

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
CENTRO DE CIÊNCIAS DA NATUREZA
CAMPUS LAGOA DO SINO
ADMINISTRAÇÃO**

LUCAS MOMPEAN BIANCOLINI

**PLANO DE NEGÓCIO PARA A EMPRESA BERIMBAU ESTÚDIO:
PRODUTORA DE MÚSICA E SONORIZAÇÃO DE FILMES**

Buri (SP)

2025

LUCAS MOMPEAN BIANCOLINI

**PLANO DE NEGÓCIO PARA A EMPRESA BERIMBAU ESTÚDIO:
PRODUTORA DE MÚSICA E SONORIZAÇÃO DE FILMES**

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para a obtenção do título de graduação em administração pela Universidade Federal de São Carlos, campus Lagoa do Sino - Buri SP.

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Borsatto

Co-Orientador: Prof. Dr. Nilton Cezar Carraro

Buri (SP)

2025

Biancolini, Lucas Mompean.

Plano de negócio para a empresa Berimbau Estúdio:
Produtora de música e sonorização de filmes / Lucas
Mompean Biancolini — 2025. 67f.

TCC Graduação (Trabalho de Conclusão de Curso)
Universidade Federal de São Carlos, campus Lagoa
do Sino, Buri. Orientador: Prof. Dr. Ricardo Borsatto;
Co Orientador, Prof. Dr. Nilton Cezar Carraro; Banca
examinadora: Prof. Dr. Aldenor da Silva Ferreira e
Prof. Dr. Leandro de Lima Santos.

Bibliografia:

1. Estudo de caso: Berimbau Estúdio
2. Modelagem financeira - Valuation
3. Parece técnico administrativo

Ficha catalográfica desenvolvida pela Secretaria Geral de Informática (SIn)

DADOS FORNECIDOS PELO AUTOR

Bibliotecário responsável: Lissandra Pinhatelli de Britto - CRB/8 7539



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
Centro de Ciências da Natureza
Campus Lagoa do Sino



Folha de aprovação

Bacharelado em Administração com linha de formação em Sistemas Agroindustriais **ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

Ata de Defesa do Trabalho de Conclusão de Curso em Administração com linha de formação em Sistemas Agroindustriais de Lucas Mompean Biancolini.

No dia 20 de fevereiro de dois mil e vinte e cinco, reuniu-se a banca examinadora do trabalho apresentado como Trabalho de Conclusão de Curso em Administração com linha de formação em Sistemas Agroindustriais de Lucas Mompean Biancolini intitulado: “Plano de negócio para a empresa Berimbau Estúdio: Produtora de música e sonorização de filmes”. Compôs a banca examinadora o Prof. Dr. Ricardo Serra Borsatto, como orientador do trabalho, o Prof. Dr. Aldenor da Silva Ferreira, como primeiro avaliador e o Prof. Dr. Leandro de Lima Santos, como segundo avaliador. Após a exposição oral, o candidato foi arguido pelos componentes da banca que se reuniram reservadamente, e decidiram aprová-lo, com a nota 9,0 (nove) à monografia. Para registro, redigi a presente ata, que aprovada por todos os presentes, segue assinada por mim, orientador do TCC, e pelos demais membros da banca.

Documento assinado digitalmente



RICARDO SERRA BORSATTO
Data: 21/02/2025 12:23:04-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Ricardo Serra Borsatto - Orientador
Universidade Federal de São Carlos (UFSCar)

Documento assinado digitalmente



ALDENOR DA SILVA FERREIRA
Data: 21/02/2025 12:45:09-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Aldenor da Silva Ferreira - Primeiro Avaliador
Universidade Federal de São Carlos (UFSCar)

Documento assinado digitalmente



LEANDRO DE LIMA SANTOS
Data: 21/02/2025 17:12:00-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Leandro de Lima Santos - Segundo Avaliador
Universidade Federal de São Carlos (UFSCar).

Aprovado em: 20 / 02 / 2025

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho ao Berimbau Estúdio, à sua equipe talentosa, aos fornecedores, clientes e agregados que fazem parte dessa jornada. Agradeço imensamente à empresa que me acolheu durante os anos de faculdade, proporcionando aprendizado, experiências valiosas e inspiração para minha trajetória profissional. Estendo minha gratidão aos professores da UFSCar, que compartilharam seus conhecimentos e me orientaram ao longo do curso, contribuindo significativamente para meu crescimento acadêmico e pessoal. Este projeto é uma forma de retribuir tudo o que vivi e aprendi ao lado de todos vocês.

AGRADECIMENTOS

Agradeço sempre a minha mãe, pelo amor e suporte incondicional que sempre me motivou a buscar a melhor versão de mim. Não só na rotina acadêmica e profissional, mas principalmente como pessoa, em que me ensinou a lidar com as adversidades da vida adulta.

Aos professores, também amigos, em especial ao meu orientador, Ricardo Borsatto, e ao coorientador, Nilton Carraro, pela resiliência na orientação deste projeto, e principalmente por todo ensinamento em aulas que ficarão na memória ao longo da minha trajetória. Sou grato por todo o suporte e empatia durante os “desafios” que nós, alunos, enfrentamos. Nisso, aprendi que, o novo (como ao ingressar em uma universidade pela primeira vez, ou um primeiro emprego, talvez até o primeiro casamento) pode nos apavorar, mas sempre é possível encontrar pessoas que tornarão esses, e outros momentos, mais leves.

À república que me acolheu durante a graduação, mais que um lugar para morar, foi um espaço onde vivi momentos de aprendizado, companheirismo e crescimento pessoal, cercado de amigos que tornaram essa experiência inesquecível. E claro, também parte das boas amizades que levo pra vida, os colegas de curso, por cada troca de aprendizado, debates e risadas que enriqueceram minha jornada acadêmica.

Aos integrantes do Berimbau Estúdio, pela parceria e confiança em permitir que este trabalho seja uma extensão dos sonhos que compartilhamos. Por fim, à música, que continua sendo minha maior inspiração e me ensina diariamente sobre colaboração, perseverança e o poder de contar histórias.

Hoje, penso nessas memórias e sei que, faria tudo outra vez com um sorriso no rosto.

Friedrich Nietzsche expressou sua profunda conexão com a música em diversas obras. Em "O Nascimento da Tragédia", ele afirmou:

"Sem música, a vida seria um erro."

"A música nos oferece momentos de verdadeiro sentimento."

RESUMO

A música é uma forma de arte universal que conecta pessoas e emoções, o Berimbau Estúdio se destaca nesse cenário como um espaço dedicado à criação e produção de áudio. Cada nota, acorde e palavra são cuidadosamente trabalhados para transmitir emoção, contar histórias e impactar o público. No entanto, para que essa arte seja também um negócio próspero e sustentável, é fundamental contar com um plano de negócios sólido e estratégico. Este trabalho de conclusão de curso busca não apenas cumprir uma exigência acadêmica, mas também contribuir significativamente para o desenvolvimento e crescimento do Berimbau Estúdio. O plano de negócios será replicado na empresa para que seja possível atingir objetivos em comum entre o aluno e os demais membros da empresa.

O objetivo principal foi desenvolver um plano de negócio para o Berimbau Estúdio, que sirva como instrumento de orientação e gestão para a empresa, abrangendo uma análise do empreendimento, com foco na implementação de um fluxo de gestão de projetos e promoção da colaboração entre todas as áreas do negócio. Um guia que reúne informações sobre as características, condições e necessidades futuras do empreendimento, com o intuito de analisar sua potencialidade, viabilidade e facilitar a implantação de novas estratégias. A pesquisa foi concluída através de uma metodologia quantitativa (dados numéricos) e qualitativa (coleta de conteúdo estratégico da empresa) como resultado de um estudo de caso, incluindo vivência com a equipe, análise documental e dados financeiros.

Os resultados alcançados incluem a implementação de um sistema de gestão eficiente (plataforma "Sortd" para distribuição de demanda para produção) e uma análise de viabilidade econômica, com potencial de ampliação das estratégias comerciais. Conclui-se que a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos durante o curso pode contribuir significativamente para a empresa em estratégias de vendas, como também na gestão do fluxo de trabalho.

Palavras Chave: Produção de áudio; Estratégia empresarial; Gestão integrada; Sustentabilidade financeira; Empreendedorismo; Mercado audiovisual.

ABSTRACT

Music is a universal form of art that connects people and emotions, and Berimbau Estúdio stands out in this context as a space dedicated to audio creation and production. Each note, chord, and word is carefully crafted to convey emotion, tell stories, and impact the audience. However, for this art to also become a prosperous and sustainable business, it is essential to rely on a solid and strategic business plan. This final graduation project aims not only to fulfill an academic requirement but also to significantly contribute to the development and growth of Berimbau Estúdio. The business plan will be replicated within the company to achieve common goals between the student and other team members.

The main objective is to develop a business plan for Berimbau Estúdio that serves as a guidance and management tool for the company, encompassing a comprehensive analysis of the business, focusing on the implementation of a project management flow and promoting collaboration across all areas of the business. It will be a guide that gathers information about the characteristics, conditions, and future needs of the business, aiming to analyze its potential, feasibility, and facilitate the implementation of new strategies. The research was conducted using both quantitative (numerical data) and qualitative (collection of strategic company content) methodologies as part of a case study, including experiences with the team, document analysis, and financial data.

The results achieved include the implementation of an efficient management system ("Sortd" platform for demand distribution in production) and an economic feasibility analysis, with the potential to expand commercial strategies. It is concluded that the practical application of the knowledge acquired during the course can significantly contribute to the company in sales strategies as well as in workflow management.

Keywords: Audio production; Business strategy; Integrated management; Financial sustainability; Entrepreneurship; Audiovisual market.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1. Mapa mental para estudo de um Plano de Negócio	15
Figura 2. Cadeia de produção audiovisual	30
Figura 3. Matriz SWOT	31
Figura 4. REEL Sound Design for Films Berimbau Estúdio	33
Figura 5. Site Berimbau: https://www.berimbauestudio.com.br/ (Link).....	33
Figura 6. Serviços prestados.....	34
Figura 7. Registro de vendas por Lucas Mompean	35
Figura 8. Modelo de Orçamento Berimbau Estúdio.....	36
Figura 9. Cadastro de Leads Berimbau Estúdio	37
Figura 10. Mapa Mercadológico BERIMBAU.....	39
Figura 11. Modelo de dashboard para relatório de vendas.....	41
Figura 12. Fluxo de Trabalho “Sortd”	42
Figura 13. Mapa mental para análise do fluxo de trabalho	43
Figura 14. Mapa mental com as etapas da Pré-produção de áudio.....	44
Figura 15. Mapa mental com as etapas da Produção de áudio.....	45
Figura 16. Mapa mental com as etapas da Pós Produção de áudio.....	46
Figura 17. Layout da Berimbau Estúdio	49

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Pilares da empresa	20
Tabela 2. Quadro Societário	21
Tabela 3. Registro de Funcionários	21
Tabela 4. Dados da Empresa Berimbau Estúdio	22
Tabela 5. Relação de produção e faturamento no ano de 2022	26
Tabela 6. Resultado Financeiro do Projeto: Berimbau Estúdio	50
Tabela 7. Fluxo de caixa acumulado	54
Tabela 8. Resultado Gerencial Ano Comercial de 2022	56
Tabela 9. Relatório de despesas no ano de 2022.....	57
Tabela 10. Fluxo de Caixa do Ano Letivo de 2022	58
Tabela 11. Comparativo de Vendas do Ano Letivo de 2021 - 2022	59
Tabela 12. Necessidade de Capital de Giro para até 12 anos	60
Tabela 13. Despesas Anualizadas para até 12 anos	61
Tabela 14. DRE - Demonstrativo de Resultado para até 12 anos.....	62
Tabela 15. Projeções dos Balanços Futuro para até 12 anos.....	63
Tabela 16. Fluxo de Caixa Operacional para até 12 anos	64

LISTA DE SIGLAS

TCC – Trabalho de Conclusão de Curso

RTVC – Rádio, Televisão e Cinema

URA – Unidades de Resposta Audível

CLT – Consolidação das Leis de Trabalho

EPP – Empresa de Pequeno Porte

ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços

ISS – Impostos Sobre Serviços

PIS – Programa de Integração Social

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

SMART – Específicas, Mensuráveis, Alcançáveis, Relevantes e Tempo limite

SWOT – Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats

Sumário

1. INTRODUÇÃO	15
1.1. Contextualização do tema	15
1.2. Justificativa	16
2. OBJETIVOS DO TRABALHO	16
2.1. Objetivo Geral.....	16
2.2. Objetivos Específicos	16
3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	17
3.1 Plano de Negócios	17
3.2. Elementos de estudo para construção do Plano de Negócio	17
4. METODOLOGIA	18
4.1. Delineamento da Pesquisa	18
4.2. Coleta de Dados.....	18
4.3. Tratamento dos Dados.....	18
4.4. Estratégias de Análise.....	18
5. ESTUDO DE CASO - BERIMBAU ESTÚDIO	19
5.1. Resumo da Empresa.....	19
5.2. Visão Geral do mercado audiovisual no Brasil	19
5.3. Missão da Empresa.....	20
5.4. Equipe Empreendedora	21
5.5. Dados da Empresa.....	22
5.6. Enquadramento Tributário.....	22
5.7. Atividades de negócios da empresa	22
5.8. Investimentos do Negócio	23
5.9. SMART Metas	24
6. ANÁLISE DE MERCADO	25
6.1. Estudo dos Clientes	25
6.1.1. Público Alvo (Perfil do Cliente).....	26
6.1.2. Modelo de persona.....	27
6.2. Estudo dos Concorrentes.....	27
6.3. Estudo dos Fornecedores	28
6.4. Localização do negócio.....	29
6.5. Cadeia de valor do audiovisual	30
6.6. Conclusão - Estratégia Mercadológica	31
6.6.1 Matriz Swot.....	31
7. PLANO DE MARKETING	31
7.1. Produto: estudo dos serviços	33
7.2. Preço: estratégias de comercialização	35

7.3. Promoção	37
7.4. Praça: área de abrangência (onde estão os clientes).....	39
7.5. Pós Vendas	40
8. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	41
9. PLANO OPERACIONAL	42
9.1. Processos Operacionais	43
9.1.1. Pré-produção.....	44
9.1.2. Produção	45
9.1.3. Pós-produção	46
9.2. Necessidades de produção.....	47
9.3. Softwares Operacionais	48
10. PLANO FINANCEIRO	50
10.1. Resultado Financeiro	50
10.1.1. Valor Presente Líquido	51
10.1.2 Cálculo da Perpetuidade	52
10.1.3. <i>Valuation</i>	53
Valuation total do Berimbau Estúdio é de R\$ 3.829.583,63	53
10.1.4. Cálculo da Taxa interna de retorno (TIR).....	53
10.1.5. Amortização.....	54
10.1.6. Cálculo Retorno de Capital	55
10.2. Resultado Gerencial.....	55
10.3. Relatório de despesas.....	57
10.4. Fluxo de Caixa.....	58
10.5. Comparativo de Vendas.....	59
10.6. Necessidade de Capital de Giro.....	60
10.7. Despesas Anualizadas.....	61
10.8. DRE - Demonstrativo de Resultado	62
10.9. Projeções dos Balanços Futuro	63
10.10. Fluxo de Caixa Operacional	64
11. CONSIDERAÇÕES FINAIS - PARECER TÉCNICO ADMINISTRATIVO	65
11. 1. Avaliação do Potencial Econômico-Financeiro do Berimbau Estúdio	65
I. Introdução.....	65
II. Avaliação Econômica-Financeira	65
III. Retorno de Capital e Valor do Negócio.....	66
IV. Conclusões e Recomendações	66
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	67

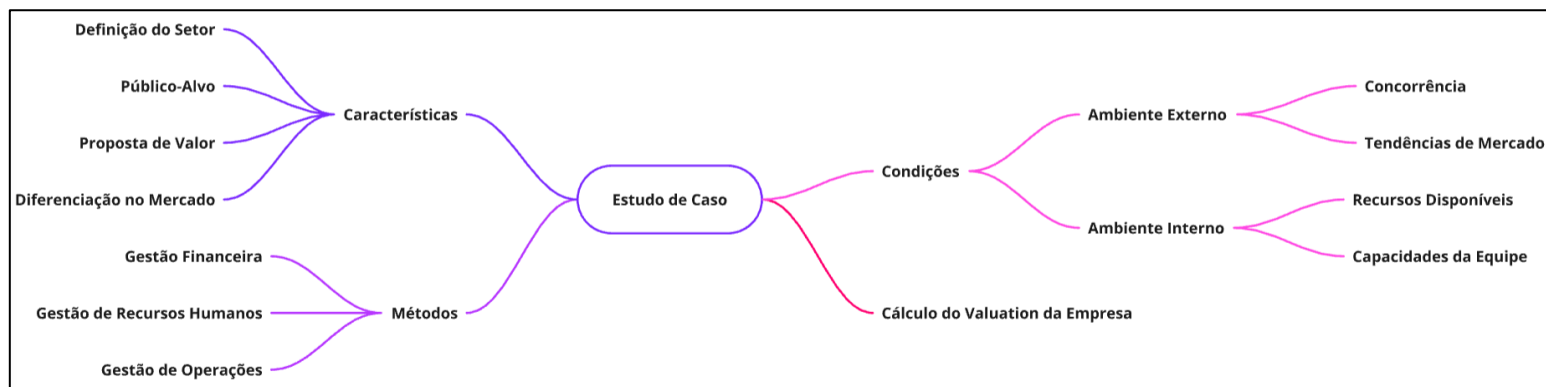
1. INTRODUÇÃO

1.1. Contextualização do tema

O Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), aqui apresentado, não visa apenas cumprir uma exigência acadêmica, mas, também, fornece uma contribuição prática para o crescimento da empresa. O Berimbau Estúdio se destaca como um espaço de criação e produção de áudio e, para que se torne um negócio sustentável, é imprescindível o desenvolvimento de um plano de negócio sólido.

