



**PLANO DE NEGÓCIO:
Boutique Erótica Pleasure**

**Belo Horizonte
2017**

BARBARA ALINE GOMES DA SILVA
FLÁVIA SOUZA FERNANDES ALANE
SÉRGIO LUIZ MOREIRA CAMPOS

PLANO DE NEGÓCIO:
Boutique Erótica Pleasure

Trabalho apresentado ao curso de Graduação em Administração da FAMIG - Faculdade Minas Gerais como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Maximiliano Francisco de Oliveira

Belo Horizonte

2017



CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
ATA DE AVALIAÇÃO DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO - TCC

No dia 07 de julho de 2017, a banca examinadora constituída pelos professores:

Maximiliano Francisco de Oliveira (Orientador)
Luiz Antônio Godinho (Banca)
Saimon Alex Marçal (Banca)

Arguiu os alunos


Barbara Aline da Silva; Flavia Souza Fernandes Alane; Sergio Luiz Moreira Campos

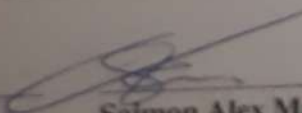
Sobre o trabalho intitulado:

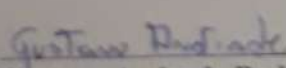
PLANO DE NEGÓCIO: Boutique Erótica Pleasure

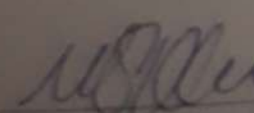
Foi atribuída a nota 79 ao trabalho, condicionado a(5)

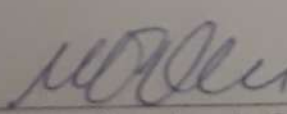
*com as condições citadas pela Banca
examinadora*


Luiz Antônio Godinho
Professor Avaliador


Saimon Alex Marçal
Professor Avaliador


Gustavo Andrade Rodrigues
Egresso Convidado


Maximiliano Francisco de Oliveira
Professor Orientador


Maximiliano Francisco de Oliveira
Coordenador do Plano de Negócios

LISTA DE QUADROS

| | |
|-----------------------------------|----|
| QUADRO 01 – FORNECEDORES..... | 14 |
| QUADRO 02 – ANÁLISE SWOT..... | 18 |
| QUADRO 03 –BSC..... | 19 |
| QUADRO 04 – PLANO DE PESSOAL..... | 22 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|---|----|
| TABELA 01 – Capital Social..... | 11 |
| TABELA 02 – Investimentos fixos..... | 23 |
| TABELA 03 – Investimentos pré-operacionais..... | 24 |
| TABELA 04 – Estoques iniciais..... | 25 |
| TABELA 05 – Resumo dos investimentos..... | 26 |
| TABELA 06 – Projeção de despesas..... | 27 |
| TABELA 07 – Custo do produto ou serviço..... | 28 |
| TABELA 08 – Impostos sobre faturamento | 29 |
| TABELA 09 – Projeção de resultados..... | 30 |
| TABELA 10 – Análise de investimento..... | 31 |
| TABELA 11 – Ponto de equilíbrio..... | 32 |

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| 1 – SUMÁRIO EXECUTIVO..... | 7 |
| 1.1 – Principais pontos do Negócio..... | 7 |
| 1.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições..... | 8 |
| 1.3 – Dados do empreendimento..... | 9 |
| 1.4 – Missão..... | 9 |
| 1.5 – Visão..... | 9 |
| 1.6 – Forma jurídica..... | 9 |
| 1.7 – Enquadramento tributário..... | 10 |
| 1.8 – Capital social..... | 10 |
| 1.9 – Fontes de recursos..... | 11 |
| 2 – ANÁLISES DE MERCADO..... | 12 |
| 2.1– Clientes..... | 12 |
| 2.2 – Concorrentes..... | 13 |
| 2.3 – Fornecedores..... | 13 |
| 3 – PLANO DE MARKETING..... | 15 |
| 3.1 – Produtos e serviços..... | 15 |
| 3.2 – Preço..... | 16 |
| 3.3 – Divulgação e promoção..... | 16 |
| 3.4 – Distribuição e vendas..... | 16 |
| 3.5 – Localização..... | 17 |
| 4 – PLANO ESTRATÉGICO..... | 18 |
| 4.1 – Análise de SWOT..... | 18 |
| 4.2 – BSC..... | 19 |
| 5 – PLANO OPERACIONAL..... | 20 |
| 5.1 – Layout..... | 20 |

| | |
|---|-----------|
| 5.2 – Capacidade produtiva..... | 20 |
| 5.3 – Processos operacionais..... | 21 |
| 5.4 – Plano de pessoal..... | 21 |
| 6 – PLANO FINANCEIRO | 23 |
| 6.1 – Investimento inicial..... | 23 |
| 6.1.1 – Investimentos fixos..... | 23 |
| 6.1.2 – Investimentos pré-operacionais | 24 |
| 6.1.3 – Estoques iniciais..... | 25 |
| 6.1.4 – Investimento total e fontes de recursos | 26 |
| 6.2 – Gastos com pessoal | 26 |
| 6.3 – Remuneração dos sócios | 26 |
| 6.4 – Projeção de despesas..... | 27 |
| 6.5 – Custos do produto ou serviço..... | 27 |
| 6.6 – Previsão de vendas..... | 28 |
| 6.8 – Projeções financeiras | 29 |
| 6.8.1 – Fluxo de caixa | 29 |
| 6.8.2 – Projeção de resultados..... | 30 |
| 6.9 – Análise de Investimento..... | 30 |
| CONCLUSÃO..... | 33 |
| ANEXO 01- Fluxo de Caixa ano 01..... | 34 |
| ANEXO 02 – Fluxo de Caixa ano 02..... | 35 |
| ANEXO 03- Fluxo de Caixa ano 03..... | 36 |
| ANEXO 04- Fluxo de Caixa ano 04..... | 37 |
| BIBLIOGRAFIA | 38 |

1 – SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 – Principais pontos do Negócio.

Ao decorrer das últimas décadas é perceptível o incremento de novos produtos no mercado. A sociedade vem se adaptando as novas mudanças, os padrões e tabus começaram a se quebrar e novas empresas foram criadas. Baseado nesse cenário o plano de negócio é analisar a viabilidade de abertura de uma Boutique Erótica na região do Barro Preto em Belo Horizonte, MG, que irá denominar-se como Boutique Erótica *Pleasure*.

Conforme a Associação Brasileira das Empresas do Mercado Erótico e Sensual (2009) “o mercado de *sex shop* cresce cerca de 15% ao ano”. Essas empresas vêm oferecendo ao consumidor produtos que satisfaçam seus desejos sexuais de maneiras inovadoras, por isso, a demanda para este tipo de mercado é muito favorável aos empreendedores da área e aos adeptos do uso destes produtos. No Brasil anualmente é realizada a *Sexy Fair* a quarta maior feira erótica do mundo, e mesmo sendo um setor novo é possível identificar empresas no mercado online e também lojas físicas.

O perfil dos consumidores de produtos sexuais é diversificado, porém o público feminino é maior. Em datas comemorativas a demanda aumenta e o mercado se aquece, apresentando uma “lucratividade maior” na receita das empresas. Devido aos fatores citados acima e o mercado erótico em expansão é a motivação para a escolha do negócio.

A Boutique Erótica *Pleasure*, irá compor de uma linha diversificada de produtos destinados a satisfação erótica, que vai desde objetos sexuais até fantasias e vendas a domicilio. A descrição e produtos diversificados será o ponto crucial para o diferencial da loja, que contará com todo o tipo de público. O investimento inicial será de R\$ 80.380,11, com projeções para o retorno do investimento em 02 anos. No decorrer do plano de negócio será abordado com maior ênfase a parte financeira da loja.

1.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.

