



**UNifeob**  
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

2022

# PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL



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

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**

**PROJEÇÕES EMPRESARIAIS**

**LIDERKRAFT INDÚSTRIA DE EMBALAGENS**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO 2022

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

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**

**PROJEÇÕES EMPRESARIAIS**

**LIDERKRAFT INDÚSTRIA DE EMBALAGENS**

**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:**

Vitor de Barros Asnaldo, RA 22000282

Otávio Rozalino da Silva, RA 22000498

Luis Eduardo Sabatine Pacheco, RA 22001388

Júlio Cesar Correa Baziles, RA 22000711

Wellington Fortunato Honorio Silva, RA 22001501

**Monitor:**

Vivian Marina da Costa Cardoso RA 22000303

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
NOVEMBRO 2022

# SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	4
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO	6
3.1.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES EMPRESA	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 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE	8
3.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL (BP) E DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)	8
Figura 1 - Análise estrutural do balanço patrimonial da empresa LiderKraft	9
3.2.2 ANÁLISE DA LIQUIDEZ, ENDIVIDAMENTO E LUCRATIVIDADE	10
Figura 3 - Análise estrutural dos indicadores da empresa LiderKraft nos últimos 3 anos	11
Figura 4 - Análise horizontal e vertical com base no balanço patrimonial da empresa LiderKraft nos últimos 3 anos	11
Figura 5 - Análise horizontal e vertical com base na DRE da empresa LiderKraft nos últimos 3 anos	12
3.3 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA	12
3.3.1 IDENTIFICAÇÃO DO TÓPICO FOCAL	13
3.3.2 IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE DAS FORÇAS E FRAQUEZAS	13
Figura 6 - Identificação das forças e fraquezas da empresa LiderKraft	14
Figura 8 - Matriz Swot cruzada da empresa LiderKraft	15
3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS	16
3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO	16
3.4.2 VALOR PRESENTE	16
Figura 9: Valor presente da empresa LiderKraft	17
4 CONCLUSÃO	18
REFERÊNCIAS	19

# 1 INTRODUÇÃO

Nosso Projeto de Consultoria Empresarial, tem por finalidade o estudo nas áreas da empresa LiderKraft, analisando o cenário econômico e financeiro e deferindo melhorias a mesma analisando sua estrutura organizacional. A Indústria LiderKraft foi escolhida por se tratar de uma empresa líder no mercado em cartonagem, tratando-se de embalagens offset e embalagens de papelão ondulado obtendo uma ótima qualidade em suas embalagens, obtendo o selo 9001 e também por sua dedicação nas entregas, sendo elas rápidas e zelosas.

Será realizado uma Projeção de uma Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) considerando o cenário financeiro e econômico da empresa, tratando-se do balanço econômico, balanço patrimonial, finanças, contabilidade, economia e administração.

## **2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Razão Social: LiderKraft Indústria de Embalagens LTDA Nome Fantasia: LiderKraft Embalagens, Endereço: Rua Rogélia Gallardo Alonso 360 - Distrito Industrial, Aguaí - SP, 13860-000, CNPJ: 01.986.096/0001/71, Data de Abertura: 07/07/1997, Capital Social: R\$500.000.00, Tipo: MATRIZ, Natureza Jurídica: Sociedade Empresária Limitada, Porte da Empresa: DEMAIS, Qnt. de Funcionário: 201 - 500.

A empresa LiderKraft Industria de Embalagens Ltda, aberta em 07/07/1997, é uma Matriz do tipo Sociedade Empresária Limitada que está situada em Aguaí - SP. Sua atividade econômica principal é a fabricação de chapas e embalagens de papelão ondulado. Atuando na fabricação de chapas de embalagens de papelão ondulado e de embalagens off-set, buscando sempre o melhor custo para seus clientes e a melhor qualidade possível, tendo em vista o selo de qualidade 9001 que diz a respeito da qualidade dos seus produtos e a rapidez em suas entregas.

Ela conta com fornecedores que providenciam com eficácia os materiais necessários para a fabricação das embalagens que são eles a empresa Ibéria Embalagens localizada na mesma cidade, Irani Indaiatuba, Micro Pack, Novacki e a empresa Klabin onde também fornece Papel Cartão, um dos maiores investimentos que a empresa busca melhorar o custo e a qualidade para seus clientes.

A LiderKraft conta com uma grande quantidade de clientes fiéis e com uma grande demanda de de pedidos mensalmente, são eles a empresa Rio Plastic, Fertilizantes Fort Green, Ubyfol, Wine e entre elas o grande Mercado Livre e um novo contrato com a Shopee tendo uma grande demanda de pedidos.

Os principais concorrentes da empresa são Ibéria Embalagens, Paulispell Indústria Paulista de Papéis e Papelão LTDA.

