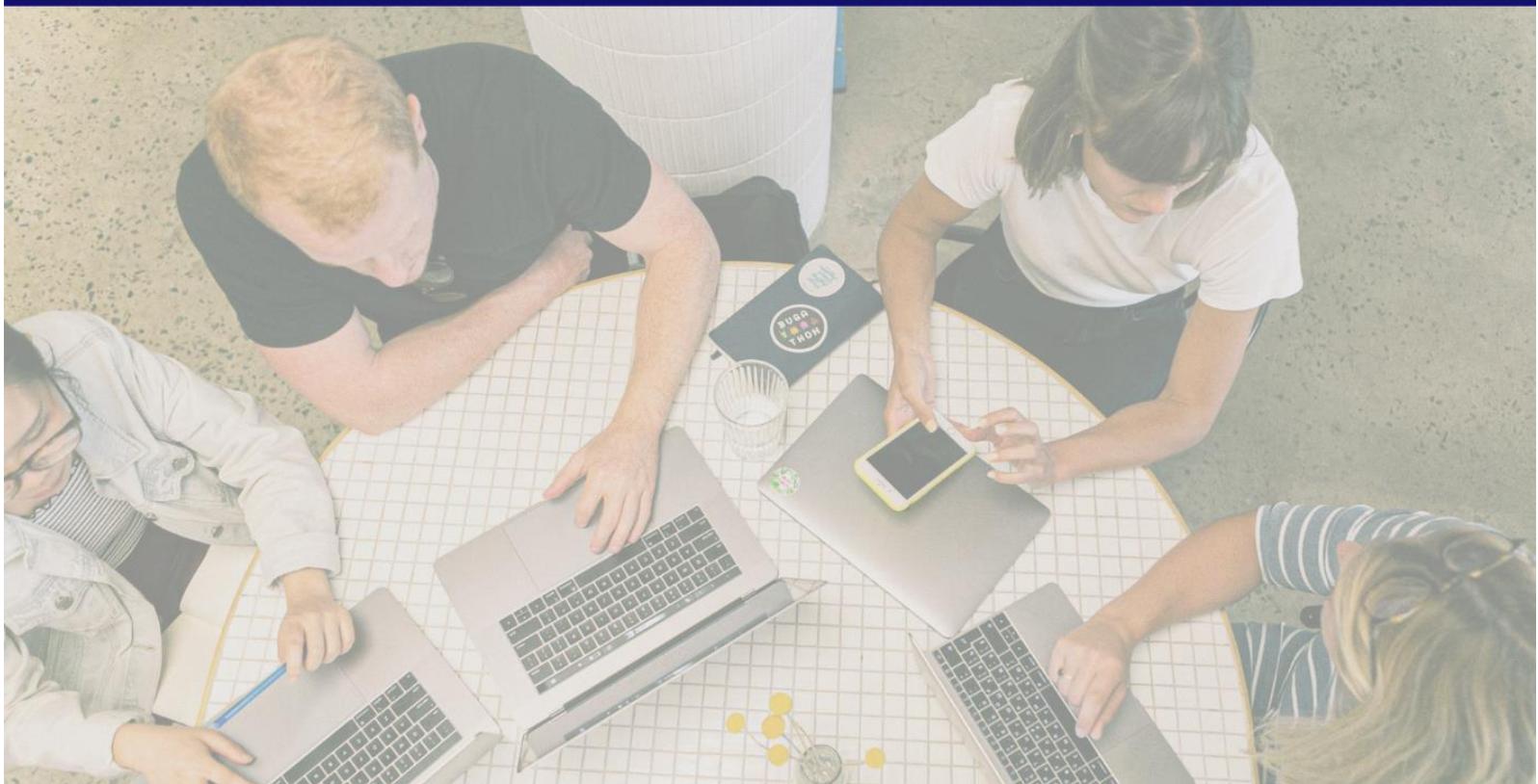




**UNifeob**  
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

**2022**

**PROJETO DE CONSULTORIA  
EMPRESARIAL**



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS

**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**

PROJEÇÕES EMPRESARIAIS

**Posto São Sebastião**

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**

**Posto São Sebastião**

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:

Cauã Carli Pires, RA 22001180

Gustavo Henrique Galbiere, RA 22001632

Lucas Pereira Gonçalves, RA 22000103

Otávio Henrique Biaco, RA 22001015

Pedro Périco Lucas, RA 22001094

Wesley Passos Macena da Silva, RA 220011002

Monitores:

Marco Antonio Bento Junior, RA 22000367

Julia Agostinho Catini, RA 2200166

Thalyta Paina Marçola, RA 2201058

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
NOVEMBRO 2022

# SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b>	4
<b>2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	5
<b>3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL</b>	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	7
3.1.3 ANÁLISE DOS CONCORRENTES E AMEAÇAS	7
3.1.4 AVALIAÇÃO DA ESTRUTURA DA EMPRESA	7
3.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL (BP) E DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)	9
3.2.2 ANÁLISE DA LIQUIDEZ, ENDIVIDAMENTO E LUCRATIVIDADE	10
3.3 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA	11
3.3.1 IDENTIFICAÇÃO DO TÓPICO FOCAL	13
3.3.2 IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE DAS FORÇAS E FRAQUEZAS	13
3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS	15
3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO	15
<b>Conclusão:</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>4 CONCLUSÃO</b>	18
REFERÊNCIA	19

# 1 INTRODUÇÃO

Alinhado com o que foi falado nas aulas, onde o título do projeto PE é “PROJEÇÕES EMPRESARIAIS”, cujo intuito será abordar assuntos diversificados de cada matéria do segundo semestre. O propósito desse PE é fazer um levantamento dos dados da empresa e fazer uma projeção dos ativos e passivos de tal, abordando assuntos tais com: Fundamentos de Administração (Apresentando o tema de Missão Visão e Valores juntamente com o empresário, como um planejamento estratégico com intuito de maximizar resultados e definir objetivos claros.), Fundamentos de Contabilidade (Onde aplicamos o BP e o DRE com o objetivo de conhecer a empresa, conhecer tudo o que possui de ativos e passivos, podendo assim de forma mais detalhada entender a atual ou futura situação financeira da empresa.), Fundamentos de Economia (Trata-se da parte na qual com os dados, opiniões e acontecimentos locais, realizaremos uma análise SWOT, identificando: forças, fraquezas, oportunidades, ameaças. Utilizando tudo isso para criação de cenários empresariais) e por último Fundamentos de Finanças, trazendo no final os valores presentes da empresa para poder fazer uma Demonstração do Resultado do Exercício ( DRE ).

## **2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Razão Social: Ovilson Périco,CNPJ: 71.050.231/0001-58; Endereço: Praça São Sebastião nº160 Centro, São Sebastião da Gramma -SP; Atividade: Venda de combustíveis e troca de óleo.Mercado em que a empresa atua: Comércio varejista de combustíveis fósseis e/ ou bicomcombustíveis.; Principais Clientes: População em geral;Fornecedores: Ipiranga;Concorrentes: Posto Shell,Auto Posto Morada do Sol,Posto Vale Azul; Número de Funcionários: 4 funcionários; A empresa é uma Matriz; Tempo de mercado: 86 anos (primeiro posto de gasolina da cidade).

### **3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**

Nesta etapa do PE serão apresentados os conteúdos que cada unidade de estudo utilizará para realizar o projeto, assim como a forma que serão aplicados na empresa escolhida para a realização do projeto.

#### **3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO**

Nessa parte do PE, a equipe precisa realizar uma avaliação administrativa da empresa, pesquisando os seguintes itens:

##### **3.1.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES EMPRESARIAIS**

Missão: Fornecer combustíveis, dentre outros produtos com a maior qualidade e menor preço para toda a população de São Sebastião da Grama , buscando sempre excelência no atendimento e procurar formas de preservar o meio ambiente como um todo.

Visão: Abranger a região se tornando uma rede de postos referência no segmento varejo de combustíveis.

Valores:

- Qualidade;
- Preço Baixo;
- Transparência com o Cliente;
- Responsabilidade Ambiental;
- Inovação;
- Bom Atendimento;
- Preocupação com a segurança dos clientes;
- Resultado;
- Rapidez no Atendimento;

### **3.1.2 ANÁLISE DE CLIENTES E DO QUE CRIA VALOR A ELES**

Principais Clientes: População de São Sebastião da Grama, e algumas empresas locais.

Necessidades e o que cria valores aos mesmos: Produto de qualidade e bom atendimento.