O projeto tem o intuito de oferecer aos consumidores produtos que lhes deem alternativas para que possam investir em seus relacionamentos, sentindo-se o mais confortável possível. É de extrema importância que os sócios tenham competência, preparo para administrar a empresa e sensibilidade para compreender as necessidades e desejos de seus clientes externos.

A Boutique Erótica *Pleasure* é composta por três sócios, que também serão os colaboradores internos da empresa, sendo eles os responsáveis pela administração, parte comercial, venda, financeiro, compras, marketing dos produtos, gestão de colaboradores.

O empenho e o comprometimento dos sócios e colaboradores são fundamentais para a sobrevivência da empresa no mercado quando se depara com possíveis ameaças e concorrentes.

Abaixo, segue a descrição dos sócios:

Sócio 1: Flávia Souza Fernandes Alane (vendedora e assistente administrativa), 26 anos, brasileira, natural de Belo Horizonte, cursando Administração. Possui habilidade em rotinas administrativas, na área de Recursos Humanos, empreendedora e cautelosa.

Sócio 2: Bárbara Aline Gomes da Silva (vendedora e assistente financeiro), 28 anos, brasileira, natural de Belo Horizonte, cursando administração. Possui habilidade na área financeira e comercial, empreendedora e cautelosa.

Sócio 3: Sérgio Luiz Moreira Campos (vendedor e assistente administrativo), 25 anos, brasileiro, natural de Barbacena, cursando Administração, extrovertido com facilidade de integração, experiente em gestão de vendas, ambicioso e inovador.

Os sócios devem organizar suas tarefas e funções de acordo com sua capacitação profissional e suas habilidades, gerir o negócio de um modo saudável, sempre chegando a um senso comum para que possam alcançar experiência e se tornarem destaque no segmento de atuação.

Como todo empreendimento os riscos e imprevistos podem acontecer no ciclo de vida de uma empresa, por isso, os sócios devem estar sempre prevenidos e cientes de todo o andamento empresarial de seu negócio. Em acordo ao final de cada exercício, os lucros e prejuízos serão divididos de modo igual entre os sócios.

1.3 – Dados do empreendimento.

A empresa Boutique Erótica *Pleasure*, (razão Social Boutique Erótica Pleasure Ltda, com o número CNPJ 0800001110-13) terá sua loja física na região do Barro Preto. Seus produtos serão comercializados apenas no interior do seu estabelecimento e a venda só será feita para maiores de 18 anos. Além da loja física também haverá vendas online através do site da loja.

1.4 – Missão.

Fornecer aos clientes produtos eróticos de qualidade, com naturalidade e conforto, diminuindo os preconceitos, quebrando paradigmas resistentes e inovando o setor no mercado atual.

1.5 – Visão.

Se tornar a empresa referência nacional com experiência no mercado erótico, e lojas físicas espalhadas por toda região do estado de Minas Gerais.

1.6 – Forma jurídica.

A empresa Boutique Erótica *Pleasure* se qualificará como sociedade limitada.

Conforme a consulta da Comissão Nacional de Classificação – CONCLA e através da Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE – pode-se classificar a Boutique Erótica *Pleasure* da seguinte forma:

Seção G – Comércio;

Divisão: 47 – Comércio e Varejista;

Grupo 47.8 – Comércio varejista de produtos novos não especificados anteriormente e de produtos usados;

Classe: 4789-0/99 – Produtos novos não especificados anteriormente;

Subclasse 4789099/00 – Sex Shop, artigos de Loja; comércio varejista.

Esta subclasse apresenta:

- Produtos artigos eróticos comércio varejista varejo

- Fantasias comércio varejista varejo

Esta subclasse compreende também:

- Sex shop, produtos, artigos, comércio, comercialização, compra, concessionária distribuidora, exportadora, importadora, loja, revenda, revendedora, venda comercio varejista, varejo.

1.7 – Enquadramento tributário.

A Boutique Erótica *Pleasure*, que se encaixara na forma de microempresa, optou pelo Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições conhecido como Simples Nacional, este sistema consiste em permitir que as empresas recolham os tributos e contribuições, calculados sobre a receita bruta, mediante a aplicação de uma única alíquota, no caso da Boutique Erótica *Pleasure* de 5,47%. Por estar inserida no simples nacional a empresa pode garantir o acesso ao crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos poderes públicos, a tecnologia, ao associativismo e as regras de inclusão.

A vantagem do Simples Nacional é a unificação dos impostos onde alíquotas variam de 4% a 12% de acordo com sua categoria. Os impostos unificados são: Imposto sobre a renda da Pessoa Jurídica – IRPJ; Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL; Contribuição para o Programa de Integração Social – PIS/PASEP; Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – CONFIS; Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI, Imposto sobre Operações Relativas a Circulação de Mercadorias e sobre Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal – ICMS; Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza – ISSQN e Contribuição Patronal Previdenciária – CPP.

1.8 – Capital social

Estima-se que o Capital Social da empresa deverá ser R\$ 80.380,11 (Oitenta mil trezentos e oitenta reais e onze centavos), sendo que esse é o valor para investimento fixo e para capital de giro, com o valor financiado por capital próprio e por terceiros. Cada um dos sócios contribuirá com 25% do capital total necessário. E 25% será através de empréstimos bancários

TABELA 01 – Capital Social

| | Sócio | Valor (R\$) | % de participação |
|----------|------------------------------|--------------------|--------------------------|
| Sócio 1 | Bárbara Aline Gomes da Silva | 20.095,03 | 25,00% |
| Sócio 2 | Flávia Souza Fernandes Alane | 20.095,03 | 25,00% |
| Sócio 3 | Sérgio Luiz Moreira Campos | 20.095,03 | 25,00% |
| Terceiro | Empréstimo | 20.095,02 | 25,00% |
| | Total | 80.380,11 | 100,00% |

Fonte: Autor.

1.9 – Fontes de recursos

Os recursos utilizados para abertura da empresa são compostos do capital próprio e de capital de terceiros. A capitalização se dará após a solicitação de empréstimo bancário e da inserção do capital dos sócios.

O financiamento bancário será retirado em um único montante de R\$ 20.095,02.

2 – ANÁLISES DE MERCADO

2.1– Clientes

A Boutique Erótica *Pleasure* está localizada em Belo Horizonte na região do polo da moda (barro preto). O produto pode ser adquirido tanto na loja física como em compras online. O público alvo é composto por homens e mulheres, maiores de 18 anos. É interessante ressaltar que o mercado erótico vem se expandindo e o número de clientes está acompanhando esse processo. O mercado erótico passou a ser visto com maior naturalidade e hoje é possível observar que todo o tipo de público tem interesse de adquirir um produto, por curiosidade ou por já conhecer a linha venda, além de contar com uma expansão das vendas principalmente em datas comemorativas, como dia dos namorados. O cliente tende a voltar a loja sempre que deseja incrementar a relação, ou até mesmo para adquirir novos produtos, por isso, o pós-venda deve ser realizado periodicamente com o intuito de trazer o cliente novamente a loja.

Devido à localização geográfica a loja física atende em um número mais expressivo pessoas que circulam a região do barro preto, com um público composto por homens e mulheres, de idade entre 18 e 45 anos, solteiros (a) e casados (a), com opção sexual definida.

O objetivo da *Pleasure* é conquistar os clientes pela descrição, alta qualidade, preços competitivos, bom atendimento e fácil acessibilidade aos produtos. Em um mercado onde os produtos eróticos ainda são visto como produtos supérfluos na economia é necessário que o custo seja acessível a todos os clientes para que não haja uma diminuição na vendas, por isso a loja opta sempre por vender produtos mais baratos (R\$ 5,00 até R\$ 300,00) pois ganha na quantidade, além de ter aprovação de todos os produtos pela ANVISA e condição de pagamento de parcelamento de 3x sem juros (no cartão) para compras acima de R\$100,00.

