



UNifeob

ESCOLA DE NEGÓCIOS

2022

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

ESPAÇO LOKO DE BOM

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

ESPAÇO LOKO DE BOM

MÓDULO DE AUDITORIA CONTÁBIL

Gestão da Tecnologia da Informação – Prof. Mariângela Martimbianco Santos

Avaliação de Empresas – Prof. Luiz Fernando Pancine

Perícia e Arbitragem Contábil – Prof. Antonio Donizeti Fortes

Auditoria Contábil – Prof. Paulo César Montanheiro

Projeto Auditoria Contábil – Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Alunos:

Ana Júlia Moretto Vallim RA 19000578

Matheus Celestino Rodrigues, RA 21000734

Rafael Domingues Nassar, RA 19000573

Rafael Ferreira da Silva , RA 19000025

Thainara Laiz Martins Gouveia, RA 20001867

Thais de Carvalho, RA 20001846

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

SUMÁRIO

| | |
|------------------------|----|
| 1 INTRODUÇÃO | 5 |
| 2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA | 6 |
| 5 CONCLUSÃO | 16 |
| 6 REFERÊNCIA | 17 |
| 7 ANEXOS | 18 |

1 INTRODUÇÃO

O trabalho a seguir apresenta atividades e uma avaliação do valor da empresa Espaço Loko de Bom. Após observação feita no estabelecimento por um período de tempo e encontros com a proprietária do espaço, foram levantadas algumas informações.

O trabalho será com base no estudo valuation e buscará conhecimento sobre um tema pouco explorado na Contabilidade, pois, além do estudo dos demonstrativos contábeis, sendo o Demonstrativo de Resultado do Exercício, serão exploradas as reações de mercado e como esta implicará no valor justo da empresa, com base na observação de um determinado período.

O objetivo do trabalho, será avaliar o quanto a empresa vale com base na observação, pois todo empresário precisa conhecer bem o perfil do seu negócio e com esse conhecimento, ajudar a empresária nas futuras tomadas de decisões.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Espaço Loko de Bom é uma lanchonete em um trailer, inscrita sob o CNPJ nº 24.244.245/0001-22, que atualmente desenvolve suas atividades dentro da instituição de ensino UNIFEOB. A proprietária do trailer já comercializava seus produtos na rua da instituição, e após o convite do reitor, montou um trailer dentro da faculdade.

Os produtos comercializados na lanchonete, são refrigerantes, salgados, suco natural, pastéis, cachorro quente e sucos das máquinas. Dentre os produtos vendidos, o que tem mais saída é o pastel.

Atualmente o Espaço Loko de Bom conta com o seguinte quadro de funcionários, duas fixas que trabalham de segunda a sexta-feira no trailer e a própria empresária Regina.

O espaço possui como os seus principais clientes alunos, professores e funcionários da instituição.

Levando em consideração o ramo de atividades do trailer (alimentício), o mesmo possui concorrentes diretos que oferecem os mesmos produtos, com exceção do pastel. Dos produtos ofertados apenas o hot dog e pastel são de fabricação própria, os demais são revendas.

3 METODOLOGIA

A partir de um levantamento de dados que foi feito através de observação do movimento de vendas de um determinado período, fizemos uma média de saída de produtos do estabelecimento Espaço Loko de Bom. Além disso foi feito também um provisionamento financeiro contendo todos os seus gastos e lucros.

Para esse provisionamento utilizamos as ferramentas de DRE (demonstração de resultado do exercício), DRE diária onde levantamos os seguintes tópicos, receita de vendas, custo estimado, margem bruta, custos fixos e despesas fixas. E, também à partir dos dados obtidos, projetamos uma DRE pelo período de cinco anos subsequentes.

DRE

A Demonstração do Resultado do Exercício - DRE - é um documento contábil de demonstração cujo objetivo é detalhar a formação do resultado líquido de um exercício pelo confronto das receitas, custos e despesas de uma empresa, apuradas segundo o princípio contábil do regime de competência.

