade

O Gráfico 3 apresenta o resultado da distribuição salarial dos envolvidos. A solicitação da resposta por faixa salarial foi feita para evitar constrangimentos e aumentar a probabilidade das respostas condizerem com a realidade, já que muitas vezes estes recebem premiações que podem não constar na sua declaração de Imposto de Renda.

Dos participantes, treze possuem renda mensal entre R\$ 10.000,00 e R\$ 50.000,00, sete apresentam renda superior a R\$ 100.000,00, seis recebem entre R\$ 50.000,00 e R\$ 100.000,00, outros seis têm renda inferior a R\$ 5.000,00 e três possuem renda entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00.

Dentro dos padrões estipulados, não existe como saber exatamente o valor recebido por estas pessoas. Entretanto, se considerarmos que os vinte e seis participantes que recebem R\$ 10.000,00 ou mais por mês ganhem o valor mínimo estipulado para cada faixa (o que é uma previsão muito pessimista), o valor recebido anualmente por estes é superior a R\$ 13.000.000,00.

A movimentação desses valores demonstra o excelente padrão salarial desses trabalhadores. Acredita-se que quando maior o salário, maior seja a probabilidade dessas pessoas conseguirem reservar recursos, beneficiando os nossos produtos e serviços que dependem do volume transacionado.

As seis pessoas que tem renda inferior a R\$ 5.000,00 que participaram da pesquisa são jovens atletas que jogam em um grande clube (dois destes participam

da seleção brasileira Sub 20) e já treinam com a equipe principal, tendo uma carreira muito promissora.

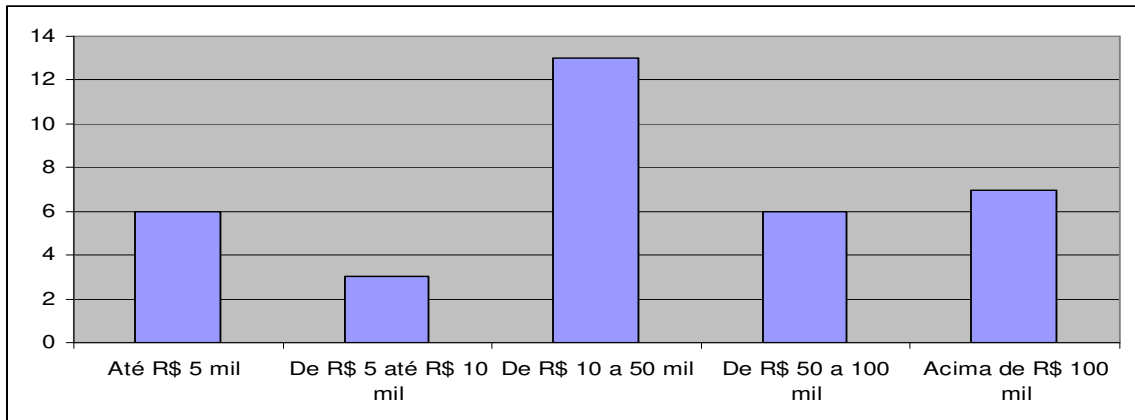


Gráfico 3 – Renda média mensal

Passados os dados pessoais, as próximas perguntas se referiram ao mercado financeiro. No Gráfico 4 aparecem os resultados de como as pessoas julgam ser o seu conhecimento sobre tal assunto. Em primeiro lugar, com 40% das respostas, aparecem aqueles que o julga ser razoável. Após, com 34%, estão os que o consideram bom, com 23% os que acreditam ter um conhecimento ruim e com 3% (apenas uma pessoa) os que julgam ser muito bom o seu entendimento sobre o mercado financeiro. Destaca-se que nenhuma pessoa assinalou excelente como resposta.

A existência de 63% de pessoas que declararam possuir um conhecimento razoável ou ruim é um bom sinal de que existe demanda pelos serviços de um consultor financeiro, profissional que atue com o objetivo de melhorar esse percentual, realizando indicações, aconselhamentos, transmitindo informações e ajudando a gerenciar de uma maneira efetiva o patrimônio dessas pessoas.

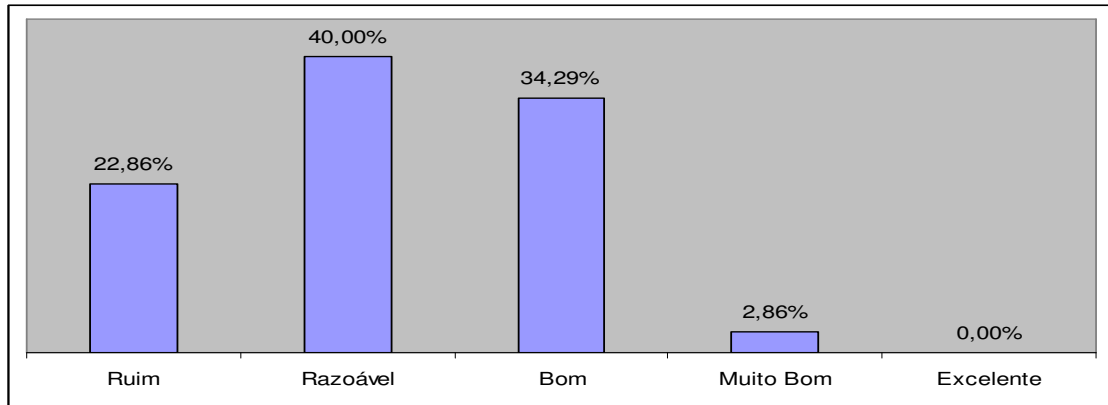


Gráfico 4 – Autoavaliação sobre o conhecimento do mercado financeiro

Outra forma de testar o conhecimento dos envolvidos foi pedir para que estes assinalassem quais os investimentos lhes são conhecidos.

Acredita-se que conhecer as opções de investimento e as suas características é o primeiro passo para quem procura gerenciar da forma mais rentável os seus recursos. O Gráfico 5 revela o conhecimento dos clientes sobre a existência dos principais investimentos existentes no país. Podemos constatar que o mais lembrado pelos participantes é também o mais tradicional: a Poupança, reconhecida por 100% das pessoas. A seguir, encontram-se investimentos muito divulgados nos meios de comunicação, como as Ações e o Dólar. Destaque também para as tradicionais modalidades de aplicação dos bancos comerciais, como o CDB Pré-Fixado, o CDB-DI e os Fundos de Renda Fixa.

Destaque negativo se dá para o baixo conhecimento sobre investimentos não tão tradicionais para as pessoas físicas, mas que possuem uma boa rentabilidade e são fundamentais para o desenvolvimento da economia, como os Títulos Públicos Federais e as Debêntures. A baixa difusão dos Fundos Referenciados, dos Fundos Multimercado, dos Fundos de Capital Protegido, dos Fundos Cambiais e do Mercado de Opções pode significar a deficiência de comercialização ou a dificuldade de atingimento desse público-alvo pelo setor bancário e pelas corretoras.

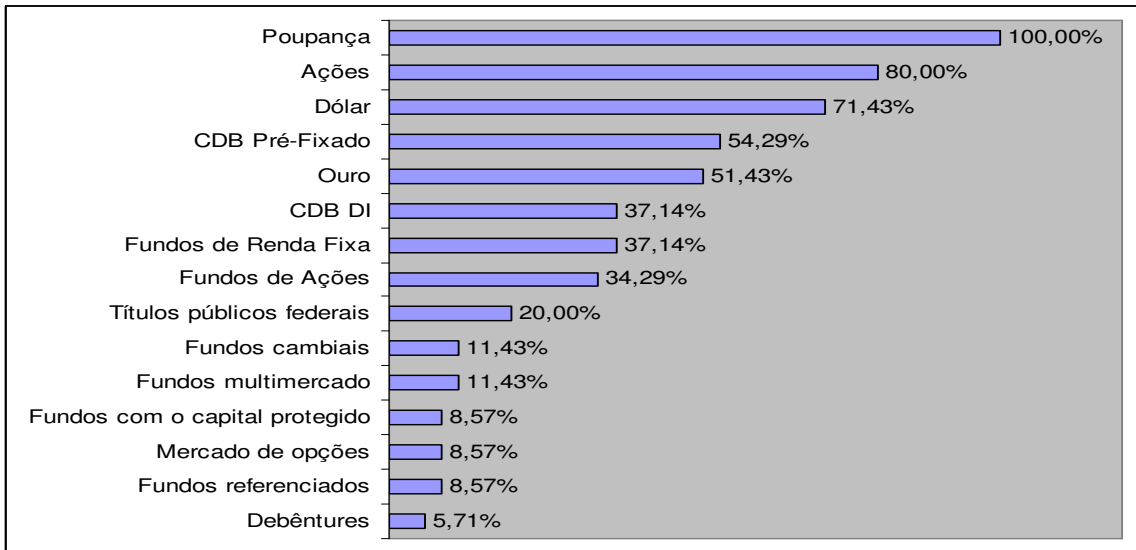


Gráfico 5 – Conhecimento sobre as opções de investimento (permite múltipla escolha)

Da mesma forma que o nível de conhecimento ajudou a prever carências, o perfil financeiro é outro ponto importantíssimo para a criação de produtos e serviços para a empresa. O Gráfico 6 demonstra que a grande maioria, 83% dos questionados, é aplicador de recursos. Outros 17% não possuem investimentos.

Com os resultados alcançados, a empresa acabou alterando o seu foco inicial, que previa a criação de produtos e serviços apenas para os investidores. Acredita-se que os 17% que não aplicam possam ser tomadores, podendo necessitar de auxílio para uma reorganização financeira.

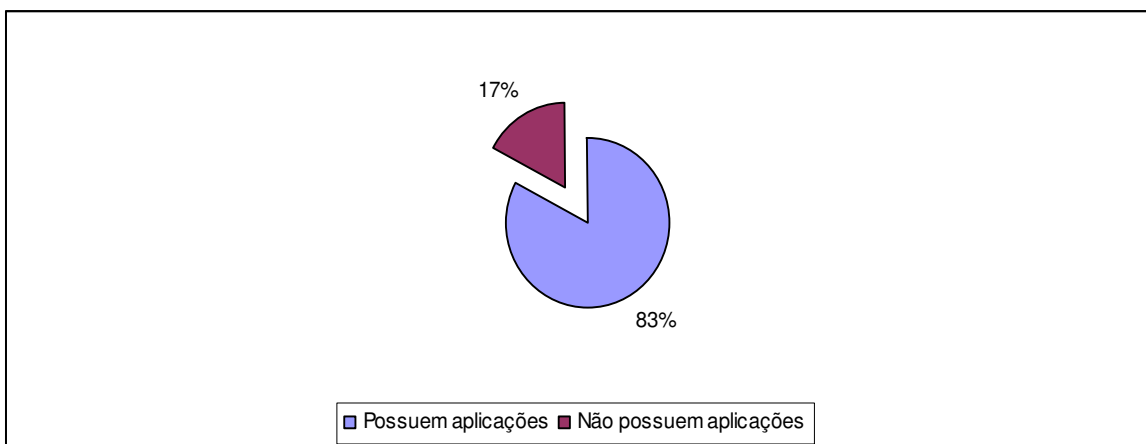


Gráfico 6 – Perfil financeiro

Para as pessoas que possuem algum tipo de aplicação, foi perguntado se estas sabem para quais investimentos estão direcionados os seus recursos. As respostas se encontram no Gráfico 7. A grande maioria, 86,21% dos pesquisados, diz saber. Entretanto, não deixa de ser preocupante o fato de mais de 13% (neste caso quatro pessoas) não terem esse conhecimento.

Esta situação se torna mais grave já que estas mesmas quatro pessoas declararam em outra questão abordada mais adiante que não possuem ninguém que lhes auxilie ou que são orientados pelo gerente do banco. Pela falta de acompanhamento, podem até ter seus recursos direcionados para investimentos de menor rentabilidade, lhes causando prejuízo em benefício do banco.

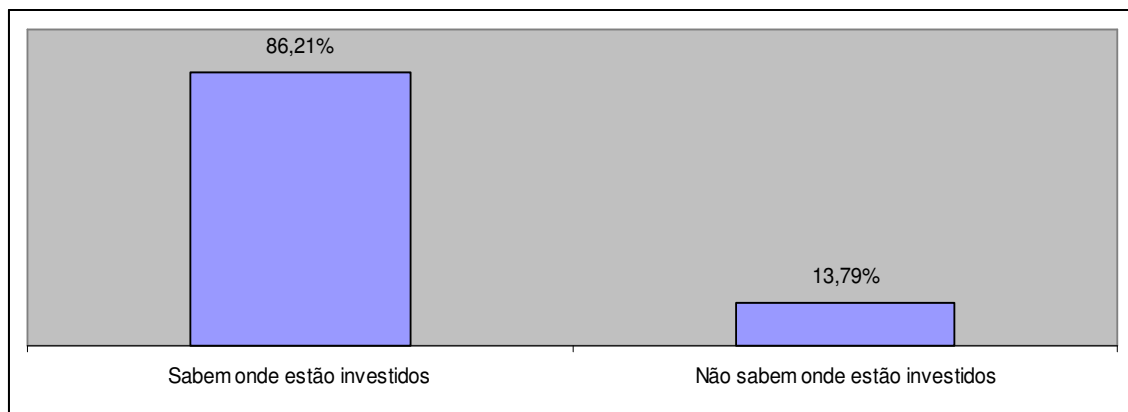


Gráfico 7 – Ciência sobre o destino dos recursos

Outro fator fundamental para quem pretende trabalhar com a consultoria financeira é saber quais são os investimentos atuais dos possíveis clientes. O Gráfico 8 apresenta a resposta de vinte e cinco pessoas (já que seis não são aplicadores e quatro não sabem onde estão investidos os seus recursos) para esta questão.

Novamente, aparecem em destaque as aplicações mais tradicionais oferecidos pelo setor bancário. O investimento em poupança é realizado por 72,00% dos questionados. Na sequência estão: o CDB Pré-Fixado com 40%, o CDB DI com 32% e as Ações e os Fundos de Renda Fixa, com 28%. Destaca-se que investimentos em Debêntures, no Mercado de Opções e nos Fundos Cambiais não estão sendo realizados por nenhuma pessoa que respondeu o questionário. Outro

produto com baixa adesão são os títulos públicos federais, aplicação realizada por apenas um participante.

Acredita-se que se os participantes tivessem um conhecimento mais abrangente das opções disponíveis no mercado, o percentual de optantes pelas aplicações menos prestigiadas poderia ser muito maior.

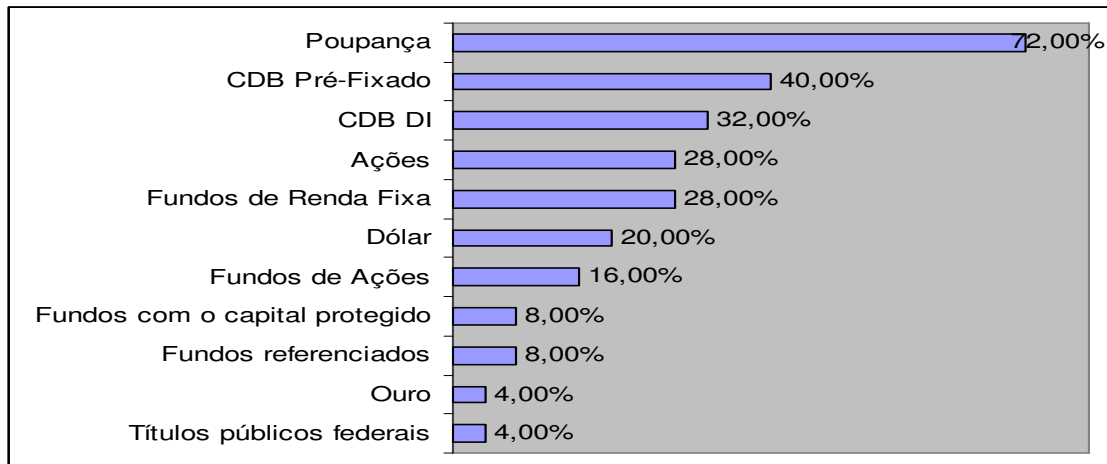


Gráfico 8 – Investimentos atuais dos aplicadores (permite múltipla escolha)

Além de conhecer o destino dos investimentos, saber qual é o grau tolerável de risco dos possíveis clientes é fundamental para a criação dos produtos e serviços da empresa. Podemos constatar, no Gráfico 9, que a grande maioria possui um perfil conservador, correspondendo a 68,97% das pessoas. A seguir, aparecem os moderados, sendo um pouco mais de 20% e os que se consideram arrojados, correspondendo a 10,34% dos questionados. Como a empresa trabalhará com uma pesquisa ampla de mercado e com sugestões de investimentos, pode-se atingir o público conservador das seguintes formas:

- a) Indicando as instituições que possuem as melhores condições de mercado, para aqueles que não querem trocar a modalidade dos seus investimentos;

- b) Sugerindo diferentes investimentos sem alterar substancialmente a exposição ao risco. Por exemplo: um cliente que investe em CDI pode migrar parte dos seus recursos para debêntures que estão rentabilizando melhor.

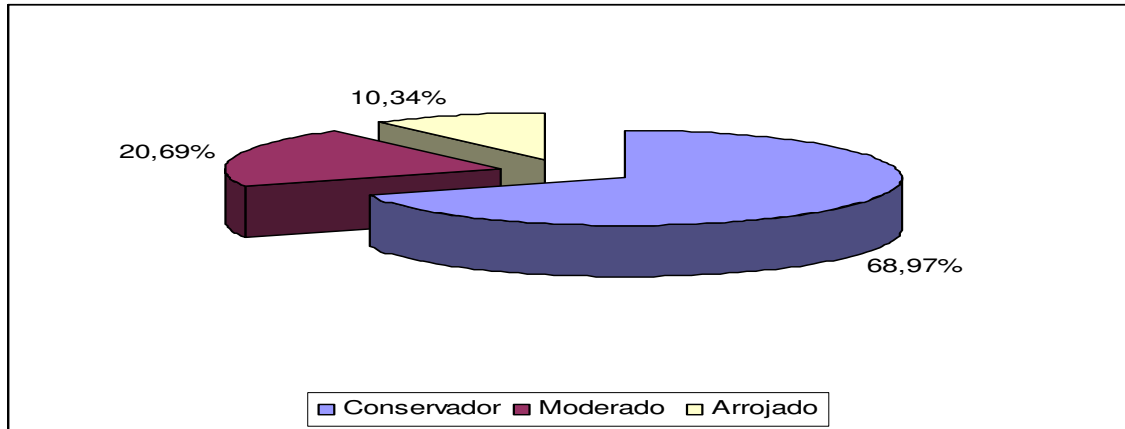


Gráfico 9 – Nível tolerável de exposição ao risco

Além de procurar saber para onde se destinam os investimentos do público-alvo e conhecer o seu grau tolerável de exposição ao risco, saber como estes se comportarão com algumas importantes alterações na economia nacional pode oportunizar novos negócios. No cenário interno, a taxa Selic atingiu níveis mínimos históricos, reduzindo os rendimentos dos investimentos de renda fixa. Para os participantes da pesquisa que sabem onde investem os seus recursos, foi perguntado qual será o seu comportamento perante essas sucessivas baixas. As respostas se encontram na Tabela 2. Destaca-se que 32% dessas pessoas responderam que podem transferir os seus recursos para aplicações não tão tradicionais, sendo investimentos de renda fixa ou mesmo variáveis. Outros 32% afirmaram que vão manter suas aplicações em investimentos de renda fixa, já que estas possuem maior segurança. Além disso, 16% responderam que já direcionaram os seus investimentos para ativos com um pouco mais de risco devido às baixas da Selic e outros 20% afirmaram não ter sua postura alterada, já que não investem em ativos afetados pela baixa da taxa interna de juros.