Como estratégia de pós-vendas, tanto na loja online quanto na loja física, é utilizado ferramentas de pesquisas de mercado com opções de críticas e sugestões, onde todos terão liberdade de expressar o grau de satisfação do atendimento e avaliar a excelência dos produtos e serviços oferecidos, visando sempre, o contentamento do cliente.

2.2 – Concorrentes

As Sex Shops mais conhecidas em Belo Horizonte, estão localizadas na região da Savassi, porém ao analisar o setor erótico da cidade, é possível observar que há várias lojas pequenas espalhadas por toda a região. Além de contar ainda com lojas online, o que aumenta o número de concorrentes da Boutique Erótica *Pleasure*.

As empresas mais conhecidas no mercado são: Sexy Point, Data Sex, Sex Shop 24 horas BH, Sex Shop Ouvidor, Sex Shop Lourdes, e estão localizadas na região centro-sul. Seus produtos mais comuns apresentam preço médio que variam de R\$29,90 até R\$ 150,00. O marketing e os canais de venda são semelhantes entre todos os concorrentes, todos possuem lojas físicas e vendas online, com entrega a domicílio e frete pago pelo comprador.

Tanto os nossos concorrentes como a própria Boutique disponibiliza pagamento parcelado (cartão de crédito) e preço acessível, uma vez que é grande o número de lojas online, onde a venda pode ser realizada por todo o país.

2.3 – Fornecedores

Todos os fornecedores dos produtos eróticos da Boutique *Pleasure* devem ser legalmente registrados, além de passarem por um controle de qualidade interno, onde é avaliado os prazos de entrega, pagamento, qualidade e preço dos produtos, que devem ser aprovados pela Anvisa.

O setor de compras utilizará de uma metodologia comparativa entre diversos fornecedores buscando sempre as melhores condições de negociação. É feita a análise de todo o mercado nacional, no qual, é considerado o frete, preço, qualidade e custo benefício. O poder de compra é fator fundamental e interfere diretamente nas negociações com os fornecedores. Com essa estratégia a *Pleasure*, busca oferecer produtos de maior qualidade e menor custo para os clientes.

O estoque da empresa será feito trimestralmente com o intuito de minimizar o MIX de produtos de baixa rotatividade e conseqüentemente avaliar a qualidade de estocagem dos produtos fornecidos.

Segue no quadro, os fornecedores que atendem as necessidades e exigências da Boutique e foram escolhidos através de pesquisa de mercado e análise da qualidade na prestação de serviços, atendimento, logística, confiabilidade, flexibilidade nos prazos de entrega e pagamentos. Todos se encontram dentro da região metropolitana de Belo Horizonte e ou possuem representantes na cidade. O prazo de entrega da mercadoria comprada é de até 10 dias úteis. Os fornecedores apresentam capacidade produtiva para suprir toda a demanda da boutique *Pleasure*, e dispõe de condição de pagamento parcelado e a vista, com preços conforme o mercado.

QUADRO 01 – Principais Fornecedores.

| FORNECEDOR | PRODUTO/SERVIÇO | ENDEREÇO | COND. DE PGTO | CONTATO |
|-------------------------------|---|-------------------------|-------------------|----------------|
| Ousadia Sex Shop Atacado | Produtos e Fantasias eróticas | Buritis. BH - MG | Contrato de venda | (31) 2555.5905 |
| Loja Seduzir Sex Shop Atacado | Produtos, Fantasia e lingerie sensuais | Centro. BH - MG | Contrato de venda | (31) 2535-5051 |
| Big Boys | Serviço de motoboy para entrega de mercadorias. | Centro. BH - MG | Contrato de venda | (31) 3291-3000 |
| Miranda e Costa Contabilidade | Serviços de contabilidade em geral | Santa Efigênia. BH - MG | Contrato de venda | (31) 3241-2191 |
| Distribuidora Triângulo | Produtos de higiene, descartáveis e limpeza. | Centro. BH - MG | Contrato de venda | (31) 3273.2720 |
| Franklin Embalagens | Embalagens em geral. | Centro. BH - MG | Contrato de venda | (31) 3274.8930 |
| Mastercard e Visa | Máquinas de cartão de débito e crédito. | Virtual | Contrato de venda | site visa |
| DCO Informática | Manutenção de computadores. | Nova Suíça. BH - MG | Contrato de venda | (31) 8596-8638 |

Fonte: Autor

3 – PLANO DE MARKETING

3.1 – Produtos e serviços

A Boutique *Pleasure* será responsável pela venda dos produtos eróticos através de um serviço de qualidade, conforto e discrição. Além da venda na loja física, será disponibilizada a entrega personalizada de mercadorias, na qual o cliente poderá escolher o local e horário de recebimento.

Os segmentos de venda serão os produtos eróticos destinados a satisfação do desejo sexual do seu público em diferentes ocasiões, oferecendo uma variedade de opções de alta qualidade. Por contar com cerca de 150 produtos, de diversas marcas e diferentes finalidades, a empresa dividirá por classes de acordo com o a listagem abaixo:

- Acessórios;
- Anéis;
- Produtos para o beijo;
- Banho;
- Bolinhas sensuais;
- Camisinhas;
- Capas eróticas;
- Cartões eróticos;
- Comestíveis;
- Cosméticos;
- Jogos e brincadeiras;
- Lingeries e Fantasias;
- Lubrificantes;
- Óleos de massagem;
- Produtos Sados;
- Pomadas;
- Vibradores.

Além da venda a boutique se comprometerá em acompanhar as inovações do setor de acordo com suas mudanças. Nenhum produto será fabricado pela *Pleasure*.

3.2 – Preço

A *Pleasure* praticará preço de mercado, uma vez que, os produtos são praticamente tabelados, não existindo registro de grande variação no preço entre as lojas de sex shop. Os valores das vendas online e do catálogo de vendas serão os mesmos da loja, variando conforme a taxa de entrega de acordo com a localidade do cliente, os pagamentos poderão ser realizados, à vista e a prazo (3x no cartão, com compras acima de R\$ 100,00) e ou boleto bancário. Todos os pedidos fora da região metropolitana de Belo Horizonte serão enviados por Sedex, sendo de responsabilidade do comprador o pagamento pelo envio da mercadoria, com entrega de 01 até 10 dias úteis dependendo da região do cliente. Quando há uma parceria entre os fornecedores e a loja é possível ter uma elevada margem de lucro dependendo do produto.

3.3 – Divulgação e promoção

A divulgação da loja e dos produtos será feita através da internet, como fonte principal, porém contaremos com revendedores e estratégias comerciais para datas comemorativas.

Os parceiros da *Pleasure* oferecerão um atendimento diferencial em despedidas de solteiro, chá de lingerie e aniversários, no qual um profissional treinado irá até o local, levando amostras dos produtos, tirando dúvidas e dando explicações sobre a funcionalidade de cada item. Além do marketing de serviço, a empresa terá algumas ofertas fixas e outras de acordo com as épocas do ano, como o dia dos namorados, onde há um aumento da procura por produtos eróticos.

Como a Boutique tem estimativa de uma alta margem de lucro, pode-se fazer, sempre que necessário, campanhas de baixa de preços como estratégia.

3.4 – Distribuição e vendas

A empresa terá três meios de comercialização diferentes, a loja física, online e a compra através dos catálogos com os revendedores.

Através da compra no estabelecimento o cliente poderá conhecer os produtos pessoalmente, e tirar todas suas dúvidas das linhas dos produtos com um profissional capacitado e em prontidão para atendê-lo.

As vendas online oferecem discrição e comodidade. No site é disponibilizado as imagens de toda linha comercializada e suas respectivas descrições, caso ainda haja dúvidas os clientes, têm a opção de entrar em contato direto com um profissional através de um chat online da loja, e-mail e telefone. Após a confirmação da compra o cliente irá receberá no local desejado todas as suas mercadorias.

A Terceira e última opção é a venda através de um de nossos revendedores pelo catálogo, nesta ocasião, há também toda a linha de produtos e sua descrição, a entrega é realizada diretamente nas mãos do cliente da maneira mais discreta possível.

