

ANEXO D

PLANO DE NEGÓCIOS

1. SEGMENTOS DE CLIENTES

O mercado identificado para este modelo de negócio é conhecido como plataforma multilateral, isto é, o valor é criado a partir da intermediação e conexão entre dois ou mais grupos distintos (segmentos) e interdependentes de clientes como, por exemplo, cartões de crédito que ligam comerciantes a consumidores.

É necessário que o modelo de negócio atraia e atenda a todos os grupos simultaneamente, pois o valor gerado depende substancialmente do número de usuários que o cliente de um segmento percebe no outro grupo. Comumente, subsídios, ou até mesmo a gratuidade, são utilizados para despertar o interesse de determinado segmento, com o objetivo tornar a plataforma atrativa para outro segmento.

Segmento "A"	Segmento "B"	Segmento "C"
Contratantes e consignantes: Entes públicos, principalmente, e empresas privadas, bem como seus funcionários, empregados, aposentados e pensionistas.	Consignatárias: Instituições financeiras ofertantes de empréstimos consignados.	Conveniados: Ofertantes de produtos e serviços, como planos de saúde e odontológico, seguradoras, previdência complementar etc.

2. PROPOSTA DE VALOR

Segmento "A"	Segmento "B"	Segmento "C"
Facilitação da gestão de empréstimos consignados e da margem de desconto no contracheque, gerando benefício para seus funcionários e empregados, por meio de uma plataforma com interface amigável.	Disponibilização da oferta de crédito em plataforma moderna e com ampla base de clientes.	Disponibilização de ampla base de clientes e desconto direto em folha de pagamento.

3. CANAIS

Segmento "A"	Segmento "B"	Segmento "C"
<p>Todo o processo de vendas, inclusive o pós-vendas é feito por atendimento personalizado.</p> <p>Após a assinatura do contrato, a equipe técnica realiza a importação do banco de dados dos consignantes e a integração com o sistema de folha de pagamento.</p>	<p>Venda direta por contato comercial personalizado.</p> <p>Possibilidade de capturar consignatárias automaticamente, quando já credenciadas junto ao contratante (segmento "A").</p>	<p>Venda direta por contato comercial personalizado.</p>

4. RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Segmento "A"	Segmento "B"	Segmento "C"
<p>Tanto a prospecção quanto o pós-vendas serão efetuados de maneira personalizada.</p> <p>Os funcionários, empregados e pensionistas do contratante contarão com serviços automatizados na plataforma e com canais de atendimento presenciais e virtuais para dirimir dúvidas.</p>	<p>Tanto a prospecção quanto o pós-vendas serão efetuados de maneira personalizada.</p>	<p>Tanto a prospecção quanto o pós-vendas serão efetuados de maneira personalizada.</p>

5. FONTES DE RECEITA

As receitas serão obtidas por meio de acordo firmado com as consignatárias (segmento "B"), sendo a remuneração um valor fixado por cada linha de processamento, isto é, a quantidade de parcelas descontadas em folha dos consignantes.

Estima-se a contratação, ainda em 2019, com ente que possua aproximadamente 300 mil linhas de processamento por mês, em 2020 uma segunda contratação de 500 mil linhas, e em 2021 uma terceira de um milhão de linhas.

Almeja-se que o pagamento seja realizado pela consignatária em notas fiscais emitidas em separado pelos parceiros, por questões tributárias, sendo que ao final, a receita operacional líquida deverá respeitar a proporção indicada no contrato de parceria.

O percentual mínimo julgado adequado para a FOMENTA RIO é de 15% (quinze por cento), tendo em vista que a remuneração de atividades de representação comercial, semelhantes ao que será executado pela estatal, em geral se encontra entre 5% (cinco por cento) e 10% (dez por cento). Além disso, o percentual definido como mínimo será suficiente para cobrir os custos e despesas da empresa, com margem de segurança, conforme

será demonstrado no item 9.