Tabela 2 – Reação dos investidores às sucessivas baixas da Selic

Com as constantes baixas na taxa de juros no Brasil (Selic), assinale a alternativa que melhor reflete o seu comportamento com a queda nos rendimentos dos investimentos de renda fixa:	
Não alterarei o meu comportamento, porque não aplico recursos em investimentos afetados diretamente pela baixa da Selic.	20,00%
Não alterarei o meu comportamento, pois mesmo que os rendimentos sejam menores do que estava acostumado nos últimos anos, estas aplicações possuem mais segurança.	32,00%
Estou interessado em conhecer outros investimentos e poderei transferir parte dos meus recursos para aplicações não tão tradicionais.	32,00%
Já direcionei parte das minhas economias para aplicações com um pouco mais de risco, mas que possam proporcionar uma maior rentabilidade.	16,00%

Outra alteração profunda que é consequência das constantes baixas da taxa interna de juros é a possibilidade de modificação no tradicional investimento que é a Caderneta de Poupança. Em análise no Congresso Nacional, a proposta de modificação tributa os investidores que possuem mais de R\$ 50.000,00 de saldo médio mensal a partir de janeiro de 2010.

Como visto anteriormente, esta alteração poderá atingir 72% das pessoas que responderam a pesquisa. Para estas, foi perguntado qual será o seu comportamento se isso ocorrer. As respostas se encontram na Tabela 3. A grande maioria (72,22%) respondeu que poderá migrar parte dos seus recursos para outros investimentos e apenas 27,78% afirmaram que continuarão investindo a mesma quantidade de recursos nesta aplicação caso ocorram essas mudanças. Desta forma, surge outra possível fonte de negócios para a empresa a ser criada: indicar oportunidades para pessoas que queiram transferir parte ou a totalidade dos seus investimentos em poupança.

Tabela 3 – Reação dos investidores às possíveis alterações no cálculo do rendimento da Poupança.

Se ocorrerem alterações no cálculo de remuneração da Poupança, proporcionando um rendimento menor, você:	
Continuarei aplicando a mesma quantidade de recursos em poupança, já que é um investimento tradicional e que possui maior segurança.	27,78%
Poderei migrar parte dos recursos que aplico em poupança para outros investimentos com remuneração superior.	72,22%

Posteriormente, foi perguntado sobre a frequência com que os participantes acompanham a rentabilidade das suas aplicações. Este controle é importantíssimo para que haja uma comparação entre os diversos investimentos existentes, permitindo comparações e oportunizando trocas.

O Gráfico 10 apresenta as respostas encontradas. A grande maioria, cerca de 65%, faz o acompanhamento pelo menos uma vez ao mês. Entretanto, podemos constatar que cerca de 35% dos questionados não fazem essa conferência mensalmente, estando mais expostos a manutenção ou ao direcionamento de seus recursos para investimentos menos rentáveis por parte de funcionários dos bancos ou por seus empresários. Ressalta-se que ninguém realiza este acompanhamento diariamente.

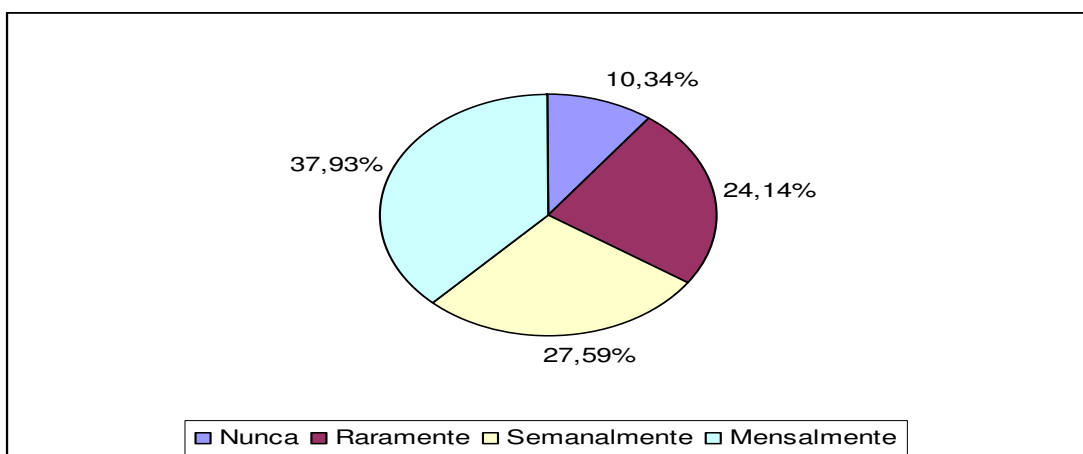


Gráfico 10 – Frequência que os investidores acompanham a rentabilidade alcançada

Buscando saber se estes jogadores e demais profissionais possuem alguém que lhes oriente sobre os seus investimentos, tarefa necessária para que pessoas de razoável conhecimento possam maximizar a sua rentabilidade, lhes foi perguntado sobre a existência de alguém que exerça esta função. As respostas se encontram no Gráfico 11. A grande maioria, 72,41% possui um ou mais orientadores financeiros. Outros 27,59% não o têm.

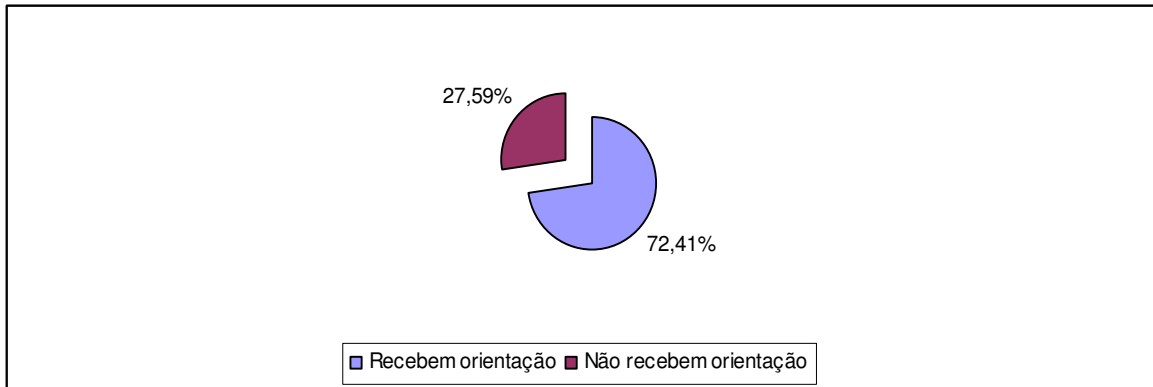


Gráfico 11 – Orientação financeira

Analisando também o Gráfico 12, podemos imaginar que existe um mercado muito bom de trabalho para os consultores financeiros que tenham acesso a este público-alvo. Em primeiro lugar, 27,59% dos entrevistados não recebem orientação. Dos que têm algum tipo de aconselhamento, este é realizado em 57,14% dos casos pelo gerente do banco, pessoa que possui conflito de interesses e dificilmente vai conseguir beneficiar o seu empregador e o cliente ao mesmo tempo. Além disso, estes profissionais apenas indicam investimentos da própria instituição, que podem não ser as melhores condições do mercado.

Com 42,86% das respostas aparecem em segundo lugar os empresários, pessoas que normalmente estão muito ocupadas com as transferências de jogadores e as altíssimas somas de dinheiro envolvidas e podem não possuir tempo necessário para um acompanhamento efetivo ou mesmo ter qualificação para tal.

Destaca-se que das três pessoas que são auxiliadas por um consultor financeiro, duas declararam ter um conhecimento bom e a outra foi a única que afirmou possuir um conhecimento muito bom do mercado financeiro.

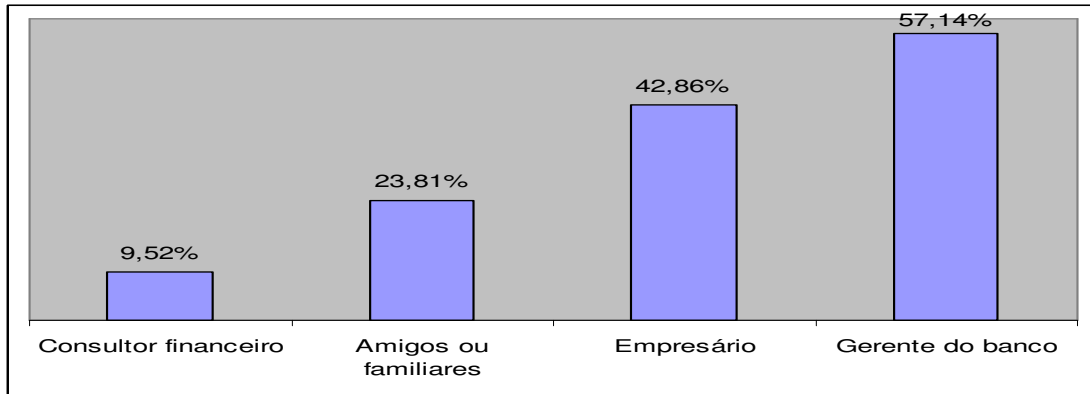


Gráfico 12 – Responsáveis pelas indicações e aconselhamentos

As respostas encontradas no Gráfico 13 chamam a atenção. Indagados sobre se acreditam que poderiam obter uma rentabilidade maior sobre os seus investimentos se possuíssem um maior conhecimento ou se fossem mais bem orientados, mais de 86% dos participantes responderam que acreditam que sim.

Estes dados demonstram que estes profissionais possuem ciência das suas carências, podendo ser mais receptivos a proposta de trabalho de um consultor financeiro de confiança, profissional que trabalhará para lhes proporcionar uma melhor administração dos seus recursos.

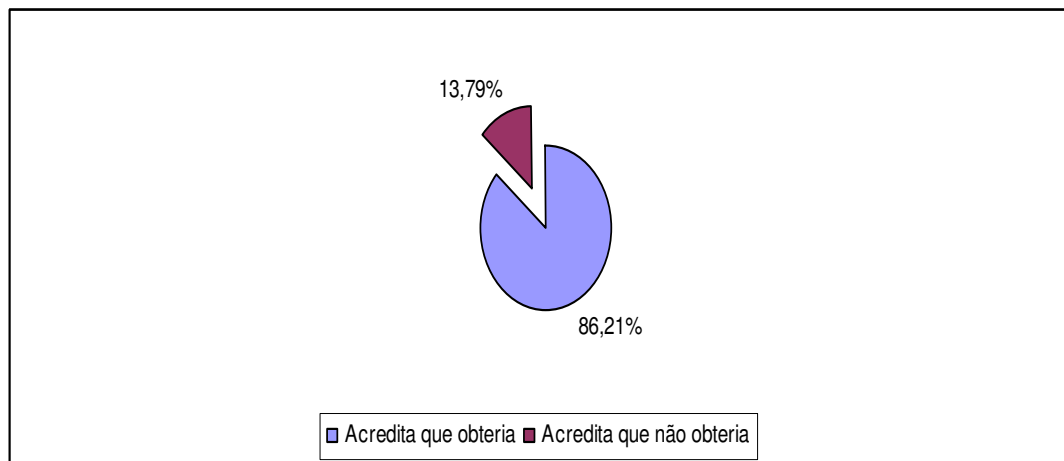


Gráfico 13 – Relação da rentabilidade com o conhecimento e a informação

Na última parte do questionário, procurou-se saber do interesse e das preferências desses profissionais por ações, ativo financeiro que será muito importante na empresa que será criada, já que serão desempenhadas as atividades de agente autônomo e de gestão de um Clube de Investimento.

Em primeiro lugar, procurou-se conhecer a quantidade de pessoas que investe os seus recursos neste ativo. O Gráfico 14 trás as respostas para esta pergunta. Dos pesquisados, 75,86% não aplicam os seus recursos em ações e apenas 24,14% já possuem este hábito.

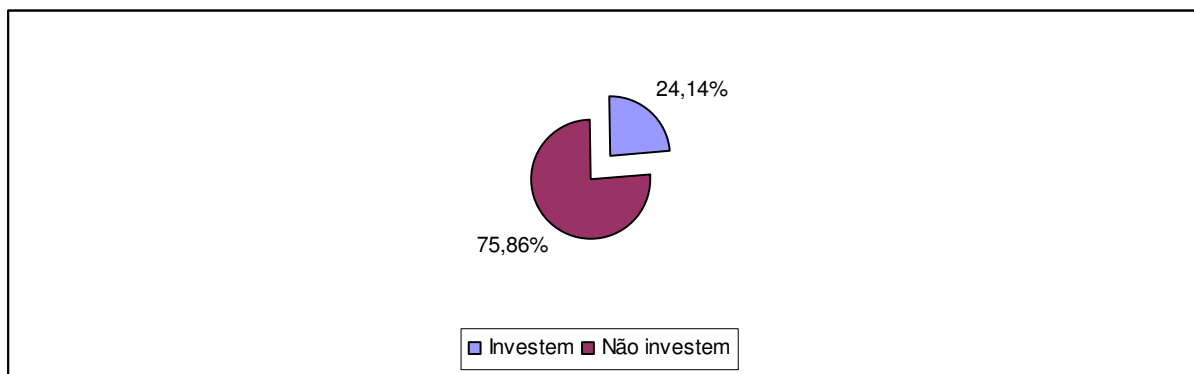


Gráfico 14 – Investidores em ações

Das pessoas que já realizam este tipo de investimento, procurou-se saber através de que meios estas aplicações são realizadas. Os resultados estão no Gráfico 15. As três formas mais tradicionais foram citadas, sendo que a compra direta através de corretoras e o investimento nos Fundos de Ações foram lembrados por 57,14% e o Clube de Investimento por 42,86% dos investidores.

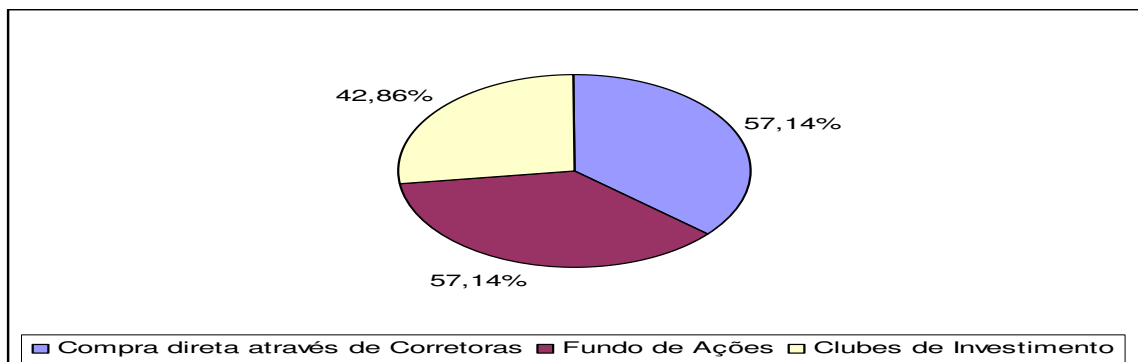


Gráfico 15 – Meios utilizados para o investimento (permite múltipla escolha)

O Gráfico 16 apresenta as preferências dos investidores na aquisição de ações, no que se refere ao tamanho das empresas e o proporcional risco que estão dispostos a correr. As respostas encontradas foram determinantes para a escolha das ações que vão compor o Clube de Investimento que será criado. Constatou-se que 85,71% preferem investir em ações de grandes empresas, supondo ter maior segurança e apenas 14,29% dos questionados preferem mesclar ações de pequenas, médias e grandes empresas para procurar uma maior rentabilidade. Nenhuma pessoa respondeu que prefere investir em ações de pequenas empresas.

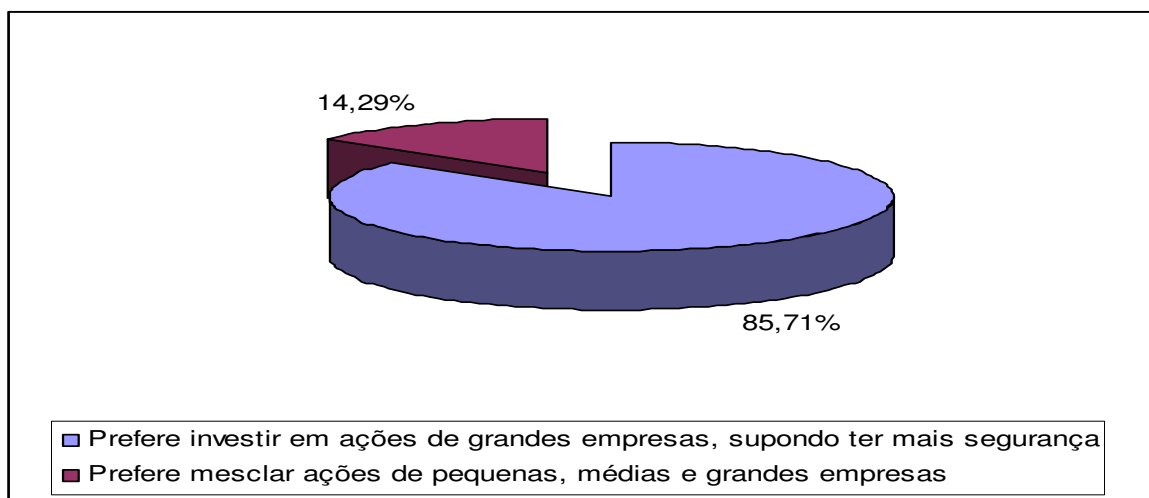


Gráfico 16 – Preferência dos investidores em relação ao tamanho das empresas

Por último, procurou-se saber de todos os investidores qual é o seu pensamento relacionado ao investimento em ações diante da crise americana iniciada no ano passado. Como podemos ver na Tabela 4, a maior parte das respostas (37,93%) são de pessoas que nunca tiveram vontade de adquirir ações. Na sequência aparecem os que reduziram o interesse (24,14%), os que o mantiveram (20,69%) e os que descartaram a aplicação em ações por um longo período (10,34%). Por último, com 6,90% do percentual total de respostas, estão as pessoas que aumentaram o seu interesse por este ativo, já que elas estão com um preço atrativo.

Devemos levar em consideração que as respostas foram solicitadas durante os meses de abril e maio de 2009, meses em que a BM&FBOVESPA teve uma

valorização espetacular. Acredita-se que se as respostas tivessem sido solicitadas no início do mês de junho, o interesse por ações poderia ser maior.

Tabela 4 – Comportamento em relação ao mercado de ações após o início da crise econômica mundial

Em relação à aplicação em ações, qual dessas alternativas melhor reflete o seu pensamento após a crise econômica internacional iniciada nos Estados Unidos em 2008?	
Descartei a aplicação em ações por um longo período.	10,34%
Reduzi o interesse por ações, já que muitas pessoas perderam grandes quantias neste tipo de aplicação.	24,14%
Mantive o interesse por ações, já que o mercado pode se recuperar e a rentabilidade pode ser superior a outras aplicações.	20,69%
Aumentei o meu interesse, já que muitas ações estão com preços atrativos.	6,90%
Não alterei a minha forma de pensar, já que nunca tive o interesse em ações.	37,93%

Se forem levadas em consideração as respostas elaboradas apenas pelos participantes que já investem nesse ativo, o cenário se altera significativamente.