3.5 – Localização

A loja física estará localizada na região do Barro Preto, que é o polo da moda de belo horizonte. O bairro está próximo ao centro e é de fácil acesso, além de ser conhecido por todos os moradores da capital. Por ser uma área comercial o fluxo de pessoas que circula no local é grande.

A Boutique ficará no City Shopping, uma galeria com sede na rua Araguari. O local apresenta uma excelente aparência e ótimo estado de conservação, possui também, aluguel acessível e baixo IPTU.

Ainda na região é possível destacar alguns pontos relevantes para a instalação da loja que são:

- Melhor custo/benefício com relação ao aluguel de loja;
- Grande movimentação de pessoas;
- Bairro comercial;
- Local de fácil acesso;
- Boas condições de infra-estrutura e segurança;
- Baixa concorrência.

4 – PLANO ESTRATÉGICO

4.1 – Análise de SWOT

Como mencionado em outros pontos, o mercado erótico ainda é um ramo imaturo, apesar de sua expansão, constantemente os novos empreendedores se deparam com os obstáculos impostos pelos valores da sociedade, devido a esse empecilho o ponto franco do setor ainda é o marketing, pois é difícil divulgar os produtos sem que haja uma pré discriminação. Porém por ser um novo mercado é evidente a crescente taxa de lucro e a curiosidade dos clientes, o que torna atrativo os investimentos.

QUADRO 02 – Análise SWOT

| | PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
|------------------|--|--|
| FATORES INTERNOS | S: Forças * alta taxa de lucratividade *Produtos inovadores *Baixo investimento | W: Fraquezas *dificuldades de marketing *necessidade de pesquisas constantes |
| FATORES EXTERNOS | O: Oportunidades *pouca concorrência frente a outros segmentos * mercado em expansão * curiosidade dos clientes | T: Ameaças *mercado imaturo *Dificuldade em relação a novos adeptos * tabus em relação aos produtos |

Fonte: Autor

Após a análise do quadro SWOT é possível verificar que o ponto fraco ainda está relacionado a forma como o produto é visto no mercado, e que o marketing é essencial, porém deve ser feito de uma maneira mais simples e discreto com a intenção de deixar os clientes mais confortáveis e atrair novos adeptos.

O mercado erótico está em expansão, e no decorrer dos anos se teve um aumento no número de compras dos produtos comercializados. Para continuar essa expansão é necessário focar em pesquisa de mercado, trazer novidades e saber lidar com a sociedade e com as restrições imposta por ela, além de investir em canais de vendas seguros e discretos.

4.2 – BSC

O Balanced Scorecard é uma ferramenta extremamente eficaz para medir o planejamento de uma empresa. Através dele é possível verificar as metas e estratégias definidas no decorrer de um período e focar nos indicadores de desempenho, formulando assim, medidas eficazes para o alcance dos objetivos traçado.

Para a Boutique Erótica *Pleasure*, foi definida metas de 12 a 24 meses, com objetivos claros e definidos, no intuito de aumentar significativamente a receita empresarial e em paralelo as vendas dos produtos comercializados. No quadro a seguir, segue resumidamente o BSC empresarial da Loja.

QUADRO 03 - BSC

| Perspectiva | Objetivos Estratégicos | Indicadores | Metas | Plano de Ação |
|------------------------|--|---|--|--|
| Financeira | Recuperar o capital investido e aumentar as receitas | Demonstrativos financeiros | Aumentar em 20% a receita líquida em dois anos | Desenvolver novas políticas de crédito, e investimento nas vendas para os clientes |
| Cliente | Aumentar o número da demanda | Projeção de vendas | Aumentar em 30% o número de vendas em dois anos | Criar combo de ofertas e kits de produtos |
| Processos Internos | Aumento nos canais de venda e propagandas | Estudo de vendas por cada canal | aumentar em 15% o número de vendas online no final de um ano | propagandas online e interação vendedor/cliente |
| Inovação e Aprendizado | Aumentar a capacitação profissional e pesquisa de produtos | Aumento nos indicadores de vendas e certificação dos funcionários | treinar 100% da equipe para vendas ao público no final de um ano | Desenvolver parcerias de marketing e curso de vendas |

Fonte: Autor.

5 – PLANO OPERACIONAL

5.1 – Layout

O layout da loja apresenta a distribuição das mercadorias por categorias. A Boutique tem cerca de 56 m² e os moveis e araras foram distribuídos de maneira que haja espaço para circulação dentro da loja, deixando o ambiente mais espaçoso, a entrada contará com uma rampa de acesso para deficientes físicos, e piso antiderrapante. Os produtos mais comuns estão em evidência já os mais modernos e trabalhados são postos mais ao fundo da loja, com o intuito de deixar o cliente à vontade. As cores de todos os moveis serão cores neutras, tendendo a branco e bege, para não causar uma resistência visual ao entrar na loja. A iluminação também será clara, e para deixar o clima mais harmonioso a temperatura será climatizada, e terá sempre música ambiente. Para uma melhor compreensão do espaço da *Pleasure*, abaixo segue a imagem em 3D.

FIGURA 01 – Layout Loja



Fonte: Autor.

5.2 – Capacidade produtiva

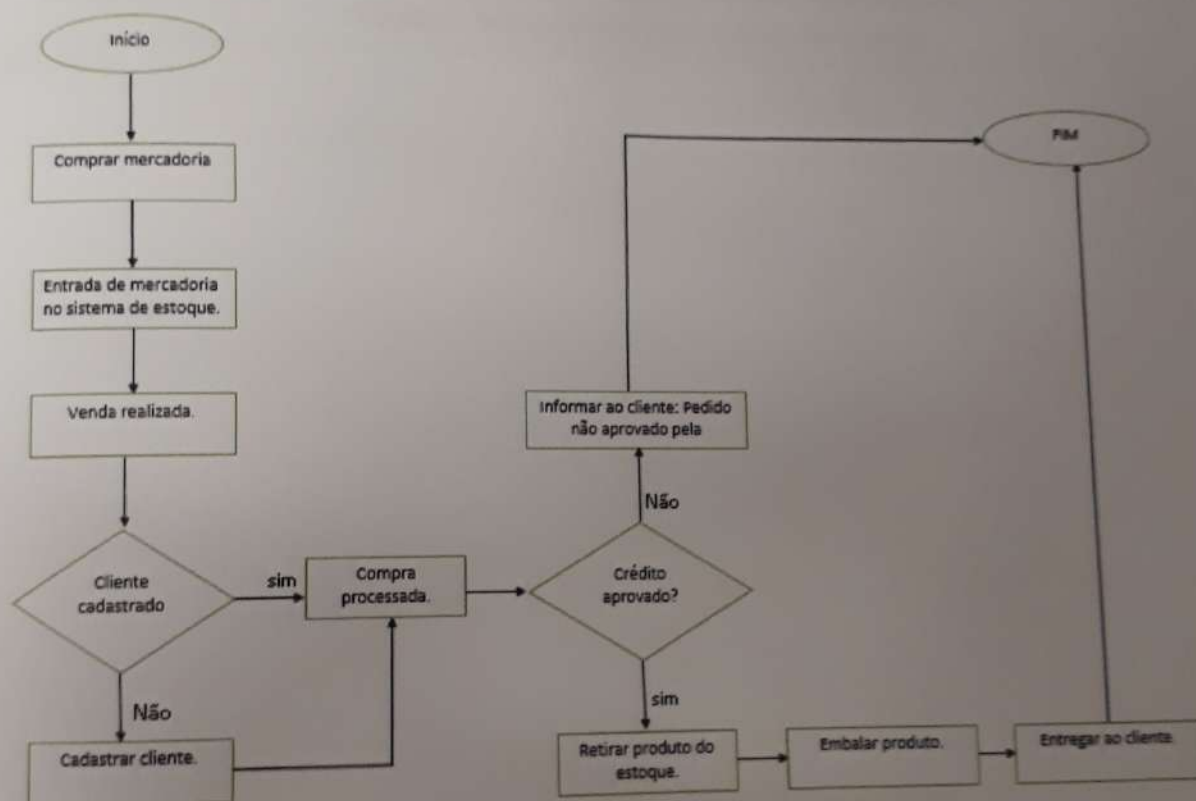
A Boutique Erótica *Pleasure*, tem um estoque com cerca de dois a três mil produtos, que são vendidos mensalmente. A parceria com os fornecedores é essencial para atender toda a reposição do estoque.