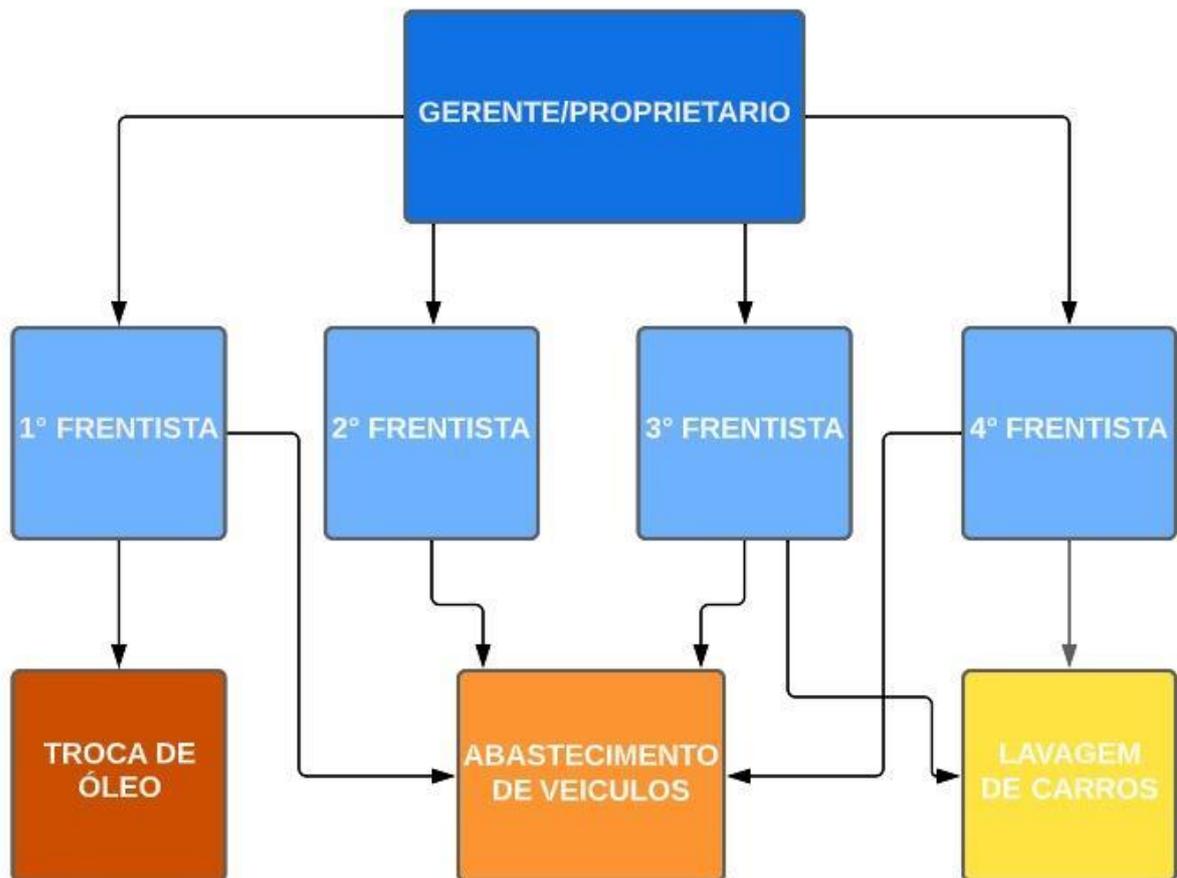
### **3.1.3 ANÁLISE DOS CONCORRENTES E AMEAÇAS**

Principais Concorrentes: Posto Morada do Sol e Posto Shell.

Ameaça: Concorrência; Preço baixo.

### **3.1.4 AVALIAÇÃO DA ESTRUTURA DA EMPRESA**

As atividades estão bem distribuídas, nenhum cargo sobrecarregando o outro.



### 3.2 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE

Nessa parte do PE a nossa equipe analisou as seguintes informações: Demonstração do Resultado do Exercício ( DRE ): É possível ter uma visão sintetizada e estruturada dos principais indicadores financeiros do negócio, entendendo de maneira transparente os resultados: se houve lucro ou prejuízo e os seus porquês; Balanço Patrimonial ( BP ): Com o balanço patrimonial é possível saber se a empresa está tendo resultados positivos ou negativos ou seja se está tendo lucros ou prejuízos. Esse levantamento é feito por períodos determinados. Este balanço é feito basicamente com a subtração do valor do ativo com o valor do passivo. Os índices de liquidez sinalizam a saúde financeira do negócio e a sua capacidade de pagamento no curto, médio e longo prazo, revelando o quanto o

negócio tem de recursos disponíveis para arcar com as suas obrigações financeiras no mercado: Análise de Liquidez , Endividamento e Lucratividade.