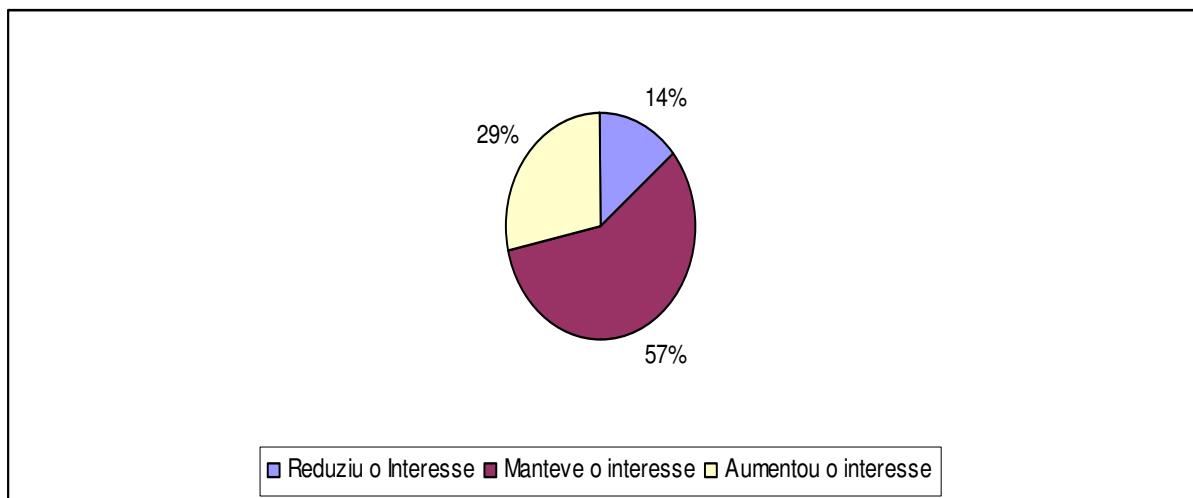


Gráfico 17 – Interesse dos investidores em ações após o início da crise econômica mundial

Analisando o Gráfico 17, podemos constatar que a maioria dos aplicadores em ações manteve ou aumentou o seu interesse por esse investimento. Uma das razões que pode explicar esta diferença é a experiência desses investidores, que podem já ter passado por outras severas crises e acompanharam a recuperação das cotações com o passar do tempo.

7 PLANO DE NEGÓCIOS DA T-OVER CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS

Conforme pesquisa realizada com ex-alunos de Administração da Harvard Business School, nos Estados Unidos, a elaboração de um plano de negócios aumenta em 60% a probabilidade de sucesso do empreendimento (DORNELES, 2001). No caso específico, além da confecção desse documento, existe um bom relacionamento com potenciais clientes e experiência no setor financeiro, o que pode elevar esse percentual.

Segundo o autor, não existe uma estrutura rígida e específica para se desenvolver um plano, já que cada negócio tem as suas particularidades. “Porém, qualquer plano de negócios deve possuir um mínimo de seções as quais proporcionarão um entendimento completo do negócio” (DORNELAS, 2001, p. 99).

Procurando descrever a empresa de uma forma clara para o público-alvo, o plano criado a seguir acrescentou alguns itens na estrutura proposta pela bibliografia apresentada: o plano operacional e de recursos humanos e o plano de instalação. Além disso, as análises do mercado e dos competidores e a análise estratégica, que muitas vezes são encontradas na literatura dentro do plano de marketing foram separadas para uma melhor compreensão. A estrutura proposta apresenta:

- a) Sumário executivo;
- b) Descrição da empresa;
- c) Produtos e serviços;
- d) Análise dos mercados e dos competidores;
- e) Estratégias de marketing;
- f) Análise estratégica;
- g) Plano operacional e de recursos humanos;
- h) Plano de instalação;
- i) Plano financeiro.

7.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente plano de negócios foi realizado para analisar a viabilidade de constituir a T-Over Investimentos, empresa que será fundada em Porto Alegre e que atuará prestando consultoria financeira para os profissionais ligados ao futebol.

Certificado e com experiência no trabalho junto ao setor bancário, o proprietário da empresa trabalha a muitos anos em contato com jogadores, técnicos, preparadores físicos e demais profissionais deste meio, atuando como gerente de contas em uma agência de um grande banco nacional que faz o pagamento dos profissionais do Grêmio Foot-Ball Porto Alegrense.

Aproveitando o término do curso de graduação em Administração na UFRGS, surgiu a ideia de continuar se relacionando com estas pessoas, agora trabalhando como consultor de investimentos em uma empresa própria.

Cientes de que a carreira desses profissionais pode ser relativamente curta, a empresa atuará buscando a melhor administração do patrimônio destes, seja através da indicação das melhores oportunidades de investimento, ou pela negociação das melhores condições junto às instituições financeiras. Além disso, disponibilizará a oportunidade de aplicar em ações de empresas nacionais, com a participação em um Clube de Investimento com preponderância para ações da Petrobrás e Vale do Rio Doce ou através da compra direta de ações junto às Corretoras de Valores.

Com capital social próprio e instalada no bairro Menino Deus, a empresa terá como diferenciais: o atendimento personalizado a qualquer horário do dia e da semana, a satisfação e a confiança por parte de profissionais muito reconhecidos nessa área e a realização de serviços bancários que buscam proporcionar comodidade aos nossos clientes.

Em um momento histórico para a economia nacional, com a queda a níveis mínimos da taxa interna de juros (Selic), o cidadão bem informado poderá obter significativas vantagens financeiras, seja sabendo das melhores oportunidades

surgidas com a concorrência entre os bancos e corretoras ou conhecendo melhor as diversas opções de investimento existentes no mercado nacional.

7.2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A informação e o esclarecimento sobre as diversas oportunidades de investimento existentes no Brasil são importante aliados na busca da máxima rentabilidade e da melhor administração do patrimônio.

A T-Over Investimentos será sua parceira nesse aprendizado e buscará atender principalmente profissionais ligados ao futebol. Com atuação no setor bancário, o consultor proprietário trabalha diretamente com a análise e a indicação de investimentos à cerca de 1.000 pessoas, dentre estes, muitos profissionais desta área. Além disso, possui certificação profissional para realizar atividades de comercialização e distribuição de produtos de investimento junto ao público investidor, expedido pela Andima em 2005.

A empresa atuará com foco nas seguintes áreas: consultoria de investimentos, criação de um Clube de Investimento, o exercício da atividade de agente autônomo e também com o auxílio para a recuperação financeira dos profissionais endividados. Além disso, disponibilizará uma série de serviços que beneficiarão os nossos clientes, como: pagamento de contas, transferências bancárias, consultoria sobre crédito imobiliário e auxílio para a abertura de contas em bancos e corretoras.

7.2.1 Missão

“Proporcionar a máxima rentabilidade e tranquilidade aos nossos clientes, atuando de uma forma responsável, sigilosa e ética, objetivando um relacionamento de total confiança entre as partes”

7.3 PRODUTOS E SERVIÇOS

Os produtos e serviços da empresa serão assim divididos:

- a) Consultoria de investimentos e negociação direta junto a bancos, corretoras e demais instituições financeiras;
- b) Criação de um Clube de Investimento, com preponderância de ações de grandes empresas;
- c) Atividade de agente autônomo;
- d) Reorganização financeira para profissionais endividados;
- e) Outras atividades que envolvem o setor financeiro.

7.3.1 Consultoria de Investimentos

A empresa fará aconselhamentos sobre os produtos existentes no mercado nacional. Poderá indicar novas alternativas ou apenas informar quais são as instituições que apresentam as condições mais atraentes. Como vimos na pesquisa, cerca de 86% dos profissionais entrevistados acreditam que poderiam obter uma melhor rentabilidade se fossem mais bem orientados.

Neste aspecto, a empresa será independente, ou seja, não estará vinculada a nenhuma instituição financeira. Acreditamos que esta isenção será muito benéfica para os nossos clientes, já que não existirá o conflito de interesses que normalmente ocorre quando o conselho é dado pelo gerente bancário.

Visto que muitas pessoas não possuem experiência em negociação, atuaremos também diretamente nesta área, nos dirigindo até bancos, corretoras e outras instituições para buscar as condições que proporcionem uma maior rentabilidade para os seus investimentos.

Os contratantes poderão optar por consultorias por projetos ou por um acompanhamento constante de suas finanças.

Em ambos, será inicialmente conversado com o cliente para conhecer os riscos que este está disposto a correr. Posteriormente, lhe serão repassadas orientações e entregue-lhe um relatório completo com a análise do mercado e com sugestões para o direcionamento dos seus recursos. Para aqueles que preferirem um acompanhamento contínuo, será feito um contrato de prestação de serviços e realizado um diagnóstico mensal das suas operações, incluindo a verificação junto às instituições financeiras quanto ao cumprimento das condições contratadas.

Como forma de demonstrar que existe como alcançar melhores resultados com um melhor conhecimento sobre a concorrência, foi feita uma pesquisa para descobrir as melhores condições de investimento existentes.

Foram analisadas as taxas de administração dos fundos de investimento, as corretagens cobradas na transação de ações, as taxas de administração para a compra de títulos públicos federais, as melhores condições para a aplicação no CDI e as oportunidades surgidas com o lançamento de debêntures. Esta pesquisa será feita mensalmente e abrangerá um número cada vez maior de investimentos, incluindo os produtos das corretoras.

7.3.1.1 Fundos Referenciados DI

Esses fundos objetivam acompanhar o mais próximo possível as variações do CDI. A Tabela 5, que consta a seguir, compara as taxas de administração cobradas nos Fundos Referenciados DI disponibilizados pelos grandes bancos nacionais.

A taxa de administração é a remuneração do gestor do fundo de investimento. É recolhida diariamente e calculada sobre o montante aplicado. Incide mesmo se o fundo tiver desempenho negativo e tiver perdido patrimônio.

Tabela 5 - Taxas de administração dos Fundos Referenciados DI

Nome do Banco	Nome do Fundo	Aplicação mínima inicial	Taxa de administração
Banrisul	Fundo Master	50.000,00	0,50%
Banco do Brasil	BB Referenciado DI 10 mil	10.000,00	2,50%
Banco do Brasil	BB Referenciado DI LP 50 mil	50.000,00	1,00%
Banco do Brasil	BB Referenciado DI LP 200 mil	200.000,00	0,80%
Bradesco	Bradesco FIC Referenciado DI Brilhante	10.000,00	2,50%
Bradesco	Bradesco FIC Referenciado DI Topázio	40.000,00	1,50%
Bradesco	Bradesco FIC Referenciado DI Platinum	200.000,00	1,00%
Bradesco	Bradesco FIC Referenciado DI Federal	200.000,00	1,00%
CEF	FIC Preferencial DI Longo Prazo	100.000,00	0,75%
CEF	FI MEGA Referenciado DI Longo Prazo	1.000.000,00	0,25%
HSBC	HSBC FIC Referenciado DI LP Ação Social	25.000,00	1,00%
HSBC	HSBC FIC Referenciado DI LP Special	100.000,00	0,65%
Itaú	Itaú Max DI	30.000,00	1,80%
Itaú	Itaú Mega DI	70.000,00	1,40%
Nossa Caixa	Super Referenciado DI	25.000,00	1,50%
Nossa Caixa	Plus Referenciado DI	50.000,00	1,20%
Nossa Caixa	VIP Referenciado DI	100.000,00	0,80%
Real	Real DI Supremo	10.000,00	2,70%
Real	Real DI Doutor	30.000,00	1,50%
Real	Real DI Centrum Van Gogh	100.000,00	1,00%
Real	Real DI Priority Van Gogh	200.000,00	0,70%
Santander	Santander FIC FI Senior Referenciado DI	25.000,00	2,50%
Santander	Santander FIC FI Max Referenciado DI	50.000,00	1,50%
Santander	Santander FIC FI Master Referenciado DI	100.000,00	1,00%
Safra	Safra Plus DI	10.000,00	De 2,40 a 4,50%
Safra	Safra High Mix DI	20.000,00	De 0,75 a 3,00 %
Safra	Safra High Top DI	25.000,00	De 1,15 a 2,50%
Safra	Safra Classic DI	200.000,00	1,00%
Safra	Safra FQS DI	400.000,00	0,50%
Unibanco	Unibanco DI Max	5.000,00	1,75%

Fonte: sites dos respectivos Bancos. Data da consulta: 21 de abril de 2009.

Análise: Como no mínimo 95% dos ativos do fundo devem estar aplicados no DI, existe pouca liberdade para os gestores atuarem e procurarem uma diferenciação para o fundo. O montante não aplicado em operações que visam acompanhar o referencial só pode ser investido em operações permitidas para os fundos de curto prazo, que são: títulos indexados à CDI/Selic ou em papéis pré-fixados, desde que indexados ou sintetizados para CDI/Selic, de emissão do Tesouro Nacional e ou do BACEN, com prazo máximo de 365 dias e prazo médio da carteira de no máximo 60 dias. É permitida também a utilização de algumas operações compromissadas.

Neste caso, o fator preponderante para uma maior rentabilidade é a taxa de administração. Como podemos ver na tabela, o FI MEGA Referenciado DI longo prazo, da Caixa Econômica Federal, é o que possui menor taxa de administração (0,25% ao ano). Entretanto, este fundo pode ser acessado apenas por grandes investidores, já que possui um valor mínimo para aplicação inicial de R\$ 1.000.000,00. Na sequência aparecem o Fundo Master do Banrisul e o Fundo Safra FQS DI, do Banco Safra, com taxa de administração de 0,5% ao ano. Entretanto, o Fundo Master possui um valor para aplicação inicial mais baixo (R\$ 50.000,00) e beneficia os menores aplicadores. Com taxas um pouco mais elevadas se destacam os fundos HSBC FIC Referenciado DI LP Special (0,65 % ao ano) e o Real DI Priority Van Gogh (0,70% ao ano).

7.3.1.2 Fundos Cambiais

Os fundos cambiais procuram acompanhar a variação da moeda de referência. Na Tabela 6 são comparados os rendimentos e as taxas de administração de todos os fundos cambiais disponibilizados pelos principais bancos que atuam no Brasil.

Tabela 6: Rentabilidade e taxas de administração dos Fundos Cambiais

Banco	Nome do Fundo	Aplicação Inicial	Taxa de Administração	Rentabilidade acumulada (%)			
				Ano	12 meses	24 meses	36 meses
BB	Cambial Euro	1.000	1,50%	-7,49	17,41	20,06	28,21
BB	Cambial Dólar LP 20 Mil	20.000	1,00%	-4,70	34,17	19,76	21,30
BB	Cambial Dólar LP 100 Mil	100.000	0,80%	-4,63	34,45	20,21	22,02
Bradesco	FIC Cambial Dólar	1.000	3,00%	-7,08	29,56	9,59	11,22
Bradesco	FIC Cambial Dólar Special	100.000	1,00%	-6,58	31,98	13,90	16,30
CEF	FIC Cambial Dólar	30.000	1,00%	-6,21	31,35		
HSBC	FI Cambial LP Dólar	50.000	1,50%	-6,67	27,28		10,30
Itaú	Cambial	1.000	2,50%	-7,08	31,20	15,64	11,78
Real	Cambial	2.000	3,00%	-7,17	30,05		
Real	Cambial Van Gogh	50.000	1,00%	-6,54	32,71		
Santander	Cambial	10.000	2,50%	-6,71	33,97	18,29	14,27
Safra	Carteira Cambial	200.000	1,00%	-6,98	32,75		
Safra	Cambial Super	50.000	2,00%	-7,34	31,14		

Fonte: sites dos respectivos bancos. Observação: as rentabilidades que se encontram em branco não estavam disponibilizadas. As consultas foram realizadas em 03 de maio e as cotas se referem a 30 de abril de 2009.

Análise: São fundos que visam acompanhar a variação da moeda em referência, por meio de títulos públicos cambiais e papéis que financiam as exportações. Devem possuir, no mínimo, 80% da carteira ligados diretamente, ou sintetizados via derivativos, à moeda de referência.

Por terem uma maior liberdade de gestão do que os fundos referenciados, os gestores podem utilizar melhor suas estratégias para conseguir um bom resultado. Mesmo assim, o fundo que possui a melhor performance no ano e nos últimos 12, 24 e 36 meses, é o que tem a menor taxa de administração (0,80% ao ano), o Fundo Cambial Dólar longo prazo 100 mil do Banco do Brasil. Desta forma, é importantíssimo para o cliente conhecer estas taxas de administração, aumentando a possibilidade de ter uma melhor rentabilidade.

7.3.1.3 Fundos de Ações

Na Tabela 7 se encontram todos os Fundos de Ações disponibilizados pelo setor bancário. É possível comprar as rentabilidades e as taxas de administração.

Tabela 7 - Fundos de Ações: rentabilidades e taxas de administração (Continua)

Banco	Nome do Fundo	Aplicação Inicial	Taxa de Administração	Ano	Rentabilidade Acumulada		
					12 meses	24 meses	36 meses
BB	Ações BB	200,00	1,50%	28,86	-30,00	-32,23	
BB	Ações Ibovespa Indexado	200,00	4,00%	22,71	-32,71	-13,12	3,05
BB	Ações Ibovespa Ativo	200,00	4,00%	25,81	-26,35	-3,55	10,10
BB	Ações IBrX Indexado	200,00	4,00%	22,37	-32,60	-10,41	5,40
BB	Ações Multi Setorial Ativo	200,00	4,00%	26,88	-23,83	-4,24	9,14
BB	Ações Exportação	200,00	3,00%	18,82	-43,48	-30,13	-7,38
BB	Ações Small Caps	200,00	3,00%	26,33	-29,93	-28,95	-12,01
BB	Ações ÍSE	200,00	2,50%	16,08	-31,01	-8,44	8,17
BB	Ações Energia	200,00	2,00%	22,66	4,77	16,66	28,04
BB	Ações Telecomunicações	200,00	2,00%	13,52	-19,10	-17,69	-7,68
BB	Ações Embraer	200,00	2,00%	-0,05	-48,12	-61,67	-54,80
BB	Ações Dividendos	200,00	2,00%	17,98	-24,07	-2,42	20,55
BB	Ações Consumo	200,00	2,00%	26,83	-21,45	-36,71	
BB	Ações Siderurgia	200,00	2,00%	20,92	-48,29	-28,24	
BB	Ações Bancos	200,00	2,00%	20,89	-16,32	-24,30	
BB	Ações PIBB	200,00	1,50%	25,29	-29,62	-3,28	16,36
Banrisul	Performance FI Ações	100,00	4,00%	18,89	-37,66	-25,75	-11,11
Banrisul	Fundo Infra FI Ações	1000,00	4,00%	26,81	-33,37	-14,47	-2,97
Banrisul	Índice FI Ações	1000,00	4,00%	21,27	-31,13	-8,29	6,64
Banrisul	FI Ações	100,00	5,00%	21,63	-35,85	-23,18	4,69
Bradesco	FIC de FIA Ibovespa Indexado	1000,00	4,00%	24,18	-31,97	-12,02	3,36
Bradesco	FIC DE FIA Ibovespa Ativo	1000,00	4,00%	20,96	-29,44	-4,09	15,30
Bradesco	FIA Multi Setorial	1000,00	4,00%	21,02	-19,84	9,20	31,13
Bradesco	FIC FIA Governança Corporativa	500,00	3,50%	23,72	-30,40	-32,42	-32,42
Bradesco	FIC Fia Infra-Estrutura	1000,00	4,00%	20,57	-27,04	-17,56	0,00
Bradesco	FIC Fia Planeta Sustentável	500,00	3,50%	15,36	-27,90	-27,90	-27,90
CEF	FI Ações Dividendos	1000,00	2,50%	14,15	-33,99		
CEF	FI Ações Ibovespa	1000,00	4,00%	24,55	-31,03		
CEF	FI Ações PIBB c/opção de venda	100,00	1,50%	25,48	-29,77		
CEF	FI Ações PIBB s/opção de venda	100,00	1,50%	25,48	-29,71		
CEF	FI Ações Ibovespa Ativo	1000,00	3,00%	22,61	-36,75		
CEF	FI Ações ISE	1000,00	2,50%	14,53	-32,74		
HSBC	Fundo de Investimentos em PIBB	300,00	1,56%	25,44	-29,61		16,71
HSBC	FIC Ações	1000,00	4,00%	20,51	-31,58		2,56
HSBC	FIC Ações Acumulação	500,00	4,00%	24,02	-32,91		4,89
HSBC	FI Ações Sustentabilidade	1000,00	2,50%	16,11	-30,94		10,18
HSBC	FI Ações Dividendos	2000,00	2,50%	22,66	-17,47		17,61
Itaú	Ações Grupo Itaú	500,00	3,00%	17,06	-17,94		
Itaú	Governança Corporativa	100,00	4,00%	23,64	-39,25	-40,50	
Itaú	Dividendos Ações	1000,00	4,00%	13,15	-29,18	-24,00	
Itaú	Infraestrutura	1000,00	4,00%	22,27	-28,44	-20,81	
Itaú	Excelência Social	500,00	3,00%	22,01	-31,36	-13,58	-0,59
Itaú	Índice Ações Ibovespa	1000,00	3,00%	24,68	-34,63	-15,07	-0,34
Itaú	Itaú Carteira Livre	1000,00	4,00%	24,37	-33,64	-14,23	0,10
Itaú	FI em PIBBs Ações IBrX-50	300,00	1,50%	25,46	-32,47	-8,34	8,38
Nossa Caixa	Multigestão Ações	100,00	2,00%	22,79	-23,18		