Inicialmente a capacidade de atendimento é de quatro clientes por vez, sendo que na loja há disponível diariamente dois vendedores e um caixa. A empresa tem a pretensão de circulação média de 40 pessoas diariamente, com uma projeção de 70% de vendas.

5.3 – Processos operacionais

Todo o processo operacional de uma empresa deve ser definido. A organização é fundamental, pois através dela é possível agilizar atividades, diminuir os custos e aumentar os lucros. Na Boutique *Pleasure* o processo operacional se inicia na compra dos produtos e se finaliza no pós-venda. Os nossos profissionais estão capacitados para o acompanhamento de todo o ciclo, como estratégia operacional que garanta um retorno positivo frente aos concorrentes.

FIGURA 02 – Fluxograma.



Fonte: Autor

5.4 – Plano de pessoal

A empresa inicialmente terá em seu quadro de funcionário quatro colaboradores internos, com uma carga horária de 8 horas diária. Os três sócios da empresa irão trabalhar com as vendas e rotinas administrativas. Além dos colaboradores internos a Boutique contará com o serviço de um motoboy que enviará as entregas na região de metropolitana de Belo Horizonte. Segue o quadro com os colaboradores e suas atribuições:

QUADRO 04 – Plano de Pessoal.

| Cargo | Função/Atividades |
|-----------------------------|---|
| Diretor 1 - Bárbara. | Prestar serviços gerenciais, compras, controle de estoque e suprimentos e vendas. |
| Diretor 2 - Flávia. | Gestão de Pessoas, assistente administrativo, rotinas administrativas e vendas. |
| Diretor 3 - Sérgio. | Responsável pelo marketing, site e vendas. |
| Motoboy | Prestação de serviços de entrega de mercadorias quando solicitado, serviço terceirizado e pago por entrega. |

Fonte: Autor

6 – PLANO FINANCEIRO

6.1 – Investimento inicial

Para abertura da Boutique foi necessário um investimento de R\$80.380,11, para contratação de aluguel, moveis e equipamentos (imobilizado), estoque e capital de giro (capital inicial e estoque inicial).

6.1.1 – Investimentos fixos

Foi realizado o levantamento de todos os recursos físicos para implementação deste projeto, tais como software, utensílios, móveis e tecnologia. Estes investimentos fixos foram divididos em 3 subclasses: A) equipamentos; B) móveis e utensílios; C) diversos.

TABELA 02 – Investimento Fixo

| Investimento Fixo | | | |
|----------------------------|-------|--------------|---------------------|
| Equipamentos | | | |
| Descrição | Preço | Quantidade | Preço Final |
| Computador | 1 | R\$ 2.000,00 | R\$ 2.000,00 |
| Notebook | 1 | R\$ 2.500,00 | R\$ 2.500,00 |
| Leitor de Código de Barras | 1 | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 |
| TOTAL | | | R\$ 4.800,00 |
| SERVIÇOS DE TERCEIROS | | | |
| Software | 1 | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 |
| Serviços de Marketing | 1 | R\$ 2.500,00 | R\$ 2.500,00 |
| Confecoes de Uniformes | 1 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 |
| Impressora Fiscal | 1 | R\$ 800,00 | R\$ 800,00 |
| TOTAL | | | R\$ 3.800,00 |
| MÓVEIS E EQUIPAMENTOS | | | |
| Armário Planejado | 1 | R\$ 2.000,00 | R\$ 2.000,00 |
| Telefone | 1 | R\$ 45,00 | R\$ 45,00 |
| Calculadora | 1 | R\$ 45,00 | R\$ 45,00 |
| Bebedouro | 1 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 |
| TV 32" | 1 | R\$ 1.500,00 | R\$ 1.500,00 |
| Balcao de vendas | 1 | R\$ 2.000,00 | R\$ 2.000,00 |
| Vitrine de produtos | 1 | R\$ 700,00 | R\$ 1.400,00 |
| Vitrine de produtos | 2 | R\$ 480,00 | R\$ 480,00 |
| Estantes | 1 | R\$ 480,00 | R\$ 1.000,00 |
| Prateleiras | 4 | R\$ 250,00 | R\$ 200,00 |
| Cabides | 50 | R\$ 4,00 | R\$ 200,00 |
| TOTAL | | | R\$ 8.870,00 |

Fonte: Autor

6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

Os Investimentos pré-operacionais foram os gastos obtidos antes do início das atividades da empresa. Para abrir a loja, foram necessários gastos com a legislação e autorização de funcionamento, o espaço físico precisava de reformas, por isso, foi solicitado os serviços de pedreiro, pintor, e um arquiteto, além da compra de materiais de construção e reforma.

Para a divulgação (Marketing inicial) da loja foi criado o site da Boutique *Pleasure*, que também servirá como canal de venda, essa criação gerou custos para a loja, no valor de R\$ 800,00, além do site foi emitido pacotes com cerca de 200 revistas com os produtos comercializados pela loja, totalizando R\$ 1.200,00, para que as revendedoras possam mostrar os produtos. Na região do Barro Preto para a divulgação da loja, foi contratada três *freelancers*, durante 04 dias que entregarão panfletos com cupons de descontos, totalizando R\$ 500,00. Abaixo segue os valores detalhados dos investimentos iniciais.

TABELA 03 – Investimentos Pré-Operacionais

| Material de Escritório | | | | |
|--|---|-----|-------------|---------------------|
| Descrição | | | Valor Total | |
| Grampo c/500 | 3 | R\$ | 2,40 | R\$ 7,20 |
| Grampeador de Plástico Médio | 2 | R\$ | 8,90 | R\$ 17,80 |
| Cola Bastão | 2 | R\$ | 4,00 | R\$ 8,00 |
| Caneta Fluorescente | 2 | R\$ | 5,50 | R\$ 11,00 |
| Caneta BIC | 3 | R\$ | 3,70 | R\$ 11,10 |
| Lápis Preto BIC nº2 c/4 Unidade | 1 | R\$ | 3,50 | R\$ 3,50 |
| Clips Galvanizados c/100 Unidades | 2 | R\$ | 2,20 | R\$ 4,40 |
| Pen Drive 8 GB | 2 | R\$ | 24,90 | R\$ 49,80 |
| TOTAL | | | | R\$ 112,80 |
| Material de Limpeza | | | | |
| Vassoura | 2 | R\$ | 13,90 | R\$ 27,80 |
| Rodo Ballela Bettanin | 1 | R\$ | 17,80 | R\$ 17,80 |
| Balde San Remo 5 Litros | 4 | R\$ | 9,80 | R\$ 39,20 |
| Pano de Chão Limppano Pacote c/2 | 3 | R\$ | 4,90 | R\$ 14,70 |
| Detergente Líquido 5 L | 2 | R\$ | 16,90 | R\$ 33,80 |
| Desinfetante 5L | 2 | R\$ | 12,90 | R\$ 25,80 |
| Esponja Dupla Scotch Brite 3m Pacote c/3 | 2 | R\$ | 4,39 | R\$ 8,78 |
| TOTAL | | | | R\$ 167,88 |
| Treinamento de Vendas | | | | |
| Treinamento de Vendas | 1 | | 800 | R\$ 800,00 |
| Registro e Regularização | | | | |
| Adequação do Ambiente | | | | R\$ 4.000,00 |
| Registro na Jucemg e Prefeitura | | | | R\$ 1.500,00 |
| TOTAL | | | | R\$ 5.500,00 |

Fonte: Autor

6.1.3 – Estoques iniciais

Para a abertura da Boutique, o quadro de estoque inicial foi composto pelos produtos mais comuns e também os mais vendidos, conforme a tabela abaixo segue os itens de estoque e os valores.

