

CARTILHA INSTITUCIONAL



**UFRJ
CONSULTING
CLUB**



O CLUBE 3

VALORES 4

ÁREAS DO CLUBE 6

ACADEMIA DE PREPARAÇÃO 7

ESCOLA DE NEGÓCIOS 11

FÁBRICA DE CONSULTORES 14

COORDENAÇÃO 16

FRENTE VOLUNTÁRIA 17

PARCERIAS 18

Em 2015, **quatro estudantes de Engenharia** na Universidade Federal do Rio de Janeiro se uniram com o objetivo de complementar o conteúdo transmitido em sala de aula, aproximando e preparando ainda mais os alunos da faculdade para o mercado de trabalho. Com isso, foi criado o UFRJ Consulting Club, **o clube de negócios e consultoria da UFRJ**.

Para manter o principal ativo do Clube - as pessoas - todo período realizamos o nosso Processo Seletivo. A cada edição, abrimos nossas portas para novos candidatos compartilharem conosco suas motivações, habilidades e propósitos durante as diversas etapas do processo.

Ao longo de gerações, desenvolvemos uma cultura extremamente forte e que se faz presente no dia a dia do clube e nos nossos valores, sendo uma das principais responsáveis pelo clima de amizade e desenvolvimento constante. Assim, conseguimos formar não só profissionais, mas pessoas mais capacitadas para o mercado de trabalho.

MISSÃO EXTERNA

“Ser uma das principais pontes entre a UFRJ e o mundo dos negócios e consultoria.”

MISSÃO INTERNA

“Formar pessoas excepcionais por meio do aprendizado em uma organização de excelência.”



A fim de manter nossa cultura viva, os valores se tornam indispensáveis para o pleno desenvolvimento do UFRJ Consulting Club e de seus membros.



Obsessão pelo Aprendizado

“Aprendemos porque queremos”

Buscamos cada vez mais o desenvolvimento de pessoas e profissionais ainda mais capacitados para o mercado de trabalho.

Transparência

“Nunca escondemos o jogo”

Estamos sempre buscando, a partir de uma forte cultura de feedbacks, desenvolver todos os nossos membros individualmente.

Excelência

“Botamos a barra sempre mais alto”

É assim que visamos entregar, buscando o resultado mais agregador possível, buscando sempre inovar e ir além do senso comum em nossas entregas.

Amizade

“Andamos e trabalhamos juntos. Nessa ordem”

Estamos sempre buscando propor um bom relacionamento entre os membros do clube, a fim de estabelecer um melhor ambiente interno.



A fim de manter nossa cultura viva, os valores se tornam indispensáveis para o pleno desenvolvimento do UFRJ Consulting Club e de seus membros.



Protagonismo

“Fazemos acontecer”

Estamos sempre buscando incentivar todos a tomarem iniciativa e deixarem a sua marca dentro do Clube.

Responsabilidade Coletiva

“Jogamos pelo time”

Buscamos a todo momento ajudar uns aos outros, independente da tarefa ou questão..

MENTALIDADE DE FUNDADOR:

Mais do que membros, somos pessoas que se enxergam fundadoras da nossa organização e, dessa forma, cada um de nós toma como dever pessoal construir e desenvolver cada vez mais o UFRJ Consulting Club.



ÁREAS DO CLUBE



Assim, visando a abordar todos os nossos valores e missões, o Clube é dividido em três áreas:

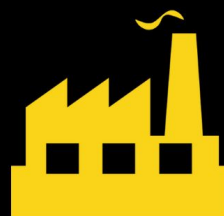
**ACADEMIA DE
PREPARAÇÃO**



**ESCOLA DE
NEGÓCIOS**



**FÁBRICA DE
CONSULTORES**





É a área voltada para o desenvolvimento pessoal e responsável pelo impacto externo ao clube. Nesse sentido, ela tem um grande foco na preparação para processos seletivos das grandes consultorias estratégicas. Essas seleções envolvem etapas, como currículos, provas escritas, dinâmicas de grupo e entrevistas, nas quais essas empresas aplicam cases de negócios e buscam conhecer mais sobre os candidatos. Como uma das pontes entre a UFRJ e o mundo da consultoria, acreditamos que é nosso papel preparar pessoas para que elas alcancem seus objetivos profissionais.