Foram estimados impostos, para ambos os parceiros, pelo regime do lucro presumido, sendo a alíquota do ISS do parceiro técnico específica de 2% (dois por cento), conforme Lei Municipal nº 691/1984, Art. 33 II, item 6. Também foi previsto repasse para o ente contratante de até 25% (vinte e cinco por cento) do preço por linha, como forma potencial de atrair esse segmento ("A") para aumentar a base de consignantes, ficando esse encargo como responsabilidade do parceiro técnico. Atualmente, por exemplo, o Município do Rio de Janeiro, recebe repasse diretamente das instituições financeiras, mas não auferir receita adicional da empresa fornecedora do *software*, bem como não paga pelo seu uso.

Estimativa de Vendas	%	2019	2020	2021
Preço por linha (R\$)	-	3,00	3,00	3,00
Quantidade de linhas (x 1.000)	-	1.500	9.600	21.600
Faturamento Projetado (R\$ 1.000)				
Receita Bruta	-	4.500	28.800	64.800
Fatura FOMENTA RIO	-	510	3.264	7.343
(-) Impostos (ISS, PIS, COFINS)	8,65	44	282	635
Fatura Parceiro Técnico	-	3.990	25.536	57.457
(-) Impostos (ISS, PIS, COFINS)	5,65	225	1.443	3.246
(-) Repasse para o contratante	25	1.125	7.200	16.200
(=) Receita Operacional Líquida	-	3.105	19.875	44.719
Participação FOMENTA RIO	15	466	2.981	6.708
Participação Parceiro Técnico	85	2.640	16.894	38.011

As estimativas acima poderão sofrer variação para cima ou para baixo, de acordo com o cenário econômico, capacidade de comercialização da empresa, entre outros fatores interno e externos.

Poderá haver ainda receitas acessórias, oriundas do segmento "C", não precificadas na estimativa acima, sendo esse um cenário conservador.

6. ATIVIDADES-CHAVE

Segmento "A"	Segmento "B"	Segmento "C"
<p>Comercialização: Prospectar potenciais clientes.</p> <p>Divulgação: Tornar a plataforma conhecida pelos funcionários, empregados e pensionistas do contratante.</p> <p>Implantação e manutenção da plataforma: Importação das informações existentes e atualizações mensais.</p> <p>Treinamento: Treinar os envolvidos e os usuários para a utilização e manutenção da plataforma.</p>	<p>Comercialização: Prospectar instituições para oferecer empréstimos na plataforma.</p> <p>Treinamento: Treinar os usuários para a utilização da plataforma.</p>	<p>Comercialização: Prospectar conveniados para oferecer serviços e produtos na plataforma.</p> <p>Treinamento: Treinar os usuários para a utilização da plataforma.</p>

7. RECURSOS PRINCIPAIS

Físicos	Infraestrutura de rede, central de atendimento.
Intelectuais	<i>Software</i> de gestão de empréstimos consignados.
Humanos	Programadores, analistas de TI, força de vendas e gerente de contas/comercial.

8. PARCERIAS PRINCIPAIS

Joint Ventures	Parceiro técnico que possua plataforma de gestão de empréstimos consignados e <i>expertise</i> para sua operação e manutenção (associação contratual).
Alianças Estratégicas	Conjugação desta oportunidade com outras em que a FOMENTA RIO participe, como o lançamento de produtos ou serviços que tenham afinidade com este negócio.
Fornecedores	

9. ESTRUTURA DE CUSTO

A estrutura de custos a cargo da FOMENTA RIO será o necessário para a execução de suas atribuições comerciais, sendo os principais:

- a) Despesas com pessoal, compreendendo a contratação de 1 (um) gerente no primeiro ano, 1 (um) assistente, adicionalmente, no segundo ano, e um segundo assistente no terceiro ano.
- b) Despesas administrativas gerais, como manutenção da estrutura de um escritório, materiais de comercialização, etc.

Estimativa de Custos (R\$ 1.000)	%	2019	2020	2021
Receita Operacional Líquida - FOMENTA RIO	-	466	2.981	6.708
(-) Despesas com pessoal	-	83	287	373
(-) Despesas administrativas gerais	-	19	89	134
(=) Lucro antes do IR	-	365	2.605	6.200
(-) IR e CSLL	-	40	319	763
(=) Lucro Líquido	-	324	2.286	5.438