TABELA 04 – Estoque Iniciais.

| Descrição | QUANTIDADE | Vi. Uni | Total |
|-----------------------------|------------|----------|-------------|
| Pétalas de Seda | 100 | R\$3,99 | R\$399,00 |
| Bolinhas Tailandesas | 100 | R\$6,00 | R\$600,00 |
| Bomba peniana | 200 | R\$19,00 | R\$3.800,00 |
| Anel c/ plug | 200 | R\$3,90 | R\$780,00 |
| Bomba peniana elétrica | 200 | R\$3,49 | R\$698,00 |
| Anel duo senso | 200 | R\$3,00 | R\$600,00 |
| Anel peniano c/ vibro | 100 | R\$1,99 | R\$199,00 |
| Anel peniano mega | 100 | R\$6,99 | R\$699,00 |
| Sais de banhos | 200 | R\$5,99 | R\$1.198,00 |
| Cristais de banho | 100 | R\$3,36 | R\$336,00 |
| Banho de espuma | 60 | R\$3,95 | R\$237,00 |
| Laminas fresh | 70 | R\$1,99 | R\$139,30 |
| Bolinhas excitantes | 80 | R\$0,99 | R\$79,20 |
| Calcinha comestível | 90 | R\$5,00 | R\$450,00 |
| conj. Calcinha e sutiã com. | 100 | R\$11,00 | R\$1.100,00 |
| Doceneta | 50 | R\$1,99 | R\$99,50 |
| Vela comestível | 30 | R\$9,90 | R\$297,00 |
| Gel aquecedor | 90 | R\$3,99 | R\$359,10 |
| Preservativo | 100 | R\$2,99 | R\$299,00 |
| Camisinha romantex | 150 | R\$0,99 | R\$148,50 |
| Capa penianas | 50 | R\$9,90 | R\$495,00 |
| Capa p/ dedo silicone | 50 | R\$4,90 | R\$245,00 |
| Óleo para massagem | 90 | R\$7,50 | R\$675,00 |
| Dadinho | 80 | R\$1,50 | R\$120,00 |
| Jogos | 100 | R\$9,00 | R\$900,00 |
| Tampa lata | 50 | R\$5,90 | R\$295,00 |
| Lixa de unha | 20 | R\$6,90 | R\$138,00 |
| Fantasia | 150 | R\$19,90 | R\$2.985,00 |
| Algema | 80 | R\$10,00 | R\$800,00 |
| Venda | 90 | R\$5,00 | R\$450,00 |
| Ursinho | 20 | R\$19,90 | R\$398,00 |
| Consolo | 100 | R\$20,00 | R\$2.000,00 |
| Lubrificante | 100 | R\$3,90 | R\$390,00 |
| Porção do amor | 100 | R\$3,50 | R\$350,00 |
| Pomadas | 100 | R\$3,50 | R\$350,00 |

| | | | |
|--------------------------|------|----------|--------------|
| Vibrador a prova de água | 70 | R\$6,00 | R\$690,00 |
| Ovo vibratório | 50 | R\$28,00 | R\$1400,00 |
| Prótese periana sí/vibro | 50 | R\$19,00 | R\$950,00 |
| Prótese periana sí/vibro | 50 | R\$15,00 | R\$750,00 |
| | 3725 | | R\$28,006,10 |

Fonte: Autor

6.1.4 – Investimento total e fontes de recursos

Na tabela abaixo é apresentando resumidamente o total de investimentos para a implantação da Boutique em seu primeiro mês de funcionamento. Sendo o investimento composto de recursos próprios e de terceiros.

TABELA 05 – Resumo dos Investimentos

| Investimento Inicial | |
|-------------------------------------|----------------------|
| Investimento Pré-Operacional | R\$ 6.580,88 |
| Material de Escritório | R\$ 112,80 |
| Material de Limpeza | R\$ 167,88 |
| Treinamento de Vendas | R\$ 800,00 |
| Registro e Regularização | R\$ 5.500,00 |
| Investimento Fixo | R\$ 17.470,00 |
| Equipamentos | R\$ 4.800,00 |
| Serviços de Terceiros | R\$ 3.800,00 |
| Móveis e Equipamentos | R\$ 8.870,00 |
| Capital de Giro | R\$ 56.329,43 |
| Cash | R\$ 30.293,33 |
| Estoque Inicial | R\$ 26.036,10 |
| TOTAL | R\$ 80.380,11 |

Fonte: Autor

6.2 – Gastos com pessoal

A empresa terá três funcionários internos, ambos vendedores. Os vendedores com rotinas administrativas, são os donos da empresa e terão como "pagamento" o pró-labore no valor inicial por sócio de R\$ 1.900,00 mensal.

6.3 – Remuneração dos sócios

A remuneração dos sócios (os donos da empresa) será baseada no Pró-Labore, ao final do 3º ano de exercício será dividida a participação dos lucros (PL). A decisão de pagamento foi

estendida após a consolidação da empresa no mercado. O valor será dividido igualmente entre todos (25% para cada dono e 25% para capital social).

6.4 – Projeção de despesas

As despesas abaixo relacionadas, são todos os custos fixos para manter a empresa, após os investimentos iniciais. As projeções foram feitas com base em uma taxa de inflação de 8% ao ano, devido as oscilações na economia atual.

TABELA 06 – Projeção de Despesas.

| Projeções de Despesas | |
|--------------------------------------|-----------------------|
| Descrição | Valor |
| Aluguel | R\$ 24 000,00 |
| Água | R\$ 1 000,00 |
| Energia Elétrica | R\$ 2 400,00 |
| Telefone + Internet | R\$ 2 400,00 |
| Serviços de Motoboy | R\$ 18 000,00 |
| Taxa de Serviço de Cartão de Crédito | R\$ 800,00 |
| Pró Labore | R\$ 68 400,00 |
| Honorário Contábil | R\$ 12 000,00 |
| Provisão de IPTU + Alvará | R\$ 600,00 |
| Material de Limpeza | R\$ 600,00 |
| Material de Escritório | R\$ 600,00 |
| Serviços de Terceiros | R\$ 6 000,00 |
| Fornecedores | R\$ 30 000,00 |
| Empréstimos Bancários | R\$ 8 000,00 |
| Juros Bancários | R\$ 6 000,00 |
| Manutenção de Equipamentos | R\$ 960,00 |
| TOTAL | R\$ 181.760,00 |

Fonte: Autor

6.5 – Custos do produto ou serviço

A Boutique *Pleasure*, por ser optante pelo simples nacional paga uma alíquota única de 5,47% referente a sua receita bruta. Além do pagamento da alíquota a loja também tem custos diretos e indiretos com as vendas, que são os fornecedores, funcionários, despesas administrativas, alugueis, serviços de terceiros, manutenção, que são contabilizados nos custos, conforme a projeção de despesas.

TABELA 08 – Custo do produto ou serviço:

| ITEM INCIDENTE | PERCENTUAL |
|---|---------------|
| Simple Nacional | 5,47% |
| Custo Administrativo | 15,00% |
| Margem de Lucro | 15% |
| Juros | 2,50% |
| Inadimplência | 1,00% |
| Total % Incidente | 38,97% |
| Markup Divisor $Mkd=(100-Tot. Perc.)/100$ | 0,6103 |
| Markup Multiplicador $Mkm=1/Mkd$ | 1,6385 |

Fonte: Autor

Para calcular o preço do produto iremos utilizar o **Markup** que consiste basicamente em somar-se ao custo unitário do produto ou serviço uma margem de lucro para obter-se o preço de venda.