## **3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**

### **3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO**

Administração é um processo no qual um grupo de pessoas dirige diversas ações de outras com um bem comum e mesmos objetivos. É a coordenação de todos os recursos empresariais a fim de planejar, organizar e controlar uma organização para que tudo ocorra da maneira correta.

Alguns conceitos: Conduzir racionalmente as atividades empresariais e ser eficiente e eficaz na condução de recursos e de relações interpessoais para que haja um bom clima organizacional para o funcionamento da empresa.

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

Segundo Chiavenato (2005): “A missão funciona como o propósito orientador para as atividades da organização e para aglutinar os esforços dos seus membros. Serve para clarificar e comunicar os objetivos da organização, seus valores básicos e a estratégia organizacional. Missão: Vender soluções e atendimento diferenciado em embalagens de papelão ondulado e gráfica (OFFSET), a LiderKraft tem o compromisso de melhorar continuamente seus métodos, processos, equipamentos e profissionais, atendendo os requisitos da gestão de qualidade, com o intuito de fornecer embalagens de papelão ondulado e offset com qualidade para todos os segmentos de mercados em que atua.

Visão: Ser a empresa de referência na produção de embalagens de papelão ondulado e offset, sendo reconhecida como a melhor opção pelos seus clientes, destacando-se pelo relacionamento, estrutura, soluções técnicas (projetos inovadores) e a qualidade dos produtos. A Liderkraft enfatiza a necessidade de mudanças de consumos para a sustentabilidade do planeta, nesta pauta nos comprometemos em fazer uma guerra contra materiais não biodegradáveis através do desenvolvimento de novos produtos.

Valores: Respeito, comprometimento, trabalho em equipe e sustentabilidade.

Em virtude dos fatos mencionados na “Visão” da empresa LiderKraft, entendemos como objetivos estratégicos a evolução estrutural da empresa, melhorando sua qualidade de

produtos e inovando em tecnologias cada vez mais atuais, desta maneira a empresa estará sempre atuante no mercado, nunca ficando para trás da concorrência.

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

Em virtude dos fatos mencionados na descrição, temos que os principais clientes da LiderKraft são as empresas: Rioplastic, Fertilizantes Fortgreen, Ubyfol, Wine e as maiores e mais conhecidas Mercado Livre e Shopee.

Suas maiores necessidades são as embalagens fornecidas pela empresa de alta qualidade e serviços prestados com excelência e de grande confiança.

Fidelidade é a palavra chave do que se refere a valor, valor nada mais é do que um objetivo muito importante tanto na vida empresarial tanto pessoal, portanto, a Liderkraft preza pela coadjuvação com seus clientes, o que se cria valor é sua referência na produção de embalagens de papelão e offset sendo reconhecida pela melhor opção entre seus clientes e se destacando pela sua estrutura e soluções técnicas.

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

Os concorrentes principais da LiderKraft são: Ibéria Embalagens e Paulispell Indústria Paulista de Papéis e Papelão LTDA.

Começando pela Ibéria Embalagens, temos uma empresa em constante crescimento que conta com um amplo parque industrial, profissionais capacitados e uma gestão que permite oferecer ao mercado uma capacidade produtiva de 9000 ton/mês.

Paulispell Indústria Paulista de Papéis e Papelão LTDA é uma empresa que possui um amplo parque fabril, estruturado com modernas instalações e equipamentos, possibilitando um trabalho ágil e eficaz.

A LiderKraft é uma empresa na qual seu melhor produto é as embalagens de papelão, diferentemente da Ibéria e Paulispell que o forte dos mesmos são chapas de papelão, assim como, a produção dos dois são superiores a LiderKraft. Portanto, concluímos que por mais que haja fatores que podem afetar a LiderKraft, os produtos fornecidos por elas são diferentes, ou seja, todas têm seu espaço no mercado.

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

A Liderkraft está no setor de embalagens há vinte e cinco anos, uma empresa bem estruturada e com funções delegadas corretamente, seu atendimento é visto como diferenciados pelo fato de ser bem distribuído, há uma equipe presencial da área de comercial e assistentes técnicos para o atendimento ao público sendo uma equipe externa que age juntamente com a assistência responsável por agilizar os atendimentos a fim de ter uma melhor satisfação com o cliente.

O setor de desenvolvimento das embalagens visam maneiras de redução de custos e um melhor visual para as embalagens e por meio do marketing é introduzido o essencial a cada embalagem de acordo com sua necessidade.

Constatamos que a empresa tem uma estrutura bem definida para que haja o bom funcionamento, não ocorrendo sobrecarga de funções e portanto todos trabalhando da maneira correta, uma empresa definida corretamente tem tudo para dar certo no mundo atual, funções bem definidas e explicadas deixam o serviço melhor do que algo feito sem definição.

