

## Resumo do case

Uma empresa de tecnologia, pioneira no modelo de **assinatura de carros elétricos**, cresceu rapidamente entre 2020 e 2023. Em 2024, porém, os lucros caíram significativamente, apesar do aumento no número de assinantes. A Alvarez & Marsal foi contratada para investigar as causas da queda na rentabilidade e propor melhorias.

---

## Estrutura do case para candidatos (resumo)

---

### Contexto

A VoltGo é uma empresa de mobilidade que oferece assinatura mensal de carros 100% elétricos, incluindo manutenção, seguro e recarga ilimitada. Sua operação é 100% digital e o público-alvo é urbano, com perfil jovem e conectado.

Nos últimos anos, o negócio cresceu impulsionado por incentivos fiscais e pela busca por alternativas sustentáveis. Em 2024, mesmo com aumento na base de clientes, o lucro caiu. A A&M foi contratada para entender o problema e propor soluções.

---

### Bloco 1 – Diagnóstico Inicial

1. Quais são as alavancas principais que afetam o lucro líquido de uma empresa como a VoltGo?
  2. Liste hipóteses plausíveis para explicar a queda do lucro, mesmo com aumento de clientes.
- 

### Bloco 2 – Análise de Dados

3. A partir dos anexos a seguir, o que pode estar impactando o lucro da VoltGo?
  4. Como consultores da A&M, que ações vocês recomendam para reverter a tendência de queda nos resultados?
- 



## Anexos

### Anexo 1 – Receita, Custos e Lucro (em R\$MM)

Ano	Nº de Assinantes	Receita Total	Custo com Frota	Custo Operacional	Lucro
2021	8.000	80	30	20	30
2022	15.000	160	65	40	55
2023	22.000	240	100	65	75
2024	30.000	300	150	100	50

### Anexo 2 – Índice de Satisfação e Reclamações

Ano	NPS (Net Promoter Score)	% Reclamações sobre tempo de manutenção	Média de dias sem carro/cliente/ano
2021	72	5%	2
2022	68	7%	4
2023	60	10%	7
2024	44	15%	12

### Anexo 3 – Performance dos Veículos

Ano	% Frota com mais de 2 anos de uso	Custo médio de manutenção por carro (R\$)
2021	0%	800
2022	15%	1.200
2023	30%	1.800
2024	55%	2.400