Este estudo de caso teve como objetivo estruturar um plano de negócios que servirá como guia estratégico para o processo de vendas e gestão do Berimbau Estúdio. O documento reúne informações detalhadas sobre as características do negócio, suas condições e necessidades, com o propósito de avaliar a viabilidade e o potencial do estúdio, além de facilitar a implementação de novas estratégias gerenciais com o plano financeiro baseado no *Valuation* (resultado financeiro).

Figura 1. Mapa mental para estudo de um Plano de Negócio



Fonte: Berimbau Estúdio

Com base na função essencial de um administrador, isso é, definir objetivos e traçar os caminhos para atingi-los, além de propor novos métodos de gestão, o estudo também desenvolveu um sistema de registro de vendas e cadastro de novos parceiros, como agências de marketing e produtoras de filmes, utilizando ferramentas de mensuração de dados em Excel. Esse sistema permite o acompanhamento do relacionamento com os clientes, o status das produções e análise das vendas. O objetivo final foi promover a colaboração entre todas as áreas da empresa, otimizando a gestão da produção e impulsionando o crescimento sustentável do estúdio.

1.2. Justificativa

A elaboração de um plano de negócio para o Berimbau Estúdio como trabalho de conclusão de curso se justifica por diversos motivos que convergem para o desenvolvimento e crescimento sustentável da empresa. Este projeto representa uma oportunidade única de alinhar os objetivos do aluno, dos colaboradores do estúdio e da empresa como um todo, em um esforço conjunto que visa otimizar a gestão e impulsionar os resultados comerciais. Aqui, aplicamos os conhecimentos adquiridos ao longo do curso na prática. Ao mesmo tempo, a empresa também se beneficiará do trabalho desenvolvido, que servirá como um instrumento valioso para orientar suas ações futuras e garantir sua competitividade no mercado.

2. OBJETIVOS DO TRABALHO

2.1. Objetivo Geral

Desenvolver um plano de negócio para o Berimbau Estúdio, que sirva como instrumento de orientação e gestão para a empresa, abrangendo uma análise 360° do empreendimento, com foco na implementação de um fluxo de gestão de projetos e promoção da colaboração entre todas as áreas do negócio.

2.2. Objetivos Específicos

- Analisar o mercado em que o Berimbau Estúdio está inserido, bem como o comportamento dos concorrentes e clientes;
- Implementar um sistema de gestão do fluxo de trabalho (através da extensão “Sortd”, um aplicativo para Chrome, Android e Apple - IOS) que funciona em parceria com o Gmail. O app pode ajudar a manter a sua organização. Para isso, transforma o serviço de e-mail do Google em uma espécie de planilha.
- Desenvolver um registro de vendas e cadastro, no Excel, com dados de novos parceiros (agências de marketing e produtoras de filmes), com objetivo de mensurar as informações e acompanhar o relacionamento com os clientes;
- Organizar uma avaliação de desempenho financeiro do ano de 2022, período da Pandemia de Covid-19, o qual a empresa sofreu um déficit nas vendas.

3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

3.1 Plano de Negócios

Trata-se de um documento que descreve em detalhes como uma empresa pretende operar, crescer e alcançar seus objetivos, proporcionando uma visão abrangente do negócio. No livro "New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century", 6ª edição, publicado em 2004, Jeffrey A. Timmons e Stephen Spinelli, definem um plano de negócios como "uma descrição completa do conceito de negócio, das estratégias envolvidas, das metas a serem alcançadas e dos recursos necessários para atingir essas metas" (Timmons; Spinelli, 2004). Isso inclui informações sobre o mercado-alvo, produtos ou serviços oferecidos, análise da concorrência, estratégias de marketing, vendas, estrutura organizacional, projeções financeiras, entre outros aspectos relevantes. Assim, define a importância do plano de negócio para o Berimbau Estúdio, uma visão estratégica que ajuda na identificação de oportunidades e na definição de metas. O projeto serve como um guia para a gestão do negócio, auxiliando nas decisões e na avaliação do desempenho da empresa.

3.2. Elementos do Plano de Negócio

- Resumo executivo (Tópico 5)
- Análise de mercado (Tópico 6)
- Plano de marketing (Tópico 7)
- Plano operacional (Tópico 8)
- Plano financeiro (Tópico 9)
- Parecer técnico administrativo (Tópico 10)

A elaboração de um plano de negócio para o Berimbau Estúdio se mostra essencial e envolveu toda a equipe do empreendimento na construção do projeto, alinhando os objetivos e as estratégias da empresa, promovendo a colaboração entre as áreas e garantindo a eficácia na implementação das ações propostas, como descrito no tópico 2 (objetivos do trabalho).

4. METODOLOGIA

4.1. Delineamento da Pesquisa

Trata-se de um trabalho baseado no método quantitativo e qualitativo de pesquisa, adotando a abordagem "estudo de caso", que consiste em uma investigação detalhada e aprofundada de um fato específico, especificamente, o "Berimbau Estúdio". O estudo de caso permitirá uma análise abrangente da empresa, fornecendo insights valiosos para o desenvolvimento do plano de negócio.

4.2. Coleta de Dados

A coleta de dados foi realizada por meio da vivência com os membros da equipe do Berimbau Estúdio durante 3 anos de trabalho do aluno Lucas Mompean como parte da equipe, permitindo a realização de observação participante das atividades da empresa e a análise de documentos internos, como relatórios financeiros. Também foram utilizadas pesquisas bibliográficas e documentais para embasar teoricamente o estudo.

4.3. Tratamento dos Dados

Os dados coletados foram organizados e categorizados de acordo com os objetivos da pesquisa. Foram utilizadas técnicas de análise qualitativa para interpretar os dados e identificar padrões e tendências. Além disso, foram utilizadas ferramentas estatísticas, como análise de regressão, para verificar a relação entre variáveis e prever possíveis cenários futuros.

4.4. Estratégias de Análise

As conclusões do projeto foram alcançadas por meio de metodologias como pesquisa bibliográfica, estudo de caso, entrevistas, observação participante e análise documental. Ferramentas estratégicas como Matriz SWOT e metas SMART foram aplicadas, além de análises qualitativas e quantitativas de dados financeiros e de mercado. A implementação do sistema Sortd otimizou processos internos, enquanto o benchmarking e o mapeamento de personas direcionaram estratégias de marketing e vendas. Essas abordagens garantiram um plano de negócios robusto e alinhado aos objetivos da Berimbau Estúdio.

5. ESTUDO DE CASO - BERIMBAU ESTÚDIO

5.1. Resumo da Empresa

O Berimbau Estúdio é uma produtora de som especializada na criação e produção de diversos serviços de áudio, atendendo a empresas de diferentes áreas do audiovisual ou mercado RTVC (Rádio, Televisão e Cinema). Seus serviços incluem trilhas de som compostas, ambientação de filmes com efeitos sonoros, produção musical e jingle publicitário, URAs (Unidades de Resposta Audível) e Espera Telefônica, Spots para rádio e outros fonogramas. O objetivo é fornecer soluções de áudio personalizadas para atender às necessidades específicas de cada cliente.

De forma geral, a empresa se destaca como um estúdio de produção musical e sonorização de filmes, com uma equipe de compositores, produtor musical e designer de áudio. Utilizam tecnologias e equipamentos de alto nível para garantir um design de som refinado em todos os projetos. Por fim, importante definir que o público alvo do negócio são as agências de marketing e produtoras de filmes, diante do mercado publicitário que gira maior parte da receita na empresa apesar de, também atuar em outros segmentos de mercado (Berimbau, 2022).

5.2. Visão Geral do mercado audiovisual no Brasil

A ideia do mercado audiovisual brasileiro, que está no centro do projeto de pesquisa do qual se originou este plano de negócio, sugere que a produção cinematográfica e televisiva tem características semelhantes em qualquer ponto do tecido urbano do país. Isso, de acordo com o artigo "Indústria cinematográfica brasileira de 1995 a 2012: estrutura de mercado e políticas públicas" (Vieira, 2014). Na prática, essa ideia não se sustenta. Na verdade, existem múltiplos mercados audiovisuais no Brasil; cada polo de produção regional tem um perfil distinto, pois trata-se de um conjunto de mercados audiovisuais regionais, fragmentados e pontuados por singularidades (Santos, 2018). Entretanto, é inegável que a maior parte da produção audiovisual brasileira está no Rio de Janeiro (pode-se dizer que o carioca é o cinema industrial cultural) e em São Paulo (cinema publicitário ou seja, produção de vídeo comercial para televisão e internet), não é uma regra.

5.3. Missão da Empresa

A missão da empresa, produtora de áudio, é fornecer soluções criativas e personalizadas de som para a indústria nas áreas do audiovisual ou mercado RTVC (Rádio, Televisão e Cinema). De acordo com a vivência de Lucas junto do grupo de sócios da empresa, entendemos que a missão do negócio consiste na busca pela criação de experiências sonoras especializadas que aprimorem a comunicação e transmitam a mensagem desejada pelos clientes. O foco é ser um parceiro confiável e inovador, oferecendo serviços de alta qualidade que elevam o impacto e o valor de suas produções. A empresa estabeleceu-se no Interior de São Paulo, com uma estrutura grande, excelente equipamento, além de uma equipe com especialistas em música, *sound design*, letristas, e muito mais. Hoje, graças ao meio digital e uma equipe com “know how” (conhecimento), que supre as demandas do mercado, tornam-se viáveis os custos para atender diferentes marcas do meio publicitário, cinema, música, entre outros.

A empresa preza pela qualidade de vida da nossa equipe, e possui como visão ser reconhecida como a principal referência no setor de produção de áudio, sendo a escolha preferencial de empresas que buscam soluções de alta qualidade e personalizadas. Busca expandir constantemente as parcerias e alcance nacional, atendendo às necessidades de clientes em diferentes mercados e setores, estimulando a originalidade e a inovação nos serviços, buscando soluções sonoras criativas que se destaquem no mercado. O trabalho tem estreita colaboração com os clientes, ouvindo suas necessidades, compartilhando ideias e garantindo que o resultado final atenda plenamente às suas expectativas. A atuação está pautada em princípios de integridade e ética, em todos os aspectos do negócio.

Tabela 1. Pilares da empresa

PILARES	DESCRIÇÃO
Área de Atuação	Audiovisual RTVC (rádio, tv, cinema e web)
Objetivo Principal	Parceiro confiável e inovador para os clientes
Visão	Ser referência no setor de produção de áudio
Missão	Soluções criativas e personalizadas de som
Valores	Integridade e ética em todo o negócio

Fonte: Berimbau Estúdio

5.4. Equipe Empreendedora

As tabelas 1 e 2 apresentam respectivamente a composição societária da empresa e o registro de funcionários. A sociedade é composta por 6 membros que trabalham de forma ativa nos cargos administrativos e operacionais. Devido a isso, é possível reduzir os custos em mão de obra.

Tabela 2. Quadro Societário

Código	Nome	Data de entrada	Qualificação
CPF***852888**	Adans Paulo Franca dos Santos	2021-03-19	Sócio Produtor
CPF***543608**	Alexey Rodrigo Franca dos Santos	2003-08-15	Sócio-Administrador
CPF***290028**	Bruno Alves Camara	2021-03-19	Sócio Produtor
CPF***791008**	Clodoaldo Wilson Wagner Netto	2018-02-28	Sócio-Administrador
CPF***012158**	Julio Cesar Peronti	1992-02-13	Sócio-Administrador
CPF***058458**	Marilene Maria Pereira	2021-03-19	Sócio Produtor

Fonte: Berimbau Estúdio

O investimento de cada integrante da sociedade, gera uma participação societária, pró labore e cargos de gerência nas diversas áreas que compõem uma empresa. E, por fim, a empresa conta com três funcionários contratados que trabalham em regime CLT (Consolidação das Leis do Trabalho). Além de possuir um grupo de constante expansão de fornecedores para prestação de serviços.

Tabela 3. Registro de Funcionários

Código	Nome	Data de Entrada	Qualificação
CPF***607348**	Filipe Fatori	2020-08-31	Produtor Musical
CPF***981918**	Lucas Mompean	2021-05-31	Promotor de Vendas
CPF***106998**	Sérgio Mascarenhas	2022-09-03	Estagiário

Fonte: Berimbau Estúdio

Além disso, a empresa mantém uma rede de fornecedores em constante expansão, composta por cantores, locutor, dublador, músicos, e entre outros. Fortalecendo a capacidade de atender demandas diversas e expandir sua atuação no mercado. Essa combinação de investimentos, gestão qualificada e parcerias estratégicas é fundamental para o crescimento sustentável e competitivo do negócio.

5.5. Dados da Empresa

Abaixo é descrito os dados da empresa Berimbau Estúdio e suas características:

Tabela 4. Dados da Empresa Berimbau Estúdio

Razão Social	Berimbau Comercio e Produções Artísticas Ltda
CNPJ	66.991.670/0001-25
Nº Inscrição no Município	31081
Setor de Atividade	Prestação de Fonogramas
Forma Jurídica	Sociedade Empresária Limitada
Capital Social	R\$ 30.000,00
Regime de tributação	Simple Nacional (9010,9064)
Tipos de retenção	ISS informar Alíquota quando for do SIMPLES 2%

Fonte: Berimbau Estúdio

5.6. Enquadramento Tributário

O enquadramento tributário de uma produtora de áudio localizada no estado de São Paulo, Brasil, pode variar de acordo com o porte da empresa e sua forma de constituição jurídica. A empresa é classificada como EPP (Empresa de Pequeno Porte) e está enquadrada no Simples Nacional, beneficiando-se de uma carga tributária reduzida e unificada que inclui ICMS, ISS, PIS, COFINS, ou seja, possui um faturamento anual entre R\$360 mil e R\$4,8 milhões.

5.7. Atividades de negócios da empresa

90.01-9-02 - Produção musical: Envolve a promoção e produção de grupos musicais, músicos independentes, entre outros.

59.11-1-02 - Produção de filmes para publicidade: Atividades de gravação, produção e edição de filmes para publicidade, como comerciais.

59.11-1-99 - Atividades de produção cinematográfica, de vídeos e de programas de televisão não especificadas anteriormente: Engloba produções fora de estúdio destinadas à difusão via internet e televisão.

74.90-1-05 - Agenciamento de profissionais para atividades esportivas, culturais e artísticas: Inclui o agenciamento de profissionais artistas

77.40-3-00 - Gestão de ativos intangíveis não-financeiros: Engloba diversas categorias de ativos intangíveis, como patentes, direitos de veiculação e outros.

5.8. Investimentos do Negócio

O investimento no negócio visa principalmente suportar o crescimento da empresa e melhorar a qualidade dos serviços oferecidos. Inicialmente, a estrutura do Berimbau Estúdio é em um prédio compartilhado com outra empresa, proporcionando uma excelente localização e estrutura para as atividades administrativas e operacionais, incluindo a produção de áudio e a comercialização de serviços. Atualmente, o prédio comporta 4 técnicas de som, uma sala para o setor comercial e de atendimento, além de um escritório administrativo.

Com o crescimento do negócio, está previsto o investimento em sedes físicas adicionais e em Campinas - SP, por exemplo, foi adquirido um apartamento para receber clientes e acomodar a equipe comercial durante as viagens. Essa expansão tem como objetivo aumentar as oportunidades de trabalho e a interação com clientes em outras regiões com grande potencial de captação de potenciais parceiros.

As despesas mensais da empresa incluem o aluguel do escritório, contas de água e energia, plano de internet e telefone, além dos materiais de consumo necessários para a efetivação do trabalho, como papelaria e outros itens relacionados. Entre os investimentos planejados, destaca-se a aquisição de novos equipamentos para comportar mais um produtor. Além disso, a empresa pretende investir no atendimento para impulsionar a captação de novas oportunidades de negócio e na gestão de relacionamento com o cliente, visando melhorar as interações com os clientes e aprimorar o contato com eles.

É importante considerar a capacitação contínua da equipe, proporcionando o desenvolvimento de novas habilidades e o acesso a informações que contribuem para uma produção eficaz. A avaliação das necessidades, recursos disponíveis e objetivos comerciais será fundamental para tomar decisões informadas sobre os investimentos da empresa.

Conclui-se que o investimento no Berimbau Estúdio é estratégico e visa sustentar o crescimento da empresa, aprimorar a qualidade dos serviços e ampliar sua presença no mercado. A estrutura atual oferece suporte adequado às operações, enquanto os planos de expansão, como a aquisição de novas sedes e equipamentos, refletem o compromisso com a melhoria contínua e a capacidade de atender demandas sazonais, como as eleições.

5.9. SMART Metas

A metodologia SMART é uma ferramenta utilizada para definir e alcançar objetivos de forma eficaz, garantindo que sejam bem planejados e atingíveis. A sigla representa cinco critérios: Specific (Específico), indicando que o objetivo deve ser claro e detalhado; Measurable (Mensurável), permitindo acompanhar seu progresso e resultados; Achievable (Alcançável), garantindo que o objetivo seja realista; Relevant (Relevante), alinhado aos propósitos estratégicos; e Time-bound (Com prazo), estabelecendo um período definido para sua realização. Essa metodologia ajuda a transformar metas genéricas em ações concretas e direcionadas, maximizando a probabilidade de sucesso (Nascimento, 2021).