Produtos da Área

Programa de Preparação

Curso com o objetivo de complementar a preparação dos alunos inscritos para os processos seletivos das empresas de consultoria estratégica, considerados os mais desafiadores do mercado de trabalho, real. O programa possui aulas práticas e teóricas, com módulos de resolução de provas escritas (GMAT e Business Case) e de entrevistas (Fit Interview e Case Interview). Além disso, ele é realizado de forma gratuita, online e para todo o Brasil.

Em suas edições, o programa obteve resultados expressivos, aprovando alunos em todas as Big Three (Boston Consulting Group, Bain & Company e McKinsey & Company), como também em outras consultorias, como EloGroup.





Curso de Comunicação

Curso voltado para melhorar a maneira como os alunos da UFRJ se apresentam em público, por meio de certas técnicas. Nele, são abordados temas para que os estudantes consigam se expressar melhor, além de ferramentas complementares ao discurso, como linguagem corporal e apresentações em PowerPoint.

Toda a estrutura do curso tem o intuito de preparar os alunos para qualquer situação de exposição, desde apresentações orais na faculdade até entrevistas de emprego.



Desafio Estratégico

Com o objetivo de aproximar os universitários da oportunidade de vivenciar na pele a realidade de um consultor e inspirado nos grandes desafios de firmas renomadas, foi criado o Desafio Estratégico Consulting Club pensando em proporcionar essa experiência. O Clube se junta a grandes empresas do mercado e fornece aos inscritos a possibilidade de resolver problemas reais dessas empresas.

Ao final, as equipes finalistas possuem a oportunidade de apresentar a solução elaborada para uma banca de jurados, compostas por membros do Clube e executivos da companhia, além de receberem diversos prêmios.





Participação em Desafios Estratégicos

Além disso, nossos membros também são a todo tempo encorajados em participar de desafios de grandes empresas do mercado, sendo algum deles:



1º Lugar Desafio Mirow 2025

Análise do **mercado de movimentação de granéis líquidos** e seleção dos melhores portos de acordo com os critérios.

- Jantar com sócios da empresa;
- Fast Pass no Processo Seletivo.

Análise do setor de **exploração aeroespacial**, identificando os principais stakeholders e idealizando um **modelo de negócios** para entrada nesse mercado de maneira **sustentável**.



Desafio Interclubs - Bain 2025

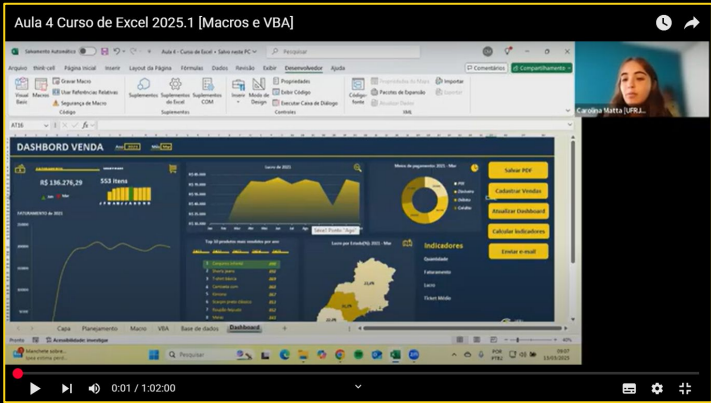


Curso de Excel

É um curso voltado para a ferramenta de planilhas, que visa ensinar do básico ao intermediário aos alunos inscritos. Ocorre de forma Online, com inscrições para todo o Brasil, e com um sistema de apoio individualizado

de monitores, além de uma Apostila após o término das aulas para o acompanhamento do conteúdo após a finalização da turma.

Curso de Excel
2025.1



Casebook

Revista no qual o objetivo principal é criar, do zero, projetos em escala reduzida para compor um compilado de cases, que é disponibilizado ao público externo para treino para os processos seletivos de consultoria.

Além dos cases, são elaborados também materiais complementares que auxiliam na resolução de cases no geral, como guia de dicas de análise de gráficos, explicação de setores comuns, etapas gerais de um case, entre outros.

Industry overview - Health Insurance

Value Chain

Providers

The market in Brazil comprises more than **900 operators** regulated by the **National Supplementary Health Agency (ANS)**.

Technology

Electronic medical records and telemedicine are increasingly popular tools, used to improve the **quality** of the services provided.

Infrastructure

The infrastructure involves **management, regulatory compliance, and support** for technological and customer service operations.

Human Resources

Training and development of employees to ensure they are prepared to interact with clients and healthcare professionals.

Advertising, price negotiations, direct sales, partnerships with agents.

Assess and select clients based on risk and health conditions.

Provide the network of doctors, hospitals, and clinics serving beneficiaries.

Monitoring regulations from ANS, compliance reporting and quality control.

Sales

Risk Management

Services

Monitoring

Casebook 2025

25

CASE I2: FLAVOR FUSION – PAGE 3 OF 8

DEVELOPMENT

GUIDE

The candidate must ask for **costs and revenue** informations, than Exhibit 1 must be shown. After that, the candidate must ask for **fixed costs**, and must be given the rent, salaries and extras. After all that information, the candidate must ask for sometime to calculate, and find out the total costs and revenue. With that information he can calculate the **profit margin** and the **contribution margin** of each product.

DATA ANALYSIS

EXHIBIT 1

	Revenue	Contribution	Fixed Costs	Profit
Craft Beers	36,000	18,000	10,000	8,000
Organic juices	30,000	15,000	10,000	5,000
Sodas	80,000	40,000	10,000	30,000

FIXED COSTS:

- Rent: R\$ 10,000/month.
- Salaries: R\$ 20,000/month.
- Extras: R\$ 1,000/month.
- Total Fixed Costs: R\$ 31,000/month.

REVENUE:

- Craft Beers: R\$ 36,000/month
- Organic juices: R\$ 30,000/month
- Sodas: R\$ 80,000/month

Total Revenue: R\$ 146,000/month

Total Costs: R\$ 31,000/month + R\$ 79,000 = R\$ 110,000/month

Total Profit: R\$ 36,000/month

Current Profit Margin: Profit/Revenue x 100 = ~25%

CONTRIBUTION MARGIN: Revenue - Cost

- Craft Beers: R\$ 18,000/month = 50%
- Organic juices: R\$ 9,000/month = 30%
- Sodas: R\$ 40,000/month = 50%

Casebook 2025

182

UFRJ Consulting Club

10



A Escola de Negócios é o braço da organização que busca complementar o conteúdo dado em sala de aula, focando no conhecimento sobre finanças, empreendedorismo e ferramentas de programação. Para explicar melhor sua função, aqui estão alguns dos principais produtos da área:

Produtos da Área

Consulting Posts

Voltados para temas sobre o mundo de negócios, são artigos quinzenais que ficam disponíveis no nosso site. Eles têm a finalidade de aproximar ainda mais os leitores do mundo de negócios e consultoria por meio de um conteúdo bem elaborado pelos nossos membros.



Palestra com a Mckinsey

Eventos

Buscamos trazer grandes nomes e empresas do mercado de trabalho para palestrar e conversar com os alunos da Escola Politécnica, a fim de aproximá-los do ambiente profissional.



Capacitações Internas

As capacitações internas abrangem uma vasta gama de conhecimentos. Os temas vão desde assuntos mais teóricos, como Finanças Corporativas e Macroeconomia, até habilidades ferramentais, como VBA e PowerBi. Nelas, as equipes são responsáveis por aprender o conteúdo escolhido e transmiti-lo para o resto do clube.