## **3.2 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE**

Descendente da Contabilidade Financeira, a Contabilidade de Custos surgiu quando da necessidade de avaliação dos estoques no setor industrial. Durante muito tempo a Contabilidade de Custos se constituiu em fator limitador para as demonstrações da sua habilidade em assessorar os usuários internos acerca de decisões gerenciais (SANTOS, SCHMIDT; PINHEIRO, 2006). Hoje as mais novas e provavelmente mais importantes tarefas da Contabilidade de Custos contemplam controle e decisão (MARTINS, 2006). Para a análise da empresa LiderKraft foram citadas as seguintes informações: salário dos colaboradores, matéria prima para a produção do produto, bens acumulados durante o período em que a empresa se encontra ativa no mercado como por exemplo: veículos e imóveis. Com base nessas informações que serão apresentadas, vamos observar que a quantidade de ativos conquistados são maiores que as obrigações e deveres da Liderkraft.

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

Abaixo estão citados os balanços patrimoniais referente ao período de 2019, 2020 e 2021.

**Figura 1 - Análise estrutural do balanço patrimonial da empresa LiderKraft**

LiderKraft	BALANÇO PATRIMONIAL		
	2019	2020	2021
<b>ATIVO</b>			
<b>Ativo Circulante</b>			
Total Ativo Circulante	R\$ 24.128.716,00	R\$ 24.456.564,00	R\$ 26.441.087,00
<b>Ativo Realizável Longo Prazo</b>			
Total Ativo Realizável Longo Prazo	R\$ 906.858,00	R\$ 1.217.927,00	R\$ 1.244.732,00
<b>Ativo Permanente</b>			
Total Ativo Permanente	R\$ 1.655.489,00	R\$ 3.074.786,00	R\$ 3.558.913,00
<b>Total do Ativo</b>	<b>R\$ 26.691.063,00</b>	<b>R\$ 28.749.277,00</b>	<b>R\$ 31.244.732,00</b>
<b>PASSIVO</b>			
<b>Passivo Circulante</b>			
Total Passivo Circulante	R\$ 5.744.917,00	R\$ 6.753.975,00	R\$ 7.812.349,00
<b>Passivo Exigível Longo Prazo</b>			
Total Passivo Exigível Longo Prazo	R\$ 1.265.322,00	R\$ 1.596.446,00	R\$ 584.707,00
<b>Patrimônio Líquido</b>			
Total Patrimônio Líquido	R\$ 2.323.925,00	R\$ 2.797.005,00	R\$ 3.653.527,00
<b>Total do Passivo</b>	<b>R\$ 9.334.164,00</b>	<b>R\$ 11.147.426,00</b>	<b>R\$ 12.050.583,00</b>

Fonte: Criada por Julio Cesar Correa Baziles

**Figura 2 - Análise estrutural da DRE da empresa LiderKraft nos últimos 3 anos**

LiderKraft	DRE - Demonstrativo de Resultado do Exercício		
	2019	2020	2021
<b>Vendas</b>	<b>R\$ 18.128.716,00</b>	<b>*****</b>	<b>*****</b>
Vendas brutas	R\$ 24.128.716,00	R\$ 24.456.564,00	R\$ 26.441.087,00
Devoluções	-R\$ 6.000.000,00	-R\$ 2.000.000,00	-R\$ 4.000.000,00
<b>Impostos sobre as vendas</b>	<b>R\$ 5.076.040,48</b>	<b>R\$ 6.287.837,92</b>	<b>R\$ 6.283.504,36</b>
ICMS	R\$ 3.263.168,88	R\$ 4.042.181,52	R\$ 4.033.335,66
IPI	R\$ 1.812.871,60	R\$ 2.245.656,40	R\$ 2.244.168,70
<b>ROL - Receita Operacional</b>	<b>R\$ 13.052.675,52</b>	<b>R\$ 16.168.726,08</b>	<b>R\$ 16.157.582,64</b>
<b>CMY - Custo da Mercadoria</b>	<b>R\$ 3.400.000,00</b>	<b>R\$ 2.640.000,00</b>	<b>R\$ 2.886.000,00</b>
Materiais	R\$ 1.720.000,00	R\$ 1.240.000,00	R\$ 1.100.000,00
Mão de obra	R\$ 1.000.000,00	R\$ 1.000.000,00	R\$ 1.080.000,00
Custos indiretos	R\$ 680.000,00	R\$ 400.000,00	R\$ 706.000,00
<b>Lucro Bruto</b>	<b>R\$ 9.652.675,52</b>	<b>R\$ 13.528.726,08</b>	<b>R\$ 13.271.582,64</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>R\$ 1.443.958,00</b>	<b>R\$ 938.436,30</b>	<b>R\$ 827.774,13</b>
Despesas de vendas (comissões e fretes)	R\$ 658.958,00	R\$ 808.436,30	R\$ 807.879,13
Publicidade	R\$ 300.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 7580,00
Despesas administrativas	R\$ 450.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 2.315,00
Despesas financeiras	R\$ 35.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 10.000,00
<b>Lucro Operacional</b>	<b>R\$ 8.208.717,52</b>	<b>R\$ 12.590.289,78</b>	<b>R\$ 12.443.808,51</b>
<b>Receita Não Operacional</b>	<b>R\$ 20.000,00</b>	<b>R\$ 45.254,00</b>	<b>R\$ 45.898,00</b>
Alienação de bens	R\$ 0,00	R\$ 10.000,00	R\$ 0,00
Aluguel de imóveis ociosos	R\$ 20.000,00	R\$ 35.254,00	R\$ 45.898,00
<b>Despesa Não Operacional</b>	<b>R\$ 1.225.854,00</b>	<b>R\$ 1.338.308,00</b>	<b>R\$ 1.716.307,00</b>
Doações	R\$ 1.000.000,00	R\$ 985.802,00	R\$ 1.258.053,00
Desenvolvimento de projetos sociais	R\$ 225.854,00	R\$ 352.506,00	R\$ 458.254,00
<b>Lucro Antes do Imposto de</b>	<b>R\$ 7.002.863,52</b>	<b>R\$ 11.297.235,78</b>	<b>R\$ 10.773.399,51</b>
<b>Impostos: I.R. / C.S.L.</b>	<b>R\$ 2.100.859,06</b>	<b>R\$ 3.389.170,73</b>	<b>R\$ 3.232.019,85</b>
<b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>	<b>R\$ 4.902.004,46</b>	<b>R\$ 7.908.065,04</b>	<b>R\$ 7.541.379,66</b>

Fonte: Criada por Julio Cesar Correa Baziles

### 3.2.2 ANÁLISE DA LIQUIDEZ, ENDIVIDAMENTO E LUCRATIVIDADE

Com base no trabalho em cima da empresa LiderKraft foram feitas as análise da liquidez, do endividamento e da lucratividade da empresa, utilizamos para isso tabelas para facilitar o entendimento.

*Figura 3 - Análise estrutural dos indicadores da empresa LiderKraft nos últimos 3 anos*

ÍNDICES DE LIQUIDEZ			Índices de Endividamento			ROE		
Índice de Liquidez Corrente			Índice de Endividamento Geral			2019	2020	2021
ILC:			IEG:					
2019	2020	2021	2019	2020	2021			
4,20	3,62	3,38	0,26	0,29	0,27	21,90	28,27	20,64

Fonte: Criada por Julio Cesar Correa Baziles

## Análise vertical e horizontal do balanço patrimonial

**Figura 4 - Análise horizontal e vertical com base no balanço patrimonial da empresa LiderKraft nos últimos 3 anos**

Análise Horizontal e Vertical do Balanço Patrimonial									
LiderKraft									
BALANÇO PATRIMONIAL									
Descrição da conta	2019			2020			2021		
	Valor (mil)	AV	AH	Valor (mil)	AV	AH	Valor (mil)	AV	AH
<b>ATIVO TOTAL</b>	<b>\$67.241.238,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$77.878.871,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>1582,01%</b>	<b>\$75.445.514,00</b>	<b>96,88%</b>	<b>-312,45%</b>
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$24.128.716,00</b>	<b>35,88%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$24.535.854,00</b>	<b>36,49%</b>	<b>168,7%</b>	<b>\$14.178.362,00</b>	<b>18,21%</b>	<b>-4221,4%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	\$10.848.595,00	16,13%	0,00%	\$11.358.921,00	16,89%	470,4%	\$12.275,00	0,02%	-9989,2%
Aplicações financeiras	\$906.858,00	1,35%	0,00%	\$1.297.217,00	1,93%	4304,5%	\$1.244.732,00	1,60%	-404,6%
Clientes – Contas a Receber	\$7.415.048,00	11,03%	0,00%	\$8.184.716,00	12,17%	1038,0%	\$7.226.355,00	9,28%	-1170,9%
Estoques	\$4.958.215,00	7,37%	0,00%	\$3.695.000,00	5,50%	-2547,7%	\$5.695.000,00	7,31%	5412,7%
<b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>	<b>\$43.112.522,00</b>	<b>64,12%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$53.343.017,00</b>	<b>79,33%</b>	<b>2373,0%</b>	<b>\$61.267.152,00</b>	<b>91,12%</b>	<b>1485,5%</b>
<b>Realizável a longo Prazo</b>	<b>\$22.009.690,00</b>	<b>32,73%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$27.280.472,00</b>	<b>40,57%</b>	<b>2394,8%</b>	<b>\$31.255.942,00</b>	<b>46,48%</b>	<b>1457,3%</b>
Contas a receber	\$547.895,00	0,81%	0,00%	\$758.964,00	1,13%	3852,4%	\$985.782,00	1,27%	2988,5%
Aplicações resgate futuro	\$358.963,00	0,53%	0,00%	\$458.963,00	0,68%	2785,8%	\$258.950,00	0,33%	-4357,9%
<b>Permanente</b>	<b>\$21.102.832,00</b>	<b>31,38%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$26.062.545,00</b>	<b>38,76%</b>	<b>2350,3%</b>	<b>\$30.011.210,00</b>	<b>44,63%</b>	<b>1515,1%</b>
Veículos	\$158.962,00	0,24%	0,00%	\$258.963,00	0,39%	6290,9%	\$400.000,00	0,51%	5446,2%
Maquinas e equipamentos	\$258.741,00	0,38%	0,00%	\$550.000,00	0,82%	11256,8%	\$600.000,00	0,77%	909,1%
Investimentos	\$586.412,00	0,87%	0,00%	\$730.215,00	1,09%	2452,3%	\$958.463,00	1,23%	3125,8%
Imoveis	\$651.374,00	0,97%	0,00%	\$1.535.608,00	2,28%	13574,9%	\$1.600.450,00	2,06%	422,3%
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>\$9.334.164,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$11.147.426,00</b>	<b>119,43%</b>	<b>1942,6%</b>	<b>\$12.050.583,00</b>	<b>129,10%</b>	<b>810,2%</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>\$9.334.164,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$11.147.426,00</b>	<b>119,43%</b>	<b>1942,6%</b>	<b>\$12.050.583,00</b>	<b>129,10%</b>	<b>810,2%</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$5.744.917,00</b>	<b>61,55%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$6.753.975,00</b>	<b>72,36%</b>	<b>1756,4%</b>	<b>\$7.812.349,00</b>	<b>83,70%</b>	<b>1567,0%</b>
Contas a pagar	\$4.785.965,00	51,27%	0,00%	\$5.895.321,00	63,16%	2317,9%	\$7.589.365,00	68,08%	2317,94%
Empréstimos e financiamentos	\$958.952,00	10,27%	0,00%	\$858.654,00	9,20%	-1045,9%	\$222.984,00	2,00%	#####
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>	<b>\$1.265.322,00</b>	<b>13,56%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$1.596.446,00</b>	<b>17,10%</b>	<b>2616,9%</b>	<b>\$584.707,00</b>	<b>6,26%</b>	<b>-6337,4%</b>
<b>Exigível a longo Prazo</b>	<b>\$1.265.322,00</b>	<b>13,56%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$1.596.446,00</b>	<b>17,10%</b>	<b>2616,9%</b>	<b>\$584.707,00</b>	<b>6,26%</b>	<b>-6337,4%</b>
Financiamentos	\$352.486,00	3,78%	0,00%	\$125.489,00	1,34%	-6439,9%	\$67.892,00	0,61%	-4589,8%
Fundo de investimentos	\$587.423,00	6,29%	0,00%	\$985.632,00	10,56%	6778,9%	\$157.850,00	1,42%	-8398,5%
Outras contas a pagar	\$325.413,00	3,49%	0,00%	\$485.325,00	5,20%	4914,1%	\$358.965,00	3,22%	-2603,6%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>\$2.323.925,00</b>	<b>24,90%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$2.797.005,00</b>	<b>29,97%</b>	<b>2035,7%</b>	<b>\$3.653.527,00</b>	<b>32,77%</b>	<b>3062,3%</b>
Capital	\$485.698,00	5,20%	0,00%	\$352.982,00	3,78%	-2732,5%	\$569.873,00	5,11%	6144,5%
Lucros / Prejuizos	\$852.589,00	9,13%	0,00%	\$985.987,00	10,56%	1564,6%	\$1.583.654,00	14,21%	6061,6%
Reservas	\$985.638,00	10,56%	0,00%	\$1.458.036,00	15,62%	4792,8%	\$1.500.000,00	13,46%	287,8%
Total do patrimônio líquido	\$57.907.074,00	620,38%	0,00%	\$66.731.445,00	714,92%	1523,9%	\$43.644.669,00	391,52%	-3459,7%

Fonte: Criada por Julio Cesar Correa Baziles

## Análise vertical e horizontal da DRE

**Figura 5 - Análise horizontal e vertical com base na DRE da empresa LiderKraft nos últimos 3 anos**

Análise Horizontal e Vertical da Demonstração do Resultado									
LiderKraft									
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO									
Exercícios Findos em:	2019			2020			2021		
Descrição da conta	Valor (mil)	AV	AH	Valor (mil)	AV	AH	Valor (mil)	AV	AH
<b>Receita Bruta de Vendas/Serviços</b>	\$24.128.716,00	107,45%	0,00%	\$24.456.564,00	108,91%	1,36	\$26.441.087,00	117,82%	8,11
(-) Deduções da Receita Bruta	\$6.000,00	0,03%	0,00%	-\$2.000.000,00	-8,91%	233%	-\$4.000.000,00	-17,82%	100,00
<b>(=) Receita Líquida de Vendas/Serviços</b>	<b>\$24.122.716,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$22.456.564,00</b>	<b>93,09%</b>	<b>-6,91</b>	<b>\$22.441.087,00</b>	<b>93,03%</b>	<b>-0,07</b>
(-) Custo de Bens e/ou Serv. Vendidos	\$3.400.000,00	15,14%	0,00%	\$2.640.000,00	11,76%	-22,35	\$2.886.000,00	12,86%	9,32
<b>(=) Resultado Bruto</b>	<b>\$9.652.675,52</b>	<b>40,01%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$13.528.726,08</b>	<b>56,08%</b>	<b>40,16</b>	<b>\$13.271.582,64</b>	<b>55,02%</b>	<b>-1,90</b>
<b>(+) Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>\$1.443.958,00</b>	<b>5,99%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$938.436,30</b>	<b>3,89%</b>	<b>-35,01</b>	<b>\$827.774,13</b>	<b>3,43%</b>	<b>-11,79</b>
Despesas Administrativas	\$450.000,00	2,00%	0,00%	\$45.000,00	0,20%	-90,00	\$2.315,00	0,01%	-94,86
Despesas com Vendas	\$658.958,00	2,93%	0,00%	\$808.436,30	3,60%	22,68	\$807.879,13	3,60%	-0,07
Despesas Financeiras	\$35.000,00	5,46%	0,00%	\$25.000,00	5,96%	-28,57	\$10.000,00	0,03%	-60,00
Outras Despesas Operacionais	\$1.225.854,00	5,08%	0,00%	\$1.338.308,00	5,96%	9,17	\$7.580,00	0,03%	-99,43
<b>(=) Resultado Antes do imposto de renda</b>	<b>\$7.002.863,52</b>	<b>31,18%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$11.297.235,78</b>	<b>50,31%</b>	<b>61,32</b>	<b>\$10.773.399,51</b>	<b>48,01%</b>	<b>-4,64</b>
(-) CSLL/IRPL	\$2.100.859,06	9,36%	0,00%	\$3.389.170,73	15,09%	61,32	\$3.232.019,85	14,40%	-4,64
<b>(=) Lucro/Prejuízo do Exercício</b>	<b>\$4.902.004,46</b>	<b>21,83%</b>	<b>0,00%</b>	<b>\$7.908.065,04</b>	<b>35,21%</b>	<b>61,32</b>	<b>\$7.541.379,66</b>	<b>33,61%</b>	<b>-4,64</b>

Fonte: Criada por Julio Cesar Correa Baziles

### 3.3 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

Segundo Umblar (2021), o planejamento de cenários tem sido cada vez mais utilizado como instrumento para testar e melhorar o desempenho das organizações em ambientes dinâmicos. Neste projeto objetiva-se demonstrar o potencial de um modelo experimental de Planejamento de Cenários para mobilizar, motivar e agregar maior conteúdo à tomada de decisão organizacional, principalmente no que se refere ao Planejamento Estratégico.

Sobre a análise SWOT - em português “FOFA” (Forças, oportunidades, fraquezas e ameaças), é um método de planejamento estratégico que engloba análise de cenários para tomadas de decisões. Essa ferramenta é adaptada a diversas operações devido a sua popularidade, rapidez e resultados efetivos.

Segundo Santos (2022), o conceito de estratégia vem sendo utilizado de maneira indiscriminada na Administração, podendo significar desde um curso de ação formulado de maneira precisa, todo o posicionamento em seu ambiente, até toda a alma, a personalidade e a

razão existencial de uma organização.

A empresa poderá investir visando obter mais lucros, assim deve-se adquirir modelos de embalagens mais econômicas para satisfazer seus clientes, conseqüentemente aumentando sua demanda de pedidos e sua lucratividade.

Adquirir modelos de maquinários de embalagens mais atualizadas, aumentando sua eficácia e a qualidade do produto. Aprimorar a área de marketing digital e investir mais em redes sociais da empresa e assim expandir sua clientela, havendo um saldo positivo, a empresa deverá contratar funcionários capacitados e com conhecimento atualizado, expandir sua área para maior produção e com isso melhorar sua produtividade e eficiências em suas entregas.

### **3.3.1 IDENTIFICAÇÃO DO TÓPICO FOCAL**

Foram analisados e identificados juntamente com o empresário os pontos fortes, fraquezas tais como, marketing digital, vendedores externos e mão de obra inexperta sendo elas o ponto deveras mais fraco da empresa e os pontos fortes são: maquinários efetivos e eficientes, inovações em suas embalagens e produtos e um boa localização tendo vários clientes em seu derredor e região conseguindo compactar os resultados dessa análise e fizemos um matriz de Swot para a facilidade de entendimento.

Pontos fortes encontrados foram: Maquinários efetivos, Variedade em embalagens e Boa localização.

Pontos fracos: Marketing digital da empresa, Poucos vendedores externos e Funcionários desatualizados. Alguns pontos a serem melhorados, dentre eles o setor de marketing, o setor de representantes comerciais e o operacional.