Banco	Nome do Fundo	Aplicação Inicial	Taxa de Administração	Ano	Rentabilidade Acumulada		
					12 meses	24 meses	36 meses
Nossa Caixa	NC BNCA3 Ações	-	0,80%	5,13	194,27		
Real	FIQ FIA Etical	100,00	3,00%	19,28	-29,64		
Real	FIA Dividendos	1000,00	4,00%	21,49	-9,13		
Real	FIQ FIA Índice Bovespa	1000,00	3,00%	24,34	-30,90		
Real	FIA Energy	2000,00	2,00%	20,14	-10,17		
Real	FIQ FIA Ibovespa Ativo	2000,00	2,60%	23,55	-28,78		
Real	Small Cap Fia	2000,00	3,00%	28,47	-29,42		
Santander	Seleção Max Ações	50000,00	2,00%	8,42	-38,76	-17,03	0,79
Santander	Bancos Ações	500,00	4,00%	1,79	-28,07		
Santander	Seleção Ações	500,00	5,00%	7,61	-41,46	-24,68	-13,37
Santander	Ações	100,00	4,00%	8,19	-37,81	-18,66	-5,87
Safra	Ações	5000,00	4,00%	24,50	-33,63		
Safra	Selection	10000,00	3,50%	20,75	-31,63		
Safra	Small Cap	10000,00	3,50%	31,99	-27,19		
Safra *	Large Cap	10000,00	4,00%	21,56	-30,00		
Safra *	Private I	50000,00	2,00%	21,30	-33,94		
Safra	Setorial Bancos	10000,00	3,50%	19,59	-22,57		
Safra	Setorial Energia	10000,00	3,50%	15,15	-15,85		
Safra	Exportação	10000,00	3,50%	22,97	-40,73		
Safra	Tecnologia	10000,00	3,50%	24,13	-31,12		
Safra *	Infraestrutura	10000,00	2,50%	10,36	-27,07		
Safra *	Construção Civil	10000,00	2,50%	80,34			
Safra	Indicial	10000,00	2,00%	24,29	-30,12		
Safra	IBX 50	10000,00	2,50%	24,54	-31,14		
Safra	ISE	10000,00	3,00%	14,70	-33,64		
Unibanco	Bancos e Crédito	1000,00	4,00%	22,45	-12,41	-5,38	13,80
Unibanco	Strategy	1000,00	3,00%	23,72	-30,30	-14,14	1,68
Unibanco	Classe Mundial	1000,00	4,00%	23,18	-29,02	-6,86	13,52
Unibanco	Unibanco Pibb II	300,00	1,56%	25,40	-32,55	-8,77	7,70
Unibanco	Blue	1000,00	5,00%	23,48	-38,96	-25,28	-13,28
Unibanco	Small Cap	1000,00	4,00%	27,67	-44,89	-49,47	-31,14
Unibanco	Sustentabilidade	1000,00	3,00%	16,32	-27,69	-16,59	
Unibanco	Seleção Ações Brasil	1000,00	3,00%	22,66	-28,86		
Unibanco	Consumo	1000,00	4,00%	18,88	-34,66		
Unibanco	Units	1000,00	1,50%	18,28	-25,49		
Unibanco	Exportadoras	1000,00	4,00%	21,75	-49,74	-37,29	-10,52
Unibanco	Energia	1000,00	3,00%	19,29	-5,23	16,21	29,99
Unibanco	Telecom	1000,00	3,00%	12,02	-15,15	7,60	25,06
Unibanco	Construção Civil	1000,00	4,00%	52,48	-64,37	-65,91	
Unibanco	Micro Cap	1000,00	4,00%	30,96	-45,26	-	
Unibanco	Infra Estrutura	1000,00	4,00%	21,74	-21,01	10,36	

Fonte: sites dos respectivos bancos. Data da cota: 30/04/2009

Obs: as rentabilidades que se encontram em branco não estavam disponibilizadas.

* Fundos que além da taxa de administração cobram taxa de performance.

Análise: Por existir uma grande liberdade para os gestores atuarem, já que podem optar por composições diversas ou por percentuais de utilização de ações diferentes na composição do fundo (o fundo de ações exige que no mínimo 67% do seu capital esteja aplicado neste ativo), a taxa de administração cobrada interfere menos no resultado. A boa gestão se torna fundamental e preponderante para um melhor desempenho. Entretanto, algumas constatações são importantes:

- a) Os fundos que buscam acompanhar a rentabilidade do Índice Ibovespa possuem uma menor flexibilidade de gestão. Os que apresentam o melhor desempenho no ano são: o Fundo Índice Ações Ibovespa do Itaú e o FIQ FIA Índice Bovespa do Real, com taxa de administração de 3,00% ao ano. O fundo que possui a menor taxa de administração é o Fundo Indicial do Banco Safra (2,00% ao ano) que possui a terceira maior rentabilidade acumulada até o final de abril;
- b) Existem fundos que investem preponderantemente em alguns setores da economia. São empresas de setores como a infra-estrutura, a energia e a construção civil. O investidor que deseja aplicar em um desses produtos pode comparar as taxas de administração e a rentabilidade desses investimentos, procurando relação benéfica entre ambos;
- c) Fundos que são compostos preponderantemente por uma única ação, como o Ações BB e o Ações Embraer do Banco do Brasil, o NC BNCA3 Ações do Banco Nossa Caixa e o Units do Unibanco possuem taxas de administração mais baixas e podem ser uma boa opção de investimento para o investidor que prefere não se envolver diretamente na compra e venda de ações.

7.3.1.4 Fundos de Ações da Petrobrás e da Vale do Rio Doce

Na Tabela 8, são citados todos os fundos que possuem como referência ações das empresas Petrobrás e Vale do Rio Doce e que são disponibilizados no mercado nacional pelos grandes bancos.

Tabela 8 – Rentabilidades e taxas de administração dos Fundos de Ações da Petrobrás e da Vale do Rio Doce

Banco	Nome do Fundo	Aplicação Inicial	Taxa de Administração	Ano	Rentabilidade acumulada		
					12 meses	24 meses	36 meses
BB	Ações Petrobrás	200,00	2,00%	32,00	-26,29	38,40	42,09
Bradesco	FIA Petrobrás	1.000,00	1,50%	32,95	-24,76	41,59	46,74
CEF	FI Ações Petrobrás	1.000,00	1,50%	33,46	-25,13		
HSBC	FI Ações Petrobrás	300,00	1,50%	33,37	-25,70		47,74
Itaú	Petrobrás	1.000,00	3,00%	32,83	-20,97	33,47	47,99
Santander	Petrobrás	500,00	4,00%	26,65	-26,31		
Safra	FIC Petrobrás	5.000,00	3,00%	33,13	-26,31		
Unibanco	Petrobrás	300,00	3,00%	32,97	-21,02	33,44	47,12
BB	Ações Vale do Rio Doce	200,00	2,00%	30,67	-42,45	-13,41	34,06
Bradesco	FIA Vale do Rio Doce	1.000,00	1,50%	31,18	-42,06	-11,90	37,01
CEF	FI Ações Vale do Rio Doce	1.000,00	2,00%	31,20	-42,88		
HSBC	FI Ações Vale do Rio Doce	300,00	1,50%	31,49	-42,11		37,91
Itaú	Vale do Rio Doce	1.000,00	3,00%	30,86	-48,46	-19,81	13,81
Santander	Vale do Rio Doce	500,00	4,00%	10,83	-50,42		
Safra	FIC Vale	5.000,00	3,00%	30,86	-43,18		
Unibanco	Vale do Rio Doce	300,00	3,00%	30,90	-48,70	-21,01	12,32

Fonte: sites dos respectivos Bancos. Observação: As rentabilidades que se encontram em branco não estavam disponibilizadas. Data da cota: 30/04/2009.

Análise: Nesses fundos, os gestores não possuem liberdade para escolher ações de empresas diferentes de Petrobrás e de Vale do Rio Doce. O que pode alterar de um para outro é o percentual utilizado em ações na sua composição. A taxa de administração se torna, pois, preponderante para o resultado. Podemos acompanhar que os fundos que tem o melhor desempenho neste ano são os que têm a menor taxa de administração: o Fundo FI Ações Petrobrás da Caixa Federal (1,50% ao ano) e o FI Ações Vale do Rio Doce (1,50% ao ano), do HSBC.

7.3.1.5 Taxas de administração de Títulos Públicos Federais

Na Tabela 9 são comparadas as taxas de administração cobradas pelos principais Agentes de Custódia para a administração de títulos públicos federais. Além da taxa de administração, o investidor necessita pagar as taxas da Companhia Brasileira de Liquidação e Custódia (CBLC) e da BM&F/BOVESPA.

Tabela 9 – Taxas de administração cobradas pelos Agentes de Custódia na transação de Títulos Públicos Federais (Continua)

Agentes de Custódia	Taxa de Administração	Taxas CBLC	Taxa de negociação da BM&F/Bovespa
BANIF	0,00% (não cobra taxa)	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Socopa	0,00% (não cobra taxa)	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Spinelli	0,00% (não cobra taxa)	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Liquidez	Entre 0,15% ao ano e 0,25% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Ativa	0,20% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Interfloat HZ	Entre 0,20% ao ano e 0,50% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Link	0,20% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Ágora	0,23% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Prosper	0,23% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Banrisul	0,25% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Credit Suisse Hedging-Griffo	0,25% por operação	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Cruzeiro do Sul	0,25% por operação	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Fator	0,25% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Brascan	0,30% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Elite	0,30% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Geração Futuro	0,30% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
HSBC	0,30% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano

Agentes de Custódia	Taxa de Administração	Taxas CBLC	Taxa de negociação da BM&F/Bovespa
Safra	0,30% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Título	0,30% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Votorantim	0,30% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Coinvalores	0,35% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Unibanco Investshop	0,35% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Planner	0,37% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
ABN Amro Real	0,40% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Caixa Econômica Federal	0,40% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Gradual	0,40% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Solidez	0,40% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Banco do Brasil	0,50% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Bradesco	0,50% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Corretora Geral de Valores e Câmbio	0,50% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Intra	0,50% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
SLW	0,50% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Solidus	0,50% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Souza Barros	0,50% por operação	0,30% ao ano	0,10% ao ano
TOV CCTVM	1% ao ano	0,30% ao ano	0,10% ao ano
Itaú	3% ao ano (Itaú Personalité) ou 4% ao ano (Banco Itaú)	0,30% ao ano	0,10% ao ano

Fonte: Tesouro Direto. Os dados são referentes à consulta feita pelo Tesouro Nacional em 27 de abril de 2009.

Análise: Com possibilidade de diversificação entre títulos pré-fixados, pós-fixados ou indexados a índices de preços, o Tesouro Direto se torna uma boa opção de investimento. Antigamente, as pessoas físicas compravam títulos públicos federais apenas indiretamente, através da aquisição de cotas de fundos de investimento. A partir da implantação desse sistema, os poupadores ganharam uma forma alternativa de aplicação dos seus recursos sem a necessidade de intermediação financeira nas negociações.

Entretanto, existe a cobrança de uma taxa de administração na compra desses títulos. A constante baixa da taxa Selic torna os valores cobrados fundamentais para se determinar a rentabilidade alcançada. Investir através de um banco ou corretora que não cobre esta taxa, como a BANIF, a Socopa e a Spinelli será muito mais vantajoso do que aplicar pelo Itaú, com taxas de administração anuais de até 4,00%.

7.3.1.6 Taxas de corretagem e de custódia para a compra de Ações

Na Tabela 10 são comparados dois dos principais custos na compra e venda de ações, as taxas de corretagem e de custódia de ações.

Tabela 10 – Corretagens e taxas de custódia cobradas pelas Corretoras

Corretoras	Taxa de custódia mensal (R\$)	Valor por ordem (R\$)
Ágora	6,90	20,00
Ativa	6,90	15,00
Banif	0,00	15,99
Banrisul	8,64	Tabela padrão Bovespa
Bradesco	De 10,80 a 21,60	de 0,15 a 0,30%
Coivalores	15,00	Tabela padrão Bovespa
Diferencial	10,00	Tabela padrão Bovespa
Geração Futuro	11,00	Tabela padrão Bovespa
Gradual	10,00	20,00
Interfloat	0,00	15,00
Intra	15,00	Tabela padrão Bovespa
Itaú	10,80	10,00 + 0,3% do valor
Link	8,00	9,80
Planner	9,90	15,00
SLW	25,00	Tabela padrão Bovespa
Socopa	10,00	De 5,00 a 20,00
Solidus	de 6,90 a 10,00	Tabela padrão Bovespa
Souza Barros	10,80	20,00
Spinelli	0,00	16,90
Titulo	0,00	10,00
Tov	0,00	5,00
Unibanco	30,00	Tabela padrão Bovespa
Win	10,00	20,00
XP Investimentos	14,90	Tabela padrão Bovespa

Fonte: sites das empresas, e-mails e contatos telefônicos. A pesquisa foi realizada em 27/05/2009.

Os valores cobrados pelas corretoras que utilizam a Tabela padrão Bovespa estão listados na Tabela 11.

Tabela 11 – Tabela de referência Bovespa

Tabela de corretagem		
Valor da operação	% sobre o valor	Taxa Fixa
Até R\$ 135,06	0,00	R\$ 2,70
De R\$ 135,07 à R\$ 498,62	2,00	R\$ 0,00
De R\$ 498,63 à R\$ 1514,69	1,50	R\$ 2,49
De R\$ 1514,71 à R\$ 3029,38	1,00	R\$ 10,06
Acima de R\$3029,39	0,50	R\$25,21

Fonte: site da corretora Solidus.

Análise: O custo com a cobrança de taxas de corretagens pode ser muito diferente de uma corretora para outra. Um valor transacionado de R\$ 100.000,00 pode custar R\$ 5,00 ou mais do que R\$ 500,00. Além da diferença de preço, o investidor precisa ficar atento a várias promoções, como: ordens gratuitas no primeiro mês ou a partir da realização de uma certa quantidade de envios, descontos no fracionário ou mesmo preços fixos até uma determinada quantidade de ordens enviadas. Destaca-se que algumas empresas que cobram como referência o preço da Tabela BM&FBOVESPA acabam trabalhando com tabelas de devolução de taxas de corretagens para grandes movimentações.

A qualidade dos serviços também deve ser levada em conta, já que as corretoras podem oferecer diversos sistemas de avaliação e transação que divergem uns dos outros.

Em pesquisa realizada pelo InfoMoney em 2008, foi solicitado que os clientes de diversas corretoras avaliassem diversos aspectos, como: desempenho geral, desempenho operacional, atendimento, conteúdos e ferramentas, funcionamento do Home Broker (sistema de acompanhamento e transação) e custo benefício. No aspecto desempenho geral, a corretora Win foi a primeira colocada, seguida pela Coinvalores e pela Gradual. A primeira e a terceira colocada possuem corretagens fixas, o que pode ser uma boa indicação para quem quer investir em ações.

7.3.1.7 Investimento em CDI

Na Tabela 12 se encontram os percentuais oferecidos pelos grandes bancos para as aplicações em CDI para o prazo de um ano. As pesquisas foram realizadas para investimentos de R\$ 100.000,00, R\$ 500.000,00 e R\$ 1.000.000,00.

Tabela 12 – Percentuais oferecidas pelos Bancos nas aplicações de CDI

Banco	Aplicação por 1 ano		
	R\$ 100 mil	R\$ 500 mil	R\$ 1 milhão
ABN/ Santander	101%	102%	104%
BB	97%	99%	99,5%
Banrisul	96%	98%	100%
Bradesco	100%	101%	102%
CEF	97%	99%	99,5%
HSBC	100%	101,50%	102,50%
Itaú	100,50%	101%	102,50%
Safra	101%	102,50%	104,50%
Votorantim	101%	102%	103,50%

Fonte: consulta através de telefone, e-mails e visitas pessoais, realizada em 15/05/2009.

Análise: duas das variáveis que vão influenciar na taxa que o cliente ganhará do CDI são o prazo da aplicação e o valor contratado. Quanto maiores os prazos e valores, maiores são os percentuais pagos. Este percentual é definido no momento da contratação e vigorará durante a vigência do tempo definido. É fundamental que o investidor fique atento a outros detalhes, como o deságio que pode ocorrer quando existe um resgate antecipado. Podemos verificar que existe uma variação considerável nas condições ofertadas pelos bancos. Enquanto os estatais estão remunerando menos, os bancos privados buscam captar recursos de uma forma mais agressiva, oferecendo um percentual maior do CDI para o cliente.

7.3.1.8 Debêntures

Na Tabela 13 são disponibilizadas as condições de lançamento das Debêntures emitidas nos anos de 2008 e 2009.

Tabela 13 – Condições de alguns lançamentos de Debêntures nos anos de 2008 e 2009

Empresa	Ano da emissão	Pagamento dos juros	Vencimento	Aplicação mínima	Remuneração	Espécie
Telemar/ 1ª Série	2009	No final	2 anos	1.000,00	115% CDI	Simple
Telemar/ 2ª Série	2009	No final	3 anos	1.000,00	120% CDI	Simple
Tractebel Energia	2009	Semestralmente	2 anos	10.000,00	117% CDI	Simple
Bradespar	2009	Semestralmente	3 anos	1.000,00	125% CDI	Simple
Usiminas	2008	Semestralmente	5 anos	100.000,00	CDI + 0,42% a.a.	Simple
B2W Varejo	2008	Semestralmente	5 anos	10.000,00	CDI + 2,00% a.a.	Simple
Gafisa/ 1ª Série	2008	Semestralmente	10 anos	20.000,00	107,20% do CDI	Simple
Sabesp/ 1ª Série	2008	Semestralmente	5 anos	1.000,00	CDI + 2,75% a.a.	Simple
Unidas	2008	Semestralmente	4 anos	10.000,00	CDI + 2,75% a.a.	Simple

Fonte: Bovespa

Análise: A queda da taxa Selic tem proporcionado ótimas oportunidades para pessoas que preferem investir em ativos de renda fixa e que estão optando pela aplicação em debêntures. Com custos e exigências maiores para captar recursos junto a bancos e instituições de desenvolvimento, as empresas tem emitido papéis com uma rentabilidade muito atrativa para o investidor, chegando a 125% do CDI. Além disso, nota-se que o valor mínimo para investimento inicial está cada vez mais baixo, chegando a R\$ 1.000,00 nas emissões da Telemar e da Bradespar.

A Ultrapar, a Gol e a Multiplan devem ser as próximas a realizar emissões. As debêntures são ativos de maior risco do que os títulos públicos federais, mas que estão com uma rentabilidade mais atrativa que a taxa Selic e as aplicações em CDI, sendo uma excelente opção de investimento.

7.3.2 Criação de um Clube de Investimento

É inegável que a crise econômica internacional iniciada em 2008 pode ter afugentado muitos potenciais clientes desse produto.