Na DRE podemos apurar o Resultado do Exercício, sendo que o resultado Líquido é o valor que deve ser identificado no final do processo. Na primeira linha é apresentada a Receita Bruta de Vendas e dela são deduzidas as devoluções de vendas, os abatimentos, os descontos comerciais cedidos e os impostos. A esse resultado dá-se o nome de Receita Líquida de Vendas

Dessa Receita Líquida, deduz-se o custo das mercadorias e dos serviços vendidos, chegando-se ao Lucro Bruto; Do Lucro Bruto, subtraem-se todas as despesas operacionais, financeiras, operacionais, gerais e administrativas. Inversamente, acrescentam-se aí as receitas operacionais e, então, chega-se ao Lucro (ou Prejuízo) Operacional Líquido. A partir deste resultado, serão acrescentados (ou dele deduzidos) os resultados não operacionais, tais como empregados, administradores, partes beneficiárias, etc. Chega-se então ao Lucro Líquido do Exercício, objetivo final de toda DRE.

Com a análise da DRE, podemos avaliar, por exemplo, a evolução dos ganhos e dos gastos no decorrer do período financeiro, comparar custos e identificar o impacto de uma despesa no resultado do seu negócio. Ou seja, a DRE auxilia na tomada de decisões e a

identificar os pontos de melhoria em relação às estratégias adotadas e as mudanças administrativas necessárias para que a empresa maximize seus resultados.

EBITDA

A sigla vem do inglês e significa “Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization”. Consiste nos lucros antes dos juros, impostos, depreciação e amortização. E representa a geração operacional da companhia, ou seja, o quanto a empresa gera de recursos apenas em atividades operacionais, sem levar em consideração os efeitos financeiros e de impostos.

Com ele é possível descobrir qual é a realidade financeira da empresa e se ela está melhorando sua competitividade e sua eficiência ano a ano.

Para o cálculo do EBITDA, é necessário entender qual é o lucro operacional, onde temos a seguinte fórmula:

Lucro Operacional = receita líquida - (custo das mercadorias comercializadas + despesas operacionais + despesas financeiras líquidas)

Feito isso, é necessário somar o valor do lucro operacional ao valor da depreciação e da amortização:

EBITDA = Lucro operacional antes do Imposto de Renda e receitas/despesa financeira + depreciação + amortização.

Sendo assim, quando o valor do EBITDA aumenta ao longo do tempo, é um indicativo de que a empresa é eficiente e tem boa produtividade. Em contrapartida, quando os valores diminuem, indica que não há crescimento na empresa.

NOPAT

A sigla NOPAT (Net Operating Profit After Taxes) significa lucro operacional líquido depois dos impostos, ou seja, é o índice utilizado para calcular a lucratividade da empresa após suas operações.

Ele apresenta vantagens perante aos demais índices de lucratividade, como EBIT e EBITDA, pois permite uma análise a longo prazo, através do histórico da empresa frente ao seu concorrente, e também por ser obtido após desconto dos impostos, o que permite uma melhor análise da capacidade financeira da empresa.

Por esse motivo, no Brasil esse índice tem grande importância, devido a alta carga tributária imposta pelo governo às empresas. Mas utilizando o NOPAT, independente de sua localidade, e impostos cobrados, a análise será exclusivamente sobre o lucro final da empresa. Permitindo assim uma avaliação melhor da empresa por parte de futuros investidores, ou a própria gerência a fim de planejar futuras metas e objetivos.

VALUATION

O termo, em inglês, valuation é o valor estimado ou valor justo de algum ativo. Na língua portuguesa é expressa como Avaliação de Empresas. O conhecimento do valor das empresas vem se destacando. Ela é a principal ferramenta de uma corporação para direcionar uma possível fusão, aquisição e tomada de decisão na gestão de ativos.

Ao saber o valor da empresa no mercado, o empreendedor consegue planejar-se para o futuro, identificando as melhores oportunidades para agregar valor ao seu negócio. O valuation é uma ferramenta que auxilia os empreendedores a estimar o valor de seu negócio. É importante compreender que valuation, mais do que uma estrutura financeira, é uma percepção de mercado. Isso significa que não há exatidão no cálculo, pois essas percepções podem ser diferentes dependendo de quem estamos falando.

4 RESULTADOS

Os resultados apresentados abaixo, foram elaborados de acordo com observações que ocorreram durante algumas semanas.