Desse modo, entende que as colaborações com o público alvo ampliarão a base de leads e aumentarão a visibilidade do Berimbau Estúdio no mercado. Assim ficam as metas SMART:

Específicas (*Specific*): Aumentar o faturamento até o final do próximo ano fiscal, focando na diversificação dos serviços oferecidos e na expansão da carteira de clientes, considerando o período de aumento das vendas em política municipal.

Mensuráveis (*Measurable*): Acompanhar o crescimento da receita, através de relatórios de vendas, por meio do registro em Excel desenvolvido.

Alcançáveis (*Achievable*): Implementar estratégias de marketing direcionadas para aumentar a visibilidade da empresa, como participação em feiras e eventos do setor, buscando novas oportunidades de negócios.

Relevantes (*Relevant*): Melhorar a gestão do fluxo de trabalho para integrar o time de produção, atendimento e financeiro, investindo em novos softwares e capacitação da equipe, visando aumentar a satisfação dos clientes e a fidelização. Isso através da aplicação da extensão “Sortd” do G-mail (interno de produção).

Tempo Limite (*Time-bound*): Estabelecer um prazo de 48 meses para alcançar a meta de aumento do faturamento, com avaliações trimestrais para monitorar o progresso e fazer ajustes necessários.

As metas são alcançáveis por meio de estratégias de marketing e participação em eventos, visando novas oportunidades de negócios. A relevância está na melhoria do fluxo de trabalho e na integração das áreas internas por meio de softwares, como o uso da extensão “Sortd” para gestão eficiente.

6. ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado consiste em uma etapa fundamental para uma produtora de áudio entender o cenário competitivo, identificar oportunidades e desafios (SEBRAE, 2023). De forma geral, a Berimbau Estúdio é uma produtora de som/áudio que atua no mercado RTVC (rádio, televisão e cinema), em que é possível destacar as atividades em dois segmentos, de publicidade/propaganda e cultura (música e eventos). Assim, o objetivo inicial é identificar detalhes importantes sobre o negócio a fim de mensurar as informações através da Matriz SWOT, uma ferramenta estratégica que analisa forças, fraquezas, oportunidades e ameaças de uma organização, como escopo para elaborar estratégias e caminhos que impulsionam as vendas e o relacionamento com o público alvo (Fernandes, 2012). Portanto, abaixo foram especificados os detalhes para comercialização dos fonogramas (peças de áudio).

6.1. Estudo dos Clientes

Essa etapa consiste no processo de pesquisa realizado com o objetivo de conhecer as preferências, comportamentos de compra, os serviços que são mais requisitados e quais geram mais lucro com menos custo de produção para o estúdio.

Agências de publicidade e marketing são clientes frequentes, precisam de trilhas sonoras, spots publicitários, jingles e outros recursos de áudio. Portanto, o público alvo perfeito para prospecção e retorno em vendas.

Empresas ou profissionais que trabalham com produção de vídeos, filmes, documentários e conteúdos audiovisuais precisam dos serviços de uma produtora de áudio para a criação de trilhas sonoras, dublagens e efeitos sonoros.

Empresas que transmitiram serviços de áudio para URAs (Unidades de Resposta Audível), espera comunicação, mensagens para *call centers* são um segmento importante para uma produtora de áudio. Por exemplo, atuais clientes com demanda mensal no Berimbau são os bancos Votorantim e Itaú.

Estúdios de gravação e artistas musicais podem contratar os serviços de uma produtora de áudio para mixagem, masterização, edição de áudio e outros.

6.1.1. Público Alvo (Perfil do Cliente)

De forma geral, definimos dois perfis de clientes alvo para investimento em prospecção e relacionamento com os parceiros do Berimbau. São eles: Agência de Publicidade e Produtora de Filme. É um perfil de empresas e pessoas que tem potencial para se tornar cliente. Analisamos, no ano de 2022, uma relação da quantidade de peças produzidas sob o faturamento bruto, ou seja, sem descontar o custo de produção, que envolve o imposto de 15% mais fornecedores ou terceiros. Essa pesquisa permite visualizar o perfil alvo de cliente que gera mais retorno sob investimento, vide tabela 5:

Tabela 5. Relação de produção e faturamento no ano de 2022

SERVIÇO	Qntd. PEÇAS	RECEITA OPERACIONAL
Jingle	40	R\$ 143.633,33
Trilha	73	R\$ 470.536,50
Spot	13	R\$ 26.490,00
Prompts	94	R\$ 196.500,00
Loc. Off	25	R\$ 73.190,00
Fee Mensal	47	R\$589.080,00
VALOR TOTAL	292	R\$ 1.499.429,83

Fonte: Berimbau Estúdio

É possível definir dois perfis de público alvo para investimento em prospecção de novos clientes, são eles, as agências de propaganda e a produtora de filmes. Esses perfis de empresa abrangem a demanda de todos os serviços destacados na “tabela 5” o que aumenta a probabilidade de vendas.

Conclui-se que as agências de publicidade e produtoras de filmes são os perfis ideais de clientes para direcionar esforços de prospecção e relacionamento no Berimbau Estúdio. A análise de 2022, apresentada na Tabela 5, demonstra que esses perfis concentram a maior demanda pelos serviços ofertados, como trilhas, jingles e prompts, contribuindo significativamente para o faturamento bruto total de R\$ 1.499.429,83. Ao focar nesses segmentos, a empresa potencializa suas vendas e maximiza o retorno sobre os investimentos em prospecção, fortalecendo sua posição no mercado.

6.1.2. Modelo de persona

A persona é uma representação fictícia, baseada em dados reais, que descreve o perfil do cliente ideal de um negócio. Ela inclui informações como idade, profissão, interesses, comportamentos e necessidades, ajudando a compreender melhor o público-alvo. Criar personas permite direcionar estratégias de marketing, comunicação e desenvolvimento de produtos de forma mais eficaz e personalizada (Cuofano, 2018).

Para o Berimbau Estúdio, temos a Rafaela Silva, uma profissional de Propaganda com vasta experiência em agências renomadas. No presente momento, atua como Diretora de Marketing em uma agência líder no mercado brasileiro, sendo responsável por criar campanhas publicitárias inovadoras e impactantes. Rafaela busca uma produtora de áudio confiável, que ofereça alta qualidade, inovação, criatividade, eficiência nos prazos, adaptação às necessidades do cliente e um relacionamento pessoal próximo e transparente. O Berimbau Estúdio almeja ser o parceiro preferido de Rafaela, oferecendo não apenas serviços de áudio exclusivos, mas também um relacionamento de confiança e colaboração que agregue valor às suas campanhas, impactando positivamente o mercado publicitário e cultural brasileiro.

6.2. Estudo dos Concorrentes

O objetivo maior dessa análise é captar informações para, a partir delas, traçar estratégias de diferenciação. Isso ajudará na definição de estratégias adaptadas para destacar o produto no mercado. Os perfis de empresa concorrente do Berimbau Estúdio são:

Produtoras de Áudio Estabelecidas: Existem várias produtoras de áudio protegidas no mercado, com experiência e colaboração na indústria. Dentre os concorrentes diretos, ou seja, produtoras de áudio estabelecidas no mercado brasileiro, de acordo com levantamento realizado por Meio & Mensagem, que ouviu a opinião de diretores de criação e profissionais de produção das principais agências do País. As 10 maiores do país que competem em demanda com o Berimbau Estúdio são: Satélite; Antfood; Punch; Quiet City; Loud; Jamute; Sonido; Evil Twin; Hefty.

Estúdios de Gravação: que oferecem serviços de mixagem e masterização de áudio também podem ser concorrentes de uma produtora de áudio. Eles podem ter uma equipe de engenheiros de áudio especializados e equipamentos de alta qualidade para atender às necessidades dos clientes.

Agências de Publicidade com Serviços Internos de Áudio: Algumas agências têm seus próprios departamentos de áudio, nos quais operam trilhas sonoras, jingles e outros recursos de áudio para suas campanhas. Essas agências podem competir diretamente com uma produtora de áudio na oferta de serviços de áudio para empresas.

Freelancers Especializados: podem competir com uma produtora de áudio. Esses profissionais independentes podem oferecer serviços de alta qualidade a preços competitivos, o que pode ser uma alternativa para algumas empresas.

6.3. Estudo dos Fornecedores

Podemos considerar como fornecedores para uma produtora de som os locutores, músicos, locutores e dubladores. Uma vantagem competitiva do Berimbau Estúdio, é justamente possuir uma equipe interna de produção musical e efeitos sonoros (ambientação de filmes), muito bem qualificados, em que supre toda a demanda com variedade de estilos musicais, qualidade e diversidade de instrumentos, músicos experientes e letristas que também compõe o grupo de criação. Um estudo dos fornecedores para o Berimbau Estúdio pode ser estruturado da seguinte forma:

Identificação dos Fornecedores Potenciais: inicialmente, é importante identificar os principais fornecedores, são eles: músicos, locutores e dubladores que atuam no mercado e que podem atender às necessidades específicas do Berimbau.

Avaliação da Qualidade e Variedade: O Berimbau Estúdio deve avaliar a qualidade e a variedade de serviços oferecidos por cada fornecedor, considerando a experiência, a expertise e a confiança no mercado.

Negociação de Condições Comerciais: Após identificar os fornecedores potenciais, é necessário negociar as condições comerciais, como preços, prazos de pagamento e entrega, garantias e políticas de devolução.

Estabelecimento de Parcerias Estratégicas: com fornecedores que oferecem serviços de alta qualidade e que podem contribuir para a diferenciação e a competitividade da empresa no mercado.

Monitoramento e Avaliação Contínua: É fundamental monitorar e avaliar continuamente o desempenho dos fornecedores, garantindo que atendam aos padrões de qualidade e às expectativas da empresa. Com base nessas etapas, o Berimbau Estúdio poderá desenvolver um relacionamento sólido com seus fornecedores, garantindo o fornecimento constante de serviços de alta qualidade.

6.4. Localização do negócio

O Berimbau Estúdio está localizado em São Carlos, São Paulo na Rua Cid Silva Cesar, número 305. O fato de estar no interior do estado de São Paulo, permite acesso à uma estrutura maior com baixo custo, além de proporcionar um estilo de vida agradável e próximo às grandes cidades em que atua profissionalmente, são elas: Ribeirão Preto, Campinas, Piracicaba e a capital. A localização estratégica do Berimbau Estúdio em São Carlos-SP, oferece uma série de benefícios:

Baixo custo: Estar localizado no interior de São Paulo permite acesso a uma estrutura de menor custo em comparação com as grandes cidades. Isso pode resultar em economias significativas em termos de aluguel de espaço, custos operacionais e até mesmo de mão de obra.

Estilo de vida agradável: O interior de São Paulo oferece um estilo de vida mais tranquilo e sossegado, o que pode ser vantajoso para os colaboradores e para a qualidade de vida geral da equipe. Isso também pode contribuir para um ambiente de trabalho mais descontraído e criativo.

Proximidade com Grandes Cidades: Apesar de estar localizado no interior, o Berimbau Estúdio ainda está próximo de grandes cidades onde a empresa atua profissionalmente. São elas: Ribeirão Preto, Campinas, Piracicaba e a Capital do estado. Isso facilita o acesso a clientes, parceiros e eventos importantes, sem a necessidade de estar localizado no centro dessas cidades.

Acesso a uma infraestrutura maior: Mesmo estando em uma cidade menor, a localização estratégica permite acesso a uma infraestrutura maior, incluindo serviços de transporte, comunicação e fornecedores, o que é essencial para a operação da empresa.

Em resumo, a localização do Berimbau Estúdio em São Carlos, SP, oferece uma combinação única de baixo custo, estilo de vida atraiendo e proximidade com grandes cidades, proporcionando uma base sólida para o crescimento e sucesso da empresa no mercado audiovisual.

6.5. Cadeia de valor do audiovisual

São diversos segmentos de mercado da cadeia de valor do audiovisual, desde a produção até a exibição de conteúdos ao consumidor. Entre os principais agentes econômicos estão os produtores audiovisuais (área de atuação que o Berimbau Estúdio integra), distribuidores de conteúdo e exibição. Exemplo abaixo:

Figura 2. Cadeia de produção audiovisual



Fonte: ANCINE

A cadeia produtiva do setor é extremamente complexa; não apenas existe um grande número de equipes envolvidas durante sua criação e produção, como também existem diferentes formas de divulgação e exibição do seu produto final. Além dos fatores previamente citados, destaca-se o fato de o produto, fruto de decisões criativas, passar a ser considerado um serviço a partir do momento em que é ofertado. O mercado de produção de áudio é composto por empresas e profissionais que oferecem serviços relacionados à criação, gravação, edição e mixagem de conteúdo sonoro. Essas empresas atendem a uma ampla variedade de setores, incluindo publicidade, cinema, televisão, rádio, jogos, mídia digital, entretenimento ao vivo e muito mais. (ANCINE, 2023a; 2023b).

O mercado de produção de áudio é responsável pela criação de trilhas ambiente, efeitos sonoros, jingles, spots publicitários, podcasts, narrações, música de fundo e uma série de outros elementos sonoros utilizados em diferentes projetos e mídias. A demanda por serviços de produção de áudio tem sido significativamente, impulsionada pelo aumento do consumo de conteúdo digital, avanços tecnológicos na produção de mídia e foco crescente na qualidade sonora como componente importante da experiência do usuário. (Publishnews, 2023; TERRA, 2023).

6.6. Conclusão - Estratégia Mercadológica

Aqui, concluímos com uma análise do mercado em que o negócio está inserido, bem como, o comportamento dos concorrentes e clientes. Por fim, baseado na pesquisa de mercado realizada, a estratégia definida pela equipe para comercialização dos serviços do Berimbau Estúdio, é:

Gestão de relacionamento com o cliente: desenvolver um novo modelo de cadastro dos potenciais clientes que a empresa possui contato e seu status de prospecção (contato, negociação ou produção), além de registrar a troca de orçamento e mensurar os dados para análise dos resultados.

6.6.1 Matriz Swot

Figura 3. Matriz SWOT

PONTOS FORTES Foco em qualidade e personalização na produção de áudio, destacando-nos da concorrência. Contamos com uma equipe experiente em som, tecnologia avançada e uma ampla variedade de serviços para atender diferentes demandas dos clientes.	PONTOS FRACOS Necessidade de investimentos contínuos em equipamentos e tecnologia para se manter atualizado. Necessidade de uma cartela de clientes variada.
OPORTUNIDADES Crescente demanda por serviços de áudio personalizados no mercado publicitário e cultural. Parcerias com agências de publicidade, estúdios de produção audiovisual e empresas de jogos. Exploração de novas tendências, como produção de áudio para realidade virtual.	RISCOS Competição acirrada de outras empresas produtoras de áudio estabelecidas no mercado. Riscos de evolução rápida da tecnologia, exigindo atualizações constantes de equipamentos.

Fonte: Berimbau Estúdio

A análise SWOT do Berimbau Estúdio destaca sua qualidade, personalização e equipe experiente como pontos fortes, enquanto aponta oportunidades na demanda por serviços personalizados e novas tendências, como áudio para realidade virtual. Desafios incluem a necessidade de investimentos em tecnologia e diversificação de clientes, além de riscos como a concorrência e rápida evolução tecnológica. Essa análise oferece uma base estratégica para potencializar forças e enfrentar desafios.

7. PLANO DE MARKETING

O mix de marketing é essencial para o sucesso de uma produtora de áudio, pois envolve a combinação estratégica de elementos-chave para promover seus serviços e alcançar seu público-alvo de forma eficaz. Isso inclui não apenas os serviços de áudio em si, mas também os pacotes, formatos e qualidade oferecidos. Através da definição clara do produto ou serviço oferecido, da criação de campanhas de promoção adequadas aos canais de comunicação utilizados pelo público-alvo, a produtora pode maximizar suas chances de sucesso. (Oliveira; Carvalho, 2017).

A estratégia de vendas do mix de marketing da Berimbau Estúdio será descrita da seguinte forma:

Produto: A empresa oferece uma ampla gama de serviços de áudio de alta qualidade, que são personalizados para atender às necessidades específicas de cada cliente. Isso inclui trilhas sonoras compostas, ambientação de filmes com efeitos sonoros, produção musical e jingles publicitários, entre outros.

Preço: A estratégia de preços da Berimbau Estúdio pode ser baseada na qualidade e na personalização dos serviços oferecidos. Os preços podem variar de acordo com o tipo e a complexidade do projeto, garantindo que cada cliente pague pelo valor real do serviço prestado.

Promoção: A empresa pode promover seus serviços por meio de diferentes canais, como publicidade online e offline, redes sociais, participação em eventos do setor audiovisual e parcerias com agências de publicidade e produtoras de vídeo.

Praça: A distribuição dos serviços da Berimbau Estúdio pode ser feita principalmente através de canais online, como seu site oficial e plataformas de mídia social, além de atendimento presencial em seu estúdio físico.

