



UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS



2022

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO

OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS ECONÔMICAS

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

PROJEÇÕES EMPRESARIAIS

VOLT GERADORES

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
NOVEMBRO 2022

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
PROJEÇÕES EMPRESARIAIS
VOLT GERADORES

MÓDULO FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Fundamentos de Administração – Prof. Frederico Fagnoli Ribeiro

Fundamentos de Contabilidade – Profa. Elaina Cristina Paina Venâncio

Fundamentos de Economia – Prof. Ricardo Ibanhez

Fundamentos de Finanças – Profa. Renata E. de Alencar Marcondes

Projeto de Fundamentos Empresariais – Profa. Renata E. de Alencar Marcondes

Estudantes:

Guilherme Ciancalhio Grilo, RA 22001129

João Pedro Pomeranzzi Grulli, RA 22001149

Cauan dos Santos Machado, RA 22001333

Rafael Gouvea Milani, RA 22000312

Pedro Felipe de Aro Moraes, RA 22001225

Monitor:

Marco Antonio Bento Junior - RA 22000367

Julia Agostinho Catini - RA 22000166

Thalyta Paina Marçola - RA 22001058

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
NOVEMBRO 2022

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	4
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	6
3.1	FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO	6
3.1.1	MISSÃO, VISÃO E VALORES EMPRESARIAIS	6
3.1.2	ANÁLISE DE CLIENTES E DO QUE CRIA VALOR A ELES	6
3.1.3	ANÁLISE DOS CONCORRENTES E AMEAÇAS	6
3.1.4	AVALIAÇÃO DA ESTRUTURA DA EMPRESA	6
3.2	FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE	7
3.2.1	BALANÇO PATRIMONIAL (BP) E DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)	7
3.2.2	ANÁLISE DA LIQUIDEZ, ENDIVIDAMENTO E LUCRATIVIDADE	7
3.3	FUNDAMENTOS DE ECONOMIA	7
3.3.1	IDENTIFICAÇÃO DO TÓPICO FOCAL	7
3.3.2	IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE DAS FORÇAS E FRAQUEZAS	8
3.4	FUNDAMENTOS DE FINANÇAS	8
3.4.1	VALOR PRESENTE LÍQUIDO	8
3.4.2	VALOR PRESENTE	8
4	CONCLUSÃO	9
	REFERÊNCIAS	10
	ANEXOS	11

1 INTRODUÇÃO

Neste trabalho temos como objetivo desenvolver bons métodos para melhorar os resultados da empresa e encontrar soluções para possíveis problemas que possam estar passando despercebidos pela mesma. Para que assim a empresa possa ver se é viável para ela usufruir das informações disponibilizadas neste projeto. Também queremos desfrutar da contabilidade e da economia para a organização geral da empresa, evitando dores de cabeça com valores futuros, tendo melhor administração com o caixa, chegando no valor do patrimônio líquido e analisando a situação do mercado em volta para fazer possíveis investimentos ou estratégias para aumentar o capital. Recolhendo informações e trabalhando em cima delas, vamos conseguir colocar em prática o que aprendemos em sala de aula, isso é muito importante para o nosso aprendizado e conhecimentos futuros, agregando a nossa formação como profissionais.

Entretanto, temos como intenção pegar a reserva financeira da empresa e ver se ela está de acordo com que a empresa precisa, assim organizando esse dinheiro que estaria em caixa, trazendo alguns benefícios para a empresa, como a compra de mais geradores, caminhões e coisas do tipo, sendo de ativos não circulantes para circulantes.

Contudo, utilizando os fundamentos de administração, conseguiremos ter maior entendimento do mercado de trabalho em que a empresa está inserida, além de focar em sua própria organização para que assim sua infraestrutura possa estar se desenvolvendo ao decorrer do tempo. No caso contábil, apresentaremos algumas ferramentas para a organização e controle da parte fiscal da empresa, organizando-a de forma simples e assertiva gerando melhor entendimento para a gestão do financeiro. Na parte de economia, iremos mostrar para a empresa as possíveis tomadas de decisões que ela pode estar realizando mediante aos seus cenários, e também com a análise, apresentaremos seus pontos fortes e fracos. Por final, iremos executar a questão financeira realizando as análises de VPL (Valor presente líquido) e VP (Valor presente).

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Para o nosso projeto decidimos realizar a consultoria empresarial com a empresa “Volt Geradores ” C.A. Martins Gruli Ltda, que é uma empresa de locação de geradores e serviços para diversos segmentos como obras, indústrias prestadoras de serviços, eventos culturais, eventos particulares, entre outros. Eles estão onde a falha de energia é evidente. Com CNPJ: 04.720.535/0001-98 está localizada na Rua José Amaro da Cruz, N° 97, JD Michelazzo, São João da Boa Vista - SP. Logo da empresa Vol Geradores:



Feito Por: Volt Geradores

A empresa Volt Geradores está no mercado há mais de 20 anos, fornecendo geradores para eventos, construções e empresas de São João e região. Além de prestar seus serviços de forma profissional e eficiente, busca sempre melhorar cada vez mais e conta com alguns funcionários e motoristas que atuam como freelancers.

Conta com uma linha de clientes que já estão atuando com eles a alguns anos, e se comprometem a entregar sempre a melhor qualidade de serviço possível, tem como objetivo inovar e trazer melhorias de forma mais dinâmica para o nosso mercado e ótimos prestadores de serviços.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

No projeto iremos utilizar várias estratégias de análises e cálculos, que nos fornecerá resultados para apresentar as possíveis melhorias da empresa e focos no futuro.

Na parte de administração, vamos analisar e pesquisar a missão, valores e visões da empresa, além de analisar seus clientes e produtos inseridos no mercado de trabalho e no final criaremos um organograma caso a empresa não tenha.

Na etapa contábil, serão feitos os cálculos para a realização da Demonstração do Resultado do Exercício, com os respectivos índices de liquidez, endividamento e rentabilidade, Balanço Patrimonial e suas análises horizontal e vertical.

Na parte de economia, iremos utilizar do poder da matriz de Swot e criações de cenários, o que irá nos proporcionar informações super importantes para o crescimento da empresa.

Contudo, no final iremos estar na etapa de finanças que utilizaremos da VPL (valor presente líquido) e do VP (valor presente), da empresa que com isso finalizamos nosso trabalho com todos os resultados da pesquisa,concluindo assim o nosso projeto.

3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO

A princípio, para aplicarmos uma avaliação administrativa precisamos entender um pouco mais sobre os fundamentos de administração.