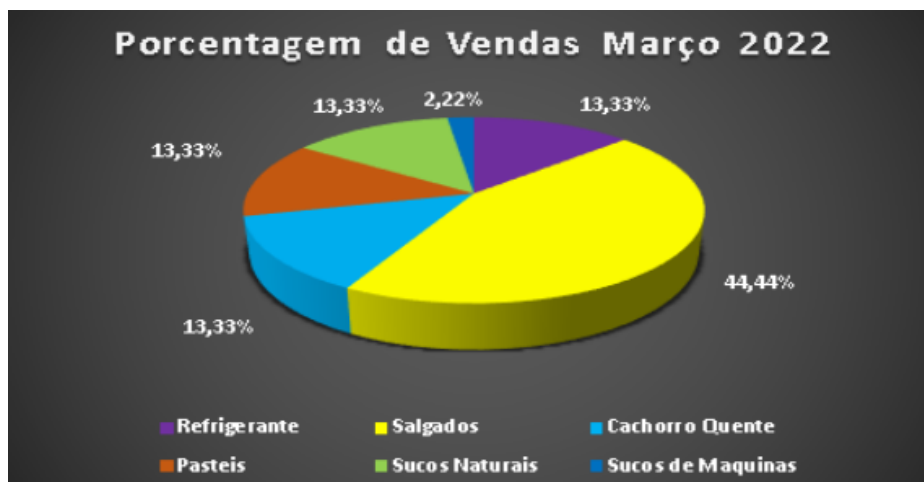
Nos dias analisados, o produto que a empresa mais comercializa é o salgado, onde nos três primeiros dias da semana são os dias de maior movimento. Em contrapartida, na quinta e na sexta-feira, o trailer tem queda nas vendas, isso se dá por conta da movimentação de alunos na faculdade ser menor nesses dias.

A seguir apresentaremos a tabela de preços e os produtos comercializados no trailer, a partir desses valores e quantidades observadas, que foram geradas a DRE e suas análises.

| Produtos | Preço |
|-----------------|--------------|
| Refrigerante | R\$ 5,50 |
| Salgado | R\$ 5,50 |
| Cachorro Quente | R\$ 10,00 |
| Pastel | R\$ 6,00 |
| Suco Máquina | R\$ 5,00 |
| Suco Natural | R\$ 6,00 |

| Produtos | Quant. Vendida Mês |
|-----------------|---------------------------|
| Refrigerante | 600 |
| Salgado | 2000 |
| Cachorro Quente | 600 |
| Pastel | 600 |
| Suco Máquina | 600 |
| Suco Natural | 100 |
| Total | 4500 |

Abaixo, apresentamos as vendas referente ao mês de Março, no qual foi o período que ocorreu a observação para construção do projeto.



Com base nas análises e observações realizadas de forma mensal, sendo eles provenientes de 20 dias trabalhados, temos um montante de 4.500 vendas, sendo distribuídos com um percentual de maior destaque para os salgados, onde correspondem a 44,44% do faturamento, seguido de refrigerante 13,33%, cachorro quente 13,33%, pastel 13,33%, sucos naturais 23,13% e por fim, com um grau de menor destaque, o suco de máquina, responsável por 2,22% dessa quantia.

Em seguida, foi elaborado a DRE com as informações que foram fornecidas pelo estabelecimento, e análises pelo EBITDA e NOPAT

| Demonstração do Resultado do exercício: | |
|--|---------------------|
| DRE | Março |
| Receita Bruta de Vendas | R\$28.000,00 |
| (-) Deduções e Abatimentos | |
| (=) Receita Líquida de Vendas | R\$28.000,00 |
| (-) CPV/CMV/CSP | -R\$13.360,00 |
| (=) Resultado Bruto | R\$14.640,00 |
| (-) Outras Despesas | -R\$ 3.982,00 |
| Pro Labore | -R\$ 1.100,00 |
| Despesas Com Funcionários | -R\$ 2.200,00 |
| Encargos | -R\$ 62,00 |
| Despesas com Agua | -R\$ 50,00 |
| Despesas com Energia | -R\$ 320,00 |
| (-) Despesas Financeiras | -R\$ 250,00 |
| (=) Resultado Antes do IR/CSLL | R\$10.658,00 |
| (-) IR/CSLL | |
| (=) Resultado Líquido do Exercício | R\$10.658,00 |

Conforme mostra a DRE mensal apresentada, esse total de vendas citadas anteriormente configuram um total de R\$ 28.000,00 de Receita Bruta. Importante ressaltar, que devido a empresa Espaço Loko de bom ser enquadrado no MEI (Microempreendedor Individual), consequentemente não terá deduções com os impostos, como Imposto de Renda e Contribuição Social, logo conta então com um Resultado Líquido de R\$ 10.698,00.