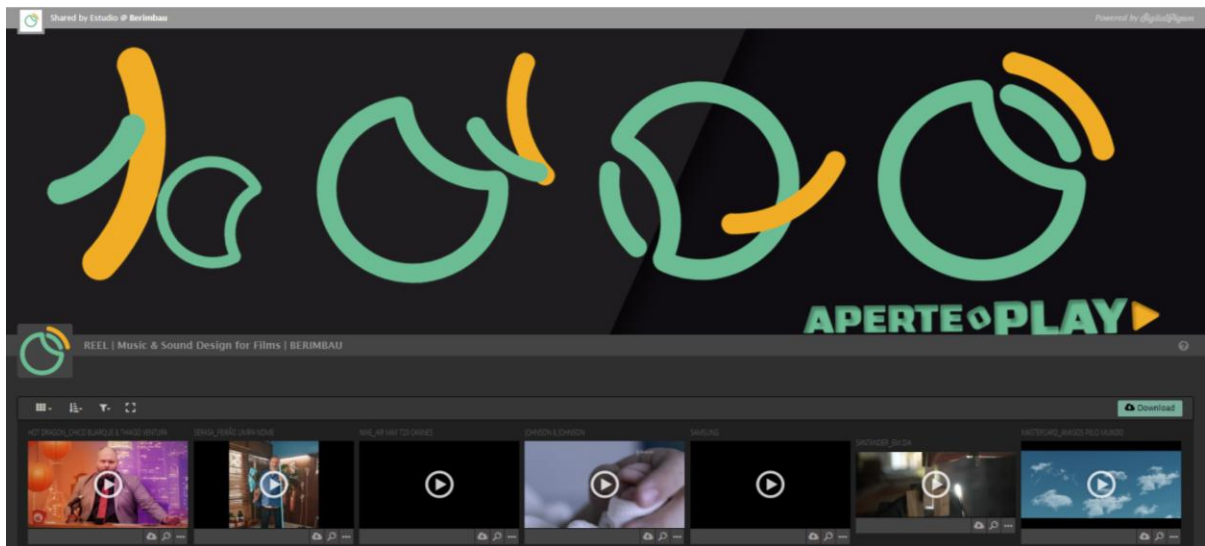
Pós-venda: A Berimbau Estúdio pode investir em um bom relacionamento pós-venda, buscando feedback dos clientes e oferecendo suporte contínuo.

A estratégia de vendas da Berimbau Estúdio propõe serviços de áudio personalizados, com preços ajustados à complexidade de cada projeto. A promoção ocorre por meio de publicidade, redes sociais, eventos e parcerias no setor audiovisual. A distribuição online e presencialmente, com foco na experiência do cliente. Além disso, o estúdio valoriza o pós-venda, buscando feedback e oferecendo suporte contínuo para garantir a satisfação e fidelização.

7.1. Produto: estudo dos serviços

Aqui definimos os serviços que o estúdio oferece sendo que, de forma geral, a produtora de som desenvolve música e design de áudio para filmes. Assim, segue link com um pouco dos filmes sonorizados pelo Berimbau utilizado como Portfólio para apresentação aos clientes. A “imagem 2” abaixo apresenta a interface para ilustrar também o design visual da marca.

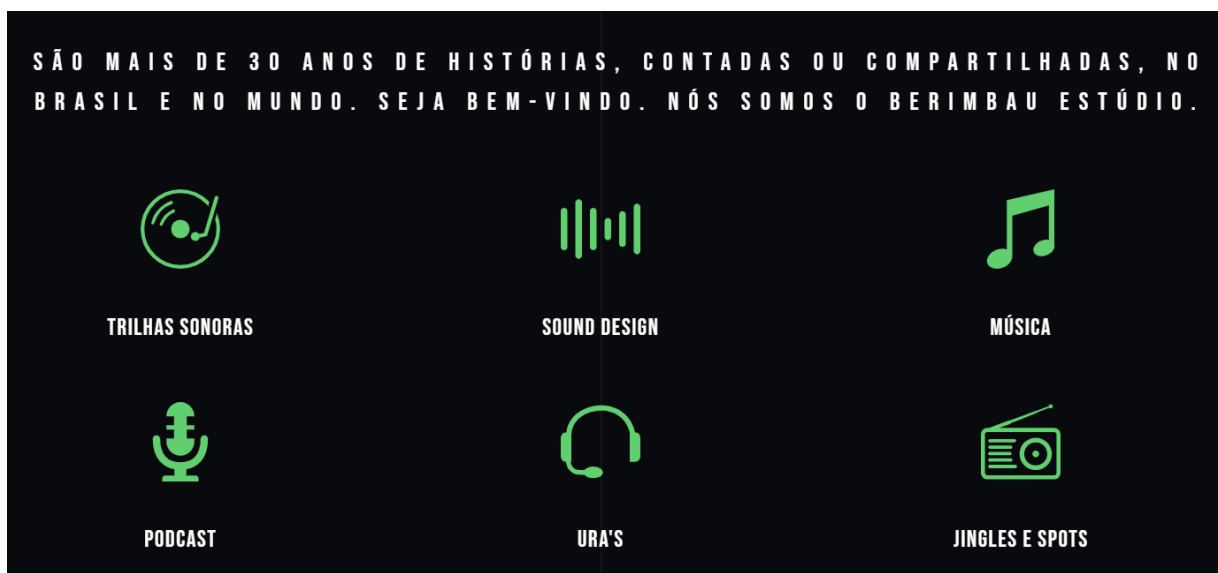
Figura 4. REEL | Sound Design for Films | Berimbau Estúdio



Fonte: Berimbau Estúdio

Também, salienta-se a importância em manter o site no ar, ilustração:

Figura 5. Site Berimbau: <https://www.berimbauestudio.com.br/> (Link)



Fonte: Berimbau Estúdio

E por fim, detalho os serviços na tabela 5 como forma de esclarecer o produto que é ofertado e sua veiculação após a finalização do material:

Figura 6. Serviços prestados

Produtos	Serviços	Veiculação
Prod. de Spot	Loc. + Trilha	Rádio
Prod. de Jingle	Loc. + Música	Rádio
Prod. de URA's	Loc. Off	Telefônica
Prod. Esper. Tel.	Loc. Off	Telefônica
Prod. de Podcast	Captação Audiovisual	Digital
Sonorização de Filmes	Locução. + Trilha + SFX	TV / Cinema

Fonte: Berimbau Estúdio

Uma produtora de áudio pode oferecer alguns subprodutos ou recursos adicionais que complementam seus principais serviços de produção de áudio. Esses subprodutos são projetados para atender às necessidades específicas dos clientes e aprimorar sua experiência geral, de modo que, subprodutos adicionais ajudam a expandir as ofertas da produtora de áudio e atender a uma variedade de necessidades dos clientes. Eles também podem ser uma fonte adicional de receita para a empresa, permitindo que ela diversifique seus serviços e alcance um público mais amplo.

O estudo dos serviços da Berimbau Estúdio detalha a variedade de soluções oferecidas, com foco principal na produção de música e design de áudio para filmes. A produtora apresenta seus trabalhos realizados em filmes por meio de um portfólio digital (REEL), que demonstra sua expertise em *sound design*.

Entre os principais serviços destacam-se a produção de spots e jingles para rádio, URAs e espera telefônica para sistemas de atendimento, sonorização de filmes para TV e cinema, além de produção de podcasts para plataformas digitais. A oferta de subprodutos e recursos adicionais permite a personalização dos serviços, ampliando o valor entregue ao cliente e diversificando as fontes de receita. Essa flexibilidade posiciona o Berimbau Estúdio como uma produtora capaz de atender às demandas específicas de diferentes mercados e públicos.

7.2. Preço: estratégias de comercialização

A empresa conhece claramente seu público-alvo; agrega valor aos seus produtos e serviços; existem critérios claros para formação de preços; O atendimento ao cliente é superior; A empresa possui um diferencial quanto a redução de custos em relação a produção dos nossos serviços, devido a uma excelente equipe de produtores musicais que possuem o *know how* (conhecimento e proficiência), em diversos instrumentos e técnicas. Assim, pode-se reduzir o custo de contratação dos músicos parceiros.

Segue abaixo relatório de vendas desenvolvido por Lucas Mompean onde há a relação de troca de orçamentos dos produtos comercializados pela empresa Berimbau Estúdio durante parte do ano de 2024:

Figura 7. Registro de vendas por Lucas Mompean

ORÇAMENTOS BERIMBAU ESTÚDIO						CADASTRAR			
ID	CLIENTE	CONTATO	PRODUTO	VALOR	CAMPANHA	STATUS	DATA	FATURADO	
72									
ID	CLIENTE	CONTATO	PRODUTO	VALOR	CAMPANHA	STATUS	DATA	FATURADO	
71	Campana Filmes	Ariel	Sonorização de Filme	R\$ 22.000,00	Passaporte Decolar	APROVADO	07/05/2024	-	
70	AG Ampfy	DG	Sonorização de Filme	R\$ 18.000,00	Mission Bauducco & Bridgerton	APROVADO	06/05/2024	-	
69	AG Ampfy	DG	Sonorização de Filme	R\$ 13.000,00	Proativo ENEL	STAND BY	24/04/2024	-	
68	AG Atua	Yoshi	Produção de Spot	R\$ 1.500,00	ViaRandom - 15 Anos	REPROVADO	24/04/2024	-	
67	AG Atua	Yoshi	Produção de URA	R\$ 1.200,00	Splice SIM	REPROVADO	18/04/2024	-	
66	AG Ampfy	DG	Sonorização de Filme	R\$ 4.500,00	Raízen Convenção 2024	APROVADO	17/04/2024	-	
65	AG Atua	Yoshi	Produção de Spot	R\$ 2.000,00	Arbo Paulistano	REPROVADO	09/04/2024	-	
64	AG Ampfy	Joyce	Sonorização de Filme	R\$ 5.000,00	Gatorade - BPM Pay	APROVADO	02/04/2024	FATURADO	
63	FILME Raw Studio	Nani	Sonorização de Filme	R\$ 1.200,00	Bauducco - Cereale	REPROVADO	26/03/2024	-	
62	AG Ampfy	DG	Sonorização de Filme	R\$ 1.500,00	Bauducco - Gift Stickers	APROVADO	06/03/2024	FATURADO	
61	Smart Gr	Fernando Costa	Produção de Jingle	R\$ 7.200,00	Smart Gr	REPROVADO	23/02/2024	-	
60	AG Ampfy	Joyce	Locução Off	R\$ 2.000,00	Bauducco	APROVADO	02/02/2024	FATURADO	
59	FILME Areia	Caio	Locução Off	R\$ 1.000,00	Novartis	APROVADO	23/01/2024	FATURADO	
58	FILME Areia	Caio	Sonorização de Filme	R\$ 15.800,00	Forno de Minas	REPROVADO	20/01/2024	-	

Fonte: Berimbau Estúdio

A precificação das peças de áudio é variável a depender de alguns fatores: quantidade de peças, rede de veiculação do material (televisão, rádio ou ambiente web), período que a campanha fica no ar e a praça ou região de exibição, havendo critérios claros de precificação. A empresa reduz custos graças à expertise de sua equipe interna, diminuindo a necessidade de contratação de músicos externos.

Figura 8. Modelo de Orçamento Berimbau Estúdio

São Carlos, 26 de Junho 2024

Job: Sonorização de Filme
Ciente: Catalunya | PicPay
A/C: Marcelo

Segue estimativa de custos para concessão inicial dos direitos de utilização do fonograma a ser produzido como: **Sonorização de Filme pra campanha "Tá com PicPay, tá seguro"**. Incluindo, produção fonográfica, serviços técnicos e gravação, edição, mixagem, finalização de áudio e fornecimento de cópia para arquivo.

Quantidade peças: 8 VT's de até 30seg. São eles:
_Central de Segurança 30" + Redução 6"
_Biometria 15"
_Seguro Carteira Digital 15"
_Modo Seguro 15"
_Tutoriais de 12"

Veiculação: Mídia Digital; PayTV
Praça: Nacional - Brasil
Período: 12 meses

Trilha Composta
Estudo de referencia
Análise de mood
Desenvolvimento da melodia
Gravação e direção de músicos
Composição de 1 Trilha para campanha

Locução
Casting Especial (estudo de persona)
Gravação e direção dos Locutores
_5 Roteiros de até 30seg cada (PT Br)

Sound Design
Análise de ambiência
Foley | Passagem

Finalização
Edição e Mixagem para dez peças
Masterização de áudio para dez peças
Padronização de áudio para utilização em internet (Digital) para dez peças

Valor **R\$ 22.000**

A reprodução de fonogramas, direta ou indireta, sem autorização do Produtor original fica passível das determinações e penalidades constantes do "art. 93 da Lei 9.610, de 19 de fevereiro de 1998, e do artigo 1 da Lei 8.635, de 16 março de 1993." Para efeitos de reutilização da peça, teremos como base de cálculos a tabela Berimbau vigente na época da solicitação da mesma, salvo os casos de Trilha especial, onde a base será sobre o valor original.

Atenciosamente,
Lucas Mompean



@berimbau_estudio www.berimbauestudio.com.br
R. Cid Silva César, 800 - Parque Santa Felícia Jardim, São Carlos - SP
CEP 13562-400 | Tel: (16) 3307.8848 | CNPJ: 66.990.670/0001-25



Fonte: Berimbau Estúdio

7.3. Promoção

Para promover os serviços da Berimbau Estúdio é importante entender que se trata de um público alvo diferente: as agências de propaganda e produtoras de filmes estão habituadas a produzir promoções para diferentes mercados. Desse modo, para a instituição alcançar seu público é necessário investir em relacionamento humanizado para se aproximar de seus clientes. Ou seja, viagens para visitas ao cliente, eventos e premiações são a melhor forma de se manter próximo do público alvo da empresa

Os representantes das agências de marketing e produtoras participam ativamente de festivais e encontros para expandir a rede de contatos. Além disso, é muito importante manter a mídia ativa com um visual moderno e portfólio atualizado. Com o avanço da tecnologia e trabalho em *home office*, a internet se tornou essencial para conexão com novos clientes. As mídias mais fortes em prospecção são o instagram, LinkedIn, site oficial, vimeo e youtube.

Figura 9. Cadastro de Leads Berimbau Estúdio

CADASTRO DE LEADS BERIMBAU ESTÚDIO							CADASTRAR LEAD		
ID	CLIENTE	CATEGORIA	CONTATO	REGIÃO	SITE / MÍDIA	ORIGEM DO LEAD	ETAPA DE PROSPECÇÃO	ORÇAMENTO	
80									
ID	CLIENTE	CATEGORIA	CONTATO	REGIÃO	SITE / MÍDIA	ORIGEM DO LEAD	ETAPA DE PROSPECÇÃO	ORÇAMENTO	
79	Ka Produções	PRODUTORA	Katia Bontempo	SÃO PAULO	https://www.linkedin.com	Chat LinkedIn	Contato	0	
78	Miagui	PRODUTORA	Dani Sostisso	PORTO ALEGRE RS	https://miagui.cc/stay	Grupo WhatsApp - Produção SP	Contato	0	
77	Zoom	AGÊNCIA	Maria Carolina	UBERABA MG	https://www.zoomwi.com.br/	Contato de Terceiros	Negociação	1	
76	Landia Sp	PRODUTORA	Valentina Baisch	SÃO PAULO	https://www.landia.cc	Prospecção via E-Mail	Contato	0	
75	Salva.Studio	PRODUTORA	Breno Kruse	SÃO PAULO	https://salva.studio/	Chat LinkedIn	Contato	0	
74	Motion Blur	PRODUTORA	Silveri	CURITIBA PR	https://www.instagram.com/motionblurpr/	Contato de Terceiros	Contato	0	
73	Temple Frame	PRODUTORA	Flavia Budolla	CURITIBA PR	http://www.templeframe.com.br/	Contato de Terceiros	Contato	0	
72	Catalunya Filmes	PRODUTORA	Caio	CURITIBA PR	https://catalunyafilme.com.br/	Contato de Terceiros	Contato	0	
71	Produk Filmes	PRODUTORA	Fatima Latorre	SÃO PAULO	http://www.produkafilmes.com.br/	Grupo WhatsApp - Produção SP	Contato	0	
70	Fábrica Estúdios Ltda	PRODUTORA	Pablo Lopes	RECIFE PE	http://www.fabricaefilmes.com.br/	Chat LinkedIn	Contato	0	
69	Artplan	AGÊNCIA	Simone Mena (RTVC)	SÃO PAULO	http://www.artplan.com.br/	Grupo WhatsApp - Produção SP	Contato	0	
68	Africa Creative	AGÊNCIA	Tais Olhiara	SÃO PAULO	https://www.instagram.com/africacreative/	Grupo WhatsApp - Produção SP	Contato	0	
67	FCB Brasil	AGÊNCIA	Paulo Bruno (RTVC)	SÃO PAULO	http://www.fcbbrasil.com.br/	Chat LinkedIn	Contato	0	
66	Campana Filmes	PRODUTORA	Ariel	SÃO PAULO	https://www.campanafilmes.com.br/	Contato de Terceiros	Produção	1	
65	Studio Cosmo	PRODUTORA	Miguel Sacomano	RIO PRETO SP	https://www.studiooco.com.br/	Chat LinkedIn	Contato	0	
64	AG 21 BRZ	AGÊNCIA	Thais	SOROCABA SP	https://21brz.com.br/	Chat LinkedIn	Negociação	3	
63	OX Comunicação	AGÊNCIA	Eduardo	SOROCABA SP	https://oxcomunicacao.com.br/	Chat LinkedIn	Negociação	1	
62	Sweet Filmes	PRODUTORA	Bruno Papa	SÃO PAULO	https://sweetfilmes.com.br/	Contato de Terceiros	Contato	0	

Fonte: Berimbau Estúdio

A promoção dos serviços da Berimbau Estúdio foca em um relacionamento humanizado com agências de propaganda e produtoras de filmes, envolvendo visitas, participação em eventos e premiações para estreitar laços e expandir a rede de contatos. A manutenção de uma presença online ativa, com visual moderno e portfólio atualizado, é essencial para atrair clientes.