É muito importante entendermos o planejamento da empresa, como seus valores,missões,visões e objetivos.

A **missão** tem como objetivo declarar a razão da existência de uma organização, suas inspirações e valores. já a **visão** empresarial ajuda a decidirmos como vamos estar daqui um certo tempo, isso auxilia a cumprirmos metas e a colocarmos objetivos na empresa. Os **valores** são as crenças e princípios que conduzem o comportamento dos membros da equipe, referindo-se aquilo que a empresa acredita, defende e valoriza.

Também é de suma importância para a empresa ter total controle sobre suas estruturas organizacionais para que assim tenha maior domínio da divisão da realização das tarefas exercidas por cada colaborador, além das relações entre superiores e subordinados.

De acordo com Henry Ford, “Não é o empregador quem paga os salários, mas o cliente.”

Uma forma da empresa ter consigo essa organização e conseguir visualizá-las é por meio dos **organogramas**, que é uma estrutura desenhada por meio de linhas e formas, que

ajudam a identificar e a relacionar a função de cada membro da equipe. Esses organogramas têm diferentes construções como estruturas funcionais, matriciais e radiais.

3.1.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES EMPRESARIAIS

Como vimos acima, as missões, valores e visões empresariais são de extrema importância para o direcionamento da empresa, ajudando em seu foco e objetivos para consigo mesma e para seu grupo.

Na Volt geradores não é diferente, conseguimos coletar as suas informações e temos :

Missão da Volt : “ Fornecer geradores de energia para a locação com excelência e qualidade no serviço prestado.” Com isso temos que a missão da empresa é sempre entregar um material de qualidade e eficiência no mercado de trabalho com isso conquistando seus clientes e públicos alvos.

Visão da Volt : “ Expandir cada vez mais e ser referência em locação, instalação, vendas e manutenção de geradores em um raio de 150km.” Com isso conseguimos entender seus objetivos e visões futuras, compreendendo como a empresa quer estar daqui um determinado tempo. Percebemos que a empresa visa o crescimento e criação de novos locais para estender o alcance de novos clientes.

Valores da Volt : “ Atendimento de qualidade, satisfação dos clientes, preço justo, excelência, sempre manter o respeito dentro da empresa, entendendo sua posição e local de fala.” Com isso reparamos que a Volt está sempre prezando um local de trabalho educado onde haja muito respeito entre os colaboradores no ambiente de trabalho.

3.1.2 ANÁLISE DE CLIENTES E DO QUE CRIA VALOR A ELES

Primeiramente, analisando os clientes da Volt geradores reparamos que há três tipos de clientes que se destacam mais em suas agendas. Em terceiro lugar colocamos alguns serviços que são prestados para a prefeitura ou de emergência, como algum local que prevê um desnível de energia e aluga um gerador para evitar a falta dela, em segundo lugar colocamos os aluguéis que são destinados a obras que estão em processo para que com o gerador conseguir distribuir energia na construção por inteira..., em primeiro lugar e o que mais está presente nas demandas da Volt são eventos particulares em que a necessidade de um gerador para ter energia durante o evento inteiro ou também para alguma possível emergência.

Contudo, para os clientes da Volt o que gera mais confiança e valor no trabalho entregue pela empresa é a qualidade do serviço prestado e o valor justo cobrado em seus aluguéis, que é o valor mais acessível nesta área do mercado.

Na entrega de seus serviços o compromisso, pontualidade, excelência e atenção com seus clientes é muito favorável, além de o preço que está entre os mais acessíveis do mercado, pelo o que conversamos com a empresa a explicação por trás do preço baixo deles é o preço justo diz a volt, enquanto a soma das despesas mais o desgaste dos geradores mais o do lucro da empresa gera um valor final do aluguel, outras empresas concorrentes extrapolam no lucro e colocam o valor final muita acima do valor justo que deve ser passado para frente.

3.1.3 ANÁLISE DOS CONCORRENTES E AMEAÇAS

De acordo com as pesquisas realizadas com a Volt, analisamos seu nicho de mercado mediante ao local que se localiza a empresa e verificamos que em sua região temos a empresa “Marcio Tendas” e também “Tony Geradores” que realizam o mesmo tipo de serviço que a Volt.

Com isso, começamos a analisar a questão de valores e de custo de cada serviço prestado de cada empresa e chegamos a conclusão que a Volt tem o melhor da região, saindo mais em conta para a população, em questão de qualidade de produtos visualizamos uma equiparação em todos os geradores disponíveis para serem alugados.

Agora falando no assunto de infraestrutura percebemos que a Marcio Tendas possui um local mais estruturado com espaços melhores tanto para o atendimento de clientes tanto para a alocação dos materiais e geradores usados nos serviços prestados, com isso dando mais conforto para seus subordinados, sendo assim uma ameaça para a empresa Volt que ainda não possui uma infraestrutura equivalente. Ainda nesse mesmo assunto, as empresas concorrentes vem com um objetivo grande de expansão na região, como vimos em nossa pesquisa a Marcio Tendas principalmente já está construindo locais novos para sua empresa para conseguir alcançar mais demandas e locais mais afastados.

No assunto de crescimento empresarial em recursos e materiais, a empresa do Tony vem arrecadando e comprando mais maquinários para o crescimento de sua empresa, e visualizando isso pode se tornar daqui alguns anos uma ameaça à Volt, pois estarão com mais recursos para atender uma demanda maior de clientes em pouco tempo. Com isso, conseguimos ver algumas ameaças para a empresa Volt Geradores.