EBITDA

Ao analisar o valor obtido pelo cálculo do EBTIDA/margem operacional, o índice indica que o estabelecimento tem um bom retorno financeiro, ou seja, tem capacidade de gerar capital com suas atividades principais, a efetividade de conseguir transformar resultado operacional em dinheiro sem depender de operações financeiras. Desta forma, conseguir fazer uma boa gestão durante os anos, faz com que a empresa equilibre entre as dívidas e sua saúde organizacional.

NOPAT

A empresa não obteve este índice, por não apresentar deduções no período apurado.

DRE projetada

Após realização e análise da DRE mensal, e com base nos meses trabalhados durante o ano pela empresa, foi desenvolvida a DRE anual. Com essa demonstração foi realizada uma projeção para os próximos 5 anos. Para isso foi utilizado como parâmetro o índice de Crescimento Real do PIB, do banco Itaú.

| Demonstração do Resultado do exercício: | | | | | | |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| DRE | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
| Receita Bruta de Vendas | R\$ 196.000,00 | R\$ 196.392,00 | R\$ 200.909,02 | R\$ 205.128,11 | R\$ 209.230,67 | R\$ 213.206,05 |
| (-) Deduções e Abatimentos | | | | | | |
| (=) Receita Líquida de Vendas | R\$ 196.000,00 | R\$ 196.392,00 | R\$ 200.909,02 | R\$ 205.128,11 | R\$ 209.230,67 | R\$ 213.206,05 |
| (-) CPV/CMV/CSP | -R\$ 93.520,00 | -R\$ 93.707,04 | -R\$ 95.862,30 | -R\$ 97.875,41 | -R\$ 99.832,92 | -R\$ 101.729,74 |
| (=) Resultado Bruto | R\$ 102.480,00 | R\$ 102.684,96 | R\$ 105.046,71 | R\$ 107.252,70 | R\$ 109.397,75 | R\$ 111.476,31 |
| (-) Outras Despesas | -R\$ 36.784,00 | -R\$ 36.824,92 | -R\$ 36.866,04 | -R\$ 36.907,37 | -R\$ 36.948,91 | -R\$ 36.990,66 |
| Pro Labore | -R\$ 13.200,00 | -R\$ 13.200,00 | -R\$ 13.200,00 | -R\$ 13.200,00 | -R\$ 13.200,00 | -R\$ 13.200,00 |
| Despesas Com Funcionários | -R\$ 15.400,00 | -R\$ 15.400,00 | -R\$ 15.400,00 | -R\$ 15.400,00 | -R\$ 15.400,00 | -R\$ 15.400,00 |
| Encargos | -R\$ 744,00 | -R\$ 747,72 | -R\$ 751,46 | -R\$ 755,22 | -R\$ 758,99 | -R\$ 762,79 |
| Despesas com Agua | -R\$ 600,00 | -R\$ 603,00 | -R\$ 606,02 | -R\$ 609,05 | -R\$ 612,09 | -R\$ 615,15 |
| Despesas com Energia | -R\$ 3.840,00 | -R\$ 3.859,20 | -R\$ 3.878,50 | -R\$ 3.897,89 | -R\$ 3.917,38 | -R\$ 3.936,96 |
| (-) Despesas Financeiras | -R\$ 3.000,00 | -R\$ 3.015,00 | -R\$ 3.030,08 | -R\$ 3.045,23 | -R\$ 3.060,45 | -R\$ 3.075,75 |
| (=) Resultado Antes do IR/CSLL | R\$ 65.696,00 | R\$ 65.860,04 | R\$ 68.180,67 | R\$ 70.345,32 | R\$ 72.448,84 | R\$ 74.485,65 |
| (-) IR/CSLL | | | | | | |
| (=) Resultado Líquido do Exercício | R\$ 65.696,00 | R\$ 65.860,04 | R\$ 68.180,67 | R\$ 70.345,32 | R\$ 72.448,84 | R\$ 74.485,65 |

A DRE projetada é utilizada para previsão de resultados, com o objetivo de fornecer ao gestor uma prévia do futuro cenário da sua empresa. Com isso ele adquire algumas vantagens para controlar seu negócio, como por exemplo analisar a viabilidade de seus investimentos e dimensionar o impacto dos custos ao longo dos anos. Essas vantagens proporcionam uma melhor tomada de decisão, e garantem um planejamento melhor.