A seguir, detalha-se as principais estratégias de promoção: com o intuito de fortalecer o relacionamento com o público-alvo, aumentar sua visibilidade no mercado e garantir um crescimento sustentável no setor de produção audiovisual.

Relacionamento Humanizado

Visitas ao Cliente: Organizar viagens regulares para visitas aos clientes. Este contato pessoal é fundamental para construir e manter relacionamentos sólidos, permitindo uma compreensão mais profunda das necessidades e expectativas dos clientes. Da mesma forma, eventos e premiações são oportunidades valiosas para expandir a rede de contatos, promover os serviços do estúdio e identificar novas oportunidades de negócios.

Presença Online e Mídia Ativa

Visual Moderno e Portfólio Atualizado: Manter um site oficial com um design moderno e um portfólio atualizado, destacando os trabalhos recentes e as capacidades do estúdio. E também estar em destaque nas Redes Sociais: são elas: Instagram; LinkedIn; Vimeo e YouTube. Criar e compartilhar vídeos de alta qualidade que mostrem os projetos do estúdio, incluindo *making-of*, entrevistas com a equipe e demonstrações dos serviços oferecidos.

Marketing Digital e SEO

Otimização para Motores de Busca (SEO): Otimizar o site oficial para aparecer nas primeiras posições dos resultados de busca, utilizando palavras-chave relevantes como "produção de áudio", "trilhas sonoras", e "efeitos sonoros". Desenvolver marketing de conteúdo relevante no site e nas redes sociais, como artigos sobre tendências da indústria, guias práticos e análises de projetos realizados. Impulsionar uma rede de email marketing com newsletters periódicos para manter os clientes atuais e potenciais informados sobre as novidades do estúdio, ofertas especiais e eventos futuros.

Parcerias Estratégicas

Colaborações com Agências de Propaganda e Produtoras de Filmes: Estabelecer parcerias estratégicas com outras empresas do setor para co-criar projetos e campanhas, ampliando o alcance e a visibilidade do Berimbau Estúdio. Apoio a Eventos da Indústria: Patrocinar ou apoiar eventos relevantes da indústria de produção audiovisual, fortalecendo a presença da marca e demonstrando o compromisso com o setor.

7.5. Pós Vendas

Visto que o objetivo principal da estratégia de marca da Berimbau Estúdio é fortalecer o relacionamento pessoal com o público-alvo, aumentar a visibilidade no mercado e garantir um crescimento sustentável no setor de produção audiovisual através de um processo de pós-vendas eficiente, foram definidas ações importantes realizadas na empresa:

Coleta e Análise de Dados Feedback do Cliente: Mensurar e analisar dados captados durante o processo de vendas, como taxa de conversão, fontes de leads mais eficazes e comportamento do cliente. Conforme ilustra a figura 10.

Comunicação Contínua e *Follow-up* Personalizado: Realizar follow-ups regulares com os clientes após a conclusão do projeto, agradecendo pela parceria e verificando se há alguma necessidade adicional; enviar *newsletters* periódicas com atualizações sobre os projetos do estúdio, conteúdos relevantes para manter os clientes engajados e informados e manter contato proativo com os clientes em datas importantes, como aniversários de contratos, oferecendo promoções exclusivas e reconhecendo a parceria ou fidelidade.

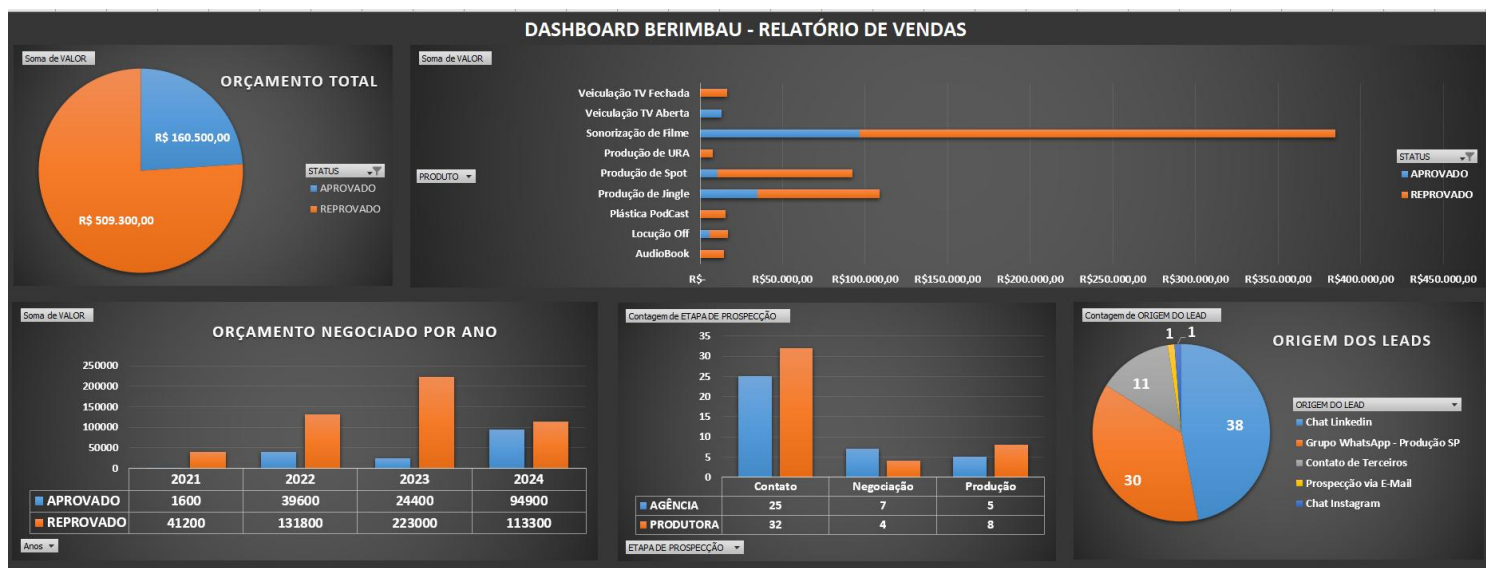
Suporte Técnico Pós-Projeto: Disponibilizar suporte técnico para resolver qualquer problema ou dúvida que os clientes possam ter após a entrega do projeto, garantindo a satisfação contínua. Além de oferecer serviços de manutenção e atualizações de projetos, como ajustes em trilhas sonoras e entre outros serviços.

Desse modo, fica claro a importância do pós-vendas para garantir a satisfação e fidelização dos clientes, fortalecendo o relacionamento além da conclusão do projeto. Tal suporte permite identificar oportunidades de melhoria através de *feedbacks*, aumentando a qualidade dos serviços e a chance de recompras ou contratos futuros. Um processo de pós-venda eficiente também ajuda a construir confiança e lealdade, transformando clientes em promotores da marca, o que pode gerar novas indicações e ampliar a rede de negócios. Ademais, facilita a resolução de problemas e suporte técnico, evitando insatisfações e melhorando a reputação da empresa. Assim, o pós-venda não apenas mantém a base de clientes ativa, mas também impulsiona o crescimento sustentável e a competitividade no mercado.

7. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Destaca-se a importância de mensurar todos os dados captados durante o processo de vendas de acordo com a figura 6, abaixo, para acompanhar a relação com os clientes. Nesse relatório de vendas é analisado a relação de orçamentos aprovados, com filtro por serviço, ano, também análise do status dos clientes em potencial (contato, negociação ou produção) e, por fim, a origem dos clientes (chat LinkedIn, grupo WhatsApp, contato de terceiros ou prospecção via e-mail). Vale ressaltar que o relatório abaixo é um modelo em desenvolvimento que ainda consiste em uma base de dados de apenas um vendedor; Lucas Mompean pretende aplicar aos demais membros do time de vendas no ano de 2025.

Figura 11. Modelo de dashboard para relatório de vendas



Fonte: Berimbau Estúdio

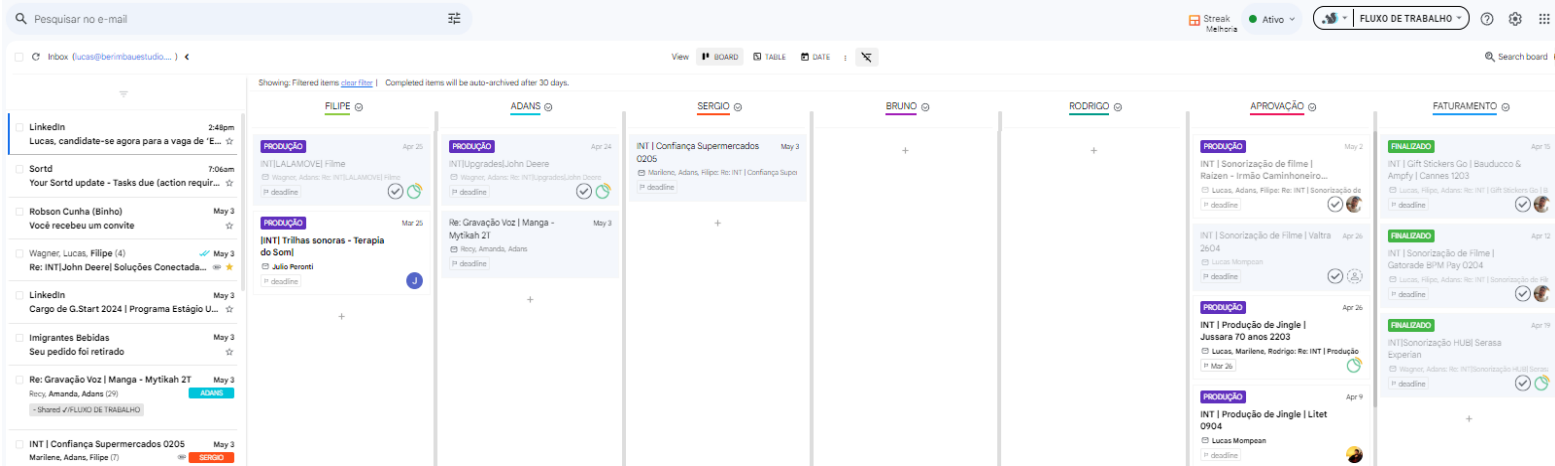
O relatório oferece métricas importantes para análise do desempenho comercial da Berimbau Estúdio. A comparação do orçamento total mostra que há um valor significativo de orçamentos reprovados, indicando necessidade de melhorar a taxa de conversão. A análise da origem dos *leads* destaca que os principais canais de prospecção são o LinkedIn e os grupos de WhatsApp de produção, sugerindo que esforços futuros podem ser concentrados nesses meios para maximizar resultados. Em termos de serviços, a sonorização de filmes e a produção de jingles se destacam como os mais negociados, revelando-se áreas-chave para o estúdio.

8. PLANO OPERACIONAL

Para a gestão de trabalho da Berimbau Estúdio, o principal objetivo é conectar de forma eficiente o atendimento da empresa com a equipe de produção, utilizando o sistema Interno, que inclui o uso do E-mail Institucional. A proposta de Lucas Mompean foi melhorar o processo de gestão do fluxo de trabalho, que integrou uma extensão do Gmail que une os e-mails internos de produção utilizando o formato de kanban, isso, integrado a um único aplicativo. Ilustrado na figura 11.

A proposta foi aprovada como metodologia de gestão, já com 10 meses de eficácia na entrega de muitas campanhas produzidas. Nesse modelo, o atendimento publicitário, responsável pela interação direta com o cliente, insere as informações dos projetos no sistema interno da empresa. Essas informações serão automaticamente disponibilizadas para a equipe de produção, que poderá visualizar o status de cada campanha, suas especificações e prazos. Doravante, foi concluído outro objetivo específico do projeto, “implementar um sistema de gestão do fluxo de trabalho (através da extensão “Sortd” do G-mail utilizado como interno de produção).” A integração de um único aplicativo proporcionará maior eficiência e organização ao processo, conforme ilustrado a seguir.

Figura 12. Fluxo de Trabalho “Sortd”



Fonte: Berimbau Estúdio

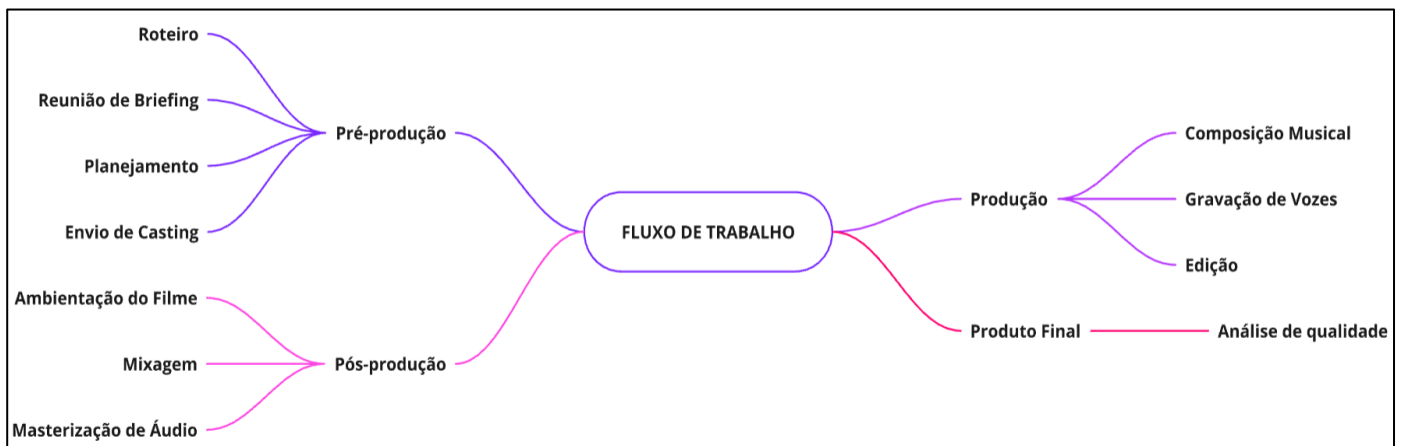
O kanban é utilizado como método visual de acompanhamento do fluxo de trabalho, dividindo os projetos em etapas distintas e indicando o status de cada etapa (como em andamento, aguardando aprovação, finalizado). Isso permitirá uma gestão mais eficiente do tempo e dos recursos, além de facilitar a comunicação.

9.1. Processos Operacionais

Os processos da empresa durante a produção de áudio na Berimbau Estúdio são cruciais para garantir a qualidade e eficiência dos projetos. Na pré-produção, o roteiro é desenvolvido como base, seguido pelo planejamento do fluxo de trabalho, estabelecendo etapas e prazos. As reuniões de *briefing* são realizadas para entender as necessidades do cliente. Além disso, ocorre o envio de casting, com opções de voz e trilha sonora, para escolha dos elementos que melhor se adequam ao projeto.

Durante a produção, a composição musical é desenvolvida, caso necessário, para criar uma trilha original que se alinhe à narrativa. A ambientação do filme também é definida, escolhendo os efeitos sonoros e músicas adicionais. Na pós-produção, o áudio é editado para criar uma narrativa coesa, passando pela mixagem para ajustar volumes e efeitos, e finalmente, pela masterização para garantir a qualidade em diferentes plataformas. Esses processos garantem um resultado final de alta qualidade e alinhado às expectativas do cliente. Abaixo é definido de forma claro cada etapa de produção das peças de áudio no Berimbau:

Figura 13. Mapa mental para análise do fluxo de trabalho



Fonte: Berimbau Estúdio

O fluxo de trabalho da Berimbau Estúdio envolve três etapas: Pré-produção, com roteiro, *briefing* e planejamento; Produção, com composição musical, gravação de vozes e edição e; Pós-produção, com mixagem, masterização e ambientação. O processo se encerra com a entrega do produto final, após uma análise de qualidade para garantir excelência.

9.1.1. Pré-produção

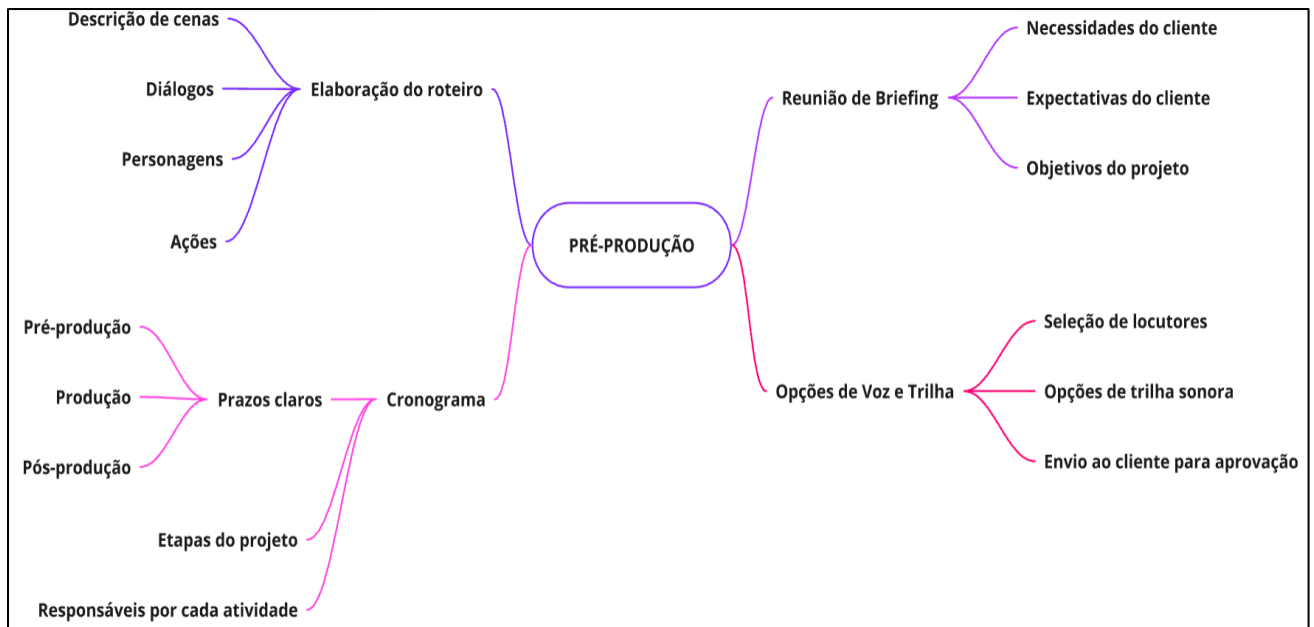
Roteiro: O processo de pré-produção começa com a elaboração do roteiro, que é o documento que descreve todas as cenas, diálogos, personagens e ações que serão realizadas no filme, vídeo ou peça publicitária.

Reunião de Briefing: Antes de iniciar o projeto, é importante realizar uma reunião de *briefing* com o cliente para entender suas necessidades, expectativas e objetivos com o projeto.

Planejamento do Fluxo de Trabalho: É essencial criar um cronograma detalhado que estabeleça todas as etapas do projeto, desde a pré-produção até a pós-produção, com prazos claros e responsáveis por cada atividade.

Envio de Casting com Opções de Voz e Trilha: Após o *briefing*, são selecionadas opções de locutores para a narração e opções de trilha sonora que se encaixem no estilo e mensagem do projeto. Essas opções são enviadas ao cliente para aprovação.

Figura 14. Mapa mental com as etapas da Pré-produção de áudio



Fonte: Berimbau Estúdio

Conclui-se que o processo de pré-produção no Berimbau Estúdio é estruturado e colaborativo, iniciando com a elaboração do roteiro e uma reunião de briefing para alinhar expectativas com o cliente. A criação de um cronograma detalhado e organizado garante eficiência no fluxo de trabalho, enquanto o envio de opções de casting e trilhas sonoras permite personalizar os projetos de acordo com o estilo.

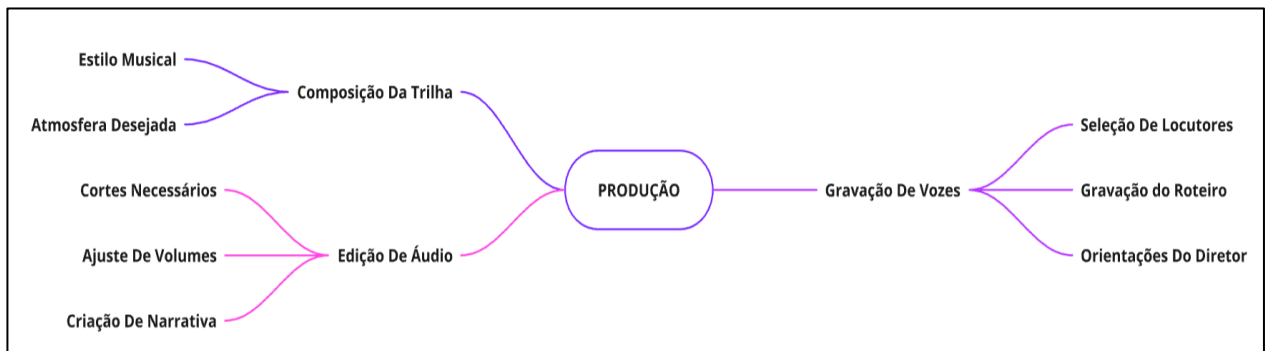
9.1.2. Produção

Composição Musical: Caso seja necessário, é feita a composição musical da trilha sonora original do projeto, levando em consideração o estilo musical e a atmosfera desejada.

Gravação de Vozes: Os locutores selecionados durante a pré-produção gravam as vozes necessárias para o projeto, seguindo o roteiro e as orientações do diretor de áudio.

Edição: Após a gravação de todas as vozes e músicas, é feita a edição do áudio, onde são cortadas as partes indesejadas, ajustados os volumes e feitos os cortes necessários para criar uma narrativa coesa.

Figura 15. Mapa mental com as etapas da Produção de áudio



Fonte: Berimbau Estúdio

A imagem apresenta o processo de produção no Berimbau Estúdio, destacando três pilares principais: composição da trilha, edição de áudio e gravação de vozes. Cada etapa é detalhada com ações específicas, como definição do estilo musical, ajustes de volumes e seleção de locutores, todas essenciais para criar um produto sonoro coeso e alinhado às necessidades do projeto. Essa organização evidencia o compromisso com a qualidade e a narrativa, reforçando a importância de uma produção estruturada para atingir resultados de excelência.

O fluxo de produção da Berimbau Estúdio envolve três etapas principais. Na composição musical, é criada uma trilha sonora original, considerando o estilo e a atmosfera desejada para o projeto. Na gravação de vozes, os locutores selecionados na pré-produção seguem o roteiro e as orientações do diretor de áudio. Por fim, na edição, o áudio é refinado com cortes das partes indesejadas, ajustes de volume e alinhamento da narrativa, garantindo uma execução coesa e de alta qualidade.

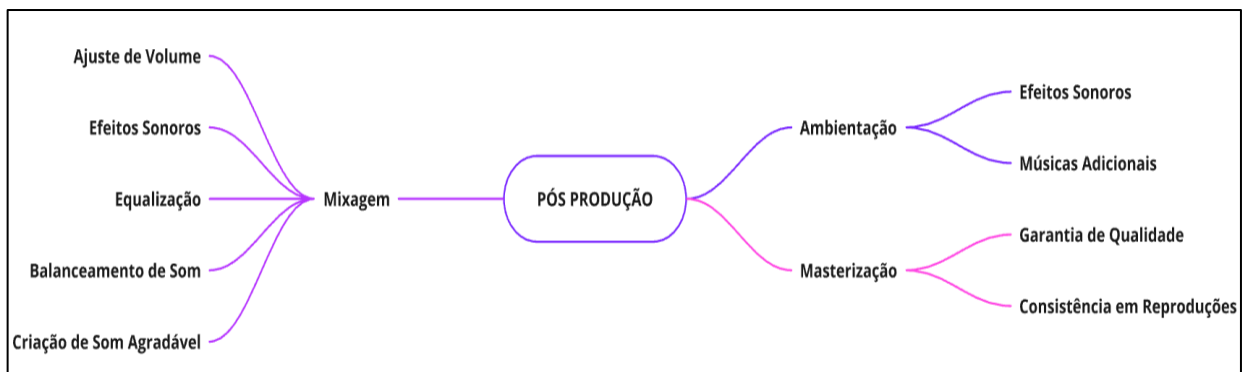
9.1.3. Pós-produção

Ambientação do Filme: Durante a produção, são escolhidos efeitos sonoros e músicas adicionais que serão utilizadas para criar a ambientação sonora do filme, criando a atmosfera desejada.

Mixagem: A mixagem é o processo onde todos os elementos sonoros do projeto são combinados em uma única faixa de áudio. É feito o ajuste de volume, equalização, efeitos sonoros e qualquer outra modificação necessária para criar um som balanceado e agradável.

Masterização de Áudio para Veiculação na Mídia: Por fim, a masterização é realizada para garantir que o áudio tenha a melhor qualidade possível em diferentes dispositivos e plataformas de reprodução. O áudio é otimizado para garantir que todas as nuances sejam preservadas e que o som seja consistente em todas as reproduções.

Figura 16. Mapa mental com as etapas da Pós Produção de áudio



Fonte: Berimbau Estúdio

Esses processos operacionais são essenciais para garantir a qualidade e o sucesso de um projeto audiovisual, desde a concepção até a entrega final. Cada etapa requer cuidado e atenção aos detalhes para garantir que o resultado final atenda às expectativas do cliente e do público-alvo. A imagem apresenta uma visão estruturada do processo de pós-produção de áudio, destacando etapas essenciais como mixagem, ambientação e masterização. Na mixagem, são realizadas tarefas como ajuste de volume, equalização e criação de um som agradável, garantindo equilíbrio sonoro. A ambientação incorpora efeitos sonoros e músicas adicionais para enriquecer a experiência do público. Por fim, a masterização assegura a qualidade e a consistência do som em diferentes reproduções.

9.2. Necessidades de produção

A capacidade produtiva do Berimbau Estúdio pode variar dependendo de diversos fatores, incluindo recursos humanos, tecnologia, espaço físico e organização interna. É importante lembrar que a capacidade pode ser flexível e adaptável às necessidades do negócio. Por exemplo, a produtora de áudio pode contratar profissionais freelancers para projetos específicos ou expandir sua equipe conforme a demanda aumenta. Também pode ser otimizada por meio de investimentos em tecnologia, treinamento da equipe e melhorias nos processos. Aqui estão alguns aspectos a serem considerados ao avaliar a capacidade produtiva:

Equipe e expertise: O Berimbau tem uma equipe de 5 profissionais experientes que compõem a equipe de produção. A capacidade produtiva será influenciada pelo número de membros da equipe e suas habilidades em lidar com diferentes projetos e demandas.

Tecnologia e equipamentos: A utilização de tecnologia avançada e equipamentos de qualidade é essencial para a capacidade produtiva de uma produtora de áudio. Isso inclui softwares de produção de áudio, equipamentos de gravação, mixagem e masterização, entre outros. A capacidade produtiva será afetada pela disponibilidade e qualidade desses recursos.

Espaço físico: Um espaço adequado é necessário para realizar as atividades de produção de áudio, incluindo estúdios de gravação e salas de mixagem. O espaço físico pode impactar a capacidade de realizar múltiplos projetos simultaneamente.

Organização e fluxo de trabalho: Uma produtora de áudio eficiente deve ter processos organizados e um fluxo de trabalho bem definido. Isso inclui agendamento de projetos, gerenciamento de prazos, revisões e aprovações.

Conclui-se que a capacidade produtiva do Berimbau Estúdio é um fator flexível e adaptável, influenciado por recursos humanos, tecnologia, espaço físico e organização interna. A equipe de cinco profissionais experientes é um ponto forte, enquanto a utilização de tecnologia avançada e investimentos em equipamentos contribuem para a eficiência na produção. O espaço físico adequado e uma gestão organizada do fluxo de trabalho são essenciais para atender múltiplos projetos e demandas crescentes. A flexibilidade na contratação de freelancers e o foco em melhorias contínuas garantem que o estúdio se adapte às necessidades do mercado, otimizando sua capacidade de entrega e qualidade.

9.3. Softwares Operacionais

A Berimbau Estúdio utiliza uma variedade de softwares operacionais para auxiliar em suas atividades de produção, edição, mixagem e gerenciamento de projetos. Aqui estão alguns exemplos comuns de softwares utilizados pela empresa:

Digital Audio Workstations (DAWs): no Berimbau utilizam dois softwares diferentes, sendo eles o *Pro Tools*, uma das DAWs mais populares e amplamente utilizadas na indústria de áudio profissional. E a mais utilizada na empresa, o *Logic Pro*, uma DAW exclusiva para usuários de *macOS*. Oferece recursos avançados de gravação, edição, mixagem e masterização. Possui uma interface intuitiva, ampla biblioteca de sons e recursos avançados de composição e produção musical.

Plugins de Efeitos e Processamento de Áudio: o mais utilizado na empresa é o *Waves*, também a principal marca de plugins de áudio, oferecendo uma ampla gama de efeitos, processadores de dinâmica, equalizadores, *reverbs* e muito mais. Também há o *iZotope RX*, um conjunto de plugins focado em restauração de áudio, remoção de ruído, reparo de cliques e pops, redução de sibilância e outras ferramentas de pós-produção. E, por fim, o *Native Instruments Komplete*, uma coleção abrangente de plugins de áudio, sintetizadores, *samplers* e instrumentos virtuais para produção musical.

Software de Gerenciamento de Projetos: G-mail Institucional, uma ferramenta abrangente de gerenciamento de projetos com recursos de comunicação, compartilhamento de arquivos, rastreamento de tarefas e calendário. Além do plugin para gestão do fluxo de trabalho “Sortd” já visto na figura 11.

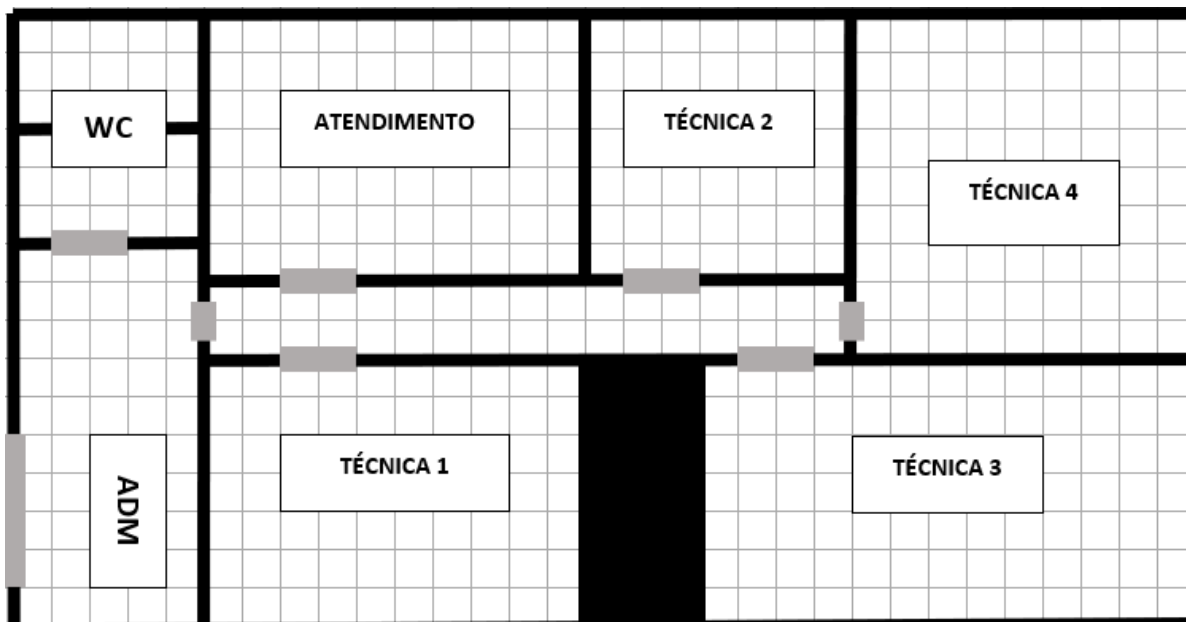
Cabe lembrar que a escolha dos *softwares* operacionais pode variar de acordo com as preferências e necessidades específicas da empresa, bem como com o tipo de projetos realizados. Esses são apenas alguns exemplos comuns e existem muitas outras opções disponíveis no mercado.

Portanto utilizam uma seleção estratégica de softwares operacionais, como DAWs (*Pro Tools* e *Logic Pro*), plugins de áudio (*Waves*, *iZotope RX* e *Native Instruments Komplete*) e ferramentas de gerenciamento (*Gmail Institucional* e *Sortd*), para otimizar suas atividades de produção, edição e organização. Esses recursos oferecem flexibilidade, eficiência e qualidade na entrega dos projetos, adaptando-se às demandas específicas da empresa e do mercado.

8.4 Estrutura

A empresa Berimbau Estúdio com sua sede na cidade de São Carlos, interior do estado de São Paulo, possibilita uma estrutura maior com menos custo. Abaixo definimos o layout da empresa conforme a figura 15 e as especificações de medida de cada sala.

Figura 17. Layout da Berimbau Estúdio



Fonte: Berimbau Estúdio

De acordo com a ilustração da imagem definimos as medidas, de forma que:

- Recepção (adm): 200cm (comprimento) x 445cm (largura) x 280cm (altura)
- Banheiro (wc): 200cm (comprimento) x 255 (largura) x 280cm (altura)
- Atendimento: 505cm (comprimento) x 305cm (largura) x 280cm (altura)
- Corredor: 810cm (comprimento) x 100cm (largura) x 280cm (altura)
- Técnica 1: 505cm (comprimento) x 305cm (largura) x 280cm (altura)
- Técnica 2: 305cm (comprimento) 305cm x (largura) x 280cm (altura)
- Técnica 3: 610cm (comprimento) 305cm x (largura) x 280cm (altura)
- Técnica 4: 400cm (comprimento) 405cm x (largura) x 280cm (altura)

A estrutura, localizada em São Carlos, SP, foi projetada para oferecer um espaço funcional, maximizando a eficiência operacional. Com salas estrategicamente dimensionadas para atendimento, produção técnica e administração. A empresa consegue atender às suas necessidades logísticas e técnicas.