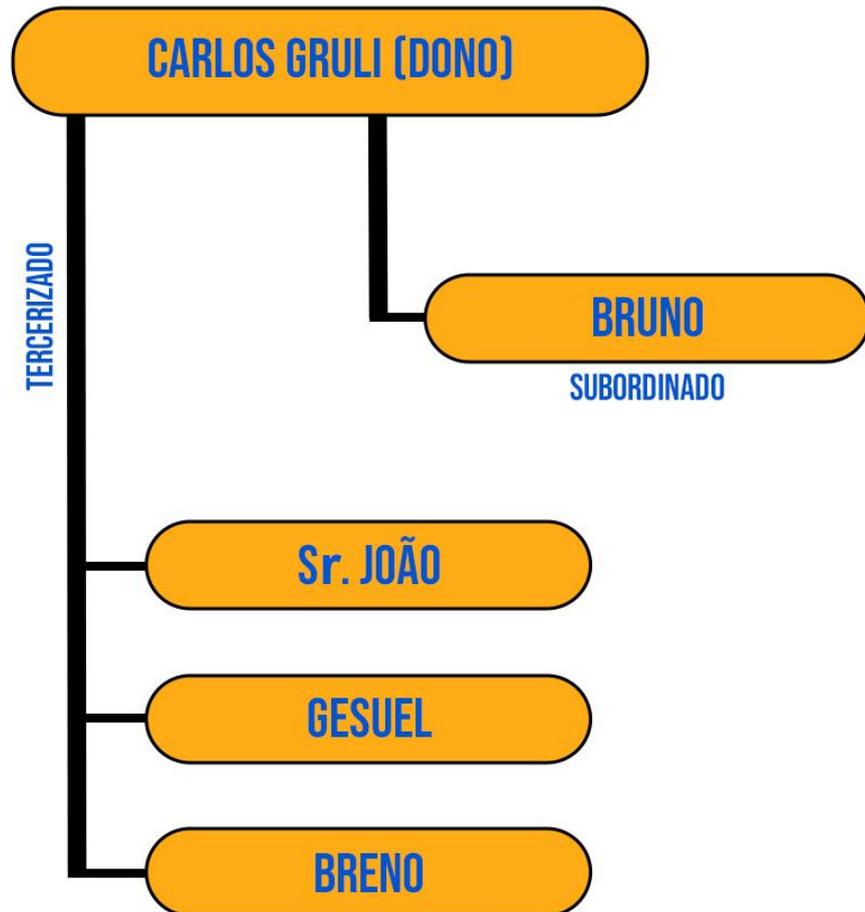
3.1.4 AVALIAÇÃO DA ESTRUTURA DA EMPRESA

Mediante aos estudos realizados na empresa, observamos que a empresa não tem muitos subordinados mas sim com muitos trabalhos terceirizados, sendo assim organizado tudo pelo dono da empresa (Carlos Alexandre Martins Gruli) que cuida da parte de finanças e

contabilidade da empresa e da sua própria gestão, o único empregado, Bruno, cuida de organização e gestão do barracão onde fica os geradores além de atender os clientes.

Já na parte dos terceirizados trata-se dos condutores e entregadores dos geradores nos locais necessitados, que são Gesuel, Breno e o Sr João.

Fizemos um organograma mesmo sendo curto da empresa . Segue abaixo:



Fonte: Elaborado pelo grupo de trabalho

3.2 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE

Prezados, voltando para a participação contábil da empresa em nosso projeto, foi desenvolvido uma planilha na qual será disponibilizada para a administração da Volt Geradores e para o conselho avaliativo do projeto de consultoria.

Serão expostos e apresentados todos os ativos, passivos e patrimônio líquido resultante que a empresa atualmente utiliza em sua gestão, sendo eles:

Segundo Pinheiro (2021) Para que serve um Balanço Patrimonial?

A principal utilidade desta peça contábil é demonstrar a situação financeira e patrimonial de uma empresa em um determinado período. Ele é considerado uma das demonstrações mais importantes que a contabilidade fornece à gestão e administração de uma empresa.

Ativos Circulantes: São considerados como ativos circulantes itens como contas a receber, impostos a recuperar, as despesas do exercício seguinte, entre outros;

Ativos Circulantes de Longo Prazo: Realizáveis a longo prazo, como valores a receber, possíveis créditos junto aos sócios, entre outros;

Ativos não Circulantes: Investimentos (como participações e outros investimentos permanentes), imobilizados (como maquinário, equipamentos, terrenos e imóveis) e intangíveis (como no caso de pesquisas em curso, patentes e marcas);

Passivos Circulantes: Itens que compreendem pagamentos devidos a fornecedores, obrigações trabalhistas e tributárias, empréstimos contraídos, financiamentos e outras despesas dessa categoria;

Passivos não Circulantes: itens como os empréstimos e os financiamentos a longo prazo, além de contas a pagar a fornecedores de longo prazo e dívidas trabalhistas de longo prazo;

Patrimônio Líquido: O patrimônio líquido corresponde ao capital social/montante da empresa.

A planilha desenvolvida conta com sistemas de automação, gerando o total do ativo e passivo por suas fórmulas, deixando todos os subgrupos expostos e valores editáveis, sendo assim uma ferramenta extremamente eficaz para manuseio da contabilidade da empresa, além de contar com a demonstração do resultado do exercício (D.R.E) para análise vertical e horizontal dos períodos descritos.

Por conseguinte, foi incluído na proposta da ferramenta os indicadores de análise da liquidez, endividamento e rentabilidade divididos respectivamente por liquidez corrente, seca e geral; grau do endividamento; giro de ativos, retorno de ativos e retorno sobre patrimônio líquido.

3.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL (BP) E DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

Todo material foi disponibilizado pela empresa terceirizada que presta serviços contábeis para a Volt Geradores. Análise dos anos de 2019, 2020 e 2021 respectivamente.

Sendo válido ressaltar que os relatórios contábeis assinados estão disponíveis para a validação, caso necessário.

ATIVOS		A.V	A.H - 3
Ativos Circulantes			
Total de Ativos Circulantes	R\$ 330.282,01	100%	112.95%
Caixa	R\$ 329.941,01	99.89%	112.95%
Banco X	R\$ 0,00	0%	100%
Estoque de produtos	R\$ 0,00	0%	100%
Vendas a receber	R\$ 0,00	0%	100%
Duplicatas a receber	R\$ 0,00	0%	100%
Impostos a Recuperar	R\$ 0,00	0%	100%
Acordos Comerciais	R\$ 0,00	0%	100%
Fundos de Recebíveis	R\$ 0,00	0%	100%
Desp Antecipadas	R\$ 0,00	0%	100%
Impostos	R\$ 0,00	0%	100%
Outros	R\$ 341,00	0.10%	0%
Ativos Circulantes à Longo Prazo			
Ações	R\$ 0,00	0%	100%
Previdência Privada	R\$ 0,00	0%	100%
Total de Ativos não Circulantes			
Total de Ativos não Circulantes	R\$ 0,00	0%	100%
Veículos	R\$ 0,00	0%	100%
Maquinários	R\$ 0,00	0%	100%
Investimentos	R\$ 0,00	0%	100%
Terrenos	R\$ 0,00	0%	100%
Imóveis	R\$ 0,00	0%	100%
Total de Ativos:		100%	112.95%

Este é o Balanço Patrimonial de **2021**, segue imagem abaixo:

Fonte: Elaborado pelo grupo de trabalho

PASSIVOS		A.V	A.H - 3
Passivos Circulares			
Total de Passivos circulantes	R\$ 19.323,77	5.85%	19.79%
Fornecedores	R\$ 0,00	0%	100%
Financiamentos	R\$ 0,00	0%	0%
Obrigações Trabalhistas	R\$ 11.593,80	3.51%	-R\$ 81,57
Obrigações Fiscais	R\$ 448,50	0.13%	-R\$ 95,55
Salários e Contribuições Sociais	R\$ 4.459,07	1.35%	138.28%
Financiamentos	R\$ 0,00	0%	100%
Empréstimos	R\$ 0,00	0%	100%
Aluguéis a pagar	R\$ 0,00	0%	100%
IMPOSTOS E CONTR. S/RECEITAS A RECOLHER	R\$ 2.822,40	0.85%	100%
Outras Obrigações	R\$ 0,00	0%	0%
Total de Passivos não Circulantes	R\$ 53.974,47	16.3%	0%
Exigível a Longo Prazo	R\$ 0,00	0%	100%
Financiamentos	R\$ 30.447,83	9.2%	0%
Fundo de Investimento	R\$ 0,00	0%	100%
Outras contas a pagar	R\$ 23.526,64	7.12%	0%
Patrimonio Líquido	R\$ 256.983,77	77.8%	130.80%
Capital Social	R\$ 3.000,00	0.9%	100%
Lucros Acumulados	R\$ 255.624,60	77.3%	78.30%
Reserva de capital	R\$ 0,00	0%	100%
Prejuízos Acumulados	-R\$ 1.640,83	-0.49%	1.23%
Total de Passivos + PL:	R\$ 330.282,01	100%	112.31%

Fonte: Elaborado pelo grupo de trabalho

Este é o Balço Patrimonial de 2020, segue imagem abaixo:

ATIVOS		A.V	A.H - 2
Ativos Circulantes			
Total de Ativos Circulantes	R\$ 292.094,14	100%	99.32%
Caixa	R\$ 292.094,14	100%	99.32%
Banco X	R\$ 0,00	0%	100%
Estoque de produtos	R\$ 0,00	0%	100%
Vendas a receber	R\$ 0,00	0%	100%
Duplicatas a receber	R\$ 0,00	0%	100%
Impostos a Recuperar	R\$ 0,00	0%	100%
Acordos Comerciais	R\$ 0,00	0%	100%
Fundos de Recebíveis	R\$ 0,00	0%	100%
Desp Antecipadas	R\$ 0,00	0%	100%
Impostos	R\$ 0,00	0%	100%
Outros	R\$ 0,00	0%	100%
Ativos Circulantes à Longo Prazo		0%	100%
Ações	R\$ 0,00	0%	100%
Previdência Privada	R\$ 0,00	0%	100%
Total de Ativos não Circulantes		0%	100%
Veículos	R\$ 0,00	0%	100%
Maquinários	R\$ 0,00	0%	100%
Investimentos	R\$ 0,00	0%	100%
Terrenos	R\$ 0,00	0%	100%
Imóveis	R\$ 0,00	0%	100%
Total de Ativos:		100%	99.32%

PASSIVOS		A.V	A.H - 2
Passivos Circulares			
Total de Passivos circulantes	R\$ 81.162,38	27.7%	83.15%
Fornecedores	R\$ 0,00	0%	100%
Financiamentos	R\$ 613,87	0.21%	73.01%
Obrigações Trabalhistas	R\$ 62.915,54	21.5%	97.76%
Obrigações Fiscais	R\$ 10.081,74	3.45%	54.90%
Salários e Contribuições Sociais	R\$ 0,00	0%	0%
Licenças	R\$ 225,51	0.07%	100%
Empréstimos	R\$ 7.325,72	2.5%	100%
Aluguéis a pagar	R\$ 0,00	0%	100%
Outras Obrigações	R\$ 0,00	0%	0%
Total de Passivos não Circulantes	R\$ 30.447,83	10.42%	100%
Exigível a Longo Prazo	R\$ 0,00	0%	100%
Financiamentos	R\$ 0,00	0%	100%
Fundo de Investimento	R\$ 0,00	0%	100%
Outras contas a pagar	R\$ 30.447,83	10.42%	100%
Patrimonio Líquido	R\$ 180.483,93	61.7%	91.86%
Capital Social	R\$ 3.000,00	1.02%	100%
Lucros Acumulados	R\$ 178.815,75	61.2%	54.77%
Reserva de capital	R\$ 0,00	0%	100%
Prejuízos Acumulados	-R\$ 1.331,82	-0.45%	1.00%
Total de Passivos + PL:	R\$ 292.094,14	100%	99.32%

Fonte: Elaborado pelo grupo de trabalho.

Este é o Balanco Patrimonial de 2019, segue imagem abaixo:

ATIVOS		A.V	A.H - 1
Ativos Circulantes			
Total de Ativos Circulantes	R\$ 294.068,39	100%	100%
Caixa	R\$ 294.068,39	100%	100%
Banco X	R\$ 0,00	0%	100%
Estoque de produtos	R\$ 0,00	0%	100%
Vendas a receber	R\$ 0,00	0%	100%
Duplicatas a receber	R\$ 0,00	0%	100%
Impostos a Recuperar	R\$ 0,00	0%	100%
Acordos Comerciais	R\$ 0,00	0%	100%
Fundos de Recebíveis	R\$ 0,00	0%	100%
Desp Antecipadas	R\$ 0,00	0%	100%
Impostos	R\$ 0,00	0%	100%
Outros	R\$ 0,00	0%	100%
			100%
			100%
Ativos Circulantes à Longo Prazo		0%	100%
Ações	R\$ 0,00	0%	100%
Previdência Privada	R\$ 0,00	0%	100%
			100%
			100%
Total de Ativos não Circulantes	R\$ 0,00	0%	100%
Veículos	R\$ 0,00	0%	100%
Maquinários	R\$ 0,00	0%	100%
Investimentos	R\$ 0,00	0%	100%
Terrenos	R\$ 0,00	0%	100%
Imóveis	R\$ 0,00	0%	100%
			100%
			100%
Total de Ativos:	R\$ 294.068,39	100%	100%