Entretanto, a queda na rentabilidade dos investimentos de renda fixa pode ser um incentivo para que novos e tradicionais aplicadores direcionem parte de suas economias para investimentos em ações. A boa recuperação das bolsas mundiais e da BM&FBOVESPA também pode beneficiar nesse sentido.

Acredita-se que a apresentação do histórico de oscilações das cotações das Bolsas de Valores seja interessante para diminuir o anseio existente com a crise iniciada em 2008.

O clube a ser criado trabalhará com uma estratégia conservadora: no mínimo 50% das ações do fundo devem estar aplicados nas duas ações mais transacionadas da bolsa, a Petrobrás e a Vale do Rio Doce. O percentual restante será investido em ações de empresas que compõe o Ibovespa.

O Clube de Investimento será registrado na corretora que propuser melhores condições para a sua existência, principalmente no que se refere a taxas de corretagens e taxas de administração.

Conforma instrução N° 306 da CVM, a autorização para o exercício da atividade de administração de carteira de valores mobiliários somente é concedida a pessoa natural domiciliada no País que tiver:

- I. Graduação em curso superior, em instituição reconhecida oficialmente, no País ou no exterior;
- II. Experiência profissional de, pelo menos, três anos na área financeira e/ou no mercado de valores mobiliários na área de administração de recursos de terceiros ou experiência profissional de, no mínimo, cinco anos, diretamente relacionada com as atividades exercidas no mercado de valores mobiliários;

III. Reputação ilibada.

Esta solicitação será realizada ao término do curso de Administração na UFRGS.

7.3.3 Realização da atividade de Agente Autônomo

Conforme Instrução N° 355 da CVM, o agente autônomo trabalha com a distribuição e a mediação de títulos e valores mobiliários, quotas de fundos de investimento e derivativos, sempre sob a responsabilidade e como preposto das instituições integrantes do sistema de distribuição de valores mobiliários.

Após a aprovação na prova da Ancor, condição necessária para obter autorização para trabalhar nesta atividade, serão feitos contatos com algumas corretoras para apresentar o projeto e buscar vinculação para exercer essa atividade. O trabalho para mais de uma empresa é autorizada pela mesma instrução citada acima e possibilitaria uma maior opção de escolha por parte dos clientes.

A principal função exercida será a de captar clientes e repassar as suas ordens para a corretora. A remuneração recebida por esta atividade é um percentual definido previamente das taxas de corretagens pagas pelos clientes. Em pesquisas realizadas, constatou-se que pode ocorrer uma grande diferença de uma instituição para outra. A Corretora Solidus remunera em até 50% os agentes que possuem escritórios próprios e a XP Investimentos o faz em até 80%. Destaca-se que as ordens não precisam ser repassadas pelo agente autônomo para que ocorra o pagamento do percentual. Neste caso, basta que este tenha feito o cadastro do cliente para que haja o pagamento da comissão.

7.3.4 Reorganização financeira para profissionais endividados

Com uma maior facilidade de acesso ao crédito, muitos consumidores exageraram no consumo e na contratação de empréstimos disponibilizados por bancos e financeiras. O excesso de consumo e a falta de planejamento são alguns dos principais motivos para o alto endividamento de muitas pessoas. São dívidas em cartões de crédito, empréstimos pessoais, cheque-especial e outras linhas de crédito. Como recebem altos salários, os valores devidos por esses profissionais são normalmente elevados.

Alguns dos mais atingidos por estas dificuldades são os jovens atletas e os técnicos e preparadores físicos que ficam desempregados por um maior período. Existem muitos casos, também, de profissionais que se endividam pelo excesso de gastos pessoais e com a família.

Com experiência também neste setor, a empresa buscará uma alteração dos hábitos dos clientes, ajudando na organização pessoal e no equilíbrio financeiro. Buscar-se-ão alternativas, como: aconselhamentos sobre linhas de crédito mais baratas, planejamento financeiro ou mesmo o acompanhamento para a renegociação junto à instituição credora.

7.3.5 Outras atividades que envolvem o setor financeiro

Para aqueles clientes que contratarem os nossos serviços continuamente, serão disponibilizados gratuitamente alguns serviços adicionais, como:

- Pagamento de títulos e contas: muitas vezes viajando a trabalho ou definitivamente, nossos clientes poderão enviar diretamente ao endereço da empresa ou deixar sobre nossa responsabilidade contas como luz, água, títulos e condomínio para pagamento. Estes valores poderão ser depositados antecipadamente na conta da empresa ou, para clientes

especiais, serem cobrados junto com o valor mensal pago pelos serviços prestados;

- A empresa poderá se deslocar até bancos para realizar Documentos de Ordens de Crédito (DOC) e Transferências Eletrônicas Disponíveis (TED). Para alguns clientes especiais e para valores de até R\$ 1.000,00, o pagamento poderá ser feito posteriormente. Para valores maiores, os recursos necessitam estar na conta da empresa, antecipadamente. Estas transferências são muito comuns, principalmente para familiares;
- Consultoria sobre crédito imobiliário: sugestão sobre as melhores alternativas com ou sem a utilização do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). Nossa empresa fará uma consulta prévia das melhores condições do mercado. Mesmo com elevada renda, é um serviço muito utilizado por este público-alvo, principalmente pelos mais jovens;
- Auxílio na confecção de documentos para a abertura de contas em corretoras ou bancos;
- Auxílio para a compra de ações, debêntures e títulos públicos federais.

Além dos serviços citados anteriormente, a empresa pretende trabalhar num futuro próximo com três atividades: seguros, transferência internacional de recursos e com opções. Ampliando o leque de serviços e produtos, pretende-se dar um atendimento mais completo com a disponibilização de seguros de vida, residenciais e de automóveis. Em relação à transferência internacional de recursos, sabe-se que muitos desses profissionais abrem conta fora do Brasil, seja quando trabalham no exterior ou por opção pessoal. Como em algum momento eles podem precisar desses recursos no país e as relações de confiança podem ser importantes em busca de informações corretas, acredita-se que existe um mercado promissor para este serviço. Será estudada uma alternativa para a implantação, seja trabalhando por conta própria ou com a contratação de empresas terceirizadas. O trabalho com opções será o último a ser iniciado, já que é necessário um maior aprofundamento e experiência nesse tipo de investimento, o que poderá ocorrer com a realização de um MBA ou Pós-Graduação na área.

7.3.6 Diferenciais competitivos

Nossos diferenciais competitivos serão:

- a) Atendimento em horários alternativos;
- b) Quanto à indicação de investimentos, não existirá vínculo com instituições financeiras. Com o pagamento feito apenas pelos clientes, não existe o conflito de interesses que normalmente existe nas consultorias disponibilizadas pelos bancos;
- c) Com a estrutura proposta inicialmente, a empresa trabalhará com um número baixo de clientes, possibilitando um atendimento realmente exclusivo;
- d) Realização de serviços bancários, como pagamentos, depósitos e transferências, beneficiando principalmente os profissionais que se encontram no exterior;
- e) A experiência de trabalho com profissionais ligados ao futebol. Alguns moram em outros estados e países e podem resolver tudo o que precisam por telefone ou por e-mail;
- f) A participação direta nas negociações junto aos bancos e corretoras;
- g) A realização de uma ampla pesquisa de mercado, possibilitando a escolha pela instituição que apresentar as melhores condições para os nossos futuros clientes.

7.4 ANÁLISE DOS MERCADOS E DOS COMPETIDORES

Os principais concorrentes da empresa serão os bancos, com atendimento cada vez mais diferenciado para os clientes de alta renda, as corretoras e outras

consultorias financeiras. Como esse tipo de atividade está focado muito na confiança entre as partes, serão propostas parcerias com empresários para angariar novos negócios.

7.4.1 Bancos

Com a intenção de fidelizar clientes com grande patrimônio e renda, os bancos têm apostando fortemente num relacionamento cada vez mais próximo com clientes de renda elevada. Alguns exemplos se encontram a seguir:

- a) Itaú: possui o Itaú Personalité, segmento especializado em atendimento diferenciado, dirigido a pessoas físicas que necessitam de orientação financeira e atendimento personalizado na administração de seus recursos;
- b) Bradesco: conta com o Bradesco Private, segmento direcionado ao atendimento de pessoas físicas com elevada riqueza;
- c) HSBC: possui o HSBC Private Bank, que presta um atendimento personalizado, com soluções sob medida para as necessidades de cada cliente;
- d) Santander: o Santander Private Banking coloca à disposição do cliente um profissional competente, altamente especializado e experiente para cuidar dos interesses financeiros dos mesmos;
- e) Safra: o Safra Private Banking oferece soluções integradas de produtos e serviços bancários. Busca atingir clientes com potencial de investimentos a partir de R\$ 1 milhão. O “private banking” é um profissional especializado em relacionamento exclusivo e confidencial;
- f) Banco do Brasil: Possui o BB Private, segmento que busca atender às necessidades de aconselhamento financeiro e gestão de recursos.

7.4.2 Corretoras

As corretoras possuem Clubes de Investimento sob a sua custódia. A corretora gaúcha Solidus tem muita experiência na administração deste produto, possuindo cerca de 10% dos clubes registrados na Bolsa de São Paulo.

Além de disponibilizar os Clubes de Investimento, as corretoras oferecem:

- a) A compra e venda de ações diretamente, seja através da mesa de operações ou eletronicamente, pelo sistema Home-Broker;
- b) Fundos de Ações, que muitas vezes possuem uma taxa de administração inferior aos cobrados pelos bancos. Existem fundos muito tradicionais no mercado brasileiro, como os administrados pela corretora Geração Futuro;
- c) A administração de carteiras individuais para a pessoa física, onde clientes podem montar um portfólio personalizado;
- d) O investimento em fundos DI, de renda fixa, cambiais e multimercado.

Dentre as estratégias utilizadas para a captação de clientes estão: a realização de palestras e cursos sobre ações e sobre o mercado financeiro, a confecção de relatórios diários e mensais com uma ampla análise do mercado e a contratação de analistas experientes e renomados para gerir seus fundos e realizar indicações.

Algumas das corretoras que atuam em Porto Alegre com escritórios próprios são: Geral, Tov, XP Investimentos, Diferencial, Planner e as vinculadas aos grandes bancos.

7.4.3 Consultorias financeiras

A existência de um número cada vez maior de consultorias financeiras é um desafio. É o caso da *Geral Asset Management* de Porto Alegre, que está dando foco para os profissionais que trabalham com o futebol.

Em uma reportagem do site Terra, Marco Antônio dos Santos Martins, diretor da *Geral Asset Management*, braço de gestão de fortunas da Corretora Geral, citou: “Agradar a um público tão exigente é tarefa espinhosa. Os clientes são muito cuidadosos no momento de escolher quem irá cuidar de seu dinheiro. Nesse setor, a competência e a confiança têm peso de ouro”,

7.4.4 Fornecedores

No trabalho de agente autônomo, seremos representantes de corretoras para a compra e a venda de ações. Mesmo trabalhando em parceria, utilizaremos a marca própria do nosso negócio, sendo a(s) corretora(s) utilizada(s) exclusivamente para a execução do negócio em si. A instituição que apresentar um melhor custo benefício será escolhida também como administradora do Clube de Investimento. Caso os negócios se tornem muito lucrativos poderá ser estudada a compra de uma corretora, como fez a XP Investimentos recentemente.

Fora isso, faremos apenas pesquisas e indicações aos clientes sobre as melhores oportunidades de investimento existentes no mercado, buscando atingir as necessidades de cada um, sem se relacionar diretamente com qualquer instituição.

7.4.5 Segmentação

O público-alvo principal são os jogadores e profissionais ligados ao futebol. Buscaremos trabalhar com pessoas com renda superior a R\$ 5.000,00 mensais ou com capital disponível para aplicação superior aos R\$ 50.000,00. Exceção se dará aos jogadores promissores recém saídos das categorias de base, que poderão possuir renda inferior ao estipulado, já que podem apresentar uma evolução muito rápida dos seus salários.

Com a estrutura proposta inicialmente, a empresa buscará atrair 40 clientes com o perfil sugerido acima. Acreditamos que conseguiremos atingir este número com os contatos existentes e com indicações. O foco neste segmento e em uma quantidade restrita de clientes permitirá prestar um atendimento diferenciado, personalizado e exclusivo.

Em caso de sucesso da empresa, uma futura expansão será direcionada para clientes com este mesmo perfil.

7.5 ESTRATÉGIAS DE MARKETING

As estratégias de marketing são os meios e métodos que a empresa deverá utilizar para atingir seus objetivos. Essas estratégias geralmente se referem ao composto de marketing, ou os 4 P (quatro pés): produto, preço, praça (canais de distribuição) e propaganda/comunicação. (DORNELAS, 2001)

Seguem as estratégias propostas para a empresa:

7.5.1 Produtos e serviços

Uma das principais atividades da empresa será de divulgar as diferentes opções de investimentos existentes no país. Como visto na pesquisa, as debêntures, os fundos multimercado, os fundos referenciados e os títulos públicos federais são conhecidos por no máximo 20% dos participantes da pesquisa, sendo um percentual extremamente baixo. Além da divulgação nos contatos com os clientes, serão criados cursos sobre o mercado financeiro e de renda variável.

As características dos produtos e serviços a serem criados foram citadas no item 7.3.

7.5.2 Preços

Na criação dos preços foram consideradas duas situações benéficas para os clientes: a oportunidade de direcionarem seus recursos para investimentos mais rentáveis e a participação direta na negociação de melhores condições junto a bancos e corretoras. Dessa forma, se acredita que os preços praticados são atraentes diante das vantagens disponibilizadas. Os preços foram assim definidos:

a) Consultoria de investimentos:

- Para os clientes que desejarem uma consultoria por projeto, buscando aconselhamento, o valor girará entre R\$ 300,00 e R\$ 700,00, dependendo da complexidade do trabalho e dos valores envolvidos. Este valor valerá para Porto Alegre, região metropolitana e para o atendimento por telefone ou por e-mail. Para outros locais, será estudado um preço que contemple os custos de deslocamento;

- Para os clientes que desejarem um atendimento contínuo, será cobrada uma taxa anual de 0,25% dos investimentos do cliente, divididos igualmente em doze parcelas mensais. Exemplo: Um cliente que possua R\$ 600.000,00 para investir, pagará por ano R\$ 1.500,00, divididos em doze parcelas de R\$ 125,00. Nesses casos, será realizado um contrato simples de prestação de serviços para evitar que os clientes recebam a orientação e deixem de pagar pelos serviços.
- b) Clube de Investimento: será cobrada uma taxa de gestão da carteira de 1,00% ao ano sobre o capital aplicado. Esta taxa será independente da taxa de administração cobrada pela corretora, que varia entre 1,00 e 3,00%;
- c) Trabalho como agente autônomo: o preço não será definido pela empresa. Serão recebidos percentuais dos valores das corretagens pagos pelos clientes às corretoras. Pelas pesquisas realizadas até o momento, trabalharemos com um percentual de devolução de 60%;
- d) Reorganização financeira para profissionais endividados: custo de R\$ 800,00 por projeto individual, incluindo: encontro inicial, aconselhamento com noções de reeducação financeira, relatório com solução proposta, negociação com os credores e acompanhamento mensal durante um ano.

7.5.3 Distribuição

O foco inicial será a cidade de Porto Alegre. Entretanto, a empresa procurará conquistar clientes através de indicações e estes podem estar em qualquer ponto do Brasil ou do mundo. Dependendo das perspectivas de negócio, poder-se-ão realizar viagens ao encontro destes clientes para apresentar a empresa e os benefícios que ela pode oferecer.

Procuraremos empresários de atletas para oferecer parcerias e mostrar o quanto os seus representados podem ganhar com uma melhor administração dos seus recursos. Caso haja o interesse, poderá ser estudada a venda de parte da empresa para um empresário influente que possa angariar novos clientes.

Além disso, serão feitos contatos com clubes de futebol (inicialmente o Grêmio e o Inter) para sondarmos a possibilidade de realizarmos alguns cursos básicos para os seus profissionais, como matemática financeira, sobre o mercado financeiro e o mercado de capitais. Com a profissionalização cada vez maior dos clubes, acredita-se que este projeto não é inviável, já que deve ser do interesse dos mesmos que os seus contratados tenham a melhor administração financeira possível e tranquilidade no dia a dia do trabalho. Alguns clientes podem ser conquistados com essa estratégia.

Alguns prováveis clientes iniciais, com os quais já existe um excelente relacionamento, poderão ser utilizados como referência, já que são pessoas muito respeitadas no meio esportivo. Será solicitado, também, que estes façam indicações de amigos e conhecidos.

7.5.4 Promoção

Será estudado um abatimento percentual nos preços cobrados das pessoas que realizarem indicações.

Além disso, serão criados cartões personalizados e um e-mail para os contatos da empresa. Não trabalharemos inicialmente com um site na internet, porque acreditamos que os nossos clientes precisam ser conquistados com o contato pessoal, para que a confiança seja adquirida o mais rápido possível.

7.6 ANÁLISE ESTRATÉGICA

No plano de negócios deve ser dada ênfase à análise dos ambientes externo e interno, onde se medem os riscos inerentes, as oportunidades de mercado identificadas, os pontos fortes da organização e os seus pontos fracos. Segue a análise para a empresa:

7.6.1 Oportunidades

- a) Frequentemente estão surgindo novos produtos ou ocorrendo modificações nos existentes, aumentando a demanda por indicações e esclarecimentos;
- b) O baixo conhecimento do público-alvo sobre o mercado financeiro favorece o trabalho nessa área;
- c) Altos valores envolvidos fazem com que poucos clientes possam proporcionar altos resultados;
- d) Bons relacionamentos podem favorecer o contato com o público-alvo.

7.6.2 Ameaças

- a) A existência de muitas outras consultorias financeiras que estão dando foco para estes profissionais;
- b) A acirrada competição no setor bancário, que torna o atendimento cada vez mais exclusivo;

- c) O alto grau de influência que os empresários possuem sobre os seus atletas pode ser prejudicial, já que estes podem obter vantagens financeiras próprias de algum banco ou corretora pela indicação dos seus representados.

7.6.3 Pontos fortes

- a) Experiência no mercado financeiro;
- b) Bom conhecimento da maioria dos produtos financeiros existentes;
- c) Bom relacionamento e a confiança por parte de clientes em potencial;
- d) A proposta de um atendimento diferenciado e exclusivo.

7.6.4 Pontos fracos

- a) Um conhecimento apenas razoável do mercado de derivativos;
- b) A falta de um diploma de agente autônomo, certificação da Ancor que autoriza a realização dessa atividade.
- c) Não ter exercido profissionalmente a atividade de consultor financeiro.

De posse da análise interna e externa da empresa, foram estipulados objetivos e metas que, cumpridas, ajudarão a obter o resultado desejado para a empresa:

7.6.5 Objetivos

- a) Obter reconhecimento pelo atendimento prestado e pelo resultado gerado;
- b) Possuir 28 clientes que recebem orientação e acompanhamento contínuo até o final de 2012;
- c) Gerir um dos cinco Clubes de Investimento com maior volume investido no Brasil no término de 2013;
- d) Ser a empresa de consultoria financeira mais conhecida entre os profissionais ligados ao futebol no Rio Grande do Sul até o final de 2010.

7.6.6 Metas

- a) Conquistar 4 clientes que recebem orientação contínua por semestre a partir do segundo semestre de 2009;
- b) Aumentar R\$ 1.200.000,00 em volume no Clube de Investimento por semestre a partir de janeiro de 2010. Projeta-se iniciar o segundo semestre de 2009, com R\$ 250.000,00 investidos e o primeiro semestre de 2010 com R\$ 1.200.000,00.
- c) Realizar dois trabalhos específicos de consultoria de investimentos no primeiro semestre de 2009 e após aumentar essa quantidade em um a cada período de seis meses.
- d) Conquistar dois novos clientes por semestre na atividade de agente autônomo;
- e) Realizar três trabalhos de reorganização financeira por semestre.