6.6 – Previsão de vendas

No cenário atual é possível realizar diversas previsões com base em um mercado passado e na análise das variáveis econômicas. Quando se tem uma economia oscilando e momentos de recessão, os produtos supérfluos, como vestuário, tem uma tendência na queda de vendas.

Segundo ABEME (2014), o setor erótico em 2013 apresentou crescimento superior a 9%, com tendências favoráveis de expansão para os próximos anos. Já o site o Globo (2016) apresentou um crescimento de 15% no ano de 2015. Com bases nessas pesquisas é possível verificar uma expectativa de aumento de vendas e expansão do negócio.

A Boutique *Pleasure*, em comum acordo com os sócios, irá basear seus lucros á uma venda de 70% do estoque anual, uma vez que, ainda não é possível encontrar dados concretos e idênticos de expectativas de vendas, e contratar um especialista ou um economista para verificar esse mercado geraria um custo superior ao esperado e não é viável para uma loja de pequeno porte como a *Pleasure*.

As estratégias de marketing, alteração dos preços dos produtos e aumento dos estoques serão baseados na análise do IPCA. E a loja trabalhará com uma expectativa de 15% no aumento das vendas anuais, além de já pré-estabelecer expectativa de vendas de 70% do estoque.

6.7 – Impostos sobre faturamento

A Boutique *Pleasure* se enquadra no simples nacional. Seu faturamento ano inicial previsto em comum acordo com os sócios e suas expectativas de mercado é de em média R\$274.057,84 (70% das vendas do estoque) se a vendesse 100% do estoque seria R\$356.275,20. Como mencionado no tópico anterior, ao se pesquisar sobre o mercado erótico é possível encontrar diversas pesquisas e dados sobre o crescimento e expansão de vendas positivas.

Como administradores os sócios da empresa optaram por trabalhar com vendas de 70% do estoque, com o intuito de levantar tantas expectativas sobre o mercado. Para expansão das vendas a loja optou trabalhar com uma margem de 15%, que é mais realista frente as pesquisas divulgadas nos canais de comunicação.

A Tabela 07, apresenta o faturamento anual, com vendas de 70% do estoque, e previsão de aumento de vendas em 15% a cada ano, e o valor do imposto a pagar.

TABELA 07 – Impostos sobre o faturamento.

| Período | Faturamento | Alíquota | Impostos a pagar |
|---------|----------------|----------|------------------|
| Ano 1 | R\$ 274.057,84 | 5,47% | R\$ 14.990,96 |
| Ano 2 | R\$ 314.881,04 | 5,47% | R\$ 17.223,99 |
| Ano 3 | R\$ 328.571,52 | 5,47% | R\$ 17.972,86 |
| Ano 4 | R\$ 314.881,04 | 5,47% | R\$ 17.223,99 |

Fonte: Autor.

6.8 – Projeções financeiras

A empresa utilizou da entrada e saída para realizar suas projeções futuras.

O fluxo de caixa é de grande utilidade na área de contabilidade, pois é possível visualizar receitas e despesas em uma totalidade e ajudar nas futuras decisões e investimentos.

6.8.1 – Fluxo de caixa

Para previsões futuras, a Boutique utilizou de uma taxa de 15% de aumento em relação as suas vendas anuais, essa taxa entrou nas contas a receber em vendas, para pagamentos realizados pela boutique, toda a saída de caixa, optou-se por uma taxa de inflação anual de 8%, em relação ao IPCA. O Fluxo de caixa abaixo, contempla todas as contas da empresa, como os

investimentos iniciais e o capital inicial, através dele é simplificado todos os recebimentos e deduções.

6.8.2 – Projeção de resultados

Ao realizar a demonstração de resultados, é possível verificar que a DRE e o fluxo de caixa coincidem. No ano 1 é considerado além das receitas com vendas o investimento inicial como caixa, para abatimento das despesas. No primeiro ano de exercício a boutique já apresenta uma lucratividade de -5%. Para custos operacionais, e estoque, consideramos uma taxa de 8%, referente ao IPCA, pois a inflação oscila de 6% até 10%, então a loja optou por um valor mediano. Para previsão de vendas como ainda não há estudos específicos para o setor erótico, os sócios decidiram optar com uma expansão de 15% e trabalhar com vendas brutas de 70% do estoque, como uma estimativa mais realista, e uma margem de 30% de não vendas. Na bela 08, é possível verificar resumidamente os resultados anuais.

TABELA 08 – Projeção de Resultados.

| | Demonstração do resultado do exercício | | | |
|--|--|----------------|----------------|----------------|
| | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 |
| Vendas brutas no mercado nacional | R\$ 274.057,84 | R\$ 314.881,04 | R\$ 328.571,52 | R\$ 314.881,04 |
| (=) Vendas líquidas | R\$ 274.057,84 | R\$ 314.881,04 | R\$ 328.571,52 | R\$ 314.881,04 |
| (-) Custo de mercadorias vendidas | R\$ 171.102,00 | R\$ 196.995,00 | R\$ 205.560,00 | R\$ 173.441,25 |
| (=) Lucro bruto operacional | R\$ 102.955,84 | R\$ 117.886,04 | R\$ 123.011,52 | R\$ 141.439,79 |
| (-) despesas administrativas | R\$ 95.920,24 | R\$ 110.208,36 | R\$ 115.000,03 | R\$ 110.208,36 |
| (-) despesas com vendas (impostos) | R\$ 21.760,00 | R\$ 960,00 | R\$ 960,00 | R\$ 960,00 |
| (=) Lucro líquido operacional | R\$ (14.724,40) | R\$ 6.717,68 | R\$ 7.051,49 | R\$ 30.271,43 |
| Lucratividade | -5% | 2% | 2% | 10% |
| Rentabilidade | -18% | 8% | 9% | 38% |

Fonte: autor

6.9 – Análise de Investimento

Com o intuito de analisar todo o cenário, a Boutique *Pleasure*, fez projeções futuras de 04 anos. Nas análises, foi avaliado o estoque, capital inicial, receita de vendas líquidas, lucro líquido, pagamento de empréstimos, salários, despesas administrativas e impostos sobre vendas.

O *payback* simples mostra que a empresa precisou de 01 ano e 02 meses para poder repor o investimento inicial através do fluxo de caixa, porém esse *payback* não leva em conta a taxa de desconto.

O *payback* descontado leva em conta a taxa de desconto, quando o dinheiro retorna com algum valor, exemplo inflação, ou taxa mínima de atratividade, pois o R\$ 80.380,11 na data zero não é o mesmo que na data 02. Para esse plano de negócio mostra que a empresa demorou cerca de 01 ano e 04 meses para retornar o capital investido conforme o redesconto.

Após o primeiro ano, a empresa demonstrou um crescimento, e no ano 03 é notável que a empresa é rentável e rende o retorno esperado. O índice de lucratividade maior que 1, consolida a informação e responde as dúvidas sobre investir ou não no setor erótico, a TIR é a taxa que faz com que o VPL seja igual a zero, ou seja, o retorno de fato do projeto, nesse plano de negócio a TIR seria de 247,48% ao ano. A tabela 09 sintetiza as projeções e a análise do cenário.

TABELA 09 – Análise de Investimento.

| Análise de investimento | | | | |
|---|-----------------|------------|----------------------------|-----------|
| Pesquisa de Mercado | | | | |
| Média de Vendas Diárias Máxima | 80 | | Vendas Diárias | |
| Previsão de Vendas | | | | |
| Previsão de Crescimento | 1,50% | | Por Mês | |
| Análise de Viabilidade de Capital de Giro | | | | |
| Investimento Inicial | R\$ | 80.380,11 | | |
| Necessidade de Capital de Giro | R\$ | 56.329,43 | | |
| Valor Presente Líquido | | | | |
| Taxa de Oportunidade | 1,00% | | Por Mês | |
| Valor Atingido em Dezembro/2018 | R\$ | 201.486,91 | | |
| Taxa Interna de Retorno | | | | |
| TIR Mensal | 7,84% | | Mês base: Dezembro de 2020 | |
| TIR Anual | 247,48% | | | |
| Pay Back Simples | 1 ano e 2 meses | | | |
| Pay Back Descontado | 1 ano e 4 meses | | | |
| Demonstração do Resultado do Exercício | | | | |
| | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 |
| Ano | R\$ | R\$ | R\$ | R\$ |
| Lucro Líquido | (14.724,40) | 6.717,68 | 7.051,49 | 30.271,43 |

Fonte: Autor

O Ponto de equilíbrio é quando as vendas cobrem todo o custo do negócio, ou seja, não há perdas ou ganho. O PE é calculado através da divisão do custo fixo total pelo índice de margem de contribuição.