PASSIVOS		A.V	A.H - 1
Passivos Circulares			
Total de Passivos circulantes	R\$ 97.602,67	33.19%	100%
Fornecedores	R\$ 0,00	0%	100%
Financiamentos	R\$ 840,75	0.28%	100%
Obrigações Trabalhistas	R\$ 64.354,00	21.88%	100%
Obrigações Fiscais	R\$ 18.363,34	6.24%	100%
Salários e Contribuições Sociais	R\$ 3.224,60	1.09%	100%
Outras contribuições sociais	R\$ 4.918,17	1.67%	100%
Empréstimos	R\$ 0,00	0%	100%
Aluguéis a pagar	R\$ 0,00	0%	100%
Outras Obrigações	R\$ 5.901,81	2.00%	100%
			100%
			100%
			100%
			100%
Total de Passivos não Circulantes	R\$ 0,00	0%	100%
Exigível a Longo Prazo	R\$ 0,00	0%	100%
Financiamentos	R\$ 0,00	0%	100%
Fundo de Investimento	R\$ 0,00	0%	100%
Outras contas a pagar	R\$ 0,00	0%	100%
			100%
			100%
			100%
Patrimonio Líquido	R\$ 196.465,72	66.8%	100%
Capital Social	R\$ 3.000,00	1.02%	100%
Lucros Acumulados	R\$ 326.449,29	111.01%	100%
Reserva de capital	R\$ 0,00	0%	100%
Prejuízos Acumulados	-R\$ 132.983,57	-45.2%	100%
Total de Passivos + PL:	R\$ 294.068,39	100%	100%

Fonte: Elaborado pelo grupo de trabalho

3.2.2 ANÁLISE DA LIQUIDEZ, ENDIVIDAMENTO E LUCRATIVIDADE

De acordo com Rodrigues, Silva e Milton (2020, p. 2):

O estudo e a análise dos indicadores financeiros são de grande importância para as organizações, possibilitando a verificação das demonstrações financeiras e, a partir de então, ter uma ampla visão da sua situação econômica e financeira. Os índices de liquidez, endividamento e rentabilidade permitem às empresas avaliar a sua capacidade de pagamento a curto, longo e imediato prazos, seu nível de endividamento a curto e longo prazo e sua rentabilidade. Assim, torna-se indispensável a utilização dos índices no momento de se analisar as finanças de uma empresa. Eles servirão como apoio nas decisões a serem tomadas pelos gestores, fornecendo informações detalhadas e importantes, para que sejam tomadas decisões corretas. Portanto, será demonstrada neste artigo a contribuição dos indicadores financeiros e a influência que possuem como um auxílio na tomada de decisão dos gestores dentro das organizações.

Essa é a D.R.E e seus indicadores de **2021**, segue imagem abaixo:

DRE		A.V	A.H - 3
(+) Receita de vendas	R\$ 83.909,70	100%	100%
Venda de produto	R\$ 0,00	0%	100%
Venda de serviço	R\$ 83.909,70	100%	100%
Outras receitas	R\$ 0,00	0%	100%
(-) Impostos	R\$ 6.483,20	7.72%	100%
PIS	R\$ 545,42	0.65%	100%
COFINS	R\$ 2.517,29	2.99%	100%
ISSQN	R\$ 3.420,49	4.07%	100%
Outros impostos	R\$ 0,00	0%	100%
(=) Receita Líquida	R\$ 77.426,50	92.27%	100%
(-) Custos com produtos (CMV)	R\$ 5.030,40	5.99%	100%
(=) Lucro Bruto	R\$ 72.396,10	86.27%	100%
(-) Despesa de Vendas	R\$ 1.606,70	1.91%	100%
Despesas Administrativas	R\$ 352,00	0.41%	100%
Despesas Financeiras	R\$ 485,10	0.57%	100%
Despesas Gerais	R\$ 769,60	0.91%	100%
Outras despesas	R\$ 0,00	0%	100%
(-) Despesas Operacionais (fixas)	R\$ 11.880,00	14.15%	41.33%
Água	R\$ 0,00	0%	100%
Aluguel	R\$ 0,00	0%	100%
Condomínio	R\$ 0,00	0%	100%
FGTS	R\$ 0,00	0%	100%
INSS	R\$ 1.980,00	2.35%	41.33%
Luz	R\$ 0,00	0%	100%
Internet	R\$ 0,00	0%	100%
Material de escritório	R\$ 0,00	0%	100%
Material de consumo	R\$ 0,00	0%	100%
Salário	R\$ 0,00	0%	100%
Outras despesas	R\$ 9.900,00	11.7	41.33%
(=) Lucro Operacional	R\$ 58.909,40	70.2%	204.95%
(+/-) Receitas/Despesas Diversas	R\$ 6.444,27	7.68%	100%
Rendimento Financeiro	R\$ 6.444,27	7.68%	100%
Outras receitas	R\$ 0,00	0%	100%
Tarifas Bancárias	R\$ 0,00	0%	100%
Juros e multas	R\$ 0,00	0%	100%
Outras despesas	R\$ 0,00	0%	100%
(=) Lucro/Prejuízo	R\$ 52.465,13	62.52%	182.53%

Indicador de Rentabilidade	
Giro de ativos	0
Retorno sobre ativos	0,159
Retorno sobre patrimônio líquido	0,204

Indicador de Liquidez	
Liquidez Corrente	17,092
Liquidez Seca	17,092
Liquidez Geral	4,506

Indicadores de Endividamento	
Endividamento	0,222
Grau de Endividamento	0,075

Fonte: Elaborado pelo grupo de trabalho

Essa é a D.R.E e seus indicadores de **2020**, segue imagem abaixo:

DRE		A.V	A.H - 2
(+) Receita de vendas	RS 0,00	0%	100%
Venda de produto	RS 0,00	0%	100%
Venda de serviço	RS 0,00	0%	100%
Outras receitas	RS 0,00	0%	100%
(-) Impostos	RS 0,00	0%	100%
PIS	RS 0,00	0%	100%
COFINS	RS 0,00	0%	100%
ISSQN	RS 0,00	0%	100%
Outros impostos	RS 0,00	0%	100%
(=) Receita Líquida	RS 0,00	0%	100%
(-) Custos com produtos (CMV)	RS 0,00	0%	100%
(=) Lucro Bruto	RS 0,00	0%	100%
(-) Despesa de Vendas	RS 0,00	0%	100%
Despesas Administrativas	RS 0,00	0%	100%
Despesas Financeiras	RS 0,00	0%	100%
Despesas Gerais	RS 0,00	0%	100%
Outras despesas	RS 0,00	0%	100%
(-) Despesas Operacionais (fixas)	RS 3.329,55	100%	11.58%
Água	RS 0,00	0%	100%
Aluguel	RS 0,00	0%	100%
Condomínio	RS 0,00	0%	100%
FGTS	RS 0,00	0%	100%
INSS	R\$ 2.663,64	80%	55.60%
Luz	RS 0,00	0%	100%
Internet	RS 0,00	0%	100%
Material de escritório	RS 0,00	0%	100%
Material de consumo	RS 0,00	0%	100%
Salário	RS 0,00	0%	100%
Outras despesas	R\$ 665,91	20%	2.78%
(=) Lucro Operacional	-RS 3.329,55	100%	11.58%
(+/-) Receitas/Despesas Diversas	RS 0,00	0%	100%
Rendimento Financeiro	RS 0,00	0%	100%
Outras receitas	RS 0,00	0%	100%
Tarifas Bancárias	RS 0,00	0%	100%
Juros e multas	RS 0,00	0%	100%
Outras despesas	RS 0,00	0%	100%
(=) Lucro/Prejuízo	-RS 3.329,55	100%	11.58%

