



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO CIÊNCIAS CONTÁBEIS
ORIENTADOR: HEBER LAVOR MOREIRA

ELY FERREIRA GUIMARÃES NETO
MATRICULA: 0101009501

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA
UM ESTUDO PRÁTICO E TEÓRICO DE UM NÉGOCIO EMPRESARIAL
LOJA DE INSTRUMENTOS MUSICAIS

BELÉM
2004

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO CIÊNCIAS CONTÁBEIS
ORIENTADOR: HEBER LAVOR MOREIRA

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA
UM ESTUDO PRÁTICO E TEÓRICO DE UM NÉGOCIO EMPRESARIAL
LOJA DE INSTRUMENTOS MUSICAIS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
para obtenção do título de Bacharel em
Ciências Contábeis.

BELÉM
2004

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ELY FERREIRA GUIMARÃES NETO

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA
UM ESTUDO PRÁTICO E TEÓRICO DE UM NÉGOCIO EMPRESARIAL
LOJA DE INSTRUMENTOS MUSICAIS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
para obtenção do título de Bacharel em
Ciências Contábeis.

Aprovado em: _____

Conceito: _____

Banca e examinadora:

Orientador: Heber Lavor

Professor:

Professor:

AGRADECIMENTOS

A Deus sempre, pela oportunidade de poder cursar essa graduação na Universidade Federal da Pará

À Universidade Federal do Pará.

A Minha família de um modo geral que sempre me prestou apoiou no decorrer da minha vida acadêmica.

Ao professor Heber Lavor Moreira Pelo valioso auxílio na orientação deste trabalho.

RESUMO

O Objetivo desse trabalho é apresentar ao administrador e empreendedor, uma proposta de empreendimento, verificando se o mesmo é viável ou não. Para isso desenvolveu-se um estudo de toda uma situação empresarial, relacionada com vendas de Instrumentos Musicais.

No mercado atual, pessoas otimistas procuram o rumo dos negócios, incentivadas pelo sonho da independência financeira sem analisar o risco que o empreendimento sem orientação pode trazer. Sendo assim, este trabalho tem o propósito de elaborar um plano de negócio, para verificar se o empreendimento é viável ou não.

O presente estudo tem também como objetivo conciliar o embasamento teórico de análise de custo, análise financeira e administração financeira para que possamos obter uma execução eficiente do Plano de negócio empresarial, dessa forma acredita-se que o empreendimento poderá obter resultados bem mais satisfatórios no mercado no qual ele estará inserido.

Neste plano de negócio, abordaremos a situação empresarial de uma loja de Instrumentos Musicais, bem como: guitarras, violões, baterias, teclados e etc. Esse empreendimento será desenvolvido para um bairro comercial, ou seja, trata-se de uma loja inserida na área comercial propriamente dita.

Também está em nosso interesse desenvolver um mecanismo de diferenciação no mercado, ou seja, um empreendimento que ofereça um espaço agradável e seguro, rapidez e eficiência, além de uma variedade de artigos na área musical.

SUMÁRIO

<i>AGRADECIMENTOS</i>	4
<i>RESUMO</i>	5
<i>SUMÁRIO</i>	6
<i>CAPITULO I</i>	8
1.1 Conteúdo do estudo	8
1.1.1 Apresentação do problema	8
1.1.2 Objetivo do estudo	8
1.1.3 Importância	8
1.1.4 Delimitação do estudo	8
1.1.5 Organização do estudo	9
1.2 Fundamentos teóricos e revisão bibliográfica	9
1.3 Metodologia aplicada	9
1.4 Resultados	9
1.5 Análise dos resultados	9
1.6 Conclusões, recomendações e sugestões para futuros estudos.	10
<i>CAPITULO II</i>	10
2.1 Custo como Ferramenta Gerencial	10
2.2 Método de custeio por absorção x método de custeio variável	10
2.2.1 Custeio por absorção	10
2.2.2 Custeio variável (direto)	11
<i>CAPITULO III</i>	13
3.1 A estratégia de planejar	13
<i>CAPITULO IV</i>	15
4.1 Plano Financeiro	15
4.1.1 Investimento inicial	15
4.1.2 Quadro estrutural de Custos	18
4.1.3 Preço de venda	19
4.1.4 Balanço Patrimonial	21
4.1.5 Demonstração do Resultado do Exercício	22
4.1.6 Fluxo de Caixa Projetado	24
4.1.7 Ponto de Equilíbrio	25
4.1.8 Indicadores de avaliação de negócio	26
4.1.9 Conclusões sobre o Empreendimento apresentado.	29
<i>Capítulo V</i>	30
5.1 Análise Estratégica	30
5.1.1 Objetivos	30
5.2 Plano de Marketing e Vendas.	30
5.2.1 Objetivos	30
5.2.2 Estratégia e modelo de negócio.	30
5.2.3 Plano de Marketing	31
5.2.4 Distribuição	31

5.2.5 Mercado	32
<i>Considerações Gerais</i>	32
<i>Bibliografia</i>	34
ANEXOS	35

CAPITULO I

1.1 Conteúdo do estudo

1.1.1 Apresentação do problema

Elaboração prática e teórica de um Plano de Negócio, relacionada com vendas de Instrumentos Musicais visando obter informações sobre a viabilidade do empreendimento e das condições atuais de mercado.

1.1.2 Objetivo do estudo

Alcançar o empreendimento mais eficiente e eficaz possível do estudo em questão, e clarear a viabilidade do negócio planejado, através do estudo das condições de mercado e da aceitação do determinado empreendimento pela sociedade.

1.1.3 Importância

O Plano de Negócio tem como função, o levantamento das informações necessárias para a implantação de um empreendimento, no nosso caso, uma loja de Instrumentos Musicais.

De posse dessas informações, o empreendedor terá capacidade para avaliar a viabilidade, o grau de aceitação e os retornos que esse empreendimento poderá trazer.

Essas informações se tornam armas extremamente importantes, para que o empreendimento não venha a fracassar.

1.1.4 Delimitação do estudo

Esse empreendimento visa trabalhar a comercialização de Instrumentos Musicais, como: guitarras, contrabaixos, teclados, baterias, cavaquinhos e etc. Trata-se portanto de uma loja de médio porte localizada no centro comercial.

1.1.5 Organização do estudo

O estudo será organizado por um Projeto de pesquisa, análise e o estudo de mercado, a análise dos custos necessários para seu sucesso e sua implantação.

E enquanto a sua estrutura terá: Capa, agradecimento, introdução (Resumo) , desenvolvimento, conclusão, considerações ao empreendimento e bibliografia.

1.2 Fundamentos teóricos e revisão bibliográfica

Esse Plano de Negócio está fundamentado no estudo teórico dos livros: Contabilidade de Custos de Eliseu Martins e Análise Financeira das Empresas de José Pereira da Silva. E como não poderia deixar de ser. Nos embasamentos práticos e teóricos do Professor Heber Lavor Moreira.

1.3 Metodologia aplicada

O Plano de Negócio tem como metodologia o estudo e a análise de custos do empreendimento, para que possa saber da viabilidade do projeto elaborado. Assim também, como a análise financeira e orçamentária , para sabermos como se comporta o mercado e qual seria o nível de aceitação dos Instrumentos musicais que pretende-se comercializar.

1.4 Resultados

O plano de Negócio elaborado permitirá que o empreendedor possa Ter um planejamento ideal e conseqüentemente o controle de toda situação possível e imaginável do negócio proposto.

Isso aumentará as chances do empreendimento se tornar um sucesso, devido o seu planejamento estar fundamentado em dados e tendências do mercado atual.

Conseqüentemente , os riscos assumidos serão muito menores ou simplesmente não existirão.