10. PLANO FINANCEIRO

O objetivo deste trabalho foi de avaliar o potencial econômico financeiro da Berimbau Estúdio, a qual só trabalha com números e potenciais reais, a avaliação foi feita com base em dados efetivos do ano 2022, referente ao relatório financeiro desenvolvido com a equipe de contabilidade da empresa. Foi um período de dificuldade econômica mundial em todas as áreas devido à crise da Covid-19. Essa avaliação na época foi fundamental para manter o salário de todos membros da empresa, afetando minimamente o caixa.

10.1. Resultado Financeiro

Nessa última sessão do plano de negócio, apresentamos o cálculo do Retorno de Capital e do Valor do Negócio (*valuation*) que envolve diferentes abordagens e considerações sobre a empresa Berimbau Estúdio. O Valor do Negócio foi determinado por meio de um método de avaliação específico, como o Fluxo de Caixa Descontado (DCF), que considera o VPL (valor presente líquido) de todos os fluxos de caixa futuros da empresa. Todas as métricas e cálculos são descritas nos próximos tópicos através da ilustração dos dados em tabelas com uma breve descrição analisando o potencial financeiro da empresa. Abaixo temos um resumo com o resultado financeiro do projeto.

Tabela 6. Resultado Financeiro do Projeto: Berimbau Estúdio

Retorno do Capital	372,67% em 10 anos
TIR - Taxa de Retorno	45,31% ao ano
Valor da empresa - Valuation	R\$ 3.829.583,63
Valor Presente Líquido (VPL)	R\$ 2.454.073,53
Perpetuidade (Valor Presente)	R\$ 1.375.510,10
Equivalente a Aplicação Financeira	R\$ 900.000,00

Fonte: Berimbau Estúdio

No entanto, vale ressaltar que a empresa é composta por uma equipe societária com 6 membros, tendo cada um, sua porcentagem específica de cotas. Ou seja, é apenas uma estimativa, considerando que não há distribuição dos lucros entre os sócios.

Seguem os cálculos para comprovar os valores mencionados, envolvendo o Valor Presente Líquido (VPL), a perpetuidade, e a equivalência.

$$VP = \frac{FCFF}{(1 + WACC)^n}$$

10.1.1. Valor Presente Líquido

Onde:

- WACC = 20% (ou 0,20)
- n = número do ano (de 1 a 10)

Calculamos o valor presente de cada fluxo de caixa anual, aplicando a fórmula definida acima.

Somando os anos temos o Valor Presente igual a R\$ 2.454.073,53, já sabemos que este é o valor presente dos fluxos futuros.

O resultado mede quanto os acionistas podem esperar em termos de retorno sobre o investimento. Porém, o VPL é sensível a mudanças.

• Ano 1 (2023):	$\frac{128.804}{(1 + 0,20)^1} = \frac{128.804}{1,20} = 107.337$
• Ano 2 (2024):	$\frac{271.441}{(1 + 0,20)^2} = \frac{271.441}{1,44} = 188.484$
• Ano 3 (2025):	$\frac{416.445}{(1 + 0,20)^3} = \frac{416.445}{1,728} = 240.955$
• Ano 4 (2026):	$\frac{563.878}{(1 + 0,20)^4} = \frac{563.878}{2,0736} = 271.952$
• Ano 5 (2027):	$\frac{713.799}{(1 + 0,20)^5} = \frac{713.799}{2,48832} = 286.919$
• Ano 6 (2028):	$\frac{886.271}{(1 + 0,20)^6} = \frac{886.271}{2,985984} = 297.013$
• Ano 7 (2029):	$\frac{1.021.357}{(1 + 0,20)^7} = \frac{1.021.357}{3,583181} = 285.116$
• Ano 8 (2030):	$\frac{1.179.123}{(1 + 0,20)^8} = \frac{1.179.123}{4,299818} = 274.204$
• Ano 9 (2031):	$\frac{1.339.636}{(1 + 0,20)^9} = \frac{1.339.636}{5,15978} = 259.634$
• Ano 10 (2032):	$\frac{1.502.964}{(1 + 0,20)^{10}} = \frac{1.502.964}{6,191736} = 242.359$

Resultado do Valor Presente Líquido (VPL) = R\$ 2.454.073,53

Indica que o projeto pode ser financeiramente viável e lucrativo. No entanto, deve-se considerar as premissas que levaram esse cálculo a estar atento a possíveis variações em futuras projeções. É importante considerar que pode haver alterações nas taxas de desconto, nos fluxos de caixa projetados e nas taxas de crescimento.

10.1.2 Cálculo da Perpetuidade

O resultado da perpetuidade é um componente crucial na análise de *valuation*, pois representa o valor dos fluxos de caixa que a empresa espera gerar após o período de projeção (neste caso, após 10 anos).

A fórmula para o cálculo do valor presente da perpetuidade é:

$$\text{Perpetuidade} = \frac{FCF_{último} \times (1 + g)}{(WACC - g)}$$

Onde:

- Fluxo de caixa no ano 10 = R\$ 1.502.964
- Taxa de crescimento (g) = 2% (ou 0,02)
- Taxa de Desconto (WACC) = 20% (ou 0,20)

Cálculo: Substituindo os valores na fórmula:

$$\text{Perpetuidade} = \frac{1.502.964 \times (1 + 0,02)}{0,20 - 0,02} = \frac{1.502.964 \times 1,02}{0,18} = \frac{1.533.023}{0,18} = 8.516.796$$

Trazemos a perpetuidade ao valor presente, descontando-a pelo décimo ano:

$$\text{Valor Presente da Perpetuidade} = \frac{8.516.796}{(1 + 0,20)^{10}} = \frac{8.516.796}{6,191736} = 1.375.510,10$$

Resultado do Valor Presente da Perpetuidade = R\$ 1.375.510,10

A perpetuidade ao valor presente reflete a expectativa de que a empresa continuará a gerar fluxos de caixa indefinidamente após o período projetado, uma suposição comum em *valuations*. Este valor fornece uma estimativa do que esses fluxos futuros valem hoje, em uma taxa de crescimento moderada (2% neste caso).

10.1.3. Valuation

A soma do **VPL** e da **perpetuidade** resulta no **Valuation** da empresa:

$$VPL + \text{Valor Presente da Perpetuidade} = 2.454.073,53 + 1.375.510,10 = 3.829.583,63$$

Valuation total do Berimbau Estúdio é de R\$ 3.829.583,63

10.1.4. Cálculo da Taxa interna de retorno (TIR)

Os fluxos de caixa fornecidos foram:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1 + TIR)^t} - \text{Investimento Inicial}$$

Onde:

- FC_t = Fluxo de Caixa no ano t
- TIR = Taxa Interna de Retorno
- $n = 10$ anos
- Investimento Inicial = R\$ 900.000 (negativo, pois é uma saída de caixa no ano 0)

- 2023: R\$ 128.804
- 2024: R\$ 271.441
- 2025: R\$ 416.445
- 2026: R\$ 563.878
- 2027: R\$ 713.799
- 2028: R\$ 886.271
- 2029: R\$ 1.021.357
- 2030: R\$ 1.179.123
- 2031: R\$ 1.339.636
- 2032: R\$ 1.502.964

Usamos esses fluxos de caixa anuais para encontrar a TIR que torna o Valor Presente Líquido (VPL) igual a zero. O cálculo resultou em:

Taxa interna de retorno = 45,31% ao ano.

A TIR anual de 45,31% foi convertida para uma TIR mensal usando a fórmula de conversão de taxa composta:

composta:

$$TIR_{\text{mensal}} = (1 + TIR_{\text{anual}})^{\frac{1}{12}} - 1$$

Substituímos os valores:

$$TIR_{\text{mensal}} = (1 + 0,4531)^{\frac{1}{12}} - 1 = 0,03163$$

Isso nos dá uma **TIR mensal de 3,16%**.

10.1.5. Amortização

Para determinar o tempo necessário para amortizar o investimento, usamos o conceito de *payback simples*, que é o momento em que os fluxos de caixa acumulados atingem ou superam o valor do investimento inicial.

Considerando que o investimento inicial foi de R\$ 900.000. Os fluxos de caixa cumulativos são somados ano a ano até que eles superem o valor investido.

Tabela 7. Fluxo de caixa acumulado

Ano	Fluxo de Caixa Anual	Fluxo Acumulado
2023	R\$ 128.804	R\$ 128.804
2024	R\$ 271.445	R\$ 400.245
2025	R\$ 416.445	R\$ 816.690
2026	R\$ 563.878	R\$ 1.380.568

Conclusão sobre o Payback:

Em **4 anos**, o fluxo de caixa acumulado totaliza **R\$ 1.380.568**, o que **supera o investimento inicial de R\$ 900.000**.

Resumo dos Resultados Corretos:

- TIR Anual: 45,31% ao ano
- TIR Mensal: 3,16% ao mês

Tempo de Amortização (Payback): 4 anos para o investimento ser totalmente amortizado, com base nos fluxos de caixa fornecidos.

A análise de amortização demonstra que o investimento inicial de R\$ 900.000 será recuperado em 4 anos, com um fluxo de caixa acumulado de R\$ 1.380.568 nesse período. Com uma TIR anual de 45,31% e mensal de 3,16%, o projeto apresenta uma taxa de retorno atrativa e sólida. Além disso, o uso do *payback simples* oferece uma visão clara e prática da viabilidade do investimento, reforçando a segurança financeira do Berimbau Estúdio para planejar futuros investimentos e expansões. Estratégias adicionais poderiam incluir a reinvestimento dos retornos para acelerar ainda mais o crescimento do negócio.

10.1.6. Cálculo Retorno de Capital

A abordagem e os parâmetros utilizados para calcular esse valor são críticos e devem ser revisados periodicamente para garantir que permaneçam alinhados com a realidade do mercado.

A fórmula para calcular o Retorno de Capital é:

$$\text{Retorno de Capital} = \frac{VPL + \text{Investimento Inicial}}{\text{Investimento Inicial}} \times 100$$

Sobre:

- VPL: R\$ 2.454.073,53 (calculado anteriormente)
- Investimento Inicial: R\$ 900.000,00

Cálculo:

$$\text{Retorno de Capital} = \frac{2.454.073,53 + 900.000,00}{900.000,00} \times 100$$

$$\text{Retorno de Capital} = \frac{3.354.073,53}{900.000,00} \times 100$$

$$\text{Retorno de Capital} = 3,7297 \times 100 \approx 372,67\%$$

Aqui demonstramos como o Retorno de Capital foi calculado com base no VPL e no investimento inicial. Assim, é possível compreender a saúde financeira da empresa, mas não só isso, também um planejamento para até 10 anos.

10.2. Resultado Gerencial

O resultado de caixa da Berimbau Estúdio de -14,3% indica que a empresa experimentou um déficit em suas operações durante o ano de 2022. Isso sugere que o “desempenho negativo” ocorre devido a sazonalidade no faturamento das campanhas produzidas, ou seja, muito do que foi produzido em 2022 foi faturado em 2023. Além disso, esse resultado pode ter sido impactado por diversos fatores, como aumento de despesas, queda nas vendas, custos de produção mais altos que o previsto, entre outros.

No entanto, ao analisar o contexto histórico e econômico no ano de 2022, o período em que a pandemia de Covid-19 tragicamente afetou a vida de toda população. Isso, de acordo com a tabela 9 que ilustra os dados com o resultado financeiro no período.

Tabela 8. Resultado Gerencial Ano Comercial de 2022

DESCRIÇÃO	jan-22	fev-22	mar-22	abr-22	mai-22	jun-22	jul-22	ag-22	set-22	out-22	nov-22	dez-22	TOTAL
Faturamento Bruto	99.037	91.427	66.210	110.974	11.631	149.875	108.175	352.637	171.357	76.663	104.225	108.950	1.540.150
Receitas Líquidas	99.037	91.427	66.210	110.974	11.631	149.875	108.175	352.637	171.357	76.663	104.225	108.950	1.540.150
Custo Operacional	493	2.563	11.156	6.175	8.794	3.683	2.848	3.481	2.361	963	141	380	43.037
Resultado Bruto	98.544	88.864	55.054	104.799	91.837	146.192	105.327	349.155	168.996	75.690	104.084	108.570	1.479.113
Custo de Pessoal	60.748	56.459	36.054	87.747	47.064	94.890	36.691	73.674	91.073	79.090	55.950	131.612	842.052
Despesas Adm.	29.775	49.071	33.902	25.375	36.940	33.776	46.009	50.885	32.883	38.811	47.847	62.680	487.955
Despesas c/ Vendas	300	1.900	1.110	-	4.975	-	5.223	3.428	2.844	1.483	4.601	2.563	28.426
Despesas Tributárias	13.089	39.412	16.666	8.788	29.768	23.674	17.180	63.843	29.532	16.662	37.412	19.016	315.043
Result. da Atividade	-5.368	-57.978	-32.678	-17.111	-29.910	-6.148	225	157.326	12.663	-57.356	-41.726	-107.302	-182.362
Despesas Financ.	577	621	621	442	418	486	465	407	551	505	410	600	5.849
Result. Após Financ.	-5.945	-58.346	-33.299	-17.553	-27.328	-6.633	-239	156.919	12.112	-57.861	-42.136	-107.901	-188.211
Ebitida	-5.368	-57.978	-32.678	-17.111	26.910	-6.148	225	157.326	12.663	-57.356	-41.726	-107.302	-182.362
Ativo Imobilizado	5.756	5.852	-	13.818	206	1.079	-	3.960	6.162	380	-	-	37.214
Result. de Caixa	-11.124	-63.829	-32.678	-30.929	-27.116	-7.227	225	153.366	6.500	-57.736	-41.726	107.302	-219.567

Fonte: Berimbau Estúdio

Esse déficit foi influenciado diretamente por um período de pandemia da Covid-19 em que os clientes reduziram os investimentos em marketing, porém, mais do que isso o aumento das despesas relacionadas à adaptação aos protocolos de segurança, queda nas vendas devido à redução da demanda por serviços audiovisuais e a suspensão ou adiamento de projetos por parte dos clientes. O resultado gerencial negativo de -14,3% no Berimbau Estúdio em 2022 reflete os desafios causados pela sazonalidade no faturamento e os impactos econômicos da pandemia de Covid-19, que levaram à redução de investimentos em marketing, queda na demanda por serviços e aumento de despesas operacionais.

10.3. Relatório de despesas

Aqui fornecemos uma visão detalhada e organizada dos gastos realizados em um determinado período de tempo. Essa ferramenta permite que a empresa saiba exatamente onde está gastando seu dinheiro e em que é possível reduzir custos. Além disso, é importante para a tomada de decisões estratégicas, pois ajuda a identificar padrões de gastos, avaliar a eficácia das políticas de despesas e planejar o orçamento futuro. Em resumo, a “tabela 9” abaixo é uma ferramenta indispensável para o bom funcionamento da empresa, contribuindo para sua eficiência, transparência e sustentabilidade.

Tabela 9. Relatório de despesas no ano de 2022

DESCRIÇÃO DA CONTA	jan-22	fev-22	mar-22	abr-22	mai-22	jun-22	jul-22	ag-22	set-22	out-22	nov-22	dez-22	TOTAL	%
Receita Bruta	99.037	91.427	66.210	110.974	100.631	149.875	108.175	352.637	171.357	76.653	104.225	108.950	1.540.150	100%
DESPESAS TOTAIS	110.738	155.624	99.509	142.345	128.165	157.587	108.414	199.678	165.407	134.894	146.361	216.851	1.765.574	114,64
Custo Operacional	493	2.563	11.156	6.175	8.794	3.683	2.548	3.481	2.361	963	141	380	43.037	2,79
Custo de Pessoal	60.748	56.459	36.054	87.747	47.064	94.890	36.691	73.674	91.073	76.090	55.950	131.612	848.052	55,6
Salários	58.845	54.312	33.231	85.626	45.341	91.841	34.679	71.830	89.533	74.446	83.892	127.552	820.627	53,2
Benefícios	1.903	2.147	2.823	2.622	1.722	3.049	2.013	1.844	1.541	1.644	2.058	4.060	27.425	1,78
Despesas Adm.	29.775	49.071	33.902	25.375	36.940	33.776	46.009	50.885	32.883	38.811	47.847	62.680	487.955	31,68
Energia e Água	2.087	1.657	4.896	-	3.126	1.457	1.233	2.471	2.273	-	2.728	1.567	23.494	1,53
Desp. de Escritório	-	359	73	261	203	892	468	198	611	119	840	173	4.196	0,27
Informática	4.517	4.479	6.243	5.120	4.807	3.507	4.061	5.986	3.535	6.062	4.251	7.146	59.714	3,88
Desp. com Viagens	1.230	523	446	3.241	571	388	2.340	4.298	3.233	1.381	3.724	2.002	23.376	1,52
Aluguel	2.500	2.500	4.000	2.500	2.500	4.000	2.500	4.000	2.500	2.500	4.000	2.500	36.000	2,34
Segurança / Limpeza	651	893	716	632	2.702	683	618	1.032	779	430	1.466	671	11.272	0,73
Consultoria	18.790	38.660	16.754	12.212	22.347	20.932	34.082	32.215	18.587	28.271	30.786	47.918	321.554	20,88
Seguros	-	-	-	1.409	683	1.367	708	685	1.365	48	53	704	7.023	0,46
Desp. Diversas	-	-	776	-	-	550	-	-	-	-	-	-	1.326	0,09
Desp. com Vendas	300	1.900	1.110		4.975		5.223	3.428	2.844	1.483	4.601	2.563	28.426	1,85
Desp. Tributárias	13.089	39.412	16.666	8.788	29.728	23.674	17.180	63.843	29.532	16.662	37.412	19.016	315.043	20,46
Desp. Financeiras	577	368	621	442	418	486	465	407	551	505	410	600	5.849	0,38
Investimentos	5.756	5.852	-	13.818	206	1.079	-	3.960	6.162	380	-	-	37.214	2,42

Fonte: Berimbau Estúdio

Os padrões de gastos serão analisados na tabela 11, que ilustra as despesas anualizadas com foco em elaborar estratégias para otimizar os recursos financeiros.