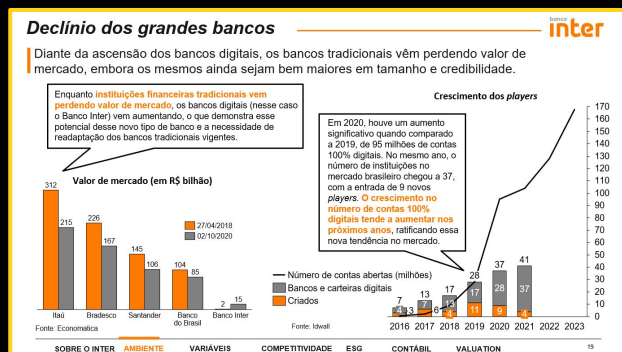
Capacitação sobre Criptoativos



Capacitação sobre Valuation

C3

No C3 os membros emergem e desenvolvem uma tese de análise fundamentalista de uma empresa listada na Bolsa de Valores. Nesse processo, os alocados aprendem sobre o setor e a empresa escolhida, bem como assuntos no entendimento de contabilidade e valuation.



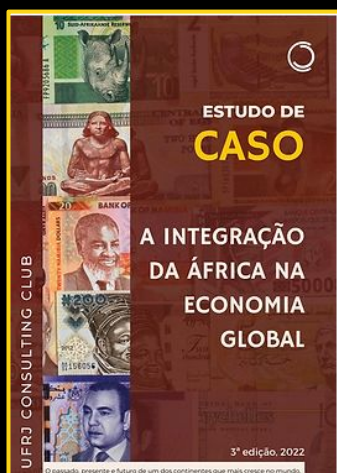
Consulting Cast

O Consulting Cast é o canal de podcasts do UFRJ Consulting Club. Lá, novos episódios são postados periodicamente sobre os mais variados assuntos, mas sempre voltados para o escopo de negócios. Para isso, contamos com profissionais do mercado de trabalho que nos ajudam a transmitir conteúdo prático e de qualidade para os nossos ouvintes.



Nosso canal, disponível em plataformas, como Spotify e Apple Podcasts

A integração da África na economia global



Derrocada econômica Argentina

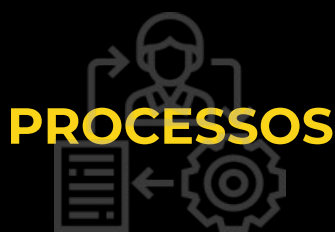
Estudo de Caso

Demanda voltada para a análise macroeconômica de algum caso de sucesso ou fracasso importante. Nesse desafio, busca-se entender como os mais diferentes agentes econômicos de um país interagem, por meio de análises gráficas baseadas nos conceitos da economia.



A Fábrica de Consultores é o braço responsável por aproximar os membros do clube do trabalho de consultorias estratégicas. Isso se dá por meio da realização de projetos com empresas dos mais variados setores, desde startups à gigantes do varejo. Assim, buscamos nos desenvolver nas habilidades mais exigidas pelo mercado de trabalho, por isso **não cobramos por nossos projetos**, sempre tendo como objetivo principal agregar o maior valor possível aos nossos clientes e membros alocados no projeto.

+ 80 PROJETOS REALIZADOS



PROCESSOS



FINANCEIRO



ESTRATÉGIA

Dentre os escopos mais frequentes, podemos destacar:

Melhorias Operacionais	Gestão de Custos	Planejamento Estratégico
Mapeamento de Processos	Estudo de Viabilidade	Plano de Negócios
Desenvolvimento de Ferramenta	Precificação	Análise de Mercado
Aplicação de Metodologias	Análise de Risco	Estudo de Público-Alvo

*Apesar de se basear nesse portfólio, o Clube está sempre aberto a propostas de escopos que fujam a essas opções.