1.5 Análise dos resultados

De posse dos resultados do Plano de Negócio, o empreendedor poderá tomar suas decisões de uma forma bem mais tranqüila, sabendo das tendências comerciais e das possibilidades de sucesso ou de fracasso do negócio proposto.

1.6 Conclusões, recomendações e sugestões para futuros estudos.

Ao final do nosso plano de negócio, podemos verificar a importância de se analisar detalhadamente todos os fatores essenciais, que se deve fazer antes de se abrir uma empresa. Verificamos também a viabilidade e os fatores positivos, que uma empresa neste ramo de Instrumentos musicais nos proporciona, para que nós possamos crescer juntamente com o mercado.

Finalmente, devemos lembrar que nenhum negócio, pôr melhor que seja, está isento de riscos. Eles podem ser extremamente minimizados com um planejamento correto e criterioso, mas nunca irão desaparecer. O segredo do sucesso empresarial está em saber enfrentar e superá-los.

CAPITULO II

2.1 Custo como Ferramenta Gerencial

A contabilidade voltada à identificação dos eventos e fatos ocorridos no ambiente da empresa que afetem seu valor econômico, tem fundamental importância na avaliação dos processos decisórios que conduzem a atividade empresarial, pois todos os processos econômicos e financeiros devem ser avaliados, não apenas na identificação e análise dos custos, para subsidiar a tomada de decisão, mas a avaliação deve ser feita sobre toda a gestão econômico, abrangendo toda a estrutura, fazendo com que estas informações sejam amplas com maior poder de contribuição ao processo de gestão.

2.2 Método de custeio por absorção x método de custeio variável

2.2.1 Custeio por absorção

Este método leva em conta na apuração dos custos de produção todos os custos incorridos no processo de produção de bens e serviços. O próprio nome de critério indica

que estamos fazendo absorver cada departamento e de cada produto final os custos gerais, por meio que denominamos de taxas de absorção, sejam eles custos definidos como custos diretos ou indiretos, fixos ou variáveis, de estrutura ou operacionais.

Este método é amplamente adotado, e é ainda um procedimento contábil aceito. Também podemos constatar que este método resulta em um aumento dos custos administrativos, sendo um critério que exige muito dedicação e uma equipe altamente envolvida no processo.

Cabe salientar que o uso intenso deste método, sem maiores análises, por parte do contador ou da equipe, pode apresentar resultados que venham distorcer algumas realidades, ficando muito difícil encontrar as falhas e suas causas.

Apesar deste processo ser bastante usado, deixa a desejar em alguns aspectos, pois, ele trabalha intensamente com os custos indiretos, distribuindo -os de bases duvidosas entre os departamentos e entre os produtos.

Atualmente, os contadores estão optando por um critério bem mais simples, que poderá livrar recursos da empresa e apresentar outras alternativas que lhe darão maiores informações para planejamento, controle e tomada de decisão. Este procedimento, ainda não amplamente aceito é o custeio direto, embora a denominação correta seja custeio variável.

Vantagens e desvantagens

Vantagens:

- considera o total dos custos por produto;

formação de custos para estoque;
permite a apuração dos custos por centros de custos.

Desvantagens:

poderá elevar artificialmente os custos de alguns produtos;
não evidencia a capacidade ociosa da entidade;
os critérios de rateio são sempre arbitrários, portanto nem sempre justos.

2.2.2 Custeio variável (direto)

Este método é usado para acumular os custos de qualquer objeto ou segmento da empresa. Normalmente é aplicado ao sistema de operações fabris. Entretanto ele pode ser usado pelo contador para determinar os custos de qualquer outro departamento da empresa, mesmo não sendo o de produção.

O critério de custeamento pode ser empregado a qualquer sistema de determinação de custos. Inclusive oferece vantagens quanto a aplicação no sistema de custeio por ordem de produção, por processo, pela responsabilidade, e sobretudo, quando a estes sistemas é articulado o sistema de custos estimados ou padronizados.

É assim denominado de custeamento variável porque trata dos custos que variam com o parâmetro operacional que foi escolhido para ser a base de volume ou da atividade ou segmento, cujos os custos e operações estamos querendo estudar.

Segundo, LEONE (1996: pág.401), para nossa melhor compreensão do conceito do critério do custo variável vamos tomar a liberdade de apresentar os conceitos emitidos por diversos analistas, todos conhecidos no Brasil:

Vantagens e desvantagens

Vantagens:

destaca o custo fixo (que independe do processo fabril);

não ocorre a prática do rateio, por vezes errôneo;

evita manipulações;

fornece o ponto de equilíbrio;

enfoque gerencial;

os dados necessários para análise da relação custo/ lucro/volume são rapidamente obtidos;

é totalmente integrado com o custo padrão e orçamento flexível.

Desvantagens:

no caso de custos mistos (custos que tem parcela fixa e outra variável) nem sempre é possível separar objetivamente a parcela fixa da variável;

custo variável não é aceito pela auditoria externa das entidades que tem capital aberto e nem pela legislação do IR, bem como por uma parcela significativa de contadores. A razão disto é que o custeio variável fere os princípios fundamentais de contabilidade, em especial aos princípios de realização da receita, da confrontação e da competência. Estes princípios estabelecem que os custos associados aos produtos, só podem ser reconhecidos a medida que são vendidos, já que, somente quando r reconhecido a

receita (por ocasião da venda) é que devem ser deduzidas todos os sacrifícios necessários a sua obtenção (custo e despesa), como o custeio variável admite que todos os custos fixos sejam deduzidos do resultado, mesmo que nem todos os produtos sejam vendidos, ele violaria tais princípios; valor do estoque não mantém relação com o custo total; isoladamente, não se aplica para formação do preço de venda.

CAPITULO III

3.1 A estratégia de planejar

As empresas são constituídas com o objetivo de gerar lucros, aumentar divisas para o seu país, isso obedecendo normas, princípios, definindo metas, valores e visão. Constitui-se num conjunto de atividades que tem por objetivo planejar, produzir, comercializar, entregar, bem como manter e melhorar sua imagem e de seus produtos ou serviços no mercado. A continuidade esta baseada na realização das atividades afins, as quais devem gerar resultados capazes de alimentar novos ciclos operacionais, preservando a integralidade do capital inicialmente aplicado, caso contrario, a manutenção de tais atividades colocarão em risco a continuidade da empresa, visto o consumo do capital inicial..

A tecnologia e a globalização tem obrigado as empresas a manterem num constante processo de aprimoramento para a realização de suas atividades e sua continuidade no mercado, que se torna cada vez mais competitivo

A contabilidade como sistema de informações é a principal ferramenta, para a continuação, o crescimento das empresas, para auxiliar os gestores no processo de administração dos negócios, não a contabilidade fiscal e societária , mas uma contabilidade que seja capaz de produzir informações que reflitam o valor econômico dos resultados e do patrimônio da empresa e que possam auxiliar no processo de tomada de decisões.

Não há improvisação nas empresas organizadas. Quase tudo nelas é planejado.

O Planejamento é uma das primeiras funções administrativas por ser exatamente aquela que serve de base para as demais funções. Ele determina antecipadamente quais são os objetivos que devem ser atingidos e como se deve fazer para alcançá-los.

Toda empresa é parte integrante do seu ambiente. Enquanto os níveis mais baixos da empresa (nível operacional) estão relacionados com os seus aspectos internos, a tarefa dos níveis mais elevados (nível estratégico) é estudar e mapear as oportunidades e ameaças que o ambiente impõe à empresa.

Assim, o conhecimento objetivo sobre o ambiente é fundamental para o processo estratégico, no sentido de se obter a adequada compatibilidade entre a empresa e as forças externas que afetam direta ou indiretamente seus propósitos, objetivos, desafios, metas, estratégias, políticas, estrutura, recursos, planos, programas, projetos, procedimentos, etc., e para alcançar os resultados desejados é necessário que a empresa os decomponham até que sejam transformados em ações e resultados.