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

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO								
	2019	AV	2020	AV	AH	2021	AV	AH
A - RECEITA BRUTA	R\$2.887.666,74	100,00%	R\$3.017.568,74	100,00%	4,50%	R\$4.314.666,64	100,00%	49,42%
B - CUSTOS VARIÁVEIS (CMV)	R\$2.427.199,67	84,05%	R\$2.426.479,10	80,41%	-0,03%	R\$3.702.443,02	85,81%	52,54%
C - MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (A-B)	R\$460.467,07	15,95%	R\$591.089,64	19,59%	28,37%	R\$612.223,62	14,19%	32,96%
D - CUSTOS FIXOS (DESPESAS)	R\$632.973,57	21,92%	R\$632.173,90	20,95%	-0,13%	R\$634.072,56	14,70%	0,17%
E - LUCRO OPERACIONAL (C-D)	-R\$172.506,50	-5,97%	-R\$41.084,26	-1,36%	-76,18%	-R\$21.848,94	-0,51%	-87,33%
F - DESP./REC. NÃO OPERACIONAIS	R\$74.327,71	2,57%	R\$19.750,22	0,65%	-73,43%	R\$49.554,49	1,15%	-33,33%
G - LAIR (E+F)	-R\$98.178,79	-3,40%	-R\$21.334,04	-0,71%	-78,27%	R\$27.705,55	0,64%	-128,22%
H - IMPOSTO SOBRE O LUCRO	R\$0,00	0,00%	R\$0,00	0,00%	-	R\$0,00	0,00%	-
I - LUCRO LÍQUIDO (G-H)	-R\$98.178,79	-3,40%	-R\$21.334,04	-0,71%	-78,27%	R\$27.705,55	0,64%	-128,22%
J - DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS	R\$0,00	0,00%	R\$0,00	0,00%	-	R\$0,00	0,00%	-
L - LUCRO LIVRE (I-J)	-R\$ 98.178,79	-3,40%	-R\$ 21.334,04	-1%	-78,27%	R\$ 27.705,55	0,64%	-128,22%

### BALANÇO PATRIMONIAL:

BALANÇO PATRIMONIAL								
	2019		2020			2021		
		AV		AV	AH		AV	AH
<b>Ativo Circulante</b>								
<b>Disponível</b>	R\$ 4.132.088,36		R\$ 5.133.784,66			R\$ 5.966.517,00		
Caixa	R\$ 1.267.549,52	15,82%	R\$ 1.568.942,66	16,72%	23,78%	R\$ 1.964.371,00	18,28%	25,20%
Banco	R\$ 2.864.538,84	35,74%	R\$ 3.564.842,00	37,98%	24,45%	R\$ 4.002.146,00	37,24%	12,27%
<b>Direito Realizável</b>	R\$ 3.987,36		R\$ 2.756,14			R\$ 3.953,54		
<b>Créditos</b>								
Duplicatas a receber	R\$ 3.987,36	0,05%	R\$ 2.756,14	0,03%	-30,88%	R\$ 3.953,54	0,04%	43,44%
<b>Estoque</b>	R\$ 3.778.541,00		R\$ 4.138.894,00			R\$ 4.617.754,00		
Mercadoria para revenda	R\$ 3.778.541,00	47,15%	R\$ 4.138.894,00	44,10%	9,54%	R\$ 4.617.754,00	42,96%	11,57%
Embalagens	R\$ 0,00	0,00%	R\$ 0,00	0,00%	-	R\$ 0,00	0,00%	-
<b>Despesas do exercício seguinte</b>	R\$ 0,00					R\$ 0,00		
Impostos	R\$ 0,00	0,00%	R\$ 0,00	0,00%	-	R\$ 0,00	0,00%	-
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>R\$ 7.914.616,72</b>		<b>R\$ 9.275.434,80</b>			<b>R\$ 10.588.224,54</b>		
<b>Ativo não Circulante</b>								
<b>Imobilizado</b>	R\$ 100.000,00		R\$ 110.000,00			R\$ 160.000,00		
Equipamentos	R\$ 100.000,00	1,25%	R\$ 110.000,00	1,17%	10,00%	R\$ 160.000,00	1,49%	45,45%
Veiculos	R\$ 0,00	0,00%	R\$ 0,00	0,00%	-	R\$ 0,00	0,00%	-
<b>Intangível</b>	R\$ 0,00							
Marcas	R\$ 0,00	0,00%	R\$ 0,00	0,00%	-	R\$ 0,00	0,00%	-
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>R\$ 100.000,00</b>		<b>R\$ 110.000,00</b>			<b>R\$ 160.000,00</b>		
<b>Total do Ativo</b>	<b>R\$ 8.014.616,72</b>	<b>100,00%</b>	<b>R\$ 9.385.434,80</b>	<b>100,00%</b>		<b>R\$ 10.748.224,54</b>	<b>100,00%</b>	