TABELA 10 - PE

| | ANO 1 | ANO 2 | ANO 3 | ANO 4 |
|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Receita | R\$ 274.057,84 | R\$ 273.899,50 | R\$ 273.899,50 | R\$ 273.899,50 |
| Custo Variável | R\$ 24.346,94 | R\$ 27.682,29 | R\$ 27.775,61 | R\$ 27.888,51 |
| Margem de Contribuição | R\$ 249.710,90 | R\$ 246.127,21 | R\$ 246.034,29 | R\$ 246.010,99 |
| Índice de Margem de Contribuição | 91% | 90% | 90% | 90% |
| Ponto de Equilíbrio | R\$ 199.481,69 | R\$ 202.202,73 | R\$ 202.279,33 | R\$ 202.356,96 |

Fonte: Autor

CONCLUSÃO

Para verificar a viabilidade de um negócio é necessário fazer as projeções e análises do investimento. No setor erótico é evidente um aumento nas vendas e nos lucros empresariais, porém se não houver uma boa gestão é provável que a empresa não se consolide no mercado. Para esse plano de negócio todas as análises contábeis apontaram a rentabilidade da empresa. Os dados devem ser revisados periodicamente devido a oscilações da economia. Inicialmente é possível verificar lucros reais após o ano inicial da empresa, porém para consolidação no mercado e posteriormente aumento nos investimentos a decisão de retirada da participação dos lucros foi estendida para um período de após três anos de exercício. Ao tentar estudar o mercado erótico as pesquisas apontam sempre crescimento, porém não há uma concordância da taxa de crescimento de vendas entre elas, o que dificulta na análise da expansão do mercado. Caso a empresa opte por um detalhamento maior, é necessário estudos mais elaborados e ajuda de um profissional experiente no mercado para fazer os estudos. Portanto a Boutique *Pleasure* optou por fazer um planejamento com dados que estavam disponíveis e mais realista frente a situação atual.

| Área de Plotagem Operacional | Ano 04 | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | Janeiro | Fevereiro | Março | Abril | Mai | Junho | Julho | Agosto | Setembro | Outubro | Novembro | Dezembro |
| Saldo Inicial | 353.759,24 | 362.996,84 | 372.238,45 | 381.478,05 | 390.717,66 | 399.957,26 | 409.196,87 | 418.436,47 | 427.676,08 | 436.915,68 | 446.155,29 | 455.394,89 |
| Entradas | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Receitas com vendas | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 |
| Total de Entradas | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 | 26.240,09 |
| Saídas | | | | | | | | | | | | |
| Custos com Matéria-Prima | 16.416,25 | 14.275,00 | 14.275,00 | 14.275,00 | 14.275,00 | 14.275,00 | 14.275,00 | 14.275,00 | 14.275,00 | 14.275,00 | 14.275,00 | 14.275,00 |
| Retenção Cartão de Crédito (60%) | 708,48 | 708,48 | 708,48 | 708,48 | 708,48 | 708,48 | 708,48 | 708,48 | 708,48 | 708,48 | 708,48 | 708,48 |
| Impostos | 1.435,33 | 1.435,33 | 1.435,33 | 1.435,33 | 1.435,33 | 1.435,33 | 1.435,33 | 1.435,33 | 1.435,33 | 1.435,33 | 1.435,33 | 1.435,33 |
| Aluguel | 2.000,00 | 2.000,00 | 2.000,00 | 2.000,00 | 2.000,00 | 2.000,00 | 2.000,00 | 2.000,00 | 2.000,00 | 2.000,00 | 2.000,00 | 2.000,00 |
| Água | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 |
| Energia Elétrica | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 |
| Telefone + Internet | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 |
| Serviços de Motoboy | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 |
| Taxa de Serviço de Cartão de Crédito | 66,67 | 66,67 | 66,67 | 66,67 | 66,67 | 66,67 | 66,67 | 66,67 | 66,67 | 66,67 | 66,67 | 66,67 |
| Pró Labore | 5.700,00 | 5.700,00 | 5.700,00 | 5.700,00 | 5.700,00 | 5.700,00 | 5.700,00 | 5.700,00 | 5.700,00 | 5.700,00 | 5.700,00 | 5.700,00 |
| Honorário Contábil | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| Provisão de IPTU + Alvará | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 |
| Material de Limpeza | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 |
| Material de Escritório | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 |
| Serviços de Terceiros | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| Fornecedores | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 |
| Emprestimos Bancários | | | | | | | | | | | | |
| Juros Bancários | | | | | | | | | | | | |
| Manutenção de Equipamentos | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 |
| Total de Saídas | 17.000,48 | 17.000,48 | 17.000,48 | 17.000,48 | 17.000,48 | 17.000,48 | 17.000,48 | 17.000,48 | 17.000,48 | 17.000,48 | 17.000,48 | 17.000,48 |
| Saldo Não Acumulado | 9.239,61 | 9.239,61 | 9.239,61 | 9.239,61 | 9.239,61 | 9.239,61 | 9.239,61 | 9.239,61 | 9.239,61 | 9.239,61 | 9.239,61 | 9.239,61 |
| Saldo Mensal Acumulado | 226.229,30 | 235.528,90 | 244.788,51 | 254.008,11 | 263.247,72 | 272.487,32 | 281.726,93 | 290.966,53 | 300.206,14 | 309.445,74 | 318.685,35 | 327.924,95 |
| Saldo Não Acumulado Descontado | 5.406,00 | 5.326,11 | 5.247,40 | 5.169,85 | 5.093,45 | 5.018,17 | 4.944,01 | 4.870,95 | 4.798,96 | 4.728,04 | 4.658,17 | 4.589,33 |
| Saldo Acumulado Descontado | 147.842,07 | 151.019,33 | 154.196,59 | 162.785,82 | 167.879,27 | 172.897,44 | 177.841,45 | 182.712,40 | 187.511,37 | 192.239,41 | 196.897,58 | 201.486,91 |

BIBLIOGRAFIA

- ADVFN. (05 de 28 de 2017). *ADVFN INDICADORES*. Fonte: br.advfn.com: <http://br.advfn.com/indicadores/ipca/2016>
- Aguiar, B. (2017 de 04 de 01). *ABEME*. Fonte: abeme.com: <https://www.abeme.com.br/o-mercado-de-produtos-eroticos-no-brasil/>
- Alexandre Silva; Sandra Assis. (23 de 03 de 2017). *campeche*. Fonte: campeche: http://campeche.inf.furb.br/pjempreendedor/desktop/acoes/pdf.php?emprl_cod=169
- BW Consultória. (28 de 04 de 2017). *Bw consultória*. Fonte: bwconsultoria.com: <http://www.bwsconsultoria.com/2013/04/modelo-para-decisao-de-preco-de-venda.htm>
- Logística, M. (01 de 03 de 2017). *marketing2013logistica*. Fonte: marketing logistica sex shopp: <http://marketing2013logistica.blogspot.com.br/2014/06/sex-shopp.html>
- Normas Legais. (2017 de 04 de 01). *Normas Legais*. Fonte: normaslegais.com: <http://www.normaslegais.com.br/legislacao/simples-nacional-anexo1.html>