Toda empresa possui, implícita ou explicitamente, missão, propósitos, macroestratégias, macropolíticas, objetivos, desafios, estratégias, políticas projetos.

Nos sistemas de planejamento estratégico adota-se um estilo de administração que cria condições para a emergência de uma organização atenta ao mundo, flexível às mudanças e com senso de oportunidade. Os executivos são responsáveis pela busca de informação ambiental, têm facilidade de selecionar o que interessa e detectam mudanças e conseqüências para a organização.

Na administração estratégica, as discontinuidades são antecipadas, as pessoas voltadas para o futuro fazem pressuposições e imaginam cenários. A criatividade, o espírito inovador e empreendedor asseguram respostas em tempo real e emergência de novas vantagens competitivas. A integração de pessoas, informações, funções, processos e intenções é uma constante. A ação revigora a organização e prepara a empresa para imprevistos. O confronto entre macro e micro persiste numa compreensão das relações entre estratégia e planos operacionais.

Uma empresa deve ter um campo de atuação bem definido e uma orientação de crescimento, e que os objetivos por si sós não atendem a essa necessidade sendo exigidas regras de decisão adicionais para que a empresa possa ter um crescimento ordenado e com lucros. Essas regras de decisão e diretrizes foram definidas em termos amplos como estratégia, ou, algumas vezes, como o conceito do campo de atuação da empresa.

Na medida em que os objetivos e metas forem compatíveis com o desempenho real eles fornecerão uma descrição indireta de um elo comum. Portanto, uma empresa com uma elevada taxa de crescimento normalmente será reconhecida pela comunidade de investidores como uma "empresa de crescimento" e uma empresa bem diversificada como tendo "base ampla". Ambas as descrições podem ser usadas construtivamente pela administração como orientação para a escolha de novas áreas de produtos e mercados.

CAPITULO IV

4.1 Plano Financeiro

As empresas não funcionam na base da pura improvisação. A formulação da estratégia empresarial é basicamente uma atividade racional que envolve a identificação das oportunidades e as ameaças do ambiente onde opera a empresa, bem como a inclusão de alguma estimativa de risco em relação às alternativas identificadas. A escolha estratégica envolve também a avaliação das forças e fraquezas da empresa, sua capacidade atual ou potencial em se antecipar às necessidades e demandas do mercado ou em competir sob condições de risco com os concorrentes.

Quando estamos fazendo um plano, estamos olhando para o amanhã e antecipando, hoje, decisões a respeito de ações que executaremos ao longo do tempo, de modo atingir determinados objetivos em certas épocas futuras. Portanto, um plano compreende a definição de objetivos e de ações. A maioria das pessoas chama de objetivos, ou metas, as situações ou os resultados futuros que se comprometem a atingir. As ações necessárias para atingi-los fazem parte do que habitualmente é chamado tática ou estratégia.

Numa organização com fim lucrativo, o objetivo predominante será o de obter certo retorno mínimo sobre o investimento do empresário, condizente com o grau de risco envolvido e respeitados os aspectos éticos e de responsabilidade social.

Passaremos portanto a gora, avaliar o plano financeiro da nossa loja de Instrumentos Musicais, através de planilhas que nos permitirão ver de uma forma mais clara a viabilidade da nossa empresa.

4.1.1 Investimento inicial

Fixaremos o total de recursos necessários para que a empresa inicie suas operações de forma responsável e se mantenha no seu primeiro momento. O investimento inicial por sua vez divide-se em despesas pré-operacionais, investimento fixo e estoque inicial.

Referente a quantidade de material necessária para iniciar a comercialização foi estipulado como base 274 unidades, compostas de vários produtos.

Custos fixos				
Nº	descrição	quantidade	valor unitário	total
1	Aluguel do ponto			R\$ 500,00
2	Despesa com Mão de obra	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
3	Despesa com água			R\$ 100,00
4	Despesa com enérgia			R\$ 170,00
5	Despesa com telefone			R\$ 200,00
6	Despesa c/ mat. de limpeza			R\$ 150,00
			soma	R\$ 1.720,00

Despesas pré operacionais				
Nº	descrição	quantidade	valor unitário	total
1	Legalização da empresa			R\$ 500,00
			soma	R\$ 500,00

Despesas fixas				
1	Material de expediente			R\$ 160,00
			soma	R\$ 160,00

Investimentos fixos inicial				
Nº	descrição	quantidade	valor unitário	total
1	Instalações/benfeitorias		R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
2	Computador	1	R\$ 4.350,00	R\$ 4.350,00
3	Telefone	1	R\$ 45,00	R\$ 45,00
4	Fax	1	R\$ 310,00	R\$ 310,00
5	Ar condicionado	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
6	Bebedouro	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
7	Prateleiras	6	R\$ 80,00	R\$ 480,00
8	Estante	4	R\$ 400,00	R\$ 1.600,00
9	Balcão de atendimento	1	R\$ 260,00	R\$ 260,00
10	Mesa de escritório	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
11	Cadeira de escritório	1	R\$ 190,00	R\$ 190,00
12	Cadeiras p/ cliente	2	R\$ 160,00	R\$ 320,00
13	Mostruário de Instrumentos musicais	4	R\$ 200,00	R\$ 800,00
14	Televisão	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
15	Vídeo Cassete	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
16	Material de escritório	Diversos	R\$ 300,00	R\$ 300,00

Estoque Inicial variável

Estoque inicial(variável)				
Nº	descrição	quantidade	valor unitário	total
1	Bateria Acústica M séries - Jazz	2	R\$ 750,00	R\$ 1.500,00
2	Bateria Eletrônica Dm 5	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
3	Baixo elétrico passivo 4 cordas	4	R\$ 480,00	R\$ 1.920,00
4	Baixo elétrico Ativo 4 cordas	4	R\$ 570,00	R\$ 2.280,00
5	Teclado as - 21 infantil cassio	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
6	Teclado CTK 230 iniciante cassio	2	R\$ 490,00	R\$ 980,00
7	Guitarra Tagima	4	R\$ 465,00	R\$ 1.860,00
8	Violão Di Giorgio acústico	6	R\$ 490,00	R\$ 2.940,00
9	Violão Giannini elétrico	6	R\$ 580,00	R\$ 3.480,00
10	Caixa Amplificada Peavey	4	R\$ 750,00	R\$ 3.000,00
11	Baquetas B ponta de madeira	20	R\$ 12,00	R\$ 240,00
12	Metrônomo vermelho MT 1000	10	R\$ 16,00	R\$ 160,00
13	Afinador digital AG 6	10	R\$ 14,00	R\$ 140,00
14	Cabo elétrico P 10 neutrik	20	R\$ 14,00	R\$ 280,00
15	Microfone c/fio CMP 35	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
16	Microfone s/fio unidirecional	10	R\$ 45,00	R\$ 450,00
17	Palhetas dunlop musical	30	R\$ 8,00	R\$ 240,00
18	Vídeo aula diversos	30	R\$ 25,00	R\$ 750,00
19	Cavaquinho acústico classico	4	R\$ 180,00	R\$ 720,00
20	Pedal de efeitos Zoom 505	6	R\$ 345,00	R\$ 2.070,00
21	Pedal de efeitos Zoom 506	6	R\$ 420,00	R\$ 2.520,00
22	Mesa de son 8 canais	2	R\$ 799,00	R\$ 1.598,00
23	encordamento Guitarra	20	R\$ 16,00	R\$ 320,00
24	encordamento Baixo	20	R\$ 30,00	R\$ 600,00
25	encordamento Violão	20	R\$ 6,00	R\$ 120,00
26	Flauta barroca BF - 9520	16	R\$ 15,00	R\$ 240,00
27	Guitarra Ibanez	4	R\$ 570,00	R\$ 2.280,00
	Total de mercadorias	274	soma	R\$ 33.038,00

Inv.inicial	46.343,00
--------------------	------------------

4.1.2 Quadro estrutural de Custos

No Quadro Estrutural de Custos vamos poder encontrar os custos variáveis e fixos por unidade de produto, o que nos proporcionará uma visão geral de todo nosso estoque e de quanto ele nos custa.