BP	2019		2020			2021		
		AV		AV	AH		AV	AH
<b>Passivo Circulante</b>								
Salários à pagar	R\$ 280.634,00	3,18%	R\$ 300.227,00	3,01%	6,98%	R\$ 300.227,00	2,73%	0,00%
Fornecedores	R\$ 5.346.815,00	60,63%	R\$ 6.245.936,00	62,53%	16,82%	R\$ 7.064.973,00	64,24%	13,11%
Impostos à pagar	R\$ 125.647,00	1,42%	R\$ 156.945,00	1,57%	24,91%	R\$ 200.114,00	1,82%	27,51%
Encargos à pagar	R\$ 1.753,85	0,02%	R\$ 2.965,75	0,03%	69,10%	R\$ 3.700,95	0,03%	24,79%
Contas à pagar	R\$ 346.744,00	3,93%	R\$ 561.324,00	5,62%	61,88%	R\$ 604.147,00	5,49%	7,63%
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>R\$ 6.101.593,85</b>		<b>R\$ 7.267.397,75</b>			<b>R\$ 8.173.161,95</b>		
<b>Passivo Não Circulante</b>								
Financiamentos à Longo Prazo	R\$ 0,00	0,00%	R\$ 0,00	0,00%	-	R\$ 0,00	0,00%	-
<b>Total do Passivo Não Circu</b>	<b>R\$ 0,00</b>							
<b>Patrimônio Líquido</b>								
Capital Social	R\$ 2.700.000,00	30,62%	R\$ 2.700.000,00	27,03%	0,00%	R\$ 2.800.000,00	25,46%	3,70%
Reserva de Lucro	R\$ 17.568,21	0,20%	R\$ 21.965,20	0,22%	25,03%	R\$ 24.600,00	0,22%	12,00%
Ajuste de Avaliação patrimonial	R\$ 0,00	0,00%	R\$ 0,00	0,00%	-	R\$ 0,00	0,00%	-
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>R\$ 2.717.568,21</b>		<b>R\$ 2.721.965,20</b>			<b>R\$ 2.824.600,00</b>		
<b>Total do Passivo</b>	<b>R\$ 8.819.162,06</b>	<b>100,00%</b>	<b>R\$ 9.989.362,95</b>	<b>100,00%</b>		<b>R\$ 10.997.761,95</b>	<b>100,00%</b>	

Índice de Liquidez		
<b>Corrente</b>	<b>AC / PC</b>	
2019	1,297139225	*ARLP é um dos grupos que se encontra no Ativo não Circulante.
2020	1,276307575	
2021	1,295486937	
<b>Seca</b>	<b>(AC - E) / PC</b>	
2019	0,677868082	** PELP é o grupo de contas do Passivo onde temos as obrigações a longo prazo.
2020	0,706792304	
2021	0,730497031	
<b>Imediata</b>	<b>D / PC</b>	
2019	0,677214587	Para cada 1 real de obrigação a empresa tem x reais de bens e direitos para honrar a obrigação
2020	0,706413057	
2021	0,730013309	
<b>Geral</b>	<b>(AC + ARLP) / (PC + PELP)</b>	
2019	1,313528386	
2020	0,939542876	
2021	1,315063204	

**Maior do que 1:** a empresa possui alguma folga para cumprir com suas  
**Igual a 1:** os valores à disposição da empresa empatam com as contas que ela  
**Menor do que 1:** se a empresa precisasse quitar todas as suas obrigações no

### 3.2.2 ANÁLISE DA LIQUIDEZ, ENDIVIDAMENTO E LUCRATIVIDADE

Índice de Liquidez	
Corrente	AC / PC
2019	1,30
2020	1,28
2021	1,30

Endividamento	
Capitais de Terceiros s/ os Recursos Totais	(PC + PELP)/TOTAL ATIVO
2019	0,76
2020	0,77
2021	0,76

ROE	
	(Lucro Líquido / Patrimônio Líquido) x 100
2019	-3,61%
2020	-0,78%
2021	0,98%

LL	
2019	-98178,79
2020	-21334,04
2021	27705,55

A equipe deve realizar nesta parte do PE uma análise da liquidez, do endividamento e da lucratividade da empresa, utilizando para isso, gráficos, quadros ou tabelas que facilitem o seu entendimento.

**Endividamento e Lucratividade:** A empresa no ano de 2019 entrou com uma Receita Bruta de R\$2.887.666,74 , despesas de R\$ 2.985.845,53, totalizando um total de R\$ -98.178,79

Em 2020 entrou com uma Receita Bruta de R\$ 3.017.568,74, despesas de R\$ 3.038.902,78 , totalizando um total de R\$ -21.334,04.

E em 2021 entrou de Receita Bruta R\$ 4.314.666,64, despesas de R\$ 2.989.863,19, totalizando um total de R\$ 27.705,55.