Indicador de Rentabilidade	
Giro de ativos	0
Retorno sobre ativos	-0,011
Retorno sobre patrimonio líquido	-0,018

Indicador de Liquidez	
Liquidez Corrente	3,599
Liquidez Seca	3,599
Liquidez Geral	2,617

Indicadores de Endividamento	
Endividamento	0,382
Grau de Endividamento	0,450

Fonte: Elaborado pelo grupo de trabalho

Essa é a D.R.E e seus indicadores de **2019**, segue imagem abaixo:

DRE		A.V	A.H - 1
(+) Receita de vendas	R\$ 0,00	0%	100%
Venda de produto	R\$ 0,00	0%	100%
Venda de serviço	R\$ 0,00	0%	100%
Outras receitas	R\$ 0,00	0%	100%
(-) Impostos	R\$ 0,00	0%	100%
PIS	R\$ 0,00	0%	100%
COFINS	R\$ 0,00	0%	100%
ISSQN	R\$ 0,00	0%	100%
Outros impostos	R\$ 0,00	0%	100%
(=) Receita Líquida	R\$ 0,00	0%	100%
(-) Custos com produtos (CMV)	R\$ 0,00	0%	100%
(=) Lucro Bruto	R\$ 0,00	0%	100%
(-) Despesa de Vendas	R\$ 0,00	0%	100%
Despesas Administrativas	R\$ 0,00	0%	100%
Despesas Financeiras	R\$ 0,00	0%	100%
Despesas Gerais	R\$ 0,00	0%	100%
Outras despesas	R\$ 0,00	0%	100%
(-) Despesas Operacionais (fixas)	R\$ 28.742,40	100%	100%
Água	R\$ 0,00	0%	100%
Aluguel	R\$ 0,00	0%	100%
Condomínio	R\$ 0,00	0%	100%
FGTS	R\$ 0,00	0%	100%
INSS	R\$ 4.790,40	16,66%	100%
Luz	R\$ 0,00	0%	100%
Internet	R\$ 0,00	0%	100%
Material de escritório	R\$ 0,00	0%	100%
Material de consumo	R\$ 0,00	0%	100%
Salário	R\$ 0,00	0%	100%
Outras despesas	R\$ 23.952,00	83,33%	100%
(=) Lucro Operacional	-R\$ 28.742,40	100%	100%
(+/-) Receitas/Despesas Diversas	R\$ 0,00	0%	100%
Rendimento Financeiro	R\$ 0,00	0%	100%
Outras receitas	R\$ 0,00	0%	100%
Tarifas Bancárias	R\$ 0,00	0%	100%
Juros e multas	R\$ 0,00	0%	100%
Outras despesas	R\$ 0,00	0%	100%
(=) Lucro/Prejuízo	-R\$ 28.742,40	100%	100%

Indicador de Rentabilidade	
Giro de ativos	0
Retorno sobre ativos	-0,098
Retorno sobre patrimonio líquido	-0,146

Indicador de Liquidez	
Liquidez Corrente	3,013
Liquidez Seca	3,013
Liquidez Geral	3,013

Indicadores de Endividamento	
Endividamento	0,332
Grau de Endividamento	0,497

Fonte: Elaborado pelo grupo do trabalho

3.3 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

Na parte de economia, iremos criar possíveis cenários com base na situação da empresa, oferecendo previsões para os resultados finais permitindo assim, traçar metas e visualizar possíveis oportunidades antes delas ocorrerem. Existem três tipos de cenários; o Atual que geralmente mostra que se a empresa continuar como está, agrava as deficiências, o Pessimista que faz uma simulação das piores situações que podem ocorrer com a empresa como por exemplo, falta de caixa, queda acentuada de vendas, aumento de impostos ou alteração na legislação vigente que obrigue a modificações, entre outras e o último cenário é o Otimista onde uma simulação do cenário é realizada para conhecer e analisar as ações sugeridas ou apresentadas foram efetivamente implantadas, qual o impacto positivo que poderá refletir na empresa e ver efetivamente se a visão da empresa se concretizará. espaçamento

Dessa forma decidimos utilizar um método que se chama SWOT, é um planejamento estratégico que engloba a análise de cenários para tomada de decisões, segundo o José Santaella o nome SWOT provém de quatro palavras que começam com as letras da sigla: **S**trengths, que significa forças, **W**eaknesses, que significa fraquezas, **O**pportunities, que significa oportunidades, **T**hreats, que significa ameaças.

Dois deles dizem respeito a fatores internos da empresa (forças e fraquezas) , e dois são externos (oportunidades e ameaças).

Abordando cada uma delas, temos:

- Forças: Características positivas da empresa, que oferecem vantagem competitiva em relação às concorrentes.
- Fraquezas: Problemas internos enfrentados pela firma. Fatores negativos que atrapalham a eficiência e rentabilidade da empresa, minam a satisfação do cliente, ou geram algum outro tipo de prejuízo.
- Oportunidades: Tendências e acontecimentos externos que podem favorecer a companhia ou abrir novas perspectivas para diferentes abordagens.
- Ameaças: Questões do cenário externo à empresa que trazem vulnerabilidades para ela e para o seu modelo de negócios, planejamentos e atividades.

Com esses 4 fatores podemos montar 4 estratégias. Temos:

- Estratégia ofensiva: Força x oportunidades: De que forma os pontos fortes de uma empresa podem ajudar a aproveitar as oportunidades que surgem? Ou seja, a empresa conseguiu identificar possíveis oportunidades no mercado, tal como reconheceu as

suas qualidades. Quais são as formas que ela tem de aplicar essas forças para atacar novas oportunidades, e assim, aproveitá-las da melhor maneira possível?