### **3.3.2 IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE DAS FORÇAS E FRAQUEZAS**

Na economia, procuramos ajudar a empresa em todas as partes, visando sempre o crescimento e o bem da empresa.

Com tudo, procuramos ajudar a empresa economicamente e na procura de aumentar seus clientes e que direcione recursos escassos para atingir mais eficientemente suas metas.

Um das principais forças da empresa são as impressoras a vácuo, localização e a mão de obra numerosa que ajuda a ter vantagens contra seus concorrentes e influência no sucesso com os clientes.

De acordo com o tópico 3.3.1, a empresa precisa realizar orientações aos seus funcionários com menos experiências para que na produção possa se tornar mais eficiente e econômica. A empresa tem que incentivar seus funcionários dando a eles prêmios para os mais dedicados e produtivos a fim de incentivar os mesmos a ser mais eficiente e ter mais comprometimento com seu local de trabalho.

**Figura 6 - Identificação das forças e fraquezas da empresa LiderKraft**



Fonte: Criada por Otávio Rozalino da Silva

**Figura 7 - Identificação das estratégias da empresa LiderKraft**

# Estratégias

FORÇAS/FRAQUEZAS	CLASSIFICAÇÃO	Oportunidades/ameaças	No seu negócio	ESTRATÉGIA
Maquinários efetivo	Força	Investir em tecnologia e inovação	Oportunidade	Ofensiva
Variedade em embalagens	Força	Ter uma gestão de estoque eficiente	Oportunidade	Ofensiva
Boa localização	Força	Rápido crescimento de mercado	Oportunidade	Ofensiva
Marketing digital da empresa	Fraqueza	Novos modelos de embalagem	Ameaça	Defesa
Poucos vendedores externos	Fraqueza	Concorrentes melhorando a qualidade do produto	Ameaça	Defesa
Funcionários desatualizados	Fraqueza	Empresas rivais fortes	Ameaça	Defesa

## Tipo de estratégia:

Estratégia Ofensiva	Forças x Oportunidades
Estratégia de Confronto	Forças x Ameaças
Estratégia de Reforço	Fraquezas x Oportunidades
Estratégia de Defesa	Fraquezas x Ameaças

Fonte: Criada por Otávio Rozalino da Silva

**Figura 8 - Matriz Swot cruzada da empresa LiderKraft**

Pontuação dos Quadrantes		
	Oportunidades	Ameaças
Forças	231	180
Fraquezas	252	207

**Estratégia de Ofensiva**  
**Estratégia De Defesa**

Fonte: Criada por Otávio Rozalino da Silva

A empresa começou um marketing nas redes sociais recentemente, seria de alta ajuda focar nessa área da empresa, pois hoje em dia é a área mais completa para alcançar novos clientes, tendo em vista que essa parte da empresa provavelmente não está apta o suficiente para alcançar o objetivo necessário. Não podemos deixar de lado o representante de venda que tem uma grande capacidade para oferecer produtos as empresas, assim expandindo a área de alcance dos produtos. A empresa deverá realizar uma orientação aos seus funcionários novos, no foco de tornar a produção mais eficiente e com menos material retrabalhado irrepreensivelmente. Em resumo, uma melhoria com a expansão de clientes e com a melhoria da qualidade de mão de obra resulta em uma ótima e melhorada organização e uma excelente satisfação dos clientes.

Com a análise feita, uma foi a Estratégia Ofensiva que ocorre quando são analisados 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. A segunda foi Estratégia de Reforço que é utilizada quando busca-se diminuir o impacto das fraquezas no negócio para aumentar a influência das oportunidades. A última foi Estratégia de Confronto que tem como objetivo utilizar os pontos fortes da empresa para que as chances das ameaças ocorrerem sejam minimizadas.

A empresa apresentou um crescimento vagaroso nos últimos anos e que com nosso Projeto possamos ajudar a empresa a ter uma visão mais ampla de mercado e que consiga crescer mais a cada ano.

### **3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS**

Aqui podemos fazer uma análise das finanças da empresa, tais como gastos e custos, lucros e prejuízos, faturamento em geral e também o valor presente e valor presente líquido da empresa junto com o seu patrimônio líquido. Levando em consideração todos os dados recebidos e com base nos estudos dos alunos.

#### **3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO**

O valor presente líquido (VPL), segundo PATRUS (2021), é também conhecido como valor atual líquido (VAL) ou método do valor atual, é a fórmula econômica-financeira capaz de determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial. Dessa forma, o valor presente líquido desse projeto pode ser definido como a soma algébrica dos valores descontados do fluxo de caixa a ele associado. Em outras palavras, é a diferença do valor presente das receitas menos o valor presente dos custos.

Por esse motivo, o VPL não faz apenas uma comparação do investimento com o retorno que se espera. Indo além disso, como o Valor Presente Líquido leva em consideração a valorização do capital ao longo do tempo, com ele calcula-se o ganho real de investimento.

Sendo assim, ao realizar um investimento, é preciso considerar um princípio da matemática financeira que diz que não se deve somar ou subtrair valores futuros no fluxo de

caixa de um projeto. Basicamente, o que o VPL faz é trazer para o presente o fluxo de caixa de um projeto de investimento e faz a sua soma ao valor inicial. Sua fórmula consiste em:

As informações a seguir pode demonstrar melhor e explicar um pouco mais sobre o VPL. Onde :VPL = Valor Presente Líquido, FC = fluxo de caixa, t = momento em que o fluxo de caixa ocorreu, i = taxa de desconto (ou taxa mínima de atratividade) e n = período de tempo.

$$V_{PL} = \sum_{n=1}^{n=N} \frac{FC_t}{(1+i)^n}$$

### 3.4.2 VALOR PRESENTE

Seguindo as informações financeiras analisadas de nossa Demonstração de Resultados (DRE) da empresa, obtemos o nosso Valor Presente Líquido (VPL), projetando assim o resultado financeiro dos três próximos anos e trazendo para o nosso valor presente (2022).

*Figura 9: Valor presente da empresa LiderKraft*

	2022	2023	2024	2025
<b>RECEITA LIQUIDA</b>	<b>R\$ 17.450.188,56</b>	R\$ 19.544.211,19	R\$ 23.062.169,20	R\$ 28.597.089,80
CUSTO	R\$ 3.318.900,00	R\$ 3.982.680,00	R\$ 4.978.350,00	R\$ 6.471.855,00
<b>RESULTADO BRUTO</b>	<b>R\$ 14.131.288,56</b>	<b>R\$ 15.561.531,19</b>	<b>R\$ 18.083.819,20</b>	<b>R\$ 22.125.234,80</b>
DESPESAS	R\$ 6.074.015,18	R\$ 6.620.676,54	R\$ 7.415.157,72	R\$ 8.527.431,38
<b>LUCRO</b>	<b>R\$ 8.057.273,38</b>	<b>R\$ 8.940.854,65</b>	<b>R\$ 10.668.661,48</b>	<b>R\$ 13.597.803,42</b>
Taxa anual 13,75%				

$$VPL = R\$ 8.057.273,38 + R\$ 7.860.092,00 + R\$ 8.245.312,58 + R\$ 9.238.778,23 = R\$ 33.401.456,19$$

$$\text{Valor Presente Líquido} = R\$ 33.401.456,19$$

Fonte: Criada por Luis Eduardo Sabatine Pacheco

## 4 CONCLUSÃO

Seguindo às informações citadas acima, concluímos segundo análises em conjunto, tendo como foco principal a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), como base do nosso trabalho, levando em consideração o cenário econômico e financeiro da empresa. Os principais pontos abordados foram, Fundamentos de Administração, analisando os processos empresariais a fim de controlar planejar e organizar para que ocorra da maneira correta, analisando os concorrentes e concorrentes, abordando também a sua estrutura que é o seu time, com funções delegadas corretamente e com time de funcionários bem distribuídos, Economia, analisando os cenários da empresa tais como, Tópico Focal, identificando a fraqueza e o desempenho econômico, formando estratégias de melhoria, Contabilidade, Finanças, com o foco em no valor presente líquido (VPL), analisando assim o desempenho financeiro da empresa e criando estratégias econômicas.

Tivemos dificuldade na parte de contabilidade pois com a confidencialidade das informações, não conseguimos usar as informações corretamente, sendo assim, tivemos dificuldade em organizar as contas e fazer com que os cálculos deem certo.

## REFERÊNCIAS

LIDERKRAFT, **Site da empresa**, Disponível em: <https://www.liderkraft.com.br/>. Acesso em 25 out. 2022.

PATRUS Bruno, **VPL: o que é, fórmula e como usar o método VPL para investir?** Blog Inco. 2021. Disponível em: <https://blog.inco.vc/mercado-financeiro/vpl/>. Acesso em 29 set. 2022.

SANTOS Julio, **Estratégia: Origem, Conceitos e Definições**. Rede Omnia 2022. Disponível em: <https://meuartigo.brasilecola.uol.com.br/administracao/estrategia-origem-conceitos-definicoes.htm>. Acesso em 05 out. 2022.

UMBLER Blog, **Matriz SWOT: por que utilizá-la?** Blog Umbler 2021. Disponível em: [https://blog.umbler.com/br/matriz-swot/?gclid=Cj0KCQjwkOqZBhDNARIsAACsbfJEbu0u1tNeCMgmwYccNszYEmge9RgZd8ITjXLwaWNCCLi99kD8V2OaAuanEALw\\_wcB](https://blog.umbler.com/br/matriz-swot/?gclid=Cj0KCQjwkOqZBhDNARIsAACsbfJEbu0u1tNeCMgmwYccNszYEmge9RgZd8ITjXLwaWNCCLi99kD8V2OaAuanEALw_wcB). Acesso em 20 set. 2022.