### 3.3 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

Nessa parte conceituaremos a construção dos cenários, que nada mais é do que uma previsão construída através de critérios seguros para que possíveis

situações possam ser previstas com a antecedência e podendo amenizar consequências negativas para o negócio, assim permitindo que a empresa se prepare para o cenário que a espera ou até mesmo para entender melhor o cenário atual (Exemplos: Cenário Atual, Cenário Pessimista, Cenário Otimista). Posteriormente da análise de cenários iremos fazer a catalogação de possíveis forças ( “interno” qualidades da empresa que a colocam em vantagem em relação às concorrentes), fraquezas ( “interno” problemas internos prejudiciais à eficiência, mau relacionamento de clientes/funcionário e qualquer fator que possa ser influenciar no ganho da empresa) , ameaças ( “externo” que são questões externas que possam prejudicar a integridade da empresas, ameaçando o negócio e suas atividades como um todo) e oportunidades ( “externo” acontecimentos que possam ser aproveitados em prol do desenvolvimento tanto financeiro quanto novas abordagens e também oportunidade de expandir), e assim então fazer uma Matriz de SWOT, que é um planejamento estratégico englobando todos os 4 fatores dissertados anteriormente onde serão qualificados e organizados, para assim nos oferecer uma estratégia a ser tomada como por exemplo: Quando Força e Oportunidades se mostram superiores é adotada a estratégia ofensiva que mostra um caminho para usar suas forças para aproveitar as oportunidades. No caso de Força ou Ameaça, é utilizada a estratégia de confronto onde se usa o que a empresa tem de melhor para combater o que pode torná-lo vulnerável no mercado. De posse de todas as informações pertinente ao ambiente interno e externo, o administrador poderá escolher o tipo de estratégia mais adequada, em função da sua capacitação e o objetivo a ser estabelecido. Para tanto, Von Neumann e Morgestern, definem estratégia como sendo “uma série específica de movimentos feitos por uma empresa” . Já Fraqueza X Oportunidade se recorre a estratégia de reforço onde é pontuado a maneira de evitar que os pontos fracos possam interferir no aproveitamento das oportunidades. E o por último quando Fraquezas e Ameaças se sobressaem a empresa deve se dispor da estratégia de defesa em que a mesma deve agir definindo prioridades e ações para ser tomada para que as ameaças reduzam e consiga melhorar as fraquezas internas em conjunto.

### 3.3.1 IDENTIFICAÇÃO DO TÓPICO FOCAL

Em análise do negócio juntamente com o proprietário foi possível encontrar os seguintes pontos para construção da Matriz de SWOT:

**Forças:** Qualidade do produto, atendimento, empresas referência na cidade e localização.

**Fraquezas:** Pouco espaço para abastecimento, calibrador de pneus em local inadequado e local de lavagem de carro desativado.

**Oportunidades:** Compra de um local para inaugurar uma nova unidade, uma atualização de tipos de combustíveis e reativar o local de lavagem de carro.

**Ameaças:** Preços elevados com relação aos concorrentes de cidades vizinhas e queda nas vendas.

### 3.3.2 IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE DAS FORÇAS E FRAQUEZAS

Nesse tópico iremos apresentar a Análise Swot do Posto São Sebastião , onde vamos buscar identificar os mais variados tipos de situações que podem vir a acontecer. A Matriz Swot é de grande relevância para qualquer empresa com a intenção de se conhecer suas competências e habilidades, além das ameaças que estão no ambiente interno e externo da organização. Sendo assim conseguimos identificar os seguintes pontos: **Pontos Fortes:** Qualidade do Produto, atendimento, empresas referência na cidade e localização. Tendo em vista os pontos que já identificamos, conseguimos observar e analisar, que o Posto São Sebastião consegue ter uma fidelização importante dos seus clientes, com isso se tornando um ponto de referência dentro da cidade, e isso facilita para que novos pontos fortes sejam criados. **Pontos Fracos:** Pouco espaço para o abastecimento, calibrador de pneus em local inadequado e local de lavagem de carro desativado. Em contramão dos pontos identificados acima, com um dos principais sendo a falta de espaço para o estabelecimento, já podemos observar uma possível decadência em relação a qualidade de serviço, pois essa questão da falta de espaço está interferindo nos outros pontos negativos já identificados, e sendo assim o principal ponto a ser melhorado seria sobre a falta de espaço. **Oportunidades:** Uma oportunidade atual do nosso país é a queda dos preços do combustível, iniciativa essa tomada pelo

governo, e tendo em vista o atual cenário de crise financeira em que o país está vivendo é uma grande chance de trazer novos clientes para o Posto e principalmente fidelizar os atuais clientes também. Ameaças: Com esta queda do preço do combustível, fica perigoso o controle dos preços em relação aos demais postos da cidade, pois fica fácil de algum posto ter um preço mais baixo, e vai ser nessa questão em que precisamos ter uma fidelização boa com os nossos clientes, pois assim eles não vão preferir apenas o preço, mas sim a qualidade do atendimento e boa estrutura que o posto pode oferecer a eles. Tendo em vista essa análise realizada, decidimos aprofundar ainda mais com a criação de uma planilha onde vamos ilustrar melhor o atual cenário da empresa:

<b>Matriz SWOT</b>	
<b>Fatores Internos</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%;"> <p style="text-align: center; color: green;"><b>Forças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Qualidade do Produto</li> <li>◦ Localização</li> <li>◦ Empresa referência na Cidade</li> <li>◦ Atendimento</li> </ul> </div> <div style="width: 48%;"> <p style="text-align: center; color: red;"><b>Fraquezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Pouco espaço para abastecimento</li> <li>◦ Local Inadequado para o calibrador de pneus</li> <li>◦ Local da lavagem de carro desativado</li> </ul> </div> </div>
<b>Fatores Externos</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%;"> <p style="text-align: center; color: green;"><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Iniciativa do governo para diminuir o preço dos combustíveis</li> <li>◦ Compra de um local para inaugurar uma nova unidade</li> </ul> </div> <div style="width: 48%;"> <p style="text-align: center; color: red;"><b>Ameaças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Queda nas Vendas</li> <li>◦ Preços elevados em relação aos concorrentes</li> </ul> </div> </div>

## Estratégias

FORÇAS/FRAQUEZAS	CLASSIFICAÇÃO	Oportunidades/ameaças	No seu negócio	ESTRATÉGIA	Tipo de estratégia:	
Qualidade Do Produto	Força	Iniciativa do governo para a queda dos preços	Oportunidade	Ofensiva	Estratégia Ofensiva	Forças x Oportunidades
Localização	Força	Compra de um local para inaugurar uma nova unidade	Oportunidade	Ofensiva	Estratégia de Confronto	Forças x Ameaças
Empresa referencial na cidade	Força	Queda nas Vendas	Ameaça	Confronto	Estratégia de Reforço	Fraquezas x Oportunidades
Atendimento	Força	Preços elevados em relação aos concorrentes	Ameaça	Confronto	Estratégia de Defesa	Fraquezas x Ameaças
Pouco espaço para abastecimento	Fraqueza	Projeto futuro de criação de uma rede de postos	Oportunidade	Reforço		
Local Inadequado para calibrador de pneus	Fraqueza	Venda de Produtos alimentícios	Oportunidade	Reforço		
Local de lavagem de carro desativado	Fraqueza	Surgimento de um possível concorrente em serviços de lavagem	Ameaça	Defesa		

## Pontuação dos Quadrantes

	Oportunidades	Ameaças
<b>Forças</b>	<b>158</b>	<b>135</b>
<b>Fraquezas</b>	<b>184</b>	<b>156</b>

**Estratégia de Confronto**  
**Estratégia de Ofensiva**

Entretanto a partir da análise de Matriz de SWOT, a estratégia que se enquadra é: A Estratégia de Confronto - Forças x Ameaças, Estratégia Ofensiva - Forças x Oportunidade, em que iremos propor ao empresário utilizar de qualidade, excelência e referência para promover a empresa na cidade tanto para a população local quanto para as empresas com o intuito de combater a queda de vendas aumentando a clientela. Após a análise feita na matriz de swot foi possível identificar duas estratégias: A de Confronto onde o empresário utiliza os pontos fortes da empresa para que as chances das ameaças ocorrerem sejam minimizadas, e a estratégia de ofensiva: Ocorre quando são analisadas como os pontos fortes podem ajudar na possível realização de determinada oportunidade. É ideal para empresas que visam uma estratégia de crescimento e desenvolvimento de um determinado fator.

### 3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS

Nessa parte do Projeto, iremos conceituar o VPL que é utilizado como um critério de avaliação para saber se um projeto é viável ou não, ele utiliza dos valores presente de recebimentos futuros ou seja utilizando a fórmula de Valor presente, a grande vantagem do VPL é que ele considera o valor do dinheiro no tempo.

#### 3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO

O VPL é utilizado como um critério de avaliação para saber se um projeto é viável ou não, ele utiliza dos valores **presente** de recebimentos **futuros** ou seja utilizando a fórmula de Valor presente ( $VP = VF / (1 + I)^n$ ) as previsões de fluxo de caixa dos anos seguintes serão transformadas para o seu valor atual e subtraído do valor de investimento inicial assim nos mostrando se o VPL será positivo (atrativo) ou negativo.

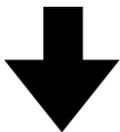
**Exemplificando:** Um empresário quer expandir sua empresa, e para isso terá que gastar hoje 900.000. Na tabela abaixo estão o fluxo de caixa previsto para os próximos 4 anos:

PERÍODO	FLUXO DE CAIXA
ANO 1	R\$ 240.000,00
ANO 2	R\$ 300.000,00
ANO 3	R\$ 420.000,00
ANO 4	R\$ 420.000,00

Utilizando a taxa da Selic atual (13,75%) qual o VPL desse projeto?

**Resolução:**

$$VP = \frac{VF}{(1+i)^n}$$



VALOR PRESENTE
-R\$ 900.000
R\$ 210.989,01
R\$ 231.856,06
R\$ 285.361,30
R\$ 250.857,08

VPL = SOMA DE TODOS OS VALORES PRESENTE

$$VPL = - 900.000 + 210.989,01 + 231.856,06 + 285.361,30 + 250.857,08$$

$$VPL \text{ do investimento} = R\$ 79.073,44$$

No nosso projeto será utilizada também a taxa Selic atual (13,75%), porém não teremos o valor do investimento então, será apenas os valores presentes do lucro somado.

### 3.4.2 VALOR PRESENTE

Com base na DRE e projeção realizada no item 3.2. da unidade de estudo de Fundamentos de Contabilidade, utilizamos a taxa Selic para trazer os valores futuros para o valor presente. Somando os valores, obtenha o VPL.

	2021	2022	2023	2024
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>4.314.666,64</b>	4.530.399,97	4.892.831,96	5.039.616,91
CUSTO	3.702.443,02	3.887.565,17	4.081.943,42	4.204.401,72
<b>RESULTADO BRUTO</b>	<b>661.778,12</b>	<b>642.834,80</b>	<b>810.888,54</b>	<b>835.215,19</b>
DESPESAS	634.072,56	640.413,28	659.625,67	672.818,17
<b>LUCRO</b>	<b>27.705,55</b>	<b>2.421,52</b>	<b>151.262,87</b>	<b>162.397,02</b>

VALOR PRESENTE			
2021	2022	2023	2024
27705,55	2128,81	116904,04	110337,68

Conclusão:

$VPL = 27705,55 + 2128,81 + 116904,04 + 110337,68 =$	<b>257.076,08</b>
--	-------------------

De acordo com as projeções do nosso projeto o valor apurado, sem transformá-lo para o presente seria: 343.786,96. Agora, após utilizarmos a fórmula do VPL a uma taxa de 13,75% o valor obtido foi : 257.076,08.

(OBS: não foi calculado com o valor do investimento, logo esses dados são apenas as somas brutas do lucro no valor presente).

## 4 CONCLUSÃO

Portanto podemos concluir que para que a empresa possa progredir e evoluir cada vez mais, precisa-se que a missão, visão e valores estejam bem alinhados para que concorrentes e até novos clientes possam tomar a frente em um futuro próximo.

Em relação a parte contábil da empresa precisa-se que a parte da Demonstração de Resultado e Exercícios (DRE) e do Balanço Patrimonial (BP), esteja balanceada para que possa evitar o endividamento, obtendo o controle da empresa, e também uma outra maneira para que isso não ocorra no futuro, o empresário poderá utilizar a Matriz de Swot consultando assim as Oportunidades, Fraquezas, Ameaças e Forças, podendo formular uma estratégia que tenha melhor resultado na empresa, e principalmente dando uma atenção especial dentro das atuais oportunidades econômicas que estão aparecendo e assim implementando os cenários que atua na elaboração de prévias que diminuem consequências negativas para o negócio.

Para finalizar precisa-se ter um bom Valor presente líquido (VPL) e sabendo assim se os resultados futuros serão positivos ou negativos.

## REFERÊNCIA

SANTOS, Ailton Dos . **Construção de cenários o que é, qual a sua função para os negócios?**Disponível em:<<https://www.fiscalti.com.br/construcao-de-cenarios-o-que-e-qual-a-sua-funcao-para-os-negocios/>>Acesso em:(11 de outubro de 2022.)

CAMARGO,Renata Freitas De,**Veja como o Valor Presente Líquido (VPL) ajuda na análise de viabilidade de um investimento,**Disponível em:<<https://www.treasy.com.br/blog/valor-presente-liquido-vpl/>>Acesso em:(29 de outubro de 2022)

LIMA,Rafael H.P,**Valor Presente Líquido (VPL) Teoria e Exemplo no Excel,**Disponível em:<<https://www.youtube.com/watch?v=fsmAvLbplhk>>Acesso em :(20 de outubro de 2022).

ALEGRE,João Gilberto,**A IMPORTÂNCIA SO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO NAS PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS,**Disponível em:<[https://www.inesul.edu.br/revista/arquivos/arg-idvol\\_49\\_1499379455.pdf](https://www.inesul.edu.br/revista/arquivos/arg-idvol_49_1499379455.pdf)>Acesso em :(20 de outubro de 2022).