- Estratégia de conforto: Forças x Ameaças: Utilizar aquilo que a empresa tem de melhor para lidar com as adversidades que podem tornar o negócio vulnerável. Dessa forma, é possível reduzir os riscos da forma mais eficaz possível, investindo naquilo que a empresa sabe fazer melhor, cujos retornos costumam ser resultados bem-sucedidos.
- Estratégia de reforço: Fraquezas x oportunidades: Como uma empresa pode impedir que os seus pontos fracos atrapalhem o aproveitamento das oportunidades? É por meio deste tipo de estratégia que se consegue estabelecer medidas eficazes nesse sentido.
- Estratégia de defesa: Fraquezas x Ameaças: Ao identificar fraquezas e ameaças, cruzá-las é essencial para entender de que forma a empresa pode agir para definir as prioridades e ações que tornem a empresa menos vulnerável às ameaças ao melhorar as fraquezas.

3.3.1 IDENTIFICAÇÃO DO TÓPICO FOCAL

Após a análise da empresa juntamente com o empresário demonstramos abaixo os tópicos dos fatores da Matriz de Swot.:

Fatores internos:

Forças:

- Qual a vantagem competitiva da empresa?
- Velocidade no atendimento e na entrega e preço acessível.
- Quais tarefas são os diferenciais da empresa?
- serviço de manutenção e aluguel de tanque de combustível
- Quais são seus recursos?
- Geradores e caminhões de entregas
- O que faz seus clientes voltarem após uma compra?
- Preço acessível e qualidade no atendimento

Fatores Externos:

Fraquezas:

- O que posso melhorar?
- Aumentar a quantidade de funcionários e melhor organização na empresa
- Porque meus custos estão aumentando?
- Alta do combustível e da inflação.

Fatores externos:

Oportunidades:

- Baixa dos combustíveis
- Baixa inflação.

Ameaças:

- Os concorrentes melhoraram a qualidade do serviço.
- Aumento de concorrentes.

3.3.2 IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE DAS FORÇAS E FRAQUEZAS

Segue as análises das forças da Volt geradores, abaixo:

Pontuação da Swot Cruzada:

Pontuação dos Quadrantes		
	Oportunidades	Ameaças
Forças	160	36
Fraquezas	200	72

Estratégia de Confronto
Estratégia de defesa

Fonte: Elaborado pelo Grupo de Trabalho

		Forças	Fraquezas
Fatores Internos	Velocidade no atendimento e na entrega		Aumentar a quantidade de funcionários
	Preço acessível		Falta de organização na empresa
	Serviço de manutenção		Alta do combustível
	Aluguel de tanque de combustível		
	Geradores e caminhões de entregas		
		Oportunidades	Ameaças
Fatores Externos	Baixa dos combustíveis		Aumento de concorrentes.
	Baixa da inflação.		Os concorrentes melhoraram a qualidade do serviço.

Resultados Da Análise de Swot :

FORÇAS/FRAQUEZAS	CLASSIFICAÇÃO	Oportunidades/ameaças	No seu negócio	ESTRATÉGIA
Velocidade no atendimento e na entrega	Força	Baixa dos combustíveis	Oportunidade	Ofensiva
Preço acessível	Força	Baixa da inflação.	Oportunidade	Ofensiva
Serviço de manutenção	Força	Aumento de concorrentes.	Ameaça	Confronto
Aluguel de tanque de combustível	Força	Os concorrentes melhorarem a qualidade do serviço.	Ameaça	Confronto
Geradores e caminhões de entregas	Força		Ameaça	Confronto
Aumentar a quantidade de funcionários	Fraqueza		Ameaça	Defesa
Falta de organização na empresa	Fraqueza		Ameaça	Defesa
Alta do combustível	Fraqueza		Ameaça	Defesa

Fonte: Elaborado Pelo Grupo de Trabalho

As estratégias que serão necessárias trabalhar serão as estratégias de Confronto e de Defesa. A de Confronto tem como objetivo utilizar aquilo que a empresa tem de melhor para lidar com as adversidades que podem tornar o negócio vulnerável, dessa forma, é possível reduzir os riscos de forma assertiva.

A forma mais eficaz possível, é investindo naquilo que a empresa sabe fazer melhor, cujos retornos costumam ser resultados bem-sucedidos. E a de Defesa tem como objetivo minimizar as perdas e os impactos negativos que podem ser causados pelas fraquezas e ameaças já apresentadas aqui, dessa forma a empresa pode agir para definir as prioridades e ações que tornem a empresa menos vulnerável às ameaças ao melhorar as fraquezas.

3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS

Com as principais ações e procedimentos que envolvem planejar, analisar e controlar as atividades financeiras de uma empresa, você saberá o que é e como fazer um Demonstrativo de Resultados do Exercício e suas aplicações, entenderá o que é Balanço Patrimonial e como ele funciona, aprenderá a diferença entre despesa, gasto e custo, além de entender de forma mais profunda sobre Fluxo de Caixa, como superar os desafios e erros mais

comuns da Gestão Financeira Sua importância é enorme para que qualquer negócio tenha condição não só de manter-se ativo como prosperar e crescer gradativamente. Por isso, buscar a eficiência em todos os processos é uma constância. Dentro desta realidade, é indispensável ter uma gestão financeira que seja assertiva e segura e que dê tranquilidade aos negócios é algo indispensável. Mais do que manter, é preciso investir. Afinal, a concorrência é crescente, os clientes estão cada vez mais exigentes. Logo, para destacar-se, é preciso fazer mais.

3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO

Primeiramente, o VPL busca trazer para o presente quais serão os fluxos de caixa desse investimento. Fazendo esse investimento hoje, eu sei que no ano um ele vai trazer um retorno de X reais, no ano dois de Y reais e assim por diante.

Por isso, trazemos esses retornos, ou fluxos de caixa, para o presente, isto é, para quanto esse dinheiro vale hoje, e para isso usamos a taxa selic.

A seguir temos a imagem e o link do valor presente líquido.