Quadro estrutural de custo por unidade						
Nº	Descrição	Custo variavel	Custo fixo	Valor custo/unid.	Qtidade	soma
1	Bateria Acústica M séries - Jazz	R\$ 750,00	R\$ 39,05	R\$ 789,05	2	78,09
2	Bateria Eletrônica Dm 5	R\$ 700,00	R\$ 36,44	R\$ 736,44	2	72,89
3	Baixo elétrico passivo 4 cordas	R\$ 480,00	R\$ 24,99	R\$ 504,99	4	99,96
4	Baixo elétrico Ativo 4 cordas	R\$ 570,00	R\$ 29,67	R\$ 599,67	4	118,70
5	Teclado as - 21 infantil cassio	R\$ 350,00	R\$ 18,22	R\$ 368,22	2	36,44
6	Teclado CTK 230 iniciante cassio	R\$ 490,00	R\$ 25,51	R\$ 515,51	2	51,02
7	Guitarra Tagima	R\$ 465,00	R\$ 24,21	R\$ 489,21	4	96,83
8	Violão Di Giorgio acústico	R\$ 490,00	R\$ 25,51	R\$ 515,51	6	153,06
9	Violão Giannini elétrico	R\$ 580,00	R\$ 30,20	R\$ 610,20	6	181,17
10	Caixa Amplificada Peavey	R\$ 750,00	R\$ 39,05	R\$ 789,05	4	156,18
11	Baquetas B ponta de madeira	R\$ 12,00	R\$ 0,62	R\$ 12,62	20	12,49
12	Metronomo vermelho MT 1000	R\$ 16,00	R\$ 0,83	R\$ 16,83	10	8,33
13	Afinador digital AG 6	R\$ 14,00	R\$ 0,73	R\$ 14,73	10	7,29
14	Cabo elétrico P 10 neutrik	R\$ 14,00	R\$ 0,73	R\$ 14,73	20	14,58
15	Microfone c/fio CMP 35	R\$ 25,00	R\$ 1,30	R\$ 26,30	10	13,02
16	Microfone s/fio unidirecional	R\$ 45,00	R\$ 2,34	R\$ 47,34	10	23,43
17	Palhetas dunlop musical	R\$ 8,00	R\$ 0,42	R\$ 8,42	30	12,49
18	Vídeo aula diversos	R\$ 25,00	R\$ 1,30	R\$ 26,30	30	39,05
19	Cavaquinho acústico classico	R\$ 180,00	R\$ 9,37	R\$ 189,37	4	37,48
20	Pedal de efeitos Zoom 505	R\$ 345,00	R\$ 17,96	R\$ 362,96	6	107,77
21	Pedal de efeitos Zoom 506	R\$ 420,00	R\$ 21,87	R\$ 441,87	6	131,19
22	Mesa de son 8 canais	R\$ 799,00	R\$ 41,60	R\$ 840,60	2	83,19
23	encordamento Guitarra	R\$ 16,00	R\$ 0,83	R\$ 16,83	20	16,66
24	encordamento Baixo	R\$ 30,00	R\$ 1,56	R\$ 31,56	20	31,24
25	encordamento Violão	R\$ 6,00	R\$ 0,31	R\$ 6,31	20	6,25
26	Flauta barroca BF - 9520	R\$ 15,00	R\$ 0,78	R\$ 15,78	16	12,49
27	Guitarra Ibanez	R\$ 570,00	R\$ 29,67	R\$ 599,67	4	118,70
					274	1.720,00

4.1.3 Preço de venda

O preço de comercialização do produto é uma decisão que determina a viabilidade da organização no tempo. O mercado é que irá validar, ou não, o empreendimento. O valor do produto é estabelecido dentro do ambiente interno da empresa e deve ser comparado com o conjunto de valores que os consumidores estão dispostos a trocar.

Abaixo temos um exemplo de cálculo do preço de venda de uma bateria acústica, bem detalhado, com o custo total por unidade, os impostos, a margem de lucro e juntamente com a fórmula, como pode ser observado e finalmente o preço de venda.

Caso necessário verificar o cálculo do preço de venda dos outros produtos eles estão mais abaixo demonstrados numa planilha.

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO PRODUTO

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Bateria Acústica M séries	R\$ 789,05

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{Imp.} + \text{Marg. de lucro})}$$

Imp.+ Mg lucro	perc.
ICMS	17%
MG DE LUCRO	45%
TOTAL	62%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Bateria Acústica M séries	R\$ 2.076,44

Preço de venda dos produtos

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DOS PRODUTOS				
Produto	Custo total/unid.	ICMS	Margem de lucro	preço de venda
Bateria Acústica M séries - Jazz	R\$ 789,05	17%	45%	R\$ 2.076,44
Bateria Eletrônica Dm 5	R\$ 736,44	17%	45%	R\$ 1.938,01
Baixo elétrico passivo 4 cordas	R\$ 504,99	17%	40%	R\$ 1.174,39
Baixo elétrico Ativo 4 cordas	R\$ 599,67	17%	40%	R\$ 1.394,59
Teclado as - 21 infantil cassio	R\$ 368,22	17%	40%	R\$ 856,33
Teclado CTK 230 iniciante cassio	R\$ 420,00	17%	40%	R\$ 976,74
Guitarra Tagima	R\$ 560,00	17%	40%	R\$ 1.302,33
Violão Di Giorgio acústico	R\$ 425,00	17%	40%	R\$ 988,37
Violão Giannini elétrico	R\$ 470,00	17%	40%	R\$ 1.093,02
Caixa Amplificada Peavey	R\$ 650,00	17%	30%	R\$ 1.226,42
Baquetas B ponta de madeira	R\$ 12,62	17%	50%	R\$ 38,26
Metrônomo vermelho MT 1000	R\$ 16,83	17%	70%	R\$ 129,48
Afinador digital AG 6	R\$ 14,73	17%	70%	R\$ 113,30
Cabo elétrico P 10 neutrik	R\$ 14,73	17%	50%	R\$ 44,63
Microfone c/fio CMP 35	R\$ 26,30	17%	50%	R\$ 79,70
Microfone s/fio unidirecional	R\$ 47,34	17%	60%	R\$ 205,84
Palhetas dunlop musical	R\$ 8,42	17%	20%	R\$ 13,36
Vídeo aula diversos	R\$ 26,30	17%	30%	R\$ 49,63
Cavaquinho acústico classico	R\$ 110,00	17%	45%	R\$ 289,47
Pedal de efeitos Zoom 505	R\$ 250,00	17%	30%	R\$ 471,70
Pedal de efeitos Zoom 506	R\$ 260,00	17%	25%	R\$ 448,28
Mesa de son 8 canais	R\$ 745,00	17%	30%	R\$ 1.405,66
encordamento Guitarra	R\$ 16,83	17%	35%	R\$ 35,07
encordamento Baixo	R\$ 31,56	17%	35%	R\$ 65,75
encordamento Violão	R\$ 6,31	17%	35%	R\$ 13,15
Flauta barroca BF - 9520	R\$ 15,78	17%	40%	R\$ 36,70
Guitarra Ibanez	R\$ 599,67	17%	30%	R\$ 1.131,46

4.1.4 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é uma demonstração contábil da empresa, onde teremos a oportunidade de conhecer o patrimônio total da empresa. Mas nesse momento será apresentado o Balanço Patrimonial Inicial, ou seja, o patrimônio com que a empresa iniciou suas atividades.

Como se pode observar o estoque da empresa foi adquirido de fornecedores com prazo de pagamento de 30, 60 e 90 dias. E referente ao investimentos permanentes temos a concluir que foi todo adquirido com capital próprio.

BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL

ATIVO		PASSIVO	
Circulante	33.038,00	Circulante	33.038,00
<i>Disponível</i>		Fornecedores	33.038,00
Caixa			
Bancos Conta Movimento			
<i>Estoque</i>	33.038,00		
Permanente	13.305,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	13.305,00
<i>Ativo Imobilizado</i>	<i>12.805,00</i>		
Instalações e Benfeitorias	1.300,00	Capital	13.305,00
Móveis e Utensílios	7.155,00		
Computadores e Periféricos	4.350,00		
(-) Depreciação Acumulada			
<i>Ativo Diferido</i>	<i>500,00</i>		
Despesas de Organização	500,00		
(-) Amortização Acumulada			
TOTAL DO ATIVO	46.343,00	TOTAL DO PASSIVO	46.343,00

O ativo permanente foi adquirido com o capital próprio da empresa.

O estoque foi adquirido de fornecedores para serem pagos em 30, 60 e 90 vezes

4.1.5 Demonstração do Resultado do Exercício

Como se pode observar abaixo a Demonstração do Resultado do Exercício tivemos o trabalho de analisar a receita e o custo de cada produto mensal e logo abaixo a demonstração mensal e anual.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Serviço	Unid. Mensal	Preço de Venda	CDV	Receita Mensal	CDV
VENDAS DE MERCADORIAS	137			R\$ 28.696,49	R\$ 12.680,00
Bateria Acústica M séries - Jazz	1	R\$ 2.076,44	R\$ 750,00	R\$ 2.076,44	R\$ 750,00
Bateria Eletrônica Dm 5	1	R\$ 1.938,01	R\$ 700,00	R\$ 1.938,01	R\$ 700,00
Baixo elétrico passivo 4 cordas	2	R\$ 1.174,39	R\$ 480,00	R\$ 2.348,79	R\$ 960,00
Baixo elétrico Ativo 4 cordas	2	R\$ 1.394,59	R\$ 570,00	R\$ 2.789,19	R\$ 1.140,00
Teclado as - 21 infantil cassio	1	R\$ 856,33	R\$ 350,00	R\$ 856,33	R\$ 350,00
Teclado CTK 230 iniciante cassio	1	R\$ 976,74	R\$ 490,00	R\$ 976,74	R\$ 490,00
Guitarra Tagima	2	R\$ 1.302,33	R\$ 465,00	R\$ 2.604,65	R\$ 930,00
Violão Di Giorgio acústico	3	R\$ 988,37	R\$ 490,00	R\$ 2.965,12	R\$ 1.470,00
Violão Giannini elétrico	3	R\$ 1.093,02	R\$ 580,00	R\$ 3.279,07	R\$ 1.740,00
Caixa Amplificada Peavey	2	R\$ 1.226,42	R\$ 750,00	R\$ 2.452,83	R\$ 1.500,00
Baquetas B ponta de madeira	10	R\$ 38,26	R\$ 12,00	R\$ 382,57	R\$ 120,00
Metrônomo vermelho MT 1000	5	R\$ 129,48	R\$ 16,00	R\$ 647,42	R\$ 80,00
Afinador digital AG 6	5	R\$ 113,30	R\$ 14,00	R\$ 566,49	R\$ 70,00
Cabo elétrico P 10 neutrik	10	R\$ 44,63	R\$ 14,00	R\$ 446,33	R\$ 140,00
Microfone c/fio CMP 35	5	R\$ 79,70	R\$ 25,00	R\$ 398,51	R\$ 125,00
Microfone s/fio unidirecional	5	R\$ 205,84	R\$ 45,00	R\$ 1.029,19	R\$ 225,00
Palhetas dunlop musical	15	R\$ 13,36	R\$ 8,00	R\$ 200,39	R\$ 120,00
Vídeo aula diversos	15	R\$ 49,63	R\$ 25,00	R\$ 744,38	R\$ 375,00
Cavaquinho acústico classico	2	R\$ 289,47	R\$ 180,00	R\$ 578,95	R\$ 360,00
Pedal de efeitos Zoom 505	3	R\$ 471,70	R\$ 345,00	R\$ 1.415,09	R\$ 1.035,00
Pedal de efeitos Zoom 506	3	R\$ 448,28	R\$ 420,00	R\$ 1.344,83	R\$ 1.260,00
Mesa de son 8 canais	1	R\$ 1.405,66	R\$ 799,00	R\$ 1.405,66	R\$ 799,00
encordamento Guitarra	10	R\$ 35,07	R\$ 16,00	R\$ 350,69	R\$ 160,00
encordamento Baixo	10	R\$ 65,75	R\$ 30,00	R\$ 657,54	R\$ 300,00
encordamento Violão	10	R\$ 13,15	R\$ 6,00	R\$ 131,51	R\$ 60,00
Flauta barroca BF - 9520	8	R\$ 36,70	R\$ 15,00	R\$ 293,60	R\$ 120,00
Guitarra Ibanez	2	R\$ 1.131,46	R\$ 570,00	R\$ 2.262,92	R\$ 1.140,00

A Demonstração do Resultado do Exercício é um resumo ordenados das receitas e despesas da empresa. É elaborada subtraindo-se os custos e despesas da receita, além de impostos, abatimentos e devoluções concedidas; tendo como resultado o lucro ou prejuízo do período analisado.

O acompanhamento mensal das despesas de uma empresa é necessário para identificar qualquer variação fora do comum. Com isso o empreendedor será capaz de adotar medidas que evitem prejuízos ao negócio.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO		
	MÊS	ANO
Receita Bruta De Mercadorias	28.696,49	344.357,85
(-) Deduções ICMS	(4.878,40)	(58.540,83)
Receita Operacional Líquida	23.818,08	285.817,02
Custos Operacionais		
(-) Custos do Período Custo Direto dos Serviços	(12.680,00)	(152.160,00)
Lucro Operacional Bruto	11.138,08	133.657,02
Despesas Operacionais		
(-) Despesas	(160,00)	(1.920,00)
Lucro Operacional	10.978,08	131.737,02
(+/-) Rec./Desp. não Operacionais		
Lucro antes do Imposto de Renda	10.978,08	131.737,02
(-) Imposto de Renda	(1.646,71)	(19.760,55)
Lucro Líquido	9.331,37	111.976,47

4.1.6 Fluxo de Caixa Projetado

Toda operação financeira existe entrada e saída de dinheiro. E essas operações podem ser representadas pelo fluxo de caixa. O fluxo de caixa é o instrumento que permite demonstrar as operações financeiras que são realizadas pela empresa o que possibilita melhores análises e decisões quanto à aplicação dos recursos financeiros que a empresa dispõe.

O fluxo de caixa de maneira ampla, é um processo pelo qual a empresa gera e aplica seus recursos de caixa determinados pelas várias atividades desenvolvidas no qual as atividades da empresa dividem-se em operacionais, de investimentos e de financiamento. Em sentido mais restrito, o fluxo de caixa pode ser proveniente de operações, que quer dizer que os recursos são gerados diretamente das suas próprias operações.

Assim como as demais demonstrações, o fluxo de caixa resulta do processo de planejamento empresarial podendo ser projetado para diversos períodos (dia, semana, mês, trimestre etc) onde os valores incluídos são determinados por uma previsão inicial baseadas nos objetivos da empresa. Estes valores podem ser corrigidos posteriormente.

Como vai ser observado no fluxo de caixa ele foi projetado mês a mês até completar 1 ano e continuamos a projeção de ano a ano como pode ser observado abaixo. Caso queira analisar o nosso fluxo de caixa mês a mês, ele está demonstrado como anexo.

No caso do fluxo de caixa projetado em anos, pode – se observar que o retorno que a empresa demonstra Ter é bastante satisfatório. Isso também pode ser notado pela taxa de retorno ao ano.

No Fluxo de caixa as entradas são referentes a sua receita de vendas e suas saídas são em virtude de custos e despesas variáveis, despesas fixas e custos fixos.

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	46.343,00			-46.343,00			
1		344.357,85	312.366,83	31.991,02	69%	1,45	522
2		385.680,80	341.491,52	44.189,28	95%	1,05	378
3		431.962,49	375.640,67	56.321,82	122%	0,82	296
4		483.797,99	413.204,74	70.593,25	152%	0,66	236
5		541.853,75	454.525,21	87.328,54	188%	0,53	191

4.1.7 Ponto de Equilíbrio

Ponto de Equilíbrio Financeiro (PEF), é a quantidade que equilibra a Receita Total com a soma dos custos e despesas que representam desembolso financeiro para a empresa. Neste caso os encargos de depreciação, por exemplo, são excluídos do cálculo.

Na situação da nossa empresa de Instrumentos Musicais, o retorno é imediato. Tendo em vista que a empresa trabalha com produtos que possuem valores elevados e isso é repassado para o mercado de tal forma que a empresa consegue numa única venda cobrir seus gastos e arrecadar lucro. É importante lembrar que os valores apresentados estão sendo fieis ao mercado comercial de Instrumentos Musicais, ou seja, são valores competitivos no mercado atual de Instrumentos musicais.

As margens de contribuição utilizadas no cálculo do ponto de equilíbrio, encontram-se em planilhas em **anexo** e servirão como base comprobatória para investidores que queiram verificá-las.

A chave do sucesso de um empreendimento é o seu equilíbrio, portanto o empreendedor deverá aliar organização e controle financeiro(fluxo de caixa) a sua intuição para o negócio.

Ponto de Equilíbrio =		$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Bateria Acústica M séries - Jazz		
Preço de Venda/Unid		R\$ 2.076,44
Custos + Despesas Variáveis/Unid		R\$ 750,00
Custos + Despesas Fixas/Mês		R\$ 85,36
Margem de Contribuição Unitária		R\$ 1.326,44
Ponto de Equilíbrio/Unid		R\$ 0,63

Ponto de Equilíbrio em unidade	=	$\frac{835,36}{1.326,44}$	=	0,63
--------------------------------	---	---------------------------	---	------

Ponto de Equilíbrio em R\$	R\$ 1.307,69
----------------------------	--------------

Ponto de equilíbrio

Produto	P.V./Unid.	C.D.V./Unid.	C.D.F./Mês	M.C.Unitária	P.E./Unid.	P.E.em R\$
Bateria Acústica M séries - Jazz	2076,44	750,00	85,36	1.326,44	0,63	1.307,69
Bateria Eletrônica Dm 5	1938,01	700,00	79,67	1.238,01	0,63	1.220,51
Baixo elétrico passivo 4 cordas	1174,39	480,00	109,26	694,39	0,85	996,58
Baixo elétrico Ativo 4 cordas	1394,59	570,00	129,74	824,59	0,85	1.183,44
Teclado as - 21 infantil cassio	856,33	350,00	39,83	506,33	0,77	659,31
Teclado CTK 230 iniciante cassio	976,74	490,00	55,77	486,74	1,12	1.095,18
Guitarra Tagima	1302,33	465,00	105,84	837,33	0,68	887,85
Violão Di Giorgio acústico	988,37	490,00	167,30	498,37	1,32	1.303,55
Violão Giannini elétrico	1093,02	580,00	198,03	513,02	1,52	1.657,63
Caixa Amplificada Peavey	1226,42	750,00	170,71	476,42	1,93	2.370,15
Baquetas B ponta de madeira	38,26	12,00	13,66	26,26	0,98	37,38
Metronomo vermelho MT 1000	129,48	16,00	9,10	113,48	0,22	28,64
Afinador digital AG 6	113,30	14,00	7,97	99,30	0,22	25,06
Cabo elétrico P 10 neutrik	44,63	14,00	15,93	30,63	0,98	43,61
Microfone c/fio CMP 35	79,70	25,00	14,23	54,70	0,72	57,15
Microfone s/fio unidirecional	205,84	45,00	25,61	160,84	0,44	90,36
Palhetas dunlop musical	13,36	8,00	13,66	5,36	4,04	53,98
Vídeo aula diversos	49,63	25,00	42,68	24,63	2,75	136,39
Cavaquinho acústico classico	289,47	180,00	40,97	109,47	2,02	584,30
Pedal de efeitos Zoom 505	471,70	345,00	117,79	126,70	3,65	1.722,98
Pedal de efeitos Zoom 506	448,28	420,00	143,40	28,28	19,93	8.931,93
Mesa de son 8 canais	1405,66	799,00	90,93	606,66	1,47	2.062,02
encordamento Guitarra	35,07	16,00	18,21	19,07	1,79	62,91
encordamento Baixo	65,75	30,00	34,14	35,75	1,79	117,96
encordamento Violão	13,15	6,00	6,83	7,15	1,79	23,59
Flauta barroca BF - 9520	36,70	15,00	13,66	21,70	1,32	48,47
Guitarra Ibanez	1131,46	570,00	129,74	561,46	1,25	1.410,12

4.1.8 Indicadores de avaliação de negócio

4.1.8.1 Valor Presente Líquido

O valor presente líquido (VPL) de um projeto de investimento é igual ao valor presente de suas entradas de caixa menos o valor presente de suas saídas de caixa. Para cálculo do valor presente das entradas e saídas de caixa é utilizada a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) como taxa de desconto. O valor presente líquido calculado para um projeto significa o somatório do valor presente das parcelas periódicas de lucro econômico gerado ao longo da vida útil desse projeto. O lucro econômico pode ser definido como a diferença entre a receita periódica e o custo operacional periódico acrescido do custo de oportunidade periódico do investimento.

Podemos ter as seguintes possibilidades para o Valor Presente Líquido de um projeto de investimento:

- Maior do que zero: significa que o investimento é economicamente atrativo, pois o valor presente das entradas de caixa é maior do que o valor presente das saídas de caixa.

- Igual a zero: o investimento é indiferente pois o valor presente das entradas de caixa é igual ao valor presente das saídas de caixa.

- Menor do que zero: indica que o investimento não é economicamente atrativo porque o valor presente das entradas de caixa é menor do que o valor presente das saídas de caixa.

Entre vários projetos de investimento, o mais atrativo é aquele que tem maior Valor Presente Líquido.

4.8.1.2 Tempo de Retorno do Investimento

O tempo de retorno, também conhecido como Payback, é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do projeto. O tempo de retorno indica em quanto tempo ocorre a recuperação do investimento. Os pontos fracos desse método são:

- Não considera o valor do dinheiro no tempo.

- Não considera os fluxos de caixa após a recuperação do capital.

- Não pode ser aplicado quando o fluxo de caixa não é convencional. Um fluxo de caixa não convencional é aquele em que existe mais de uma mudança de sinal (negativo para positivo ou vice-versa).

No nosso empreendimento, com o passar dos cinco anos projetados o tempo de retorno está melhorando, ou seja, o nosso payback vem diminuindo, cada vez mais rápido o empreendimento recupera o valor do investimento inicial.

4.8.1.3 Taxa Interna de Retorno

A Taxa Interna de Retorno é o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido e ainda não recuperado em um projeto de investimento. Matematicamente, a Taxa Interna

de Retorno é a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor ao presente das saídas de caixa do projeto de investimento.

A Taxa Interna de Retorno de um investimento pode ser:

- Maior do que a Taxa Mínima de Atratividade: significa que o investimento é economicamente atrativo.
- Igual à Taxa Mínima de Atratividade: o investimento está economicamente numa situação de indiferença.
- Menor do que a Taxa Mínima de Atratividade: o investimento não é economicamente atrativo pois seu retorno é superado pelo retorno de um investimento sem risco.

Entre vários investimentos, o melhor será aquele que tiver a maior Taxa Interna de Retorno.

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	46.343,00			-46.343,00			
1		344.357,85	312.366,83	31.991,02	69%	1,45	522
2		385.680,80	341.491,52	44.189,28	95%	1,05	378
3		431.962,49	375.640,67	56.321,82	122%	0,82	296
4		483.797,99	413.204,74	70.593,25	152%	0,66	236
5		541.853,75	454.525,21	87.328,54	188%	0,53	191

Taxa de Retorno Contábil	=	$\frac{\text{Fluxo Caixa anual}}{\text{Investimento}}$	90%
--------------------------	---	--	-----

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido
 F_n = Fluxo de caixa
 i = Taxa de Retorno Desejada
 n = vida do projeto em anos
 INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = \text{R\$ } 135.671,82$$

$$\text{TIR} = 90\%$$

4.1.9 Conclusões sobre o Empreendimento apresentado.

Pode-se notar através da demonstração acima do VPL e TIR, que a empresa estudada apresenta viabilidade econômica para seus futuros investidores.

A medida que os anos passam, notamos um presente aumento na taxa de retorno ao ano e conseqüentemente uma diminuição em seu payback, o que nos faz perceber a viabilidade do nosso empreendimento.

O estudo da viabilidade econômica da Loja de Instrumentos Musicais, nos trouxe um conhecimento acerca do planejamento necessário para a implementação do nosso empreendimento.

O planejamento operacional se mostra cada vez mais necessário para o bom andamento empresarial da nossa Loja de Instrumentos Musicais.

Através do nosso plano de negócio, podemos avaliar nossa empresa e sua viabilidade e como percebido, nosso empreendimento se mostrou viável. A partir dessa análise, podemos colocar em prática, sem medos, a nossa empresa. Certos que dela teremos lucro. Pode-se dizer que através da análise, nossos produtos terão uma boa aceitação no mercado e possuirá viabilidade no que se refere a lucratividade e atratividade

Poderemos analisar melhor o retorno de nossos produtos através das margens de contribuição de cada um deles, isso pode ser visto na planilha em anexo para melhor compreensão do retorno que teremos em nosso empreendimento.

Capítulo V

5.1 Análise Estratégica

5.1.1 Objetivos

A Empresa apresentada, opera no ramo de Instrumentos Musicais como já exposto anteriormente. O que pretendemos obter com esse plano de negócio é justamente, informações necessárias para que possamos traçar uma estratégia que realmente seja viável para a empresa.

5.2 Plano de Marketing e Vendas.

5.2.1 Objetivos

Nosso empreendimento está inserido num ramo bastante competitivo, onde a qualidade dos produtos, qualidade de atendimento e facilidades na compra fazem a diferença.

Sendo assim para que essa viabilidade não fique somente num planejamento, deve-se olhar com bastante atenção para esses aspectos.

Para que a nossa empresa possa se firmar nesse mercado competitivo, será necessário também que os produtos oferecidos a venda, sejam produtos de alta qualidade, até porque não são produtos com preços baixos.

Certamente, ao oferecermos produtos de qualidade ganharemos espaço e clientela no mercado musical.

5.2.2 Estratégia e modelo de negócio.

- A empresa poderá adotar uma forma facilitadora de vendas, para que seus clientes possam ficar mais satisfeitos. Poderá também oferecer ofertas e promoções de produtos .
- Os fornecedores serão na sua maioria de fora do Estado. Principalmente porque as melhores marcas são do Sudeste do nosso país. Também poderemos trabalhar com instrumentos importados, no geral eles também possuem uma grande aceitação no mercado.
 - Iremos procurar trabalhar sempre com os melhores produtos do mercado, claro que se possível os mais acessíveis também.

5.2.3 Plano de Marketing

Nesse campo tentaremos utilizar de todos os meios de comunicação para a difusão do empreendimento como por exemplo: comerciais(rádio e televisão), panfletos, publicidade em geral.

Vamos procurar também o apoio dos grupos musicais mais populares para que possam promover nossos produtos.

Viabilizar o pagamento também sempre será uma forma de marketing bastante utilizada, principalmente porque trabalharemos com produtos com custos altos e que se refletem nos preços repassados ao cliente. Descontos e promoções sempre deverão ser realizados em nossa empresa para que nossos clientes possam se sentir mais a vontade.

No geral, nossa loja deverá ser conhecida como modelo na qualidade de produtos e também por oferecer produtos de excelente qualidade por um preço mais acessível.

5.2.4 Distribuição

- Trabalharemos para um grupo de pessoas que exigem qualidade no produto. Nossos clientes serão músicos e pessoas que estão iniciando o aprendizado em algum instrumento musical.
- O produto deverá ser vendido e entregue imediatamente ao cliente. Nossa loja deverá Ter vendedores que entendam de musica e que de preferência saibam tocar os instrumentos, para que possam mostrar de uma forma pratica a qualidade dos produtos.

- Por se tratar de produtos caros, trabalharemos com um estoque razoável de produtos, nunca portanto comprando mais do que o necessário para se comercializar. Poderemos também trabalhar com pedidos, caso nosso estabelecimento tenha vendido rapidamente seus produtos estocados.

5.2.5 Mercado

De preferencia nossa loja deverá ser estabelecida em área comercial, tendo em vista o fluxo de pessoas.

Como já discutimos, nossos clientes são seletos. Apesar de nosso estabelecimento ser popular, ou seja, está ao alcance de todos.

O mercado musical é bastante promissor. Quem nunca quis aprender a tocar um violão ou um teclado? Dessa forma trabalharemos com todos os níveis da sociedade, sempre tentando atender as exigências todos.

Acreditamos não encontrar problemas com concorrência, tendo em vista a pesquisa de campo realizada, que nos mostrou a insatisfação de alguns clientes com produtos ou mesmo com a falta deles no mercado musical de Belém.

Realmente nossa cidade não possui uma empresa tão especializada na área musical, o que nos faz pensar nos sucesso que a nossa empresa poderá fazer se trabalhar de forma eficiente.

Considerações Gerais

A elaboração do plano de negócio de uma loja de Instrumentos Musicais, foi de grande importância, pois foi possível exercitar os conhecimentos que foram adquiridos no decorrer do curso.

Esse trabalho deixa para o aluno de ciências que o profissional de Ciências Contábeis no desenvolver de suas atividades precisa estar sempre atualizado, com dedicação e em busca de novos conhecimentos.

Tiramos como conclusão que a elaboração de um plano de negócio, enfatiza a importância das projeções contábeis antes da decisão de investir e deixa aos

empreendedores e até mesmo aos futuros contadores a sua importância no processo de elaboração de um plano de negócio. É também que o contador é um analista da situação financeira da empresa, capaz de fazer projeções que fornecerão subsídios para a tomada de decisão.

Bibliografia

- CANCELA, Telma Áurea Duarte Cancela**: Monografia de plano de negócio.
- DIAS, Antonia Maria Batista de Souza**: Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na região metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócio.
- FISCHMANN, Adalberto Almeida**: Planejamento Estratégico na Prática. Ed. Atlas.
- MARTINS, Eliseu**: Contabilidade de Custos. Ed. Atlas.
- MARTINS, Gilberto**: Manual para Elaboração de Monografia e Dissertações.
- SILVA, José pereira**: Análise Financeira das Empresas. Ed. Atlas.

ANEXOS

Anexo A : Exemplificação do cálculo da margem contribuição unitária, margem bruta e lucro de um produto.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Bateria Acústica M séries - Jazz	valor	%
PREÇO DE VENDA	2.076,44	100%
(-) CUST. VARIÁVEIS	750,00	29%
M.C. UNITÁRIA	1.326,44	71%
(-) C.D.F. UNITÁRIO	39,05	14%
MARGEM BRUTA	1.287,39	57%
(-) ICMS	352,99	17%
LUCRO	934,40	40%

Anexo B : Cálculo da margem de contribuição bruta e do lucro dos produtos.

Produto	Preço de venda	Custo variavel	C.D.F.Unitár.	M.Bruta	ICMS	LUCRO
Bateria Acústica M séries - Jazz	R\$ 2.076,44	R\$ 750,00	R\$ 39,05	1.287,39	352,99	934,40
Bateria Eletrônica Dm 5	R\$ 1.938,01	R\$ 700,00	R\$ 36,44	1.201,56	329,46	872,10
Baixo elétrico passivo 4 cordas	R\$ 1.174,39	R\$ 480,00	R\$ 24,99	669,40	199,65	469,76
Baixo elétrico Ativo 4 cordas	R\$ 1.394,59	R\$ 570,00	R\$ 29,67	794,92	237,08	557,84
Teclado as - 21 infantil cassio	R\$ 856,33	R\$ 350,00	R\$ 18,22	488,11	145,58	342,53
Teclado CTK 230 iniciante cassio	R\$ 976,74	R\$ 490,00	R\$ 25,51	461,23	166,05	295,19
Guitarra Tagima	R\$ 1.302,33	R\$ 465,00	R\$ 24,21	813,12	221,40	591,72
Violão Di Giorgio acústico	R\$ 988,37	R\$ 490,00	R\$ 25,51	472,86	168,02	304,84
Violão Giannini elétrico	R\$ 1.093,02	R\$ 580,00	R\$ 30,20	482,83	185,81	297,01
Caixa Amplificada Peavey	R\$ 1.226,42	R\$ 750,00	R\$ 39,05	437,37	208,49	228,88
Baquetas B ponta de madeira	R\$ 38,26	R\$ 12,00	R\$ 0,62	25,63	6,50	19,13
Metrônomo vermelho MT 1000	R\$ 129,48	R\$ 16,00	R\$ 0,83	112,65	22,01	90,64
Afinador digital AG 6	R\$ 113,30	R\$ 14,00	R\$ 0,73	98,57	19,26	79,31
Cabo elétrico P 10 neutrik	R\$ 44,63	R\$ 14,00	R\$ 0,73	29,90	7,59	22,32
Microfone c/fio CMP 35	R\$ 79,70	R\$ 25,00	R\$ 1,30	53,40	13,55	39,85
Microfone s/fio unidirecional	R\$ 205,84	R\$ 45,00	R\$ 2,34	158,50	34,99	123,50
Palhetas dunlop musical	R\$ 13,36	R\$ 8,00	R\$ 0,42	4,94	2,27	2,67
Vídeo aula diversos	R\$ 49,63	R\$ 25,00	R\$ 1,30	23,32	8,44	14,89
Cavaquinho acústico classico	R\$ 289,47	R\$ 180,00	R\$ 9,37	100,10	49,21	50,89
Pedal de efeitos Zoom 505	R\$ 471,70	R\$ 345,00	R\$ 17,96	108,74	80,19	28,55
Pedal de efeitos Zoom 506	R\$ 448,28	R\$ 420,00	R\$ 21,87	6,41	76,21	(69,80)
Mesa de son 8 canais	R\$ 1.405,66	R\$ 799,00	R\$ 41,60	565,06	238,96	326,10
encordamento Guitarra	R\$ 35,07	R\$ 16,00	R\$ 0,83	18,24	5,96	12,27
encordamento Baixo	R\$ 65,75	R\$ 30,00	R\$ 1,56	34,19	11,18	23,01
encordamento Violão	R\$ 13,15	R\$ 6,00	R\$ 0,31	6,84	2,24	4,60
Flauta barroca BF - 9520	R\$ 36,70	R\$ 15,00	R\$ 0,78	20,92	6,24	14,68
Guitarra Ibanez	R\$ 1.131,46	R\$ 570,00	R\$ 29,67	531,79	192,35	339,44

Anexo C : cálculo das margens de contribuição unitária de todos os produtos comercializados.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA

Produto	Preço de venda	Custo variavel	M.C.Unitária
Bateria Acústica M séries - Jazz	R\$ 2.076,44	R\$ 750,00	R\$ 1.326,44
Bateria Eletrônica Dm 5	R\$ 1.938,01	R\$ 700,00	R\$ 1.238,01
Baixo elétrico passivo 4 cordas	R\$ 1.174,39	R\$ 480,00	R\$ 694,39
Baixo elétrico Ativo 4 cordas	R\$ 1.394,59	R\$ 570,00	R\$ 824,59
Teclado as - 21 infantil cassio	R\$ 856,33	R\$ 350,00	R\$ 506,33
Teclado CTK 230 iniciante cassio	R\$ 976,74	R\$ 490,00	R\$ 486,74
Guitarra Tagima	R\$ 1.302,33	R\$ 465,00	R\$ 837,33
Violão Di Giorgio acústico	R\$ 988,37	R\$ 490,00	R\$ 498,37
Violão Giannini elétrico	R\$ 1.093,02	R\$ 580,00	R\$ 513,02
Caixa Amplificada Peavey	R\$ 1.226,42	R\$ 750,00	R\$ 476,42
Baquetas B ponta de madeira	R\$ 38,26	R\$ 12,00	R\$ 26,26
Metrônomo vermelho MT 1000	R\$ 129,48	R\$ 16,00	R\$ 113,48
Afinador digital AG 6	R\$ 113,30	R\$ 14,00	R\$ 99,30
Cabo elétrico P 10 neutrik	R\$ 44,63	R\$ 14,00	R\$ 30,63
Microfone c/fio CMP 35	R\$ 79,70	R\$ 25,00	R\$ 54,70
Microfone s/fio unidirecional	R\$ 205,84	R\$ 45,00	R\$ 160,84
Palhetas dunlop musical	R\$ 13,36	R\$ 8,00	R\$ 5,36
Vídeo aula diversos	R\$ 49,63	R\$ 25,00	R\$ 24,63
Cavaquinho acústico classico	R\$ 289,47	R\$ 180,00	R\$ 109,47
Pedal de efeitos Zoom 505	R\$ 471,70	R\$ 345,00	R\$ 126,70
Pedal de efeitos Zoom 506	R\$ 448,28	R\$ 420,00	R\$ 28,28
Mesa de son 8 canais	R\$ 1.405,66	R\$ 799,00	R\$ 606,66
encordamento Guitarra	R\$ 35,07	R\$ 16,00	R\$ 19,07
encordamento Baixo	R\$ 65,75	R\$ 30,00	R\$ 35,75
encordamento Violão	R\$ 13,15	R\$ 6,00	R\$ 7,15
Flauta barroca BF - 9520	R\$ 36,70	R\$ 15,00	R\$ 21,70
Guitarra Ibanez	R\$ 1.131,46	R\$ 570,00	R\$ 561,46