10.4. Fluxo de Caixa

É importante ressaltar que o Fluxo de Caixa e o Resultado Gerencial são métricas diferentes e podem apresentar resultados discrepantes devido a diferenças na forma de contabilização de receitas, despesas e investimentos. Enquanto o Resultado Gerencial reflete o desempenho econômico da empresa com base em princípios contábeis, o Fluxo de Caixa mostra a movimentação real de recursos financeiros. Assim, mesmo com um Resultado Gerencial negativo, o Fluxo de Caixa positivo indica que a empresa conseguiu gerar caixa suficiente para cobrir suas despesas operacionais e investimentos no período, o que é uma boa notícia em termos de liquidez e capacidade de pagamento. No entanto, é importante que a empresa analise cuidadosamente as causas do Resultado Gerencial negativo e implemente medidas para melhorar sua rentabilidade.

Tabela 10. Fluxo de Caixa do Ano Letivo de 2022

MÊS	DATA	CONTAS A RECEBER	CONTAS RECEBIDAS	SALDO CR	CONTAS A PAGAR	CONTAS PAGAS	DÉFICIT DE CAIXA	SALDO REAL	SALDO PREVISTO
1	jan-22	81.543	79.227	2.317	80.280	80.280	1.264	-1.053	1.264
2	fev-22	100.483	99.367	1.117	110.376	110.376	-9.893	-12.063	-8.629
3	mar-22	100.005	100.005	-	92.082	92.082	7.923	-4.139	-706
4	abr-22	59.405	59.405	-	88.208	88.208	-28.804	-32.943	-29.510
5	mai-22	77.755	77.755	-	91.174	91.174	-13.419	-46.362	-42.928
6	mai-22	129.515	129.515	-	117.249	117.249	12.266	-34.096	-30.662
7	jul-22	56.465	56.465	-	83.093	83.093	-26.628	-60.724	-57.291
8	ag-22	259.797	259.797	-	160.437	160.437	99.360	38.636	42.069
9	set-22	330.013	330.013	-	116.635	116.635	213.379	252.014	255.448
10	out-22	91.933	91.933	-	97.977	97.977	-6.044	245.970	249.404
11	nov-22	171.138	170.098	1.040	108.235	108.235	62.904	307.834	312.307
12	dez-22	88.150	88.150	-	179.102	179.102	-90.952	216.882	221.355
TOTAL		1.546.203	1.541.730	4.473	1.324.848	1.324.848	221.355	216.882	221.355

Fonte: Berimbau Estúdio

O Fluxo de Caixa positivo de R\$216.882 indica que a empresa teve uma entrada de recursos financeiros superior às saídas no mesmo período. Isso pode ser explicado por uma série de fatores, como recebimento de pagamentos de clientes, venda de ativos, obtenção de empréstimos ou investimentos, entre outros.

10.5. Comparativo de Vendas

O comparativo entre 2021 e 2022 revela um cenário de variações significativas nas vendas mensais, com períodos de forte crescimento e outros de declínio. O saldo final positivo e o aumento percentual acumulado indicam um desempenho geral favorável, apesar das oscilações mensais. Essa análise pode fornecer insights valiosos para estratégias de vendas futuras, ajudando a identificar os períodos de alta e baixa demanda para planejar ações de marketing e estoque mais eficazes.

Tabela 11. Comparativo de Orçamento do Ano Letivo de 2021 - 2022

ANO	jan-22	fev-22	mar-22	abr-22	mai-22	jun-22	jul-22	ag-22	set-22	out-22	nov-22	dez-22	TOTAL
2021	50	84	177	123	151	115	165	123	383	120	160	90	1.742
2022	99	91	66	11	101	150	108	353	171	77	104	109	1.540
Percentual	100%	99%	77,4%	120,7%	107,4%	145,5%	104,3%	261,5%	123,3%	57,8%	80,1%	84,9%	115,2%
% Acumulado	100%	98%	91,7%	98,9%	100,6%	108,7%	108,1%	133,7%	132,2%	123%	118,4%	115,2%	115,2%
Δ R\$ Acumulado	-4	-23	-4	3	50	54	272	304	248	222	203	406	406

Fonte: Berimbau Estúdio

A tabela apresenta um comparativo de orçamentos encaminhado entre os anos de 2021 e 2022, no entanto, apenas ilustra os valores (não são os números absolutos de vendas), os percentuais de variação mensal e acumulada, e a diferença acumulada em reais ao longo dos meses.

2021: As vendas totalizaram 1.742 unidades ao longo do ano, com picos notáveis em setembro (383 unidades) e março (177 unidades). Os meses de janeiro (50 unidades) e dezembro (90 unidades) tiveram as menores vendas.

2022: O total de vendas foi de 1.540 unidades, apresentando um desempenho inferior ao de 2021. O mês de agosto registrou o maior número de vendas (353 unidades), enquanto abril teve o menor (11 unidades).

10.6. Necessidade de Capital de Giro

Esse valor indica a quantidade mínima necessária para manter as operações em funcionamento, é fundamental acompanhar de perto esse indicador, pois variações nas vendas ou nos custos podem impactar significativamente a necessidade de capital de giro, afetando a liquidez e a estabilidade financeira da empresa.

Tabela 12. Necessidade de Capital de Giro para até 12 anos

Unidade de Medida	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Ciclo Fi. Dias de Vendas	11,54	11,40	11,27	11,14	11,01	10,88	10,75	10,62	10,49	10,37	10,25	27,60

Fonte: Berimbau Estúdio

A necessidade de capital de giro de R\$ 52.372, representando 3% das vendas, demonstra o equilíbrio financeiro necessário para manter as operações do Berimbau Estúdio. Monitorar esse indicador é essencial para antecipar variações no fluxo de caixa e garantir a liquidez em momentos de sazonalidade ou aumento de custos. Além disso, estratégias como otimização de prazos de recebimento e pagamento, bem como controle de estoques, podem reduzir a necessidade de capital de giro, liberando recursos para investimentos e expansão do negócio. Essa gestão eficiente fortalece a resiliência financeira da empresa no mercado audiovisual.

10.7. Despesas Anualizadas

Esse tipo de relatório permite identificar padrões de gastos, tendências de custos e áreas que exigem maior controle. Com essas informações, é possível tomar medidas para otimizar os recursos financeiros, reduzir desperdícios e garantir a saúde financeira da empresa. Além disso, é uma ferramenta importante para a transparência e prestação de contas, fornecendo informações detalhadas sobre como os recursos da empresa estão sendo utilizados. Isso é fundamental para manter a confiança dos investidores, sócios e outros stakeholders.

Tabela 13. Despesas Anualizadas para até 12 anos

Despesas Diversas	1.326	1.326	1.326	1.326	1.326	1.326	1.326	1.326	1.326	1.326	1.326	1.326	1.326
-------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Fonte: Berimbau Estúdio

Aqui estão as despesas listadas em ordem do maior para o menor valor:

- Consultoria: R\$ 321.554
- Informática: R\$ 59.714
- Aluguel: R\$ 36.000
- Despesa de Viagens: R\$ 23.376
- Energia e Água: R\$ 23.494
- Segurança: R\$ 11.272
- Seguros: R\$ 7.023
- Despesa de Escritório: R\$ 4.196
- Despesas Diversas: R\$ 1.326

10.10. Fluxo de Caixa Operacional

Permite o acompanhamento detalhado das entradas e saídas de recursos relacionadas às operações do negócio. Ao realizar uma simulação para até 12 anos com base em resultados passados, a empresa consegue projetar seu Fluxo de Caixa futuro, antecipando possíveis necessidades de capital e tomando decisões estratégicas mais informadas.

Essa projeção é especialmente importante para empresas que enfrentam sazonalidades ou variações significativas em seus fluxos de caixa ao longo do ano. Com base nos resultados passados, a empresa pode identificar padrões de comportamento e antecipar períodos de maior ou menor disponibilidade de recursos financeiros, o que permite um planejamento mais eficiente e a adoção de medidas para mitigar impactos negativos.

Tabela 16. Fluxo de Caixa Operacional para até 12 anos

DESCRIÇÃO DA CONTA	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Saldo de Caixa do Ano	128.804	271.441	416.445	563.878	713.799	866.271	1.021.357	1.179.123	1.339.636	1.502.964	1.669.179	1.838.351

Fonte: Berimbau Estúdio

O Fluxo de Caixa Operacional projetado para até 12 anos proporciona uma visão mais ampla do desempenho financeiro da empresa a longo prazo, auxiliando na identificação de oportunidades de investimento, na avaliação da viabilidade de novos projetos e na definição de estratégias para otimizar a gestão de caixa. Além de viabilizar a antecipação de necessidades de capital, essa ferramenta estratégica possibilita identificar áreas de melhoria, como a redução de custos operacionais ou a diversificação das fontes de receita. Com isso, a empresa pode não apenas garantir sua sustentabilidade financeira, mas também explorar novas oportunidades de inovação e expansão, alinhando o fluxo de caixa às metas de crescimento e competitividade no mercado audiovisual.

11. CONSIDERAÇÕES FINAIS - PARECER TÉCNICO ADMINISTRATIVO

11. 1. Avaliação do Potencial Econômico-Financeiro do Berimbau Estúdio

Dados referentes ao ano de 2022

O projeto considera que o grupo de seis sócios do Berimbau Estúdio opta por não distribuir o lucro anualmente, o que permite o reinvestimento dos ganhos na própria empresa. Essa abordagem estratégica visa fortalecer a base financeira do negócio, proporcionando capital adicional para expandir operações, investir em melhorias e inovar. A retenção dos lucros contribui para aumentar o valor do patrimônio líquido da empresa, resultando em maior estabilidade financeira e potencial de crescimento a longo prazo. Essa estratégia, alinhada aos objetivos de maximização do valor do negócio, reflete uma visão proativa por parte dos sócios.

I. Introdução

Este parecer técnico administrativo tem como objetivo apresentar uma avaliação do potencial econômico-financeiro do **Berimbau Estúdio**, com base em dados referentes ao ano de 2022. A análise foi realizada considerando os fluxos de caixa projetados, a taxa de retorno esperada, e os resultados financeiros obtidos por meio das ferramentas de *valuation*, calculado através do fluxo de caixa descontado. O intuito é fornecer uma visão clara da viabilidade e sustentabilidade do negócio, além de orientações para decisões estratégicas futuras.

II. Avaliação Econômica Financeira

A avaliação financeira do Berimbau Estúdio revelou um **Valor Presente Líquido (VPL)** de **R\$2.454.073,53**. Este resultado indica que os fluxos de caixa futuros, descontados pela taxa de 20% ao ano, superam o investimento inicial de **R\$900.000,00**, confirmando a viabilidade do projeto. Além disso, a **perpetuidade ao valor presente** foi calculada em **R\$1.375.510,10**, refletindo a expectativa de que o estúdio continuará a gerar fluxos de caixa após o período projetado. O valor total da empresa foi estimado em **R\$3.829.583,63**, demonstrando um potencial significativo de geração de valor para os acionistas.

III. Retorno de Capital e Valor do Negócio

O **Retorno de Capital** foi calculado em **372,67% após 10 anos**, o que significa que o investimento inicial será recuperado com um retorno expressivo ao longo do tempo. Este resultado é considerado excelente, indicando que para cada real investido, o projeto gera aproximadamente R\$ 3,73 em retorno.

Em resumo, o **Valor do Negócio** estimado em **R\$ 3.829.583,63** representa não apenas os retornos projetados, mas também a robustez do modelo de negócios do Berimbau Estúdio. Esse valor sugere que o estúdio está bem posicionado para capturar oportunidades de crescimento e continuar a agregar valor.

IV. Conclusões e Recomendações

Os resultados da avaliação econômico-financeira demonstram que o Berimbau Estúdio apresenta um forte potencial econômico, com um modelo de negócios sustentável que promete retornos significativos. É recomendável que a administração continue a monitorar o desempenho financeiro em relação às projeções e realize análises de sensibilidade sobre as variáveis-chave que impactam o *valuation*. Isso garantirá que a tomada de decisões seja baseada em dados atualizados e nas melhores práticas de gestão financeira.

Recomenda-se, ainda, que sejam exploradas estratégias para maximizar o fluxo de caixa e minimizar os riscos financeiros, garantindo assim a longevidade e o sucesso contínuo do Berimbau Estúdio no mercado. Por exemplo, aplicar recursos para captação de novos clientes, até mesmo em um cenário internacional.

Atenciosamente, Lucas Mompean Biancolini
(Graduando em Administração)

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA NACIONAL DE CINEMA. **ANCINE**. Ministério da Cultura. Disponível em: <<https://www.gov.br/ancine/pt-br>>.

AGÊNCIA NACIONAL DO CINEMA (ANCINE). **Anuário Estatístico do Audiovisual Brasileiro 2023**. Brasília: ANCINE, 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/ancine/pt-br/oca/publicacoes/arquivos.pdf/anuario-estatistico-2023r.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2025.

AGÊNCIA NACIONAL DO CINEMA (ANCINE). **Panorama do Mercado de Vídeo por Demanda no Brasil**. Brasília: ANCINE, 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/ancine/pt-br/oca/publicacoes/arquivos.pdf/panorama-vod-2023-1.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2025.

BERIMBAU ESTÚDIO. Berimbau. 2021. Disponível em: <www.berimbauestudio.com.br>.

COELHO, Anna Elisa Nunes N. B. **A música como diferencial competitivo no mercado publicitário**. Monografia apresentada ao Centro Universitário de Brasília, Brasília, 2008.

CUOFANO, Gennaro. Marketing personas in a nutshell. 18 abr. 2024. Four Week MBA. Disponível em: <<https://fourweekmba.com/pt/personas-de-marketing/>>. Acesso em: 15 jan. 2025.

FERNANDES, Djair Roberto. A look into the SWOT analysis as a tool of strategic planning. **UNOPAR Cient., Ciênc. Jurid. Empres.** V. 13, n. 2, p. 57-68, set. 2012.

JUNIOR, José Luiz Pimenta; BONAPARTE, Anna Gabriela Fiovarante; BARBOSA, Giuliana Cimino. **ESPM - Cadeia global de valor do setor cinematográfico**. V.1, n. 5, 2015. Disponível em: <<https://ri.espm.br/wp-content/uploads/2018/08/Setor-Cinematogra%CC%81fico-2.pdf>>.

NASCIMENTO, Edilane Moisés do. **Ferramenta de planejamento para empreendimentos econômicos solidários: uma análise das metas SMART, 5w2h e método BAMBU**. Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do Instituto Federal da Paraíba, Guarabira, 2021.

OLIVEIRA, Ana Carolina Souza de, *et al.* **Plano de Negócio Serei Animation Studio**. Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico Integrado ao Médio em Administração da ETEC Irmã Agostina, São Paulo, 2021.

OLIVEIRA, M. E.; CARVALHO, L. A. A influência do mix de marketing e dos fatores comportamentais nas decisões do consumidor: o caso da loja Mery e Cia. **Núcleo do Conhecimento**, 2017. Disponível em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/wp-content/uploads/2017/07/a-influencia-do-mix-de-marketing.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2025.

PUBLISHNEWS. **Brasil lidera expansão da indústria de áudio em língua portuguesa, com produção e consumo de podcasts e audiolivros.** Publishnews, 06 nov. 2024. Disponível em: <<https://www.publishnews.com.br/materias/2024/11/06/brasil-lidera-expansao-da-industria-de-audio-em-lingua-portuguesa-com-producao-e-consumo-de-podcasts-e-audiolivros>>. Acesso em: 15 jan. 2025.

SANTOS, Fabrício José dos. Indústria cinematográfica brasileira contemporânea: um estudo do campo, redes e suas relações organizacionais. 2018. Tese (Doutorado em Sociologia) – Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2018. Disponível em: <https://repositorio.ufscar.br/handle/ufscar/16413>.

SEBRAE. **Como fazer uma boa análise de mercado.** 23 mai. 2023. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-uma-boa-analise-de-mercado,2061b189deb36810VgnVCM1000001b00320aRCRD>>.

TERRA. **Audiovisual brasileiro projeta crescimento de 5% até 2025.** TERRA, 13 jul. 2023. Disponível em: <<https://www.terra.com.br/noticias/audiovisual-brasileiro-projeta-crescimento-de-5-ate-2025%2C80f9cdde0b002dfa68cd55f78926599c25pllvkm.html>>. Acesso em: 15 jan. 2025.

TIMMONS, Jeffry A.; SPINELLI, Stephen ZACHARAKIS, Andrew. **Planos de Negócios que Dão Certo.** Elsevier, ed.7. 2007.

TIMMONS, Jeffry A.; SPINELLI, Stephen. New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century. 6. ed. New York: McGraw-Hill, 2004. p. 241.

VIEIRA, Luiz Fernando. Indústria cinematográfica brasileira de 1995 a 2012: estrutura de mercado e políticas públicas. Estudos Econômicos, v. 44, n. 4, p. 717-741, out./dez. 2014. Disponível em: <https://www.scielo.br>.