Com o índice utilizado, o cenário econômico apresenta um crescimento girando em torno de 2%. Analisando a projeção da empresa Espaço Loko de Bom, é possível observar que a sua receita aumentará, porém algumas despesas também aumentaram, mas nada que cause um impacto grande em seu resultado final, visto que sua margem de lucro continuará em torno de 34%.

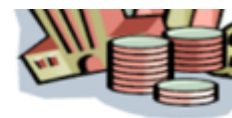
Mas essa margem pode ser ainda melhor, para isso é preciso elaborar metas que reduzam suas despesas. Como por exemplo diminuição de suas despesas financeiras, despesas com água e despesas com energia, visto que juntas elas somam cerca de 20,5% do total de despesas. Com a receita já aumentando, essa diminuição teria um impacto positivo em seus resultados finais.

Realizando algumas medidas de melhorias de gestão, a partir da análise da projeção, o futuro da empresa apresenta pontos positivos, que tornaram seu valor de mercado ainda maior.

Após os levantamentos de dados do Trailer ‘Loko de Bom’, chegamos aos resultados de quanto a empresa está avaliada, usando a DRE projetada nos próximos 5 anos e também o EBITIDA de 2022 para as avaliações.

Através da DRE projetada, usamos o método de Fluxo de Caixa Descontado (FDC), que tem como princípio avaliar uma empresa pelo fluxo de caixa operacional, onde a decisão identifica o valor presente do ativo com base a uma taxa de desconto usando a seguinte fórmula:

Expressão de cálculo:



$$\text{Valor} = \frac{\text{FCO}_1}{(1+K)} + \frac{\text{FCO}_2}{(1+K)^2} + \frac{\text{FCO}_3}{(1+K)^3} + \dots + \frac{\text{FCO}_N}{(1+K)^N}$$

Valor = Valor econômico (presente) do investimento. Seria o valor que a empresa estará avaliada pelo FDC

FCO = fluxo de caixa operacional

K= Taxa de desconto que representa o Custo médio ponderado de Capital

| Demonstração do Resultado do exercício: | | | | | | |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| DRE | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
| Receita Bruta de Vendas | R\$ 196.000,00 | R\$ 196.392,00 | R\$ 200.909,02 | R\$ 205.128,11 | R\$ 209.230,67 | R\$ 213.206,05 |
| (-) Deduções e Abatimentos | | | | | | |
| (=) Receita Líquida de Vendas | R\$ 196.000,00 | R\$ 196.392,00 | R\$ 200.909,02 | R\$ 205.128,11 | R\$ 209.230,67 | R\$ 213.206,05 |
| (-) CPV/CMV/CSP | -R\$ 93.520,00 | -R\$ 93.707,04 | -R\$ 95.862,30 | -R\$ 97.875,41 | -R\$ 99.832,92 | -R\$ 101.729,74 |
| (=) Resultado Bruto | R\$ 102.480,00 | R\$ 102.684,96 | R\$ 105.046,71 | R\$ 107.252,70 | R\$ 109.397,75 | R\$ 111.476,31 |
| (-) Outras Despesas | -R\$ 36.784,00 | -R\$ 36.824,92 | -R\$ 36.866,04 | -R\$ 36.907,37 | -R\$ 36.948,91 | -R\$ 36.990,66 |
| Pro Labore | -R\$ 13.200,00 | -R\$ 13.200,00 | -R\$ 13.200,00 | -R\$ 13.200,00 | -R\$ 13.200,00 | -R\$ 13.200,00 |
| Despesas Com Funcionários | -R\$ 15.400,00 | -R\$ 15.400,00 | -R\$ 15.400,00 | -R\$ 15.400,00 | -R\$ 15.400,00 | -R\$ 15.400,00 |
| Encargos | -R\$ 744,00 | -R\$ 747,72 | -R\$ 751,46 | -R\$ 755,22 | -R\$ 758,99 | -R\$ 762,79 |
| Despesas com Agua | -R\$ 600,00 | -R\$ 603,00 | -R\$ 606,02 | -R\$ 609,05 | -R\$ 612,09 | -R\$ 615,15 |
| Despesas com Energia | -R\$ 3.840,00 | -R\$ 3.859,20 | -R\$ 3.878,50 | -R\$ 3.897,89 | -R\$ 3.917,38 | -R\$ 3.936,96 |
| (-) Despesas Financeiras | -R\$ 3.000,00 | -R\$ 3.015,00 | -R\$ 3.030,08 | -R\$ 3.045,23 | -R\$ 3.060,45 | -R\$ 3.075,75 |
| (=) Resultado Antes do IR/CSLL | R\$ 65.696,00 | R\$ 65.860,04 | R\$ 68.180,67 | R\$ 70.345,32 | R\$ 72.448,84 | R\$ 74.485,65 |
| (-) IR/CSLL | | | | | | |
| (=) Resultado Líquido do Exercício | R\$ 65.696,00 | R\$ 65.860,04 | R\$ 68.180,67 | R\$ 70.345,32 | R\$ 72.448,84 | R\$ 74.485,65 |