O trabalho de consultoria financeira está muito difundido. Entretanto, acredita-se que os profissionais que estão no mercado possuam dificuldades de atingir esse público-alvo, principalmente por se fundamentar em uma relação de extrema confiança entre as partes. Com isso, acreditamos que a estratégia a ser utilizada é a estratégia de diversificação, com a empresa entrando em um mercado devido à estagnação do mercado atual.

7.7 PLANO OPERACIONAL E DE RECURSOS HUMANOS

7.7.1 Definição das atividades

Não existirá um horário fixo de trabalho. Os clientes poderão solicitar atendimento noturno ou mesmo nos finais de semana. Para todos eles será repassado o número do telefone celular do proprietário para facilitar a comunicação.

Entretanto, existirá uma rotina. O escritório funcionará nos dias úteis das 08:00 até as 19:00 horas. Exceção se dará nos dias em que ocorrerem reuniões ou viagens para o atendimento de algum cliente. Almoços e jantadas de negócios poderão ocorrer a qualquer dia, dependendo das oportunidades surgidas.

No início da manhã serão buscadas informações sobre os principais mercados e os indicadores econômicos e financeiros, procurando tendências para o decorrer do dia.

As posições do Clube de Investimento e das ações de cada cliente, negociadas através da atividade de agente autônomo, serão acompanhadas e relatórios devem ser emitidos mensalmente. Na maioria das vezes, estes dados são fornecidos pelas corretoras.

Não existe a intenção de modificar constantemente a carteira do Clube de Investimento. Entretanto, é necessário um acompanhamento diário e efetivo dos

preços das ações e dos acontecimentos que possam influir na alteração significativa das suas cotações. Além disso, haverá a participação nas Assembléias Gerais e o envio de ordens de compra e de vendas de ações para as corretoras.

Serão criados sistemas para o acompanhamento dos produtos pesquisados nos bancos e corretoras. Poderão ser planilhas simples, mas que serão fundamentais para a escolha das melhores oportunidades de negócio.

Além disso, deverão ser arquivadas em outro sistema as informações cadastrais de cada cliente, além do histórico e acompanhamento de todos os negócios efetivados.

Será necessário, também, realizar o acompanhamento e pagamento das contas deixadas pelos clientes, como luz, condomínio e títulos variados. Esses compromissos serão relacionados em uma agenda.

Dependendo do interesse, serão marcadas palestras e cursos noturnos que poderão acontecer mensalmente. Outros trabalhos dependerão da demanda encontrada.

7.7.2 Competências

As atividades serão desempenhadas pelo proprietário da empresa e por um estagiário contratado. O primeiro terá a missão de estar em contato permanente com os clientes, prestando esclarecimentos, consultoria e propondo alternativas. Será responsável também por gerir o Clube de Investimento e captar clientes para este e para transacionar com ações.

Será contratado um estagiário com horário de trabalho diário de 06 horas, das 10:00 às 16:00 horas. O horário de almoço de meia hora deverá ser compensado no início ou no término da jornada estipulada de trabalho. A sua função será de auxiliar na confecção de relatórios e pesquisas junto às instituições financeiras e corretoras, auxiliar na confecção de planilhas, recepcionar os clientes que chegam à empresa,

atender os telefonemas, se deslocar até os bancos para a realização dos serviços bancários e ajudar na realização de atividades operacionais.

7.7.3 Recrutamento e seleção

O estagiário deverá, preferencialmente, ser universitário. O anúncio da vaga será feito em murais da Universidade Federal do Rio Grande do Sul ou através de jornais de grande circulação, como a Zero Hora. Requisitos como dinamismo, discrição e conhecimento do mercado financeiro serão essenciais. Na contratação será deixada clara a possibilidade de efetivação, caso a empresa venha a obter sucesso.

7.7.4 Treinamento

Serão disponibilizados R\$ 500,00 para que o estagiário realize aperfeiçoamentos. Exemplos são cursos sobre o mercado financeiro e de análise fundamentalista e técnica realizados por corretoras. Para aquelas corretoras para as quais será prestado o trabalho de agente autônomo poderá ser negociada a concessão gratuita desses cursos. Além disso, o dono da empresa dará orientação contínua para o estagiário. Serão trocadas experiências e repassadas alguns conhecimentos adquiridos até então.

A variedade de produtos existentes no mercado nacional e a sua complexidade fazem com que seja fundamental que se busque uma constante atualização. Serão realizados os seguintes cursos:

- a) O proprietário realizará Pós-graduação ou MBA na área do mercado de capitais e derivativos, área que possui pouca experiência profissional. Estes cursos serão pagos com recursos pessoais;

b) Fará também a prova para ser agente autônomo da Ancor, capacitação exigida para que a empresa possa distribuir ou intermediar a distribuição de títulos e valores mobiliários. A instrução N° 434 da CVM define os requisitos necessários para exercer essa atividade:

- tenha concluído o ensino médio no País ou no exterior;
- tenha sido aprovado em exame técnico específico para agente autônomo de investimento, organizado por entidade certificadora autorizada pela CVM;
- não esteja inabilitado ou suspenso para o exercício de cargo em instituições financeiras e demais entidades autorizadas a funcionar pela CVM, pelo BACEN, pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) ou pela Secretaria de Previdência Complementar (SPC);
- não tenha sido condenado criminalmente, ressalvada a hipótese de reabilitação;
- não esteja impedido de administrar seus bens ou deles dispor em razão de decisão judicial;
- Parágrafo único. A identificação do candidato deverá ser verificada pela entidade certificadora, que enviará à CVM a relação dos candidatos aprovados no exame previsto neste artigo, conservando em seu poder os documentos respectivos enquanto for mantida a habilitação do candidato, e pelo prazo de 5 (cinco) anos a partir de seu cancelamento.

O custo da prova é de R\$ 200,00.

c) Mesmo possuindo certificação CPA 10, da ANDIMA, que prepara os profissionais para o atendimento bancário e a comercialização de produtos de investimentos, o proprietário fará a prova para obter a Certificação Profissional ANBID CPA 20, estando apto a desempenhar atividades de comercialização e distribuição de produtos de investimento diretamente aos investidores qualificados. Esta qualificação é exigida aos gerentes de

agências bancárias que atendam aos segmentos private e corporate, e será usada como referencial de qualificação. O exame tem um custo de R\$ 300,00 e o aproveitamento mínimo para a aprovação é de 70%.

Estas duas últimas provas serão realizadas antes da abertura da empresa;

- d) Buscando uma capacitação mais ampla, será feita a prova do Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros (IBCPF), entidade de auto-regulação que visa implantar, certificar e controlar a atividade de planejador financeiro pessoal internacionalmente.

Taxa de inscrição: R\$ 700,00.

7.7.5 Remuneração e plano de benefícios

O estagiário receberá os seguintes valores e benefícios:

- a) A remuneração do estagiário será de R\$ 4,50 a hora, o que representa cerca de R\$ 600,00 mensais;
- b) Será pago vale-transporte. Custo mensal de R\$ 101,20 para o pagamento de 44 passes de ônibus.

O proprietário não retirará pró-labore no primeiro ano de existência da empresa. De julho de 2010 a junho de 2011, receberá R\$ 1.500,00 mensais, de julho de 2011 até junho de 2012, R\$ 2.000,00 e de julho de 2012 até dezembro do mesmo ano, R\$ 2.500,00. Modificações podem ser estudadas e estarão condicionadas ao desempenho da empresa.

7.7.6 Contratação de um contador

Será pago R\$ 250,00 mensais para a realização da contabilidade da empresa.

7.7.7 Contratação de seguro para acidentes pessoais

A Lei de estágios obriga o empregador a contratar um seguro para acidentes pessoais para todos os estagiários. Será contratado um seguro do Bannisul que custa R\$ 6,00 ao mês.

7.8 PLANO DE INSTALAÇÃO

7.8.1 Dados da empresa

- a) A empresa atuará com o modelo Empresário (Individual). Empresário é a pessoa que trabalha no comércio ou com serviços não intelectuais. É a antiga Firma Individual e o registro é realizado na Junta Comercial;
- b) Nome fantasia: T-Over Investimentos;
- c) Nome empresarial: Teobaldo Adriano Overbeck – Consultoria;
- d) Capital social: Capital próprio no valor de R\$ 30.063,20;
- e) Escolha do Regime de Tributação: A empresa não poderá trabalhar com o regime de tributação Super Simples, já que empresas de consultoria não

podem optar por este regime. O regime de tributação escolhido foi o de Lucro Presumido.

7.8.2 Etapas para o início das atividades

Segundo o SEBRAE, devem ser seguidos os seguintes passos para a abertura da empresa:

- a) Inicialmente devem ser feitas verificações nos seguintes órgãos:
 - Na Receita Federal, para verificar se não existem pendências no CPF do proprietário. Link: <http://www.receita.fazenda.gov.br>;
 - Na Junta Comercial, para saber se não existe outra empresa com esse mesmo nome empresarial no Estado do Rio Grande do Sul. Link: <http://www.jucergs.rs.gov.br>;
 - Na Secretaria Municipal da Fazenda de Porto Alegre, para solicitar a Certidão Negativa de Débito correspondente a Porto Alegre. Link: <http://www.portoalegre.rs.gov.br/smf/issgn/Certidao/CertidaoPar.asp>;
 - Na Secretaria Municipal da Produção, Indústria e Comércio, para solicitar autorização para realizar a atividade de Consultoria. Link: <HTTP://www.portoalegre.rs.gov.br/smic>;

- b) Inscrever a empresa na Junta Comercial. É necessário encaminhar os documentos abaixo, pagar as taxas de registro e protocolá-los na Junta Comercial:
 - Para gerar o Requerimento de Empresário, é necessário entrar no site da Junta Comercial do RS (<http://jucergs.rs.gov.br>) e baixar o programa que gera esse requerimento. Os dados podem ser enviados para a Junta Comercial por este mesmo site, onde também pode ser impresso o requerimento.

- A declaração de Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), se for o caso, também pode ser impressa por este mesmo sistema;
 - Comprar no site da Junta Comercial a capa de processo: uma via para o Requerimento de Empresário e uma via para o enquadramento;
 - Cartão protocolo, impresso pelo sistema;
 - Cópia autenticada da carteira de identidade e CPF do titular;
 - Taxas de registro pagas no Bannrisul e impressas pelo sistema – GA: R\$ 35,00 e DARF: R\$ 2,05.
- c) Realizar o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ). A Junta Comercial do Rio Grande do Sul e a Receita Federal do Brasil possuem um convênio para realizar a inscrição da empresa no CNPJ. São necessários que sejam seguidos os seguintes passos:
- Realizar um pedido que se chama Documento Básico de Entrada do CNPJ (DBE). Para gerar o documento é necessário efetuar o download de dois programas gerados no site da Receita Federal: CNPJ e RECEITANET;
 - Após gerar o DBE, imprimi-lo em uma via, assiná-lo e enviá-lo juntamente com o Requerimento de Empresário para a Junta Comercial, que fará a aprovação do documento e irá transmitir para a Receita Federal o DBE para receber o número do CNPJ da empresa;
 - Quando o DBE é gerado, é salvo no drive C: do computador um recibo de entrega. Com o número do recibo, poder-se-á buscar no site da Receita o número do CNPJ.
- d) Não há a necessidade de realizar a inscrição na Secretaria Estadual da Fazenda. Esta só é obrigatória para empresas de comércio, indústria e serviços de telefonia, distribuição de energia elétrica, transportes interestaduais e intermunicipais.

- e) Registro de alvará: a empresa deve ser inscrita na Prefeitura de Porto Alegre para fins de obtenção do alvará de funcionamento. Em Porto Alegre, o documento é concedido pela SMIC.

7.8.3 Localização

Como a grande maioria dos potenciais clientes iniciais são jogadores ou teve algum vínculo com o Grêmio, a empresa será instalada no bairro Menino Deus. Almoços de negócios ficam facilitados já que existem bons restaurantes na região.

A empresa alugará uma sala comercial. De todas as opções analisadas, a selecionada foi a seguinte, conforme anúncio da Imobiliária Crédito Real:

“Sala comercial com aproximadamente 25m², localizada no 8º andar, posição lateral, com banheiro, piso carpete (sala), piso cerâmica (banheiro). Edifício comercial com porteiro eletrônico, zelador, 2 elevadores, portaria 24 horas”.

O valor do aluguel anunciado é de R\$ 550,00 mensais, o condomínio mensal custa R\$ 157,00 e o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) tem o valor de R\$ 34,00 por mês. Em negociação com a empresa, conseguimos uma redução de R\$ 50,00 no aluguel mensal.



Foto 1: Foto do prédio
Fonte: site do Banco Real.

7.8.4 Reforma do prédio e instalações

A sala se encontra em ótimo estado. Será necessário fazer a instalação inicial de luminárias, solicitar a instalação da energia elétrica, na Companhia

Estadual de Energia Elétrica (CEEE), da água, no Departamento Municipal de Água e Esgoto (DMAE) e do telefone e da internet na Net.

7.8.5 Móveis e utensílios

Para o início das atividades, será necessária a aquisição dos seguintes móveis e utensílios:

- Luminárias;
- Um telefone;
- Uma mesa grande para seis lugares;
- Uma mesa de escritório;
- Sete cadeiras de escritório;
- Um ar condicionado Split;
- Um frigobar;
- Dois computadores com monitores de 19 polegadas LCD;
- Uma impressora;
- Uma televisão de 42 polegadas LCD;
- Um sofá de 3 lugares.

7.9 PLANO FINANCEIRO

Como referido na bibliografia, esta é uma das etapas mais difíceis do plano de negócios.

Os números expostos procuram refletir o que foi escrito até o momento nas outras seções do plano, incluindo investimentos, gastos com marketing, gastos com pessoal, custos fixos e projeção de receitas (DORNELAS, 2001).

Inicialmente foram determinados os valores necessários para que a empresa inicie suas atividades. São eles:

7.9.1 Investimentos Fixos

Correspondem às aquisições de bens citados anteriormente e que serão utilizados na sala a ser locada. Os valores se encontram na Tabela 14.

Tabela 14 – Investimentos Fixos

INVESTIMENTOS FIXOS	Quantidade	R\$
Máquinas e equipamentos (A)		
Telefone	1	45,80
Computadores	2	2.990,00
Impressora	1	398,10
Televisão LCD 42 polegadas	1	1.998,00
Ar Condicionado	1	998,00
Total		6.429,90
Móveis/utensílios (B)		
Frigobar	1	612,50
Mesa grande para 6 lugares	1	1.412,50
Mesa de escritório	1	417,00
Cadeiras	7	840,00
Sofá de 3 lugares	1	825,00
Total		4.107,00
Total de A + B		10.536,90

7.9.2 Capital de Giro

São gastos normais da empresa. Foram considerados os custos fixos e variáveis do primeiro mês e mais um aporte de R\$ 15.000,00 para que a empresa possa trabalhar nos primeiros meses sem precisar recorrer a empréstimos bancários. A necessidade de capital de giro se encontra detalhada na Tabela 15.

Buscando compensar as dificuldades iniciais, o pró-labore só começará a ser retirado a partir de julho de 2010. Além disso, despesas aéreas só serão efetuadas a partir de janeiro de 2010, já que no início será dada prioridade para o atendimento dos clientes de Porto Alegre. As despesas com essa rubrica foram calculadas como sendo valores médios gastos, podendo ser mais elevados em alguns meses e menores em outros.

Tabela 15 – Capital de Giro

CAPITAL DE GIRO	R\$
Despesas fixas (A)	
Aluguel	500,00
Condomínio	157,00
IPTU	34,00
Luz	50,00
Telefone Fixo	50,00
Pró-Labore	0,00
Estagiário	600,00
Vale-Transporte	101,20
Internet	60,00
Material de Escritório	50,00
Limpeza	60,00
Seguro de Acidentes Pessoais	6,00
Contador	250,00
Total em R\$ (A)	1.918,20
Despesas variáveis (B)	
Verba para almoços e jantas	150,00
Gasolina	80,00
Passagens Aéreas	0,00
Telefone Celular	200,00
Correio e Postagens	20,00
Total em R\$ (B)	450,00
Aporte de Capital (C)	15.000,00
Total em R\$ (A+B+C)	17.368,20

7.9.3 Investimentos Pré-Operacionais

Foram contabilizados os gastos anteriores ao início das atividades da empresa. Os valores estão disponibilizados na tabela 16.

Tabela 16 – Investimentos Pré-Operacionais

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$
Despesas de legalização	338,10
Cartões comerciais	120,00
Cursos e treinamentos	1.700,00
Instalações	630,00
Total	2.158,10

Somando-se os valores estipulados anteriormente, foi determinado o valor necessário para a abertura da empresa:

7.9.4 Investimento total Inicial

Tabela 17 – Investimento Inicial

INVESTIMENTO INICIAL	R\$
Investimento Fixo	10.536,90
Capital de Giro	17.368,20
Investimento Pré-Operacional	2.158,10
Total	30.063,20
Fontes	
Recursos próprios	30.063,20

7.9.5 Projeção das Receitas

A receita inicial foi calculada com a previsão de atendimento de alguns clientes com os quais já se tem um ótimo relacionamento e que se mostraram interessados nos serviços que serão oferecidos. As receitas subsequentes foram estipuladas com a previsão da conquista de novos clientes e com novos investimentos realizados pelos clientes iniciais. Não se trata de uma estimativa otimista, já que constatamos através da análise dos questionários entregues que a renda média mensal recebida por estas pessoas é muito elevada. As receitas projetadas para os primeiros seis meses de atividades estão disponibilizadas na Tabela 18 e as referentes aos anos de 2010, 2011 e 2012 se encontram na Tabela 19.

Para projetar os valores das receitas mensais, foram realizadas as seguintes considerações:

- a) A taxa de gestão do Clube de Investimento é de 1% ao ano;
- b) Segundo contato com a Corretora XP Investimentos, um cliente com renda compatível movimenta em média R\$ 300,00 ao mês em corretagens com a compra e a venda de ações. Este valor foi utilizado como referência para o cálculo das receitas geradas no serviço de agente autônomo, já que projetamos receber 60% deste valor;
- c) Para os clientes que solicitarem os serviços de consultoria financeira por projeto, o valor médio estipulado foi de R\$ 500,00;
- d) Os recursos financeiros dos clientes que optarem pelo atendimento contínuo sofrerão a incidência de uma taxa de administração de 0,25% ao ano sobre o patrimônio;
- e) O custo do projeto de reorganização financeira será de R\$ 800,00.

Tabela 18 – Previsão de Receitas do segundo semestre de 2009

Quadro de Receitas	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Serviços						
Volume - Clube de Investimento	250.000,00	375.000,00	500.000,00	625.000,00	750.000,00	875.000,00
Agente Autônomo – N° de clientes	1	1	1	2	2	2
Consultoria por projeto			1			1
Capital sob consultoria contínua	1.500.000	1.800.000	2.100.000	2.400.000	2.700.000	3.000.000
N° de reorganizações financeiras	1		1		1	
Total						
Receitas	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
Gestão do Clube de Investimento	250,00	375,00	500,00	625,00	750,00	875,00
Atividade de Agente Autônomo	180,00	180,00	180,00	360,00	360,00	360,00
Consultoria por projetos	0,00	0,00	500,00	0,00	0,00	500,00
Consultoria contínua	312,50	375,00	437,50	500,00	562,50	625,00
Reorganização financeira	800,00	0	800,00	0	800,00	0
Total em R\$	1.542,50	930,00	2.417,50	1.485,00	2.472,50	2.360,00

Tabela 19 – Previsão de Receitas para os anos de 2010, 2011 e 2012

PREVISÃO DE RECEITAS PARA O PERÍODO DE TRÊS ANOS			
Quadro de Receitas	2010	2011	2012
Serviços			
Valor médio mensal - Clube de Investimentos	2.300.000,00	4.700.000,00	7.100.000,00
Agente Autônomo – Qtd. Média de clientes mensais	4,5	8,5	12,5
Quantidade de projetos de consultoria	7	11	15
Investimento médio sob consultoria contínua (R\$)	4.950.000,00	8.550.000,00	12.150.000,00
Quantidade de projetos de reorganização financeira	6	6	6
Receita em Reais			
Gestão do Clube de Investimento	23.000,00	47.000,00	71.000,00
Comissão sobre a atividade de Agente Autônomo	9.720,00	18.360,00	27.000,00
Consultoria por projetos	3.500,00	5.500,00	7.500,00
Consultoria contínua	12.375,00	21.375,00	30.375,00
Reorganização financeira	4.800,00	4.800,00	4.800,00
Total em R\$	53.395,00	97.035,00	140.675,00

7.9.6 Depreciação

É a perda de valor das máquinas e equipamentos com o passar dos anos. Foi considerado que os equipamentos têm vida útil de cinco anos e que os móveis e utensílios possuem vida útil de 10 anos. Os valores projetados para a depreciação se encontram na Tabela 20.

Tabela 20 – Depreciação de móveis, utensílios e equipamentos

Discriminação	Taxas de depreciação		Valor
	Investimento Fixo	Depreciação Taxa	
Equipamentos	6.429,90	20% ao ano	1.285,98
Móveis/Utensílios	4.107,00	10% ao ano	410,70
Total anual	10.536,90		1.696,68
Total mensal			141,39

7.9.7 Impostos

Utilizando a forma de tributação do Lucro Presumido, os impostos que serão pagos estão demonstrados na Tabela 21.

Tabela 21 – Impostos

	2009	2010	2011	2012
Impostos	%	%	%	%
Pis	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
Cofins	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Cont. Social	2,88%	2,88%	2,88%	2,88%
ISSQN	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
IRPJ - Presumido	2,40%	2,40%	2,40%	4,80%
Total	13,93%	13,93%	13,93%	16,33%

Nesta forma de tributação, as empresas que possuem receita bruta anual de até R\$ 120.000,00, pagam 15% de Imposto de Renda sobre 16% de Lucro

Presumido (2,40% ao ano). Como a projeção de receitas para o ano de 2012 é superior a este teto, os 15% de Imposto de Renda serão tributados sobre 32% de Lucro Presumido, passando a ser de 4,80% ao ano.

7.9.8 Demonstrativo dos Resultados do Exercício

O Demonstrativo de Resultados procura indicar se a empresa apresenta lucros ou prejuízos durante a realização das suas atividades. Para o cálculo das despesas foram tomadas as seguintes providências:

- a) Os valores referentes as despesas fixas foram acrescidas de 5% nos meses de janeiro de cada ano. Esta correção visa compensar a alta da inflação;
- b) Foi aplicado um percentual de crescimento das despesas variáveis mensalmente, em função do possível aumento do número de clientes. Os índices aplicados foram:
 - 2% ao mês para despesas de gasolina e telefone celular;
 - 3% ao mês para despesas de postagens e de passagens aéreas (a projeção de despesas com essa rubrica inicia-se apenas em 2010);
 - 4% ao mês para verbas para almoços e jantas a negócios.
- c) Será retirado pró-labore somente a partir de julho de 2010. Os valores serão de R\$ 1.500,00 de julho de 2010 a junho de 2011, R\$ 2.000,00 de julho de 2011 a junho de 2012 e R\$ 2.500,00 de julho de 2012 a dezembro de 2012.

Nas Tabelas 22 e 23 estão apresentadas as Demonstrações de Resultados para os primeiros seis meses de atividades e para os anos de 2010, 2011 e 2012.

Tabela 22 – Demonstrativo de Resultados do segundo semestre de 2009

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS						
Descrição	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Receita Bruta Operacional	1.542,50	930,00	2.417,50	1.485,00	2.472,50	2.360,00
Clube de Investimento	250,00	375,00	500,00	625,00	750,00	875,00
Agente Autônomo	180,00	180,00	180,00	360,00	360,00	360,00
Projetos de consultoria	0,00	0,00	500,00	0,00	0,00	500,00
Consultoria contínua	312,50	375,00	437,50	500,00	562,50	625,00
Receita de reorganização financeira	800,00	0,00	800,00	0,00	800,00	0,00
(-) Impostos	214,87	129,55	336,76	206,86	344,42	328,75
PIS	10,03	6,05	15,71	9,65	16,07	15,34
Cofins	46,28	27,90	72,53	44,55	74,18	70,80
Contribuição Social	44,42	26,78	69,62	42,77	71,21	67,97
ISSQN	77,13	46,50	120,88	74,25	123,63	118,00
IRPJ	37,02	22,32	58,02	35,64	59,34	56,64
Receita Líquida Operacional	1.327,63	800,45	2.080,74	1.278,14	2.128,08	2.031,25
(-) Despesas Variáveis	450,00	462,20	474,77	487,72	501,07	514,83
Verba para almoços e jantas	150,00	156,00	162,24	168,73	175,48	182,50
Gasolina	80,00	81,60	83,23	84,90	86,59	88,33
Passagens aéreas						
Telefone celular	200,00	204,00	208,08	212,24	216,49	220,82
Correio e postagens	20,00	20,60	21,22	21,85	22,51	23,19
Lucro Bruto	877,63	338,25	1.605,97	790,42	1.627,01	1.516,43
(-) Custos Fixos	1.918,20	1.918,20	1.918,20	1.918,20	1.918,20	1.918,20
Aluguel	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Condomínio	157,00	157,00	157,00	157,00	157,00	157,00
IPTU	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00
Luz	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Telefone fixo	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Pró-labore						
Estagiário	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Vale-transporte	101,20	101,20	101,20	101,20	101,20	101,20
Internet	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Material de escritório	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Limpeza	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Seguro para acidentes pessoais	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Contador	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
(-) Depreciação	141,39	141,39	141,39	141,39	141,39	141,39
Resultado Operacional	-1.181,96	-1.721,34	-453,62	-1.269,17	-432,58	-543,16

Constata-se que nos seis primeiros meses a empresa teve prejuízo, mesmo não possuindo despesas com pró-labore e com viagens aéreas. Esta dificuldade é comum nas empresas que iniciam as suas atividades, já que a quantidade de clientes e o volume de receitas geradas são baixos.

Tabela 23 – Demonstrativo de Resultados para os Exercícios de 2010, 2011 e 2012

DRE PARA O PERÍODO DE TRÊS ANOS				
Item	Descrição	2010	2011	2012
1	Receita Bruta Operacional	53.395,00	97.035,00	140.675,00
1.1	Clube de Investimento	23.000,00	47.000,00	71.000,00
1.2	Agente Autônomo	9.720,00	18.360,00	27.000,00
1.3	Projetos de consultoria	3.500,00	5.500,00	7.500,00
1.4	Consultoria contínua	12.375,00	21.375,00	30.375,00
1.5	Receita de reorganização financeira	4.800,00	4.800,00	4.800,00
2	(-) Impostos	7.437,92	13.516,98	22.972,23
2.1	PIS	347,07	630,73	914,39
2.2	Cofins	1.601,85	2.911,05	4.220,25
2.3	Contribuição Social	1.537,78	2.794,61	4.051,44
2.4	ISSQN	2.669,75	4.851,75	7.033,75
2.5	IRPJ	1.281,48	2.328,84	6.752,40
3	Receita Líquida Operacional	45.957,08	83.518,02	117.702,77
4	(-) Despesas Variáveis	11.677,57	16.483,10	23.456,36
4.1	Verba para almoços e jantas	2.851,87	4.565,93	7.310,20
4.2	Gasolina	1.208,34	1.532,46	1.943,53
4.3	Passagens aéreas	4.257,61	6.070,33	8.654,84
4.4	Telefone celular	3.020,84	3.831,15	4.858,83
4.5	Correio e postagens	338,92	483,22	688,96
5	Lucro bruto	34.279,51	67.034,93	94.246,42
6	(-) Custos Fixos Totais	33.169,32	46.378,06	53.647,07
6.1	Aluguel	6.300,00	6.615,00	6.945,72
6.2	Condomínio	1.978,20	2.077,08	2.180,88
6.3	IPTU	428,40	449,88	472,32
6.4	Luz	630,00	661,56	694,68
6.5	Telefone fixo	630,00	661,56	694,68
6.6	Pró-labore	9.000,00	21.000,00	27.000,00
6.7	Estagiário	7.560,00	7.938,00	8.334,96
6.8	Vale-transporte	1.275,12	1.338,84	1.405,80
6.9	Internet	756,00	793,80	833,52
6.10	Material de escritório	630,00	661,56	694,68
6.11	Limpeza	60,00	60,00	60,00
6.12	Seguro para acidentes pessoais	75,60	79,44	83,40
6.13	Contador	3.150,00	3.307,56	3.472,92
7	(-) Depreciação	1.696,68	1.696,68	1.696,68
8	Resultado Operacional	-586,49	18.960,19	38.902,66

A projeção para o resultado de 2010 ainda demonstra prejuízo nas operações. Entretanto, as melhoras são significativas no ano de 2011, com a rentabilidade sobre o capital investido ficando acima de 60%. Esta tendência se confirma no ano de 2012, com um resultado operacional de R\$ 38.902,66.

7.9.9 Fluxo de Caixa

O Fluxo de Caixa é uma importante ferramenta utilizada para que a empresa possa antever as suas necessidades, sabendo se precisará captar empréstimos e financiamentos junto ao setor bancário ou se poderá aplicar os seus recursos excedentes. Projetando um cenário de dificuldade inicial, o sócio-proprietário preferiu fazer um aporte inicial de R\$ 15.000,00. Este valor foi suficiente e determinante para compensar os déficits iniciais de caixa e oportunizou a aplicação dos recursos financeiros excedentes. Como esses investimentos possuem resgate automático, não será necessária a existência de um caixa mínimo, já que ocorrerá a baixa da aplicação sempre que ocorrer algum débito na conta. Foi projetada uma rentabilidade de 0,65% ao mês para estes recursos.

O último mês que o Fluxo de Caixa se apresenta negativo foi o décimo terceiro mês. A partir deste momento, ele se tornará positivo e crescente durante o período apurado.

Procurando demonstrar os resultados do Fluxo de Caixa, são apresentadas as Tabelas 24 e 25. A primeira demonstra os resultados alcançados no primeiro semestre de atividade e a segunda os resultados consolidados dos anos de 2010, 2011 e 2012.

Tabela 24 - Fluxo de Caixa para o segundo semestre de 2009

FLUXO DE CAIXA		2009						
Item	Descrição	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Total
1	Total de Entradas (+)	1.542,50	1.020,74	2.498,56	1.564,55	2.545,24	2.431,32	11.602,91
1.1	Clube de Investimento	250,00	375,00	500,00	625,00	750,00	875,00	3.375,00
1.2	Agente Autônomo	180,00	180,00	180,00	360,00	360,00	360,00	1.620,00
1.3	Consultoria p/projeto	0,00	0,00	500,00	0,00	0,00	500,00	1.000,00
1.4	Consultoria contínua	312,50	375,00	437,50	500,00	562,50	625,00	2.812,50
1.5	Reorganização financeira	800,00	0,00	800,00	0,00	800,00	0,00	2.400,00
1.6	Receita financeira		90,74	81,06	79,55	72,74	71,32	395,41
2	Total de desembolsos (-)	2.583,07	2.509,95	2.729,73	2.612,78	2.763,69	2.761,77	15.960,99
2.1	Despesas variáveis	450,00	462,20	474,77	487,72	501,07	514,83	2.890,59
2.2	Refeições	150,00	156,00	162,24	168,73	175,48	182,50	994,95
2.3	Gasolina	80,00	81,60	83,23	84,90	86,59	88,33	504,65
2.4	Passagens aéreas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.5	Telefone celular	200,00	204,00	208,08	212,24	216,49	220,82	1.261,62
2.6	Correio e postagens	20,00	20,60	21,22	21,85	22,51	23,19	129,37
	Despesas Fixas	1.918,20	1.918,20	1.918,20	1.918,20	1.918,20	1.918,20	11.509,20
2.7	Aluguel	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	3.000,00
2.8	Condomínio	157,00	157,00	157,00	157,00	157,00	157,00	942,00
2.9	IPTU	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00	204,00
2.10	Luz	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	300,00
2.11	Telefone fixo	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	300,00
2.12	Pró-labore	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.13	Estagiário	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	3.600,00
2.14	Vale-transporte	101,20	101,20	101,20	101,20	101,20	101,20	607,20
2.15	Internet	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	360,00
2.16	Material de escritório	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	300,00
2.17	Limpeza	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	360,00
2.18	Seguro	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	36,00
2.19	Contador	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	1.500,00
	Impostos	214,87	129,55	336,76	206,86	344,42	328,75	1.561,20
2.20	PIS	10,03	6,05	15,71	9,65	16,07	15,34	72,85
2.21	Cofins	46,28	27,90	72,53	44,55	74,18	70,80	336,23
2.22	Contribuição Social	44,42	26,78	69,62	42,77	71,21	67,97	322,78
2.23	ISSQN	77,13	46,50	120,88	74,25	123,63	118,00	560,38
2.24	IRPJ	37,02	22,32	58,02	35,64	59,34	56,64	268,98
3	Diferença no período	-1.040,57	-1.489,21	-231,17	-1.048,23	-218,45	-330,45	-4.358,09
4	Caixa + Aplicações	15.000,00	13.959,43	12.470,22	12.239,05	11.190,82	10.972,37	10.641,92
5	Disponibilidade	13.959,43	-1.489,21	-231,17	-1.048,23	-218,45	-330,45	-4.358,09
6	Aplicações a realizar	13.959,43						
7	Resgate de aplicações		1.489,21	231,17	1.048,23	218,45	330,45	4.358,09
8	Saldo aplicações	13.959,43	12.470,22	12.239,05	11.190,82	10.972,37	10.641,92	10.641,92

Tabela 25 – Fluxo de Caixa para os anos de 2010, 2011 e 2012

Fluxo de Caixa para 2010, 2011 e 2012				
Item	Descrição	2010	2011	2012
1	Saldo Inicial de Caixa e aplicações	10.641,92	12.637,09	34.939,53
2	Total de Entradas (+)	54.279,98	98.680,56	144.873,31
2.1	Clube de Investimento	23.000,00	47.000,00	71.000,00
2.2	Agente Autônomo	9.720,00	18.360,00	27.000,00
2.3	Consultoria p/projeto	3.500,00	5.500,00	7.500,00
2.4	Consultoria contínua	12.375,00	21.375,00	30.375,00
2.5	Reorganização financeira	4.800,00	4.800,00	4.800,00
2.6	Receita financeira	884,98	1.645,56	4.198,31
3	Total de desembolsos (-)	52.284,81	76.378,13	100.075,66
	Despesas variáveis	11.677,57	16.483,10	23.456,36
3.1	Refeições	2.851,87	4.565,93	7.310,20
3.2	Gasolina	1.208,34	1.532,46	1.943,53
3.3	Passagens aéreas	4.257,61	6.070,33	8.654,84
3.4	Telefone celular	3.020,84	3.831,15	4.858,83
3.5	Correios e postagens	338,92	483,22	688,96
	Despesas Fixas	33.169,32	46.378,06	53.647,07
3.6	Aluguel	6.300,00	6.615,00	6.945,72
3.7	Condomínio	1.978,20	2.077,08	2.180,88
3.8	IPTU	428,40	449,88	472,32
3.9	Luz	630,00	661,56	694,68
3.10	Telefone fixo	630,00	661,56	694,68
3.11	Pró-labore	9.000,00	21.000,00	27.000,00
3.12	Estagiário	7.560,00	7.938,00	8.334,96
3.13	Vale-transporte	1.275,12	1.338,84	1.405,80
3.14	Internet	756,00	793,80	833,52
3.15	Material de escritório	630,00	661,56	694,68
3.16	Limpeza	756,00	793,80	833,52
3.17	Seguro	75,60	79,44	83,40
3.18	Contador	3.150,00	3.307,56	3.472,92
	Impostos	7.437,92	13.516,98	22.972,23
3.19	PIS	347,07	630,73	914,39
3.20	Cofins	1.601,85	2.911,05	4.220,25
3.21	Contribuição Social	1.537,78	2.794,61	4.051,44
3.22	ISSQN	2.669,75	4.851,75	7.033,75
3.23	IRPJ	1.281,48	2.328,84	6.752,40
4	Saldo do período	1.995,17	22.302,44	44.797,66
5	Saldo líquido de caixa e aplicações financeiras	12.637,09	34.939,53	79.737,18

7.9.10 Avaliação econômico-financeira do negócio

Buscando verificar sobre a viabilidade econômico-financeira do negócio, foram utilizados os seguintes indicadores:

- a) Valor Presente Líquido (VPL);
- b) Taxa Interna de Retorno (TIR);
- c) Prazo de payback;
- d) Ponto de Equilíbrio;
- e) Índice de Rentabilidade.

7.9.10.1 Cálculo do VPL, da TIR e do Prazo de payback

Tabela 26 – Cálculo do VPL, TIR e Período de Payback

Ano	Fluxo de Caixa (R\$)
0	-30.063,20
2009	-4.358,09
Primeiro semestre de 2010	1.278,22
Segundo Semestre de 2010	716,95
Primeiro Semestre de 2011	8.464,35
Segundo semestre de 2011	13.838,09
Primeiro Semestre de 2012	19.947,90
Segundo Semestre de 2012	24.849,76
Taxa Mínima de Atratividade	15,76%
VPL	14.000,22
TIR ao semestre	13,26%
Prazo de payback	35 meses

Para o cálculo do VPL, foi utilizada uma taxa mínima de atratividade de 15,76%, correspondendo a taxa Selic de 10,25% vigente em maio de 2009 e uma

inflação projetada de 5,00% ao ano. O valor presente do fluxo financeiro foi de R\$ 14.000,22, indicando a viabilidade do negócio.

O resultado da TIR também confirma a atratividade econômica do projeto, já que apresenta uma taxa de 28,27% ao ano, sendo muito superior a Taxa Mínima de Atratividade estipulada. Vale ressaltar que por ser uma atividade do setor de serviços, o valor inicial investido não foi tão elevado, já que não foi necessária a aquisição de equipamentos.

Para conhecer o tempo necessário para recuperar o investimento inicial com as entradas de caixa, foi calculado o Prazo de payback. A recuperação total do investimento ocorre em maio de 2012, quando transcorridos 35 meses da abertura da empresa.

7.9.10.2 Ponto de Equilíbrio

Tabela 27 – Cálculo do Ponto de Equilíbrio

Período	Ponto de Equilíbrio	Margem de Contribuição
Segundo semestre de 2009	15.329,25	0,7508
2010	42.264,68	0,7848
2011	55.678,61	0,83296
2012	64.017,99	0,838

Visando conhecer o quanto a empresa precisa faturar para cobrir todos os seus custos, foi calculado o ponto de equilíbrio. Os resultados são apresentados na Tabela 27. No primeiro semestre de atividades, a empresa faturou apenas R\$ 11.207,50, sendo inferior aos R\$ 15.329,25 que teve de custos. Já no ano de 2010, a empresa faturou R\$ 54.279,98, ficando acima do ponto de equilíbrio. O mesmo aconteceu em 2011 e 2012.