FÁBRICA DE CONSULTORES



Dentre alguns de nossos clientes estão:

VEZPA

americanas

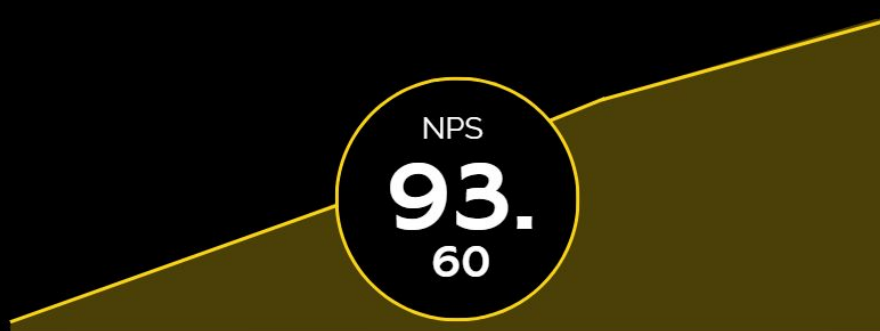


VISAGIO



SOBRA

Ao final de cada projeto, medimos o quanto foi gerado de satisfação para o cliente:



Net Promoter Score

DIA A DIA

... trabalho em equipe, apresentação e relação com clientes, resolução de problemas reais, comunicação, excel, powerpoint, powerbi, vba, visitas em escritórios do cliente e muito mais!



COORDENAÇÃO GERAL

Responsável pela gestão estratégica do Clube e por liderar as coordenações de áreas. Além disso, é quem cuida do contato entre o UFRJ Consulting Club e o meio externo, seja com empresas do mercado de trabalho ou até mesmo com outras organizações estudantis.



Luma Garcia

COORDENAÇÃO DE ORGANIZAÇÃO INTERNA

É a responsável pela gestão dos membros e da informação, garantindo a organização e um melhor desempenho das demandas do Clube. Além de lidar com a parte ferramental dos nossos processos internos, o Coordenador de Organização Interna é quem comanda o Processo Seletivo e a Equipe de Marketing, duas de nossas atividades mais estratégicas.



Júlia Carneiro

COORDENAÇÃO DE ÁREA



Arthur Prates

Academia de Preparação



João Lavall

Escola de Negócios



Rodrigo Spinelli

Fábrica de Consultores

FRENTE VOLUNTÁRIA



A Frente Voluntária é a equipe do Clube responsável por aproximar e engajar os nossos membros em ações sociais e ambientais, gerando impacto positivo para a sociedade, por meio de campanhas, visitas e dinâmicas. Dessa forma, algumas das ações já promovidas pela equipe foram:

AÇÃO EM PROJETOS SOCIAIS



DOAÇÃO DE SANGUE



LIMPEZA DE PRAIA



VISITA À ABRIGO DE ANIMAIS



DOAÇÕES



Brinquedos



Roupas



Alimentos



Itens de Higiene
Pessoal

PARCERIAS



O UFRJ Consulting Club conta com diversos parceiros, que nos auxiliam das mais variadas formas, cada um de acordo com suas expertises. Dentre eles, contamos com órgãos acadêmicos, grandes consultorias estratégicas e empresas renomadas no mercado.

Com isso, conseguimos oferecer tanto aos nossos membros quanto aos alunos da UFRJ um contato ainda mais próximo com o mundo de negócios, beneficiando a todos os envolvidos. Nos últimos anos, nossas parcerias se materializaram em auxílio na organização de eventos, desafios e visitas a seus escritórios, por exemplo.

Dentre alguns de nossos parceiros estão:



No Consulting Club também realizamos diversas visitas ao longo do ano, a fim de aproximar nossos membros do mercado de trabalho, conhecendo melhor o dia a dia em grandes empresas. Além disso, também conseguimos aprender muito com pessoas experientes no mercado.



Visita ao escritório da Bain & Company



Visita ao escritório do Boston Consulting Group



Visita ao escritório da Mckinsey & Company



FACEBOOK.COM/UFRJCC



@UFRJCONSULTINGCLUB



@UFRJCONSULTINGCLUB



WWW.CONSULTINGCLUB.COM.BR



CONSULTINGCLUB@POLI.UFRJ.BR



CONSULTING CAST