Após observar a DRE projetada, usamos os valores líquidos dos anos, e trouxemos para o valor presente, usando 7.5% de juros ao ano, e chegamos aos seguintes resultados.

| VALORES PRESENTES | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
| | R\$ 61.265,15 | R\$ 58.998,96 | R\$ 56.625,21 | R\$ 54.249,73 | R\$ 51.883,62 |
| Valor de Trailer pelo metodo de fluxo de caixa | | | | | |
| R\$ 283.022,67 | | | | | |

Logo aplicamos a fórmula e somando todos os valores chegamos a R\$ 283.022,67 o valor do Trailer pelo método de FDC.

Outra forma de calcular o valor de uma empresa é pelo múltiplo de EBITIDA, onde grandes investidores chegam a pagar de 6 a 14 vezes o EBTIDA do ano atual. Para esse cálculo usamos o valor do EBITDA do ano de 2022.

| Descrição da conta | Março |
|---------------------------|---------------------|
| Receita Líquida | R\$28.000,00 |
| CMV | -R\$13.360,00 |
| Resultado Bruto | R\$14.640,00 |
| Pro Labore | -R\$ 1.100,00 |
| Despesas Com Funcionários | -R\$ 2.200,00 |
| Encargos | -R\$ 62,00 |
| Despesas com Agua | -R\$ 50,00 |
| Despesas com Energia | -R\$ 320,00 |
| EBTIDA | R\$10.908,00 |
| Despesas com Depreciação | |
| EBITI | R\$10.908,00 |
| Provisão IR | |
| NOPAT | R\$10.908,00 |
| Despesas Financeiras | -R\$ 250,00 |
| Beneficio Fiscal | |
| Resultado Líquido | R\$10.658,00 |

Usando o valor de 2022 e fazendo 8x o valor, chegamos a R\$ 549.568,00 no valor do Trailer.

Após observações e cálculos feitos durante o projeto, observamos que o Trailer 'Loko de Bom' vem apresentando bons resultados, mostrando que está tendo uma boa administração, e mesmo com as projeções e taxa de crescimento para os próximos anos, poderá seguir bem financeiramente. Com essas avaliações a proprietária do trailer consegue observar ao todo seu negócios, e verificar que pelo simples método de avaliação por observação dos alunos avaliamos os produtos vendidos, preços e dias de movimento e chegamos que seu negócio vale em torno de R\$ 549.568,00, esse valor foi feito através método de observação.

5 CONCLUSÃO

Após as análises das demonstrações contábeis, pode-se constatar, através das conclusões desenvolvidas no decorrer da pesquisa, que o trabalho auxiliou de forma satisfatória para o aprendizado prático de como organizar as contas, bem como na administração e avaliação da empresa.

Essa nova modalidade de projeto foi um novo desafio que nos fez desenvolver a capacidade de avaliação de empresa através, principalmente do método de observação. Durante a experiência, a maior dificuldade foi a falta de informações concretas, o que nos obrigou a realizar pesquisas de valor de mercado tentando simular o mais aproximado possível, seus custos e despesas. Situação essa que será constante em nossa vida profissional no mercado de trabalho.

Foram desenvolvidas planilhas que auxiliarão a proprietária nos próximos meses a organizar e, controlar de fato suas receitas, para futuras tomadas de decisões.

Com base nos dados, concluímos que a empresa apresenta resultados satisfatórios, sendo uma ideia lucrativa e de alta rentabilidade para possíveis investidores.

6 REFERÊNCIA

NOSSAS PROJEÇÕES ATUALIZADAS PARA O BRASIL, AMÉRICA
LATINA Disponível em
<<https://www.itau.com.br/itaubba-pt/analises-economicas/projecoes>>. Acesso em:08 de Abril
de 2022.

7 ANEXOS

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1usv5RlswFRSaNEhmIyxMP86-amYSncgK/edit?rtpof=true#gid=1137175175>