7.9.10.3 Índice de Rentabilidade

Tabela 28 – Cálculo da Rentabilidade

Índice de Rentabilidade		
Investimento Inicial	30.063,20	
Ano	Lucro Líquido	Índice de Rentabilidade
2009	-5.601,83	-18,63%
2010	-586,49	-1,95%
2011	18.960,19	63,07%
2012	38.902,66	129,40%

O índice de rentabilidade é um indicador de atratividade do negócio, já que informa em quanto foi remunerado o capital investido. O cálculo com as rentabilidades anuais do negócio se encontra na Tabela 28. A rentabilidade negativa nos primeiros dezoito meses de atividade não é um indicador assustador, principalmente porque este será um período de consolidação da empresa e busca por novos clientes. A rentabilidade alcançada em 2011 e 2012 é um ótimo sinal da atratividade do negócio, já que os índices de 63,07% e 129,40% são muito promissores. Alguns fatores podem ser levados em consideração, como o aumento da retirada do pró-labore e a expansão da empresa.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O grande objetivo do trabalho foi chegar ao seu término com subsídios suficientes para definir se existe a viabilidade para a abertura de uma consultoria financeira destinada aos profissionais envolvidos com o futebol.

Inicialmente, tinha-se apenas uma ideia: conciliar a experiência profissional adquirida no dia-a-dia atuando como gerente de contas para a pessoa física, que nada mais é do que a prestação de serviços e a consultoria financeira aos clientes do banco, com os bons relacionamentos e a confiança adquiridos até então com muitos profissionais envolvidos com o futebol.

Com o decorrer da pesquisa, as informações colhidas foram se desenrolando para um único caminho: a grande possibilidade de sucesso do empreendimento.

As análises comparativas realizadas em alguns investimentos demonstraram que existem diferenças consideráveis de uma instituição para outra. Dentre os dados pesquisados destacam-se:

- a) As taxas de administração dos Fundos Referenciados DI variam de 0,25 a 4,50% ao ano e dependem fundamentalmente do valor investido;
- b) As taxas de administração dos Fundos de Ações da Petrobrás e da Vale do Rio Doce variam de 1,50 a 4,00% ao ano;
- c) As taxas de corretagens para a compra de ações para valores superiores a R\$ 3.029,39 variam de R\$ 5,00 a R\$ 25,21 mais 0,5% do valor da operação por ordem realizada;
- d) Existem corretoras que não cobram pela administração dos Títulos Públicos Federais e outros que cobram até 4% ao ano;
- e) Os percentuais pagos pelos bancos do CDI variam de 99,5 a 104,5% para aplicações de R\$ 1.000.000,00 e prazo de um ano;

Em um cenário de juros em queda e próximos a 9,00% ao ano, é inconcebível que algumas instituições cobrem 4,50% ao ano de taxa de administração para investimentos de Renda Fixa, o que torna essas aplicações inviáveis se comparadas até mesmo com a poupança. Em virtude disso, a concorrência deve provocar melhorias nessas condições e beneficiar as pessoas que tiverem ciência das melhores alternativas.

De posse das condições do mercado, consultores e clientes podem ter um ganho considerável. Os primeiros, por terem a informação que pode angariar diversos negócios e os últimos por poderem aumentar consideravelmente a sua rentabilidade, já que os elevados valores envolvidos fazem com que pequenas diferenças nas condições contratadas signifiquem elevadas somas financeiras. Em consequência, os clientes poderão se beneficiar, transferindo os seus recursos para uma instituição que lhes apresente vantagens ou negociando melhorias nas condições atuais junto aos bancos e corretoras das quais são clientes.

Através do questionário aplicado se constataram outros dados interessantes e promissores para o exercício da atividade de consultoria para este público-alvo. O alto padrão salarial dos envolvidos, com renda mensal que muitas vezes ultrapassa R\$ 100.000,00 poderá oportunizar que a empresa trabalhe com um número pequeno de clientes, prestando um serviço diferenciado sem prejudicar os resultados propostos.

Podemos constatar, também, que mesmo possuindo um perfil conservador (cerca de 70% dos entrevistados), as modificações existentes na economia, como a baixa da taxa Selic e a possível tributação das cadernetas de poupança, podem ocasionar a transferência de aplicações para investimentos que apresentem uma maior rentabilidade. Como a grande maioria dos participantes não possui conhecimento sobre a existência de diversos produtos e tem um nível de escolaridade relativamente baixo, os melhores resultados só serão atingidos se estes possuírem ao seu lado profissionais isentos, confiáveis e que estejam aptos a indicar as melhores oportunidades que o mercado oferece, algo que não é proporcionado pelos gerentes bancários, que restringem as suas indicações aos produtos do próprio banco. Para estes casos, o investimento em CDI, em títulos públicos federais e em debêntures são excelentes alternativas.

Outro fator que indica a carência pelos serviços de consultoria é a consciência que mais de 86% dos participantes da pesquisa possuem de que poderiam obter uma maior rentabilidade se tivessem um maior conhecimento ou se fossem mais bem orientados. Com carreiras relativamente curtas, principalmente os atletas, a rapidez com que estes obtenham a excelência na administração do seu patrimônio será preponderante para a manutenção do nível de vida após o término da atividade profissional.

Em relação aos investimentos em ações, podemos constatar que somente 24,14% dos questionados direciona os seus recursos para este tipo de aplicação. Entretanto, mais de 50% dos participantes da pesquisa não descartou investir em papéis de empresas, o que é um bom sinal. Além disso, mais de 80% das pessoas que investe neste ativo manteve ou aumentou o seu interesse após os desdobramentos da crise americana, o que demonstra otimismo dos participantes do mercado de que as cotações podem se recuperar. Visando uma maior segurança e buscando facilitar a conquista de novos adeptos, principalmente os investidores moderados e alguns conservadores, a estratégia do Clube de Investimento será de adquirir papéis de grandes empresas, com foco para as ações da Vale do Rio Doce e da Petrobrás.

Ressalta-se que uma grande parte da receita projetada no plano financeiro é oriunda da negociação desse ativo. Entretanto, as projeções realizadas são feitas em cima de um cenário pessimista, já que existem três clientes potenciais que se interessaram pelo projeto e, sozinhos, poderiam ser responsáveis pelo cumprimento das metas do primeiro ano da criação da empresa.

Na avaliação dos resultados encontrados no cálculo dos indicadores econômico-financeiros, podemos constatar que todos se apresentam favoráveis. São eles:

- O Valor Presente Líquido apresenta valor positivo de R\$ 14.000,22;
- A Taxa Interna de Retorno é de 28,27% ao ano, superior a Taxa Mínima de Atratividade;

- O período para a recuperação do investimento, ou Prazo de payback é inferior a 3 anos, mesmo com o considerável aporte inicial de caixa proposto;
- O Ponto de Equilíbrio já é alcançado no ano de 2010;
- O Índice de Rentabilidade se torna muito bom já a partir de 2011 (63,07%), quando se espera que a empresa esteja consolidada no mercado.

Com todos os dados expostos, acredita-se que o projeto é viável. Conquistar alguns clientes iniciais não será difícil, já que existe uma confiança mútua conquistada com anos de relacionamento e o reconhecimento pelos serviços prestados até então. Atingir novos clientes vai depender, muito, do resultado alcançado inicialmente e da satisfação proporcionada, já que as indicações serão fundamentais para o crescimento da empresa. Manter-se atualizado e em contínua formação não se torna um desafio, e sim uma obrigação que surge para a continuação dos negócios.

REFERÊNCIAS

A escolaridade dos atletas dos clubes do Rio de Janeiro. **O Globo**, 24 de julho de 2005. Caderno Esporte, p. 34.

ANDIMA. Disponível em: <http://www.debentures.com.br/>. Acessado em 25 de março de 2009.

ANDERSON, B. **Imagined Communities**. London: Verso, 1983.

ANDREZO, Andréa Fernandes & LIMA, Iran Siqueira. **Mercado financeiro: Aspectos Históricos e Conceituais**. São Paulo: Guazzelli, 2000.

BANCO BANRISUL. Disponível em: <http://www.banrisul.com.br>. Acessado em 12 de maio de 2009.

BANCO BRADESCO. Disponível em: <http://www.shopinvest.com.br>. Acessado em 02 de maio de 2009.

BANCO DO BRASIL. Disponível em:
<http://www.bb.com.br/portalbb/home/geral/index.bb>. Acessado em 02 de maio.

BANCO HSBC. Disponível em: <http://www.hsbc.com.br/1/2/portal/pt/para-voce/investimentos/fundos-de-investimento/fundos-de-investimento>. Acessado em 02 de maio de 2009.

BANCO ITAU. Disponível em: <http://www.itau.com.br>. Acessado em 02 de maio de 2009.

BANCO NOSSA CAIXA. Disponível em:
<http://www.nossacaixa.com.br/publicos/Paginas/paravoce/investimentos/SubHomeDefault.aspx#>. Acessado em 04 de maio de 2009.

BANCO REAL. Disponível em:
http://www.bancoreal.com.br/portaldeinvestimentos/?clique=Geral/Menu_Segmentos/PARA_VOCE/Investimentos. Acessado em 02 de maio de 2009.

BANCO SANTANDER. Disponível em:

<http://www.santander.com.br/portal/gsb/script/templates/GCMRequest.do?page=1035&entryID=993>. Acessado em 01 de maio de 2009.

BANCO SAFRA. Disponível em: <http://www.safraasset.com.br>. Acessado em 02 de maio de 2009.

BANCO UNIBANCO. Disponível em:

http://www.unibanco.com.br/vste/_exc/inv/esc/fin/index.asp. Acessado em 02 de maio de 2009.

BOVESPA. Disponível em: <http://www.bovespa.com.br/Principal.asp>. Acessado em 22 de março de 2009.

BOVESPA. Disponível em:

<http://www.bovespa.com.br/rendafixa/FormDetalheDebResumoEmissoes.asp>. Acessado em 10 de maio de 2009.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. Disponível em:

<http://www.caixa.gov.br/Voce/Investimentos/fundos/index.asp>. Acessado em 02 de maio de 2009.

CBF. Disponível em: <http://www.cbf.com.br/bid/book.pdf>. Acessado em 28 de setembro de 2008.

CHAGAS, Fernando Celso Dolabela. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

CVM. Disponível em:

<http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/exiato.asp?File=%5Cinst%5Cinst306.htm>. Acessado em 16 de junho de 2009.

CVM. Disponível em:

<http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/exiato.asp?file=%5Cinst%5Cinst409consolid.htm>. Acessado em 12 de abril de 2009.

CVM. Disponível em:

<http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/exiato.asp?File=%5Cinst%5CInst355consolid.htm>. Acessado em 23 de abril de 2009.

CVM. Disponível em:

<http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/exiato.asp?File=%5Cinst%5Cinst434.htm>.
Acessado em 25 de abril de 2009.

CVM. Disponível em:

<http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/exiato.asp?file=%5Cinst%5Cinst409consolid.htm>. Acessado em 12 de abril de 2009.

CVM. Disponível em:

<http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/exiato.asp?file=%5Cinst%5Cinst040consolid.htm>. Acessado em 08 de junho de 2009.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor**: prática e princípios. São Paulo: Pioneira, 2006.

FORSTER, Rosana. **Plano de negócios para a abertura de uma factoring**. Porto Alegre: Ufrgs, 2005.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro**: Produtos e serviços. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.

GIULIANOTTI, Richard. **Sociologia do Futebol**: Dimensões históricas e socioculturais do esporte das multidões. São Paulo: Nova Alexandria, 2002.

HISRICH, Robert D. & PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2004.

IBCPF. Disponível em: <http://www.ibcpf.org.br/home/default.aspx>, acessado em 22 de maio de 2009

IBGE. Disponível em:

http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1273&id_pagina=1. Acessado em 20 de julho de 2008.

IBGE. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/ibgeteen>. Acessado em 15 de setembro de 2009.

IMOBILIÁRIA CRÉDITO REAL. Disponível em: <https://www.creditoreal.com.br/portal>. Acessado em 15 de maio de 2009.

INFOMONEY. Disponível em: <http://web.infomoney.com.br/templates/news/view.asp?codigo=949632&path=/investimentos/premiosinfomoney>. Acessado em 12 de abril de 2009.

JACOBS, CLÁUDIA SILVA & DUARTE, Fernando. **Futebol Exportação**. Rio de Janeiro: SENAC Rio, 2006.

Modesto bolso do líder. **Zero Hora**, 27 de Jul de 2008. Caderno Esportes, p. 57.

OLIVEIRA, Nairton de. O **estresse psicológico no futebol de campo**. Disponível em www.fade.up.pt/rpcd/_arquivo/artigos_soltos/vol.4_nr.2/03.pdf. Acessado em 28 de setembro de 2008.

PORTER, Michael. **Competitive Strategies**: techniques for analyzing industries and competitors. Nova York: Free Press, 1980.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projeto de Estágio e de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas S.A., 1999

SCHUMPETER, J. The Teory of economic development. **Harvard University Press**, 1949.

SEBRAE, Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas>. Acessado em 20 de julho de 2008.

SEBRAE. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/estudos-e-pesquisas/empreendedorismo-no-brasil-pesquisa-gem>. Acessado em 05 de março de 2009.

SEBRAE. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/defina-negocio/ramos-de-atividade/integra_bia?ident_unico=1440. Acessado em 12 de agosto de 2008.

SECURATO, José Roberto. **Cálculo Financeiro das Tesourarias**: Bancos e Empresas. São Paulo: Saint Paul Editora Ltda., 2005.

SOLIDUS. Disponível em: <http://www.solidus.com.br/custos.php>. Acessado em 29 de maio de 2009.

TERRA. Disponível em: <http://amanha.terra.com.br/edicoes/213/exclusivo.asp>. Acessado em 15 de abril de 2009.

TESOURO NACIONAL. Disponível em: http://www.tesouro.fazenda.gov.br/tesouro_direto. Acessado em 15 de abril de 2009.

TESOURO DIRETO. Disponível em: http://www.tesouro.fazenda.gov.br/tesouro_direto/download/ranking/ranking_taxas.pdf. Acessado em 20 de abril de 2009.

TIFFANY, P. & PETERSON, S.D. **Planejamento estratégico**. Série para Dummies. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

UOL. Disponível em <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u364895.shtml>. Acessado em 10 de maio de 2009.

WESTOOD, J. **O plano de marketing** . 2.ed. São Paulo: Makron Books, 1996.

WOLLHEIM, Bob & Marcondes, Pyr. **Empreender não é brincadeira**. Rio de Janeiro: Negócio, 2003.

ANEXO A

Este questionário é parte integrante do trabalho de conclusão de curso: “Análise de viabilidade para constituir uma consultoria financeira destinada aos profissionais envolvidos com o futebol”, realizado no curso de Administração, na Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Tem como objetivo conhecer os hábitos financeiros desses profissionais, suas carências e suas percepções diante das alterações existentes na economia global.

O autor: Teobaldo Adriano Overbeck tem 28 anos e a sete trabalha como Gerente de Contas no Banco do Estado do Rio Grande do Sul.

Preencha o questionário com as respostas que melhor se enquadram à sua realidade. Nas questões de marcar, faça esse preenchimento com um X. Os dados coletados servirão apenas para a realização do trabalho científico, não sendo solicitada a identificação.

Idade: _____ Profissão: _____

1) Grau de escolaridade:

- () Ensino Fundamental Incompleto
- () Ensino Fundamental Completo
- () Ensino Médio Incompleto
- () Ensino Superior Incompleto
- () Pós-graduação, mestrado ou doutorado
- () Ensino Médio Completo
- () Ensino Superior Completo

2) Renda mensal:

- () Até R\$ 5 mil
- () De R\$ 5 até R\$ 10 mil
- () De R\$ 10 a 50 mil
- () De R\$ 50 a 100 mil
- () Acima de R\$ 100 mil

3) Como você define o seu conhecimento sobre o mercado financeiro?

Ruim Razoável Bom Muito Bom Excelente

4) De qual dessas aplicações você já ouviu falar (questão permite múltipla escolha)?

- Poupança
- CDB Pré-Fixado
- CDB DI
- Fundos de Renda Fixa
- Fundos Referenciados
- Fundos Multimercado
- Fundos de Ações
- Fundos Cambiais
- Títulos Públicos Federais
- Debêntures
- Ações
- Dólar
- Ouro
- Mercado de Opções
- Fundos com o Capital Protegido

5) Atualmente, você possui alguma aplicação no mercado financeiro?

Sim Não

Se sua resposta foi **não**, agradeço a sua participação, já que não é necessário responder mais nenhuma questão

6) Você sabe em que aplicações estão investidos os seus recursos?

Sim Não

Se você respondeu **não** nesta questão, não responda as questões 7, 8 e 9.

7) Em quais produtos você investe?

- Poupança
- CDB Pré-Fixado
- CDB DI
- Fundos de Renda Fixa
- Fundos Referenciados
- Fundos Multimercado
- Fundos de Ações
- Fundos Cambiais
- Títulos Públicos Federais
- Debêntures
- Ações
- Dólar
- Ouro
- Mercado de Opções
- Fundos com o Capital Protegido

8) Você se considera um investidor:

- Conservador. Não aplico os meus recursos em ativos de risco e busco a segurança acima de tudo.
- Moderado. Posso investir com moderação em ativos de maior risco.
- Arrojado. Aceito correr maiores riscos em busca de uma maior rentabilidade.

9) Com as constantes baixas na taxa de juros no Brasil (Selic), assinale a alternativa que melhor reflete o seu comportamento com a queda nos rendimentos dos investimentos de renda fixa:

- Não alterarei o meu comportamento, porque não aplico recursos em investimentos afetados diretamente pela baixa da Selic.
- Não alterarei o meu comportamento, pois mesmo que os rendimentos sejam menores do que estava acostumado nos últimos anos, estas aplicações possuem mais segurança.
- Estou interessado em conhecer outros investimentos e poderei transferir parte dos meus recursos para aplicações não tão tradicionais.

Já direcionei parte das minhas economias para aplicações com um pouco mais de risco, mas que possam proporcionar uma maior rentabilidade.

10) Se ocorrerem alterações no cálculo de remuneração da Poupança, proporcionando um rendimento menor, você:

Não alterarei meus hábitos, já que não aplico em poupança.

Continuarei aplicando a mesma quantidade de recursos em poupança, já que é um investimento tradicional e que possui maior segurança.

Poderei migrar parte dos recursos que aplico em poupança para outros investimentos com remuneração superior.

11) Você acompanha a rentabilidade das suas aplicações com que frequência?

Diariamente Semanalmente Mensalmente Raramente

Nunca

12) Você possui alguém que lhe orienta sobre os investimentos?

Sim Não

13) Se sua resposta anterior foi sim, você é orientado por quem (questão permite múltipla escolha)?

Gerente do banco Empresário Consultor financeiro

Amigos ou familiares Outros

14) Você acredita que poderia obter uma rentabilidade financeira maior, caso fosse melhor orientado ou se tivesse um maior conhecimento?

Sim Não

15) Você investe os seus recursos em ações?

Sim Não

16) Se você respondeu sim na resposta anterior, você aplica seus recursos em ações através de que meios?

- Clubes de Investimento
- Fundo de Ações
- Compra direta através de corretoras
- Outros

17) Em relação ao investimento em ações, você:

- Não aplico os meus recursos em ações.
- Prefiro investir em ações de grandes empresas, supondo ter mais segurança.
- Prefiro investir em ações de pequenas e médias empresas, podendo obter uma maior rentabilidade, mesmo correndo mais riscos.
- Prefiro mesclar ações de pequenas, médias e grandes empresas.

18) Ainda em relação à aplicação em ações, qual dessas alternativas melhor reflete o seu pensamento após a crise econômica internacional, iniciada nos Estados Unidos em 2008:

- Não alterei a minha forma de pensar, já que nunca tive interesse por ações.
- Descartei a aplicação em ações por um longo período.
- Reduzi o interesse por ações, já que muitas pessoas perderam grandes quantias neste tipo de aplicação.
- Mantive o interesse por ações, já que o mercado pode se recuperar e a rentabilidade pode ser superior a outras aplicações.
- Aumentei o meu interesse, já que muitas ações estão com preços atrativos.