VPL

		2021	2022	2023	2024		
3							
4	RECEITA LÍQUIDA	R\$ 77.426,50	R\$ 11.613,98	R\$ 38.713,00	R\$ 86.028,88		
5	CUSTO	R\$ 5.030,40	R\$ 5.030,00	R\$ 6.287,50	R\$ 10.479,16		
6	RESULTADO BRUTO	R\$ 72.396,10	R\$ 6.583,00	R\$ 32.425,00	R\$ 75.549,72		
7	DESPESAS	R\$ 19.930,97	R\$ 24.913,71	R\$ 41.522,85	R\$ 103.807,12		
8	LUCRO	R\$ 52.465,13	R\$ 57.909,64	R\$ 63.700,52	R\$ 70.070,57		
9							
10	VPL=200.214,04	R\$ 52.465,13	R\$ 50.909,57	R\$ 49.231,17	R\$ 47.608,16	13,75%	
11	TAXA ANUAL 13,75%						
12							
13		2021	2022	2023	2024		
14		100%	10%	10%	10%		
15							
16							

Fonte: Elaborado pelo grupo de trabalho

$$VLP = FC_0 + \frac{FC_1}{(1+i)^{j+1}} + \frac{FC_2}{(1+i)^{j+1}} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^{j+1}}$$

3.4.2 VALOR PRESENTE

É o valor de um montante no futuro, trazido para o tempo presente. Então, ele serve basicamente para analisar o valor do dinheiro no tempo, considerando as variações que acontecem. O estabelecimento do valor presente visa, justamente, indicar qual é a visão conjunta acerca desse capital, em relação ao contexto atual e às expectativas futuras. Por exemplo, se a inflação age sobre a taxa de juros e esta, por conseguinte, altera o valor futuro, a inflação é um dos fatores que contribuíram, no decorrer dos anos passados, para a formação do valor presente atual.

4. CONCLUSÃO

Com este trabalho, nosso grupo conseguiu aprimorar vários conhecimentos para serem acrescentados em nosso cotidiano e futuros meios de trabalho e comunicação.

A aplicação dos fundamentos das principais áreas de administração, contabilidade, economia e finanças, em uma empresa que já está ativa no mercado é de extrema importância para o conhecimento adquirido, essas experiências vão servir e serão de muita importância nos nossos futuros.

Falando da empresa, na parte de administração, concluímos que, a missão da Volt tem um impacto muito grande em seu cotidiano e que faz jus à mesma, porém, a Volt precisa concretizar uma visão melhor de seu futuro, para que assim consiga atingir seus objetivos mais facilmente e consiga crescer mais em um menor período de tempo. Falando de seus concorrentes e clientes, a Volt permanece o foco em seu ramo de atuação no mercado de sua região, com a visão de seus objetivos mais bem definidas, a empresa conseguirá manter o foco no crescimento de sua estrutura, conseqüentemente aumentando a quantidade de subordinados e expandindo para mais regiões, também aumentando a quantidade de clientes e de procura por seus serviços e produtos, assim se tornando potência do seu ramo.

Concluindo a parte de contabilidade, descobrimos que aplicando as ferramentas certas consultadas em sala de aula, conseguimos traçar uma análise geral financeira da empresa, gerando mais facilidade para os gestores buscarem informações localizadas para resolver algum problema econômico. Foram expostas no trabalho por meio de uma planilha desenvolvida pelo grupo, a Demonstração do Resultado do Exercício e o Balanço Patrimonial, juntamente com suas análises e índices de endividamento, lucratividade e liquidez... todos os dados foram disponibilizados pelo escritório de contabilidade terceirizado utilizado pela empresa. Portanto, organizamos esses dados e os disponibilizamos para o uso e entendimento do proprietário, com o intuito de sanar dúvidas relacionadas à parte fiscal.

Dessa forma, na parte de economia utilizamos uma estratégia chamada SWOT é uma metodologia de planejamento estratégico para descobrir forças, fraquezas que é a análise do ambiente interno e oportunidades e ameaças na qual é ambiente externo. Assim, os cenários interno e externo são verificados para traçar estratégias acertadas e tomar decisões corretas. Desse modo, para o empresário fica mais fácil visualizar quais são seus pontos fortes e fracos e também oportunidades e ameaças que é crucial para se destacar da concorrência e tomar decisões sensatas.

Finalizamos o trabalho com a parte de finanças, com a ajuda do setor contábil foi possível concluir as análises de VPL (valor presente líquido) que representa o quanto esses investimentos feitos hoje vão nos entregar de retorno daqui um certo período de tempo calculado com a taxa selic. Também foi feita a análise de VP(valor presente) que mostra o valor do nosso montante no futuro com as possibilidades de variações que podem acontecer se a inflação agir sobre a taxa de juros. E com essas análises foi possível enxergarmos como anda o faturamento da nossa empresa e de como pode ser nos próximos anos.

Finalizamos o trabalho com a parte de finanças, com a ajuda do setor contábil foi possível concluir as análises de VPL (valor presente líquido) que representa o quanto esses investimentos feitos hoje vão nos entregar de retorno daqui um certo período de tempo calculado com a taxa selic. Também foi feita a análise de VP(valor presente) que mostra o valor do nosso montante no futuro com as possibilidades de variações que podem acontecer se a inflação agir sobre a taxa de juros. E com essas análises foi possível enxergarmos como anda o faturamento da nossa empresa e de como pode ser nos próximos anos.

REFERÊNCIAS

ASANA. Como criar uma análise competitiva. Disponível em:
<<https://asana.com/pt/resources/competitive-analysis-example>> Acesso em: 15 out 2022.

BELUMA, Contabilidade, Informações da DRE. São João da Boa Vista, out.2022.

FORD, Henry. Frases de administradores. Disponível em:
<https://www.pensador.com/frases_de_administradores/> Acesso em: 20 de out de 2022.

PINHEIRO, Taís. Contabilidade e informações. Disponível em:
<www.ConubeContabilidade.com.br> Acesso em 13 de out de 2022.

PIPERUN, Gestão financeira. Disponível em:
<<https://crmpiperun.com/blog/gestao-financeira/>> Acesso em: 20 de out de 2022.

RODRIGUES, Dayne. TCC artigo. Disponível em: <www.unievangelico.com.br>. Acesso em 22 de out de 2022.

SANTAELLA, José. Matriz Swot, Disponível em:
<<https://www.euax.com.br/2020/03/matriz-swot/>> Acesso em 20 de out 2022.

TERASY, Valor presente líquido. Disponível em:
<<https://www.treasy.com.br/blog/valor-presente-liquido-vpl/>> Acesso em 25 de out de 2022.

VOLPATO, Bruno. Análise Swot. Disponível em:
<<https://resultadosdigitais.com.br/marketing/analise-swot/>> Acesso em 25 de out de 2022.

ANEXOS

Link DRE (Feito pelo grupo de trabalho): [+](#) Balanço Patrimonial e DRE - P.E - Pedro Aro

Link VPL (Feito pelo grupo de trabalho): [+](#) VPL

Organograma realizado pelo grupo para a empresa Volt Geradores:

