



**PLANO DE NEGÓCIO:**

**Rota 69**

**BELO HORIZONTE**

**2017**

**BÁRBARA ABDALA SILVA**  
**JAIME DA CONCEIÇÃO MIRANDA**  
**JESSICA AUGUSTO OLIVEIRA**

**PLANO DE NEGÓCIO:**

**Rota 69**

Trabalho apresentado à disciplina de Elaboração de Projetos do Curso de Administração da FAMIG – Faculdade Minas Gerais como requisito para conclusão do curso de Administração.

Orientador(a): Maximiliano Francisco de Oliveira.

**BELO HORIZONTE**

**2017**

## LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ABEME – Associação Brasileira das Empresas Mercado Erótico e Sensual  
ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária  
BSC – Balanced Scorecard  
CDC – Código de Defesa do Consumidor  
CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido  
DSR – Descanso Semanal Remunerado  
DRE – Demonstração de Resultado no Exercício  
EAN – *European Article Number*  
ERP – *Enterprise Resource Planning*  
FAMIG – Faculdade Minas Gerais  
FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço  
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística  
ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços  
INSS – Instituto Nacional do Seguro Social  
IRPJ – Imposto de Renda de Pessoas Jurídica  
ISSQN – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza  
JUCEMG – Junta Comercial de Minas Gerais  
LAIR – Juros Antes de Imposto de Renda  
LAJIR – Lucro Antes de Juros e Impostos  
LGBT – Lésbicas, Gays, Bissexuais e Transexuais  
LTDA – Limitada  
PAC – Prático Acessível e Confiável.  
PIB – Produto Interno Bruto  
PIS – Programa de Integração Social  
QVT – Qualidade de Vida no Trabalho  
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas  
SEDEX – Serviço de Encomenda Expressa Nacional  
SELIC – Sistema Especial de Liquidação e de Custódia  
SIM – Sistema Integrado de *Marketing*  
TI – Tecnologia da Informação  
TIR – Taxa Interna de Retorno  
UOL – Universo Online

VPL – Valor Presente Líquido

## LISTA DE QUADROS

1.	Segmentação Rota 69.....	16
2.	Preços Praticados Pelos Concorrentes.....	19
3.	Media de Preços dos Principais Produtos.....	20
4.	Investimento Futuro em E-commerce.....	27
5.	Projeção de Vendas em Reais.....	33
6.	Análise de <i>SWOT</i> .....	34
7.	<i>BSC</i> .....	35
8.	Cargos da Rota 69.....	43
9.	Ficha do Cargo de Representante Comercial Autônomo.....	44
10.	Ficha do Cargo de Gerente de Vendas.....	45
11.	Investimentos Fixos.....	48
12.	Investimentos Pré-Operacionais.....	48
13.	Estoques Iniciais.....	49
14.	Gasto com Pessoal.....	50
15.	Despesas Fixas.....	51
16.	Despesas Variáveis.....	52
17.	Preços de Vendas dos Produtos.....	53
18.	Previsão de Orçamento de Vendas.....	54
19.	Impostos.....	55
20.	Fluxo de Caixa Ano 01.....	56
21.	Orçamento de Caixa.....	57
22.	Projeção do Resultado e Cálculo da Lucratividade e Rentabilidade.....	57
23.	Cálculo de VPL e <i>PAYBACK</i> .....	58
24.	Cálculo de TIR Ano 01.....	59
25.	DRE Ano 01.....	60

## LISTA DE GRÁFICOS

1.	Consumidores.....	16
2.	Aprovação de Parceiros.....	17
3.	Principais Produtos Vendidos.....	24

## LISTA DE FIGURAS

1.	Sistema de Comunicação de Marketing.....	26
2.	Capa do Catálogo de Produtos.....	28
3.	<i>Layout</i> .....	36
4.	Recebimento de Mercadoria.....	38
5.	Níveis Funcionais do TI na Logística.....	40
6.	Fluxograma Logístico.....	42

## SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO .....	10
1.1 Principais Pontos do Negócio .....	10
1.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições.....	10
1.3 Dados do Empreendimento .....	11
1.4 Missão.....	11
1.5 Visão .....	12
1.6 Forma Jurídica .....	12
1.7 Enquadramento Tributário .....	12
1.8 Capital Social .....	12
1.9 Fontes de Recursos .....	13
2. ANÁLISE DE MERCADO .....	14
2.1 Mercado e Clientes .....	14
2.2 Concorrentes .....	18
2.3 Fornecedores.....	21
3. PLANO DE MARKETING .....	24
3.1 Produtos e Serviços .....	24
3.2 Preço.....	25
3.3 Divulgação e Promoção.....	25
3.4 Distribuição e Vendas .....	31
4. PLANO ESTRATÉGICO.....	34
4.1 Análise de <i>SWOT</i> .....	34
4.2 BSC .....	35
5. PLANO OPERACIONAL .....	36
5.1 Layout .....	36
5.2 Capacidade Produtiva.....	37
5.3 Processos Operacionais .....	37



5.4	Plano de Pessoal .....	43
6.	PLANO FINANCEIRO .....	47
6.1	Investimento Inicial .....	47
6.1.1	Investimentos Fixos.....	47
6.1.2	Investimentos Pré-Operacionais .....	48
6.1.3	Estoques Iniciais	49
6.1.4	Investimento Total e Fonte de Recursos.....	50
6.2	Gasto com Pessoal.....	50
6.3	Remuneração dos Sócios .....	51
6.4	Projeção de Despesas.....	51
6.5	Custo do Produto .....	52
6.6	Previsão de Vendas.....	53
6.7	Impostos Sobre Faturamento.....	54
6.8	Projeções Financeiras.....	55
6.8.1	Fluxo de Caixa .....	55
6.8.2	Projeção de Resultado .....	57
6.9	Análise de Investimento .....	58
7.	CONCLUSÃO.....	61
8.	BIBLIOGRAFIA .....	62
9.	ANEXO.....	74
10.	APÊNDICE .....	79

## **1. SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **1.1 Principais Pontos do Negócio**

A *sex shop* Rota 69 é uma empresa nacional que funcionará fisicamente oferecendo produtos nacionais e importados para o prazer sem utilizar de vulgaridade, trazendo também seriedade, conforto e satisfação aos clientes. Futuramente será criado um *site* para vendas virtuais.

### **1.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições**

A sócia Bárbara Abdala, com atribuições que agregaram valores a empresa, possui experiência no ramo de vendas em comércio varejista, incluindo atribuições como auxiliar administrativo/financeiro, atendimento ao cliente e fornecedores, controle de estoques, controle e cadastro de clientes e produtos, dentre outros. Bacharel em Administração de Empresas pela faculdade FAMIG.

O sócio Jaime da Conceição possui experiência no ramo de logística com ênfase em transportes, também na área de vendas externas e setor administrativo. Possui competências como resiliência, pro atividade, organização e comprometimento. Bacharel em Administração de Empresas pela faculdade FAMIG.

A sócia Jéssica Augusto possui atribuições como atendimento ao cliente pessoalmente e por telefone oferecendo produtos físicos e serviços, análise de perfil de candidatos, capacidade de liderança e desenvolvimento, possui também experiência nos ramos de recursos humanos e processos administrativos. Bacharel em Administração de Empresas pela faculdade FAMIG.

Ambos os sócios podem ser localizados na Avenida do Contorno, N° 10.185, Bairro Prado, CEP 30.110-067, Belo Horizonte/MG, ou através dos e-mails como mostra a seguir.

Bárbara Abdala: abdalabarbara@gmail.com

Jaime da Conceição: jaimesdaconceicao@hotmail.com

Jéssica Oliveira: jessicaoliveira64@gmail.com

### **1.3 Dados do Empreendimento**

Adotando a razão social de Rota 69 Comércio Varejista Ltda., que terá domicílio à Rua Santa Catarina, nº. 1429, bairro Lourdes, município de Belo Horizonte – Minas Gerais, CEP 30170-081.

### **1.4 Missão**

A missão de uma empresa é sua razão ser, e a Rota 69 têm como missão proporcionar prazer aos clientes como alcance de uma satisfação plena; ao mesmo tempo em que estreita a relação do casal ou indivíduo mediante a oferta de produtos eróticos.

Os valores de uma empresa indicam quais atitudes básicas ela deseja tomar em relação às pessoas que nela atuam com clientes e demais colaboradores. Os valores da Rota 69 são.

- Ética;
- Excelência;
- Transparência;
- Fidelidade;
- Diversidade, criatividade e compromisso com a inovação;
- Respeito com os empregados e clientes;
- Satisfação do cliente.

## **1.5 Visão**

A visão traduz expectativas da organização em relação ao futuro, e o da Rota 69 tem como objetivo, ser a primeira escolha do cliente no mercado erótico e sensual, juntamente com o reconhecimento pela excelência, inovação e qualidade de atendimento, sendo condecorado pela ABEME até 2020.

## **1.6 Forma Jurídica**

A empresa será uma sociedade empresária limitada, formada através da associação de três sócios. Dessa forma, a partir de seu registro, passará a existir separação patrimonial entre pessoas físicas de seus sócios e a pessoa jurídica por eles constituída. Ela se encaixará em atividade empresarial por ser uma atividade organizada, profissional que gera circulação de bens e serviços, como citado no código civil no artigo nº 966, será devidamente registrado junto a JUCEMG.

## **1.7 Enquadramento Tributário**

A Rota 69 sendo uma micro empresa irá se enquadrar no regime de tributação do Simples Nacional tendo como teto para sua receita anual bruta de R\$3.600.000,00 como citado na lei complementar de nº.23/2006.

## **1.8 Capital Social**

O capital social será de R\$65.000,00 (sessenta e cinco mil), dividido em quotas no valor nominal R\$1,00 (um real) totalmente subscrito e a ser integralizado no prazo de 01 (um) ano contado da data de assinatura do contrato social, em moeda corrente nacional, dividido entre os sócios conforme o Anexo 10.3.

## **1.9 Fontes de Recursos**

O investimento inicial será de R\$ 65.000,00, sendo R\$ 30.000,00 dividido entre os sócios e R\$ 35.000,00 em empréstimo junto ao banco BNDS.

## 2. ANÁLISE DE MERCADO

A Rota 69 escolheu o tema *Sex Shop*, pois é um mercado que está em ascensão e atualmente adquire clientes e concorrentes de forma exponencial, não somente no Brasil, mas no mundo. O mercado de vendas de produtos eróticos é uma boa opção de investimento, de acordo com a ABEME (2010).

Porém, compreender como as tendências afetam a vida das pessoas, como os acontecimentos nacionais e internacionais na política, economia, sociedade e cultura transformam comportamentos e como as mudanças no dia a dia traduzem-se de diferentes manifestações na publicidade, no *design*, no consumo, nos produtos e nas marcas, são de extrema importância para abertura de tal negócio.

Vinicius ainda aponta que este é o tipo de empreendimento que vende exclusivamente produtos voltados ao público adulto. Essas lojas vendem desde o básico que pode ser comprado em outras lojas como preservativos, vídeos e revistas a produtos que são encontradas somente em *sex shop* como fantasias, vibradores, entre outros.

### 2.1 Mercado e Clientes

Segundo Coldibeli (2011), o comércio de produtos eróticos no Brasil cresceu 18,5% em 2011, na comparação com o ano anterior. O país possui mais de 30 fabricantes, 50 distribuidores e 10 mil pontos de venda, entre *sex shops*, lojas de *lingerie*, lojas virtuais e outros estabelecimentos que oferecem produtos sensuais.

O dólar tem subido devido à crise externa que irá afetar a economia do mundo inteiro. Uma das consequências dessa crise financeira é a alta da moeda americana em todo o mundo, a consequência que poderá ser vista em pouco tempo é o aumento de alguns preços, já que muitos componentes são importados e a moeda mais utilizada é o dólar americano. Assim, mesmo o consumidor comum começará a perceber aumento de preços em alguns setores da economia. E, dependendo de

quanto o dólar subir, esse aumento de preços poderá se tornar generalizado, aumentando a inflação no Brasil.

Devido ao aumento do dólar, os produtos importados para o Brasil ficaram mais caros, assim a oferta das empresas diminuiu, pois seus produtos automaticamente elevam os preços para não ficar em desvantagem com o mercado, com a Rota 69 não será diferente, pois a maioria dos produtos oferecidos para os consumidores são importados.

Para Rota 69 um aumento da demanda significa que os clientes estão satisfeitos com os produtos e estão consumindo mais, dando assim preferência para a empresa em um mercado tão competitivo.

O mercado erótico tem crescido muito atualmente, que faz com que a concorrência seja maior, e devido ao fato da inovação tecnológica estar disponível para todos do mercado, faz com que a disponibilidade dos produtos eróticos também seja para todos.

Devido a tais fatores, a Rota 69 enfrenta um mercado perfeitamente competitivo (concorrência perfeita), onde há muitos compradores e muitos vendedores, e cada concorrente não exerce impacto sobre os preços do mercado, pois um não tem por que vender determinado produto com o dobro do valor relacionado ao seu concorrente, pois isso faria com que o público comprasse no mais barato.

A definição de público-alvo é fundamental. De acordo com Kotler e Keller (2006), há quatro formas de segmentar o mercado e eleger seu público alvo, sendo elas: geográfica, demográfica, psicográfica e comportamental. Para a Rota 69 será utilizado os critérios de segmentação geográfica, demográfica e comportamental. A empresa atenderá clientes da região do bairro de Lourdes e a região central de BH, por meio de sua loja física e área de entregas.

Já nos critérios demográfico e comportamental a empresa estará voltada para maiores de 18 anos, de ambos os sexos, classes A - C e que possuam

comportamento, de acordo com sua religião e ocasiões, como por exemplo, o Dia dos Namorados e outras comemorações entre casais.

Outro comportamento atendido pela Rota 69 será o de pessoas que desejam apimentar a relação sexual com o seu parceiro (a). O quadro abaixo apresenta os critérios de segmentação que a empresa utilizará.

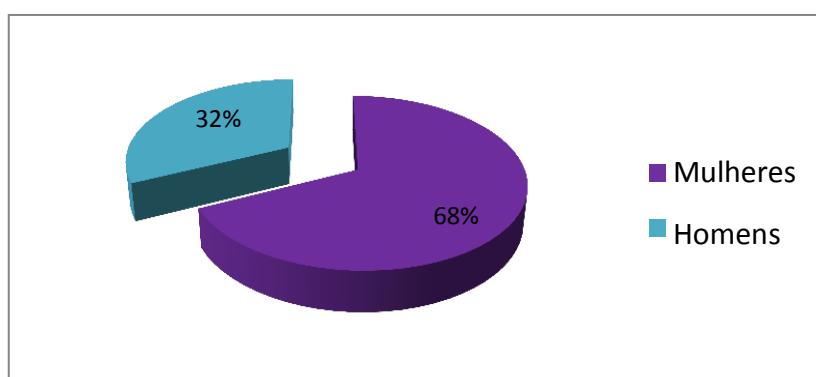
Quadro 01- Segmentação Rota 69

Idade/Sexo	Classe Social	Região	Comportamentos
Maiores de 18 anos e ambos os sexos	A - C	Bairro de Lourdes e Região Central de BH	Religião e Ocasões Especiais

Fonte: Elaborado Pelos Autores.

Segundo Coldibeli (2013), as mulheres representam cerca de 68% de consumidores de produtos eróticos, veja no gráfico a seguir.

Gráfico 01 - Consumidores



Fonte: Elaborado Pelos Autores

Conforme os dados no Gráfico 2 é possível analisar os principais consumidores deste serviço entre homens e mulheres, e percebe-se que os principais são as mulheres, o que faz com que isso seja um ponto positivo para a empresa, pois indica que mais da metade do público alvo consome tal produto e serviço.

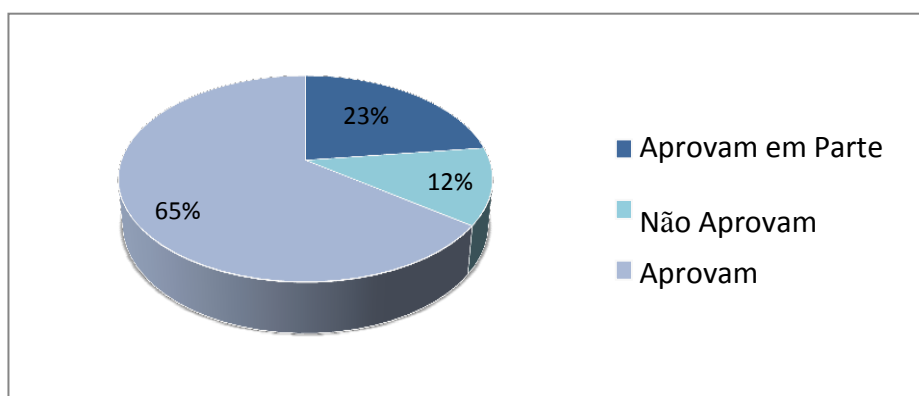
Segundo Bahouth (2013) a cada 10 consumidores 7 são mulheres, com faixa etária



de 18 a 25 anos e dos 26 a 35 anos, entre as que namoram e as casadas para comemoração de uma data especial.

Segundo Bittencourt (2013), as mulheres compram produtos eróticos para comemorar uma data especial, fazer uma surpresa, ou só para agradar o parceiro. Afirma também que 12% dos parceiros não aprovam.

Gráfico 02 – Aprovação de Parceiros



Fonte: Elaborado Pelos Autores

Conforme citado no Gráfico 3, que trata da aprovação dos parceiros em relação a surpresas com produtos eróticos, percebe-se que cerca de 12% não aprova as surpresas, fazendo com que essa porcentagem não influencie sobre as vendas e a satisfação dos clientes desde que não tenha um aumento.

De acordo com Kotler (2006, p. 01), “As estratégias que compõe o Mix de Preços são baseadas na qualidade do produto e nas formas de condições de pagamento”.

São algumas estratégias: Premium que, oferece produtos de qualidade e valores altos; Penetração que, oferece produtos de qualidade e com preços acessíveis e moderados; super barganha que, oferece promoções com o objetivo de introdução rápida no mercado e com preços atrativos e Preço Alto que valoriza o produto, porém um produto com a qualidade mediana e com o preço alto.

A Rota 69 entre as estratégias de preço apresentadas optou pela estratégia de penetração, pois irá oferecer produtos de boa qualidade, porém com preços

acessíveis para o público-alvo. A empresa também irá oferecer formas de pagamento mais utilizadas, como cartões de crédito e débito e/ou á vista, com o objetivo de realizar com mais agilidade e excelência o atendimento e as vendas dos produtos para os clientes e sem muita burocracia.

## 2.2 Concorrentes

Foi realizada uma pesquisa em quatro grandes *sex shop* localizada na Galeria do Ouvidor (Belo Horizonte) bairro centro e no bairro Lourdes.

- Ponto Sexy - O Ponto do Prazer com endereço na Rua Curitiba, n°. 715, Loja 72 A, Bairro Centro (Minas Gerais/Belo Horizonte);
- Sex Shop Cinco Estrelas - localizado na Rua São Paulo, n°. 656, Loja 33 B, Bairro Centro (Minas Gerais/ Belo Horizonte);
- Sex Shop Delirius - localizado na Avenida Bias Forte, n°. 557, Bairro Lourdes (Minas Gerais/Belo Horizonte);
- Sex Shop Lourdes - localizado na Avenida Alvares Cabral, n°. 780, loja 06, Bairro Lourdes (Minas Gerais/Belo Horizonte) eles contam com 2 a 4 funcionários, que apontam grande conhecimento sobre os serviços e produtos que estão oferecendo.

A primeira conta com horário de funcionamento de segunda à sexta, das 09h00minh às 19h30minh, e aos sábados das 09h00minh às 14h00minh, e a *sex shop* Cinco Estrelas funciona de segunda a sexta das 09h00min às 20h00min, e aos sábados das 09h00minh às 14h00minh, a *Sex Shop Delirius* funciona 24 horas de por dia e a *Sex Shop Lourdes* de segunda à sexta de 09h00minh as 20h00minh.

A *sex shop* Cinco Estrelas apontou que seu ponto forte é a procura por inovação e satisfação dos clientes para atender aos diversos gostos, assim como a Ponto Sexy que também procura por inovação, o que muito importante para o ramo como esse, está sempre inovando é de extrema importância, e para lhe dar com problemas devido aos concorrentes, a Rota 69 Ltda. busca aprimorar seus conhecimentos perante produtos e serviços, procurando sempre pela inovação e atração, mantendo

um diferencial perante as demais. Já a *Sex Shop Delirius* busca através de sua experiência de 24 anos sempre surpreender os clientes.

Estes *Sex Shops* têm em comum os mesmos fornecedores tais como Santos Sex, *Selt Love*, *Star*, Menu dos Prazeres e *Sex Fantasy* e eles mesmos fornecem as embalagens, as manutenções são feitas em seus computadores e câmeras de segurança trimestralmente para que não haja perda de dados de clientes e funcionários das empresa e possa demonstrar mais segurança para todos.

Quadro 02 – Preços Praticados Pelos Concorrentes

	<b>Sexy shop Lourdes</b>	<b>Ponto Sexy</b>	<b>Cinco Estreas</b>
<b>Bolinhas</b>	R\$ 1,99	R\$ 3,00	R\$ 10,00
<b>Géis</b>	R\$ 16,90	R\$ 3,00	R\$ 17,90
<b>Pomadas</b>	R\$ 3,50	R\$ 12,90	R\$ 10,00
<b>Vibradores</b>	R\$ 31,50	R\$ 14,90	R\$ 95,80
<b>Anéis Penianos</b>	R\$ 2,50	R\$ 1,99	R\$ 23,50
<b>Óleos</b>	R\$ 11,90	R\$ 13,90	R\$ 25,80
<b>Fantasia</b>	R\$ 0,50	R\$ 14,90	R\$ 29,80
<b>Camisinhas</b>	R\$ 3,50	R\$ 7,90	R\$ 4,60
<b>Jogos</b>	R\$ 1,60	R\$ 0,50	R\$ 6,90

Fonte: Elaborado Pelos Autores

Saber a média de preços dos produtos praticados pelos concorrentes em um mercado é muito importante para uma análise econômica. Por isso, foi elaborada no ano de 2015 uma amostra dos principais *sex shops* de Belo Horizonte, incluindo preços e principais produtos atuais vendidos. Porém, somente os preços encontrados não são suficientes para saber uma estimativa da verdadeira média de preços no mercado erótico, para isso foi utilizado o intervalo de confiança.

O quadro com valores encontrados está anexa ao final do trabalho, e no quadro 2 é possível visualizar os intervalos para verdadeira média de preços praticados no mercado.

Quadro 03 – Média de Preços dos Principais Produtos

<b>Produto</b>	<b>Média de Preços</b>
Géis	(R\$ 3,18; R\$ 14,79)
Pomadas	(R\$ 3,23; R\$ 10,63)
Vibradores	(R\$ 3,32; R\$ 57,61)
Anéis Penianos	(R\$ 0,90; R\$ 13,33)
Óleos	(R\$ 6,79; R\$ 18,38)
Fantasia	(R\$ 10,25; R\$ 21,72)
Camisinhas	(R\$ 2,51; R\$ 5,98)
Jogos	(R\$ 1,66; R\$ 9,02)

Fonte: Elaborado Pelos Autores

Para elaboração desses resultados, foi usado um intervalo com confiança de 90%, onde foi possível obter uma média de preços de cada produto, baseado no preço de todos os concorrentes considerados nessa pesquisa. A verdadeira média de preços dos géis variam de R\$ 3,18 á R\$ 14,79, pomadas entre R\$ 3,23 e R\$ 10,63, vibradores R\$ 3,32 e R\$ 57,61, anéis penianos têm sua media verdadeira de R\$ 0,90 a R\$ 13,33, os óleos variam de R\$ 6,79 á R\$ 18,38, fantasias de R\$10,25 a R\$ 21,72, camisinhas entre R\$ 2,51 e R\$ 5,98, e os jogos variam de R\$ 1,66 á R\$ 9,02.

Com esses intervalos obtidos se torna mais fácil para a Rota 69 decidir os preços de seus produtos em relação aos concorrentes, fazendo assim, com que os preços sejam favoráveis aos consumidores e a própria empresa. Porém, para se decidir de forma concreta, utiliza-se também uma avaliação da elasticidade dos preços, que contribui para melhor entendimento da empresa em relação aos consumidores, e diz respeito á aceitação ou não dos consumidores em relação a futuros aumentos.

Baseado em teorias sobre elasticidade de preço, a Rota 69 considera o preço de seus produtos como elasticidade do preço da demanda alta, tendo em vista tratar-se de bens supérfluos. Devido à disponibilidade de preços e produtos, faz com que os bens substitutos da empresa tenham sua demanda elástica. Uma elevação dos preços devido a fatores externos pode ocasionar a Rota 69, efeitos positivos e

negativos, como, a venda dos produtos a um preço mais alto, porém, um efeito negativo pode ser uma redução na venda de tais.

### 2.3 Fornecedores

Segundo Dias (1993, p. 300) “Selecionar fornecedores é reunir um grupo maior possível, que preencha todos os requisitos básicos e suficientes, dentro das normas e padrões preestabelecidos como adequados”.

Para a empresa, é essencial manter um bom relacionamento com seus fornecedores, e também possuir mais de uma opção de fornecedor para cada produto que utiliza. Pois a esses dois fatores podem garantir que a segurança no processo de reposição seja ainda maior. Esse relacionamento não nasce de um dia para outro, isso requer um tempo, para que se possa conhecer a capacidade do fornecedor, e a confiabilidade dos seus produtos ou serviços.

A Rota 69 Ltda. terá como fornecedores, a empresa Adão e Eva Toys fornecerá artigos e alguns cosméticos eróticos, ela está localizada na Praça Manoel de Mesquita, nº. 14 - Vila Invernada - São Paulo/SP, a Adão e Eva Toys está no mercado desde 2007.

A Adão e Eva Toys oferece várias formas de pagamentos, pelo depósito bancário ou transferência bancária, podendo realizar os pagamentos nos bancos Itaú e Bradesco. Pelo boleto bancário, poderá dividir a compra em até três vezes. Já no cartão de crédito serão o VISA, Mastercard, *DINERS* ou ELO em até cinco vezes e no *American Express* em até três vezes, porém, só serão parceladas as compras no cartão de crédito acima de R\$ 150,00.

As formas de entrega das mercadorias são pelo Sedex, sendo o prazo de entrega entre 24 a 72 horas úteis. E-Sedex terá o prazo de 24 a 72 horas, realizando entregas nas capitais e principais cidades do Brasil. A PAC terá o prazo de até quatro dias úteis nas capitais e em até dez dias úteis em regiões metropolitanas.

A empresa Via Tentação fornecerá fantasias eróticas e sensuais, tangas sex e cuecas eróticas, ela está localizada na Rua *Maximilian Falk*, nº. 380 - Quadra 16 A. - Perissê - Nova Friburgo/RJ, a Via Tentação está no mercado desde 1990.

As formas de pagamentos cartões de crédito VISA, Mastercard, *DINERS* e ELO. Depósito bancário ou transferência bancária, podendo realizar os pagamentos no Banco do Brasil. As formas de entrega das mercadorias são pelo Sedex, sendo o prazo de entrega entre 24 a 72 horas em qualquer lugar do país e E-Sedex realizando entregas nas capitais e principais cidades do Brasil. A PAC terá o prazo de até quatro dias úteis nas capitais e em até dez dias uteis em regiões metropolitanas.

A empresa *Gall Moda Íntima* fornecerá fantasias eróticas e sensuais, tangas sex e cuecas eróticas, ela está localização na Rua *Maximilian Falk*, nº. 380 - Quadra 16 A. - Perissê - Nova Friburgo/RJ, a *Gall Moda Íntima* está no mercado desde 1994.

As formas de pagamentos cartões de crédito VISA, Mastercard e *DINERS*. Depósito bancário ou transferência bancária, podendo realizar os pagamentos nos bancos Itaú, Bradesco e Brasil. As formas de entrega das mercadorias são pelo Sedex, sendo o prazo de entrega entre 24 a 72 horas em qualquer lugar do país. E-Sedex terá o prazo de 24 a 72 horas, realizando entregas nas capitais e principais cidades do Brasil. A PAC terá o prazo de até quatro dias úteis nas capitais e em até dez dias uteis em regiões metropolitanas.

Os principais produtos que serão comercializados na Rota 69 Ltda., serão os géis lubrificantes e massageadores, no valor de R\$ 6,00. Dadinhos para jogos, no valor de R\$ 3,60. Algemas variadas de R\$ 10,45 e R\$ 23,60. Fantasias variadas, como por exemplo, gravatinha de borboleta de R\$ 5,90.

A empresa Loja do Prazer fornecerá vários produtos eróticos, ela está localizada na Avenida Pedro Bueno nº 995 – Jabaquara - São Paulo/SP. A Loja do Prazer realiza vendas somente pela internet e telefone, está no mercado há quinze anos.

As formas de pagamentos cartões de débito e crédito VISA, Mastercard e *American Express*. Depósito bancário, podendo realizar os pagamentos nos bancos Itaú, HSBC, Bradesco e Banco do Brasil. Boleto Bancário sendo pagamento à vista.

As formas de entrega das mercadorias são pelo Sedex, sendo o prazo de entrega entre 24 a 72 horas em qualquer lugar do país e a PAC terá o prazo de até dez dias úteis.

Os principais produtos que serão comercializados na Rota 69 Ltda., serão os géis lubrificantes, no valor de R\$ 13,90. Dadinhos para jogos, no valor de R\$ 3,90. Algemas variadas, no valor de R\$ 23,50 a R\$ 299,90. Fantasias variadas, como por exemplo, camisolas de R\$ 99,90.

### 3. PLANO DE MARKETING

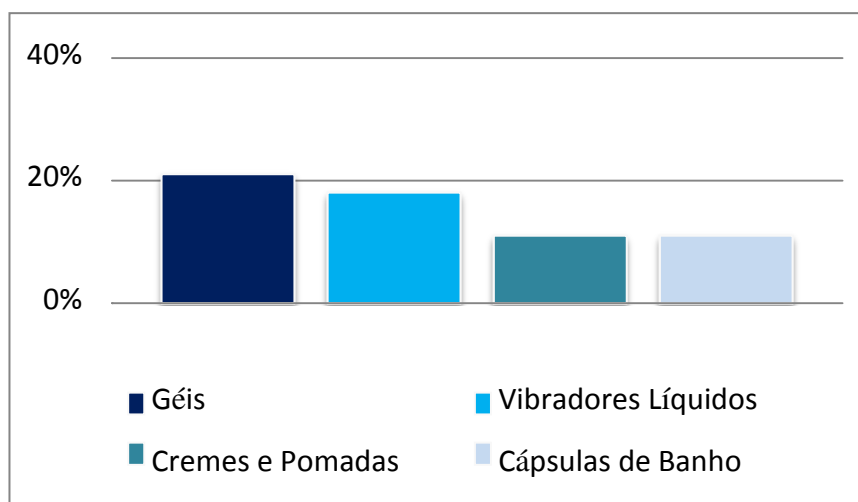
#### 3.1 Produtos e Serviços

A Rota 69 vem com a missão de proporcionar total satisfação e qualidade para qualquer público, independente de classe ou as demais influências. Como um meio de prever a satisfação dos clientes com os serviços prestados, serão disponibilizados na loja cartões para reclamações e também cartões fidelidade.

O cartão reclamação ficará disponível na loja, em local visível para os clientes, onde eles informarão o motivo de satisfação e/ou insatisfação, após o mesmo deverá ser entregue a vendedora para que seja repassado para a supervisão adequada.

Analisar os consumidores e saber quais os principais produtos e serviços que estão sendo mais consumidos é de extrema importância para o negócio. Segundo Dias (2013), os itens mais vendidos no mercado erótico brasileiro são:

Gráfico 03 - Principais Produtos Vendidos



Fonte: Adaptado de Dias (2013)

A Rota 69 está focada em fornecer produtos de qualidade e que satisfaça seus clientes, pensando nisso, foram realizadas pesquisas no mercado de *sex shops* da região de BH, e assim a Rota 69 determinou os seguintes produtos como principais, são eles: géis lubrificantes, pomadas lubrificantes, vibradores, anéis penianos, óleos



em geral, fantasias em geral e camisinhas em geral, lingerie em geral e jogos eróticos.

Os produtos mais procurados são: 1º Lubrificante anal, 2º Gel excitante masculino, 3º Gel retardador da ejaculação, 4º Anel peniano (com ou sem vibrador) e 5º Gotas Afrodisíacas ou bebidas energéticas e Bomba Peniana (desenvolvedor peniano). E no público feminino são: 1º Excitante feminino, 2º Lubrificante íntimo com aquecedor, 3º Gel para sexo oral, 4º *lingerie sexy* e 5º Vibradores em geral, afirma ABEME (2014).

### **3.2 Preço**

A Rota 69 optou pela estratégia de preço de penetração, pois irá oferecer produtos de boa qualidade, e com preços acessíveis ao público. A empresa também irá oferecer formas de pagamento mais utilizadas, com o objetivo de realizar com mais agilidade e excelência o atendimento e as vendas dos produtos para os clientes e sem muita burocracia.

### **3.3 Divulgação e Promoção**

A Rota 69 utilizará o “plano de comunicação”, que significa realizar ações de publicidade externa como com clientes, e de comunicação interna com funcionários, sócios e demais parceiros. Esse planejamento também é um processo de elaboração estratégica e/ou planejamento estratégico para se sobressair no mercado sobre os demais concorrentes. Esse passo é necessário para aumento das vendas e melhor divulgação da empresa e produtos.

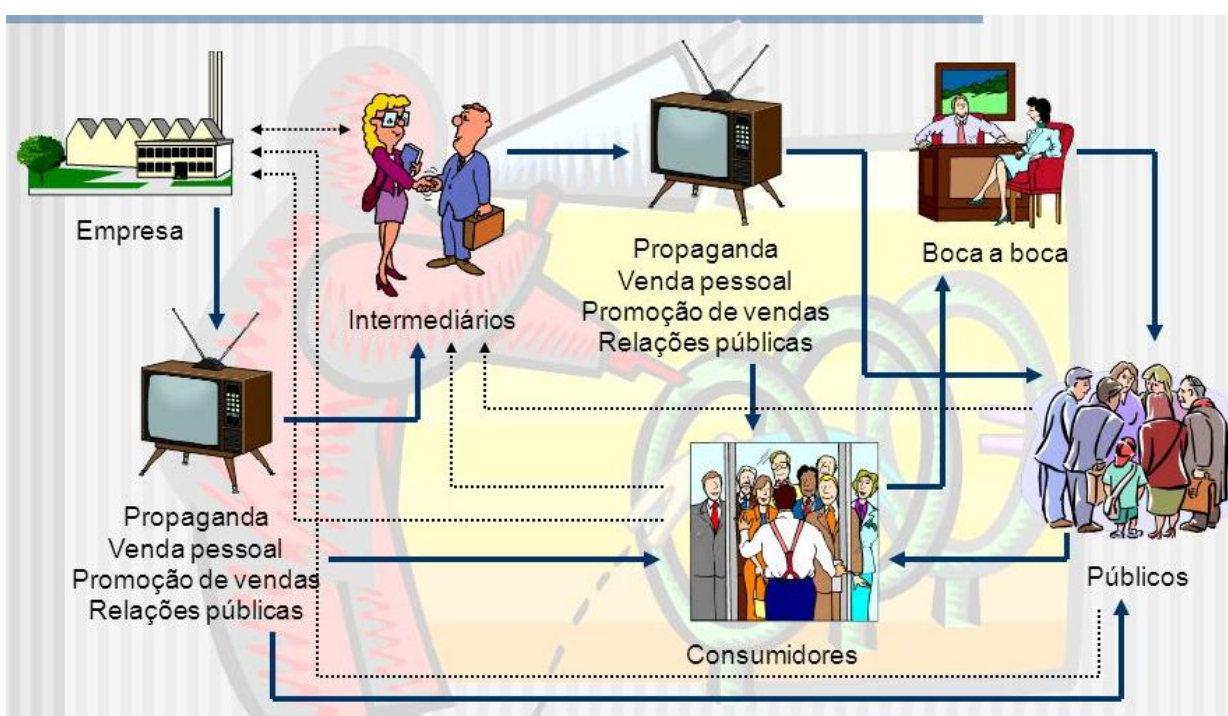
Um dos pontos a serem desenvolvidos dentro do planejamento, é a ligação e comparação da missão da empresa e de sua atuação, onde todos os funcionários devem trabalhar em prol da realização dos objetivos da organização, incluídos ( missão, visão, e os valores ). Segundo Lupetti (2001, p. 83), “uma missão bem definida é transformada em objetivos organizacionais, metas estratégicas e táticas”.

Com a missão de ser reconhecida pela ABEME, pelo mercado erótico, e de trazer plena satisfação para os clientes, à empresa espera contar com a contribuição de todos que nela atuam, para alcance e sucesso de seus objetivos, pois com a divulgação externa bem sucedida, os clientes esperam por algo como atendimento de qualidade, compromisso e o mais importante nesse ramo que é a total descrição.

A Rota 69 desenvolverá meios de se comunicar com os clientes e funcionários, e também chamar a atenção do mercado para o negócio. Para que essa comunicação fique bem elaborada, a empresa utiliza uma ferramenta chamada de “Comunicação de *Marketing*”, que terá o foco de atrair o público.

A empresa tem a comunicação direta com os seus funcionários (onde os treina, informa sobre as novidades, oferece cursos, dentre outros), e os vendedores da Rota 69 tem o contato direto (boca a boca) com os clientes e mais variados públicos, os clientes comentam com outros consumidores, onde todos oferecem um ao outro um *feedback* das informações da empresa, logo isso se encaixa nos meios de comunicação da empresa, como mostrado na figura abaixo com base em Kotler:

Imagem 01 – Sistema de Comunicação de *Marketing*



Fonte: Livro *Princípios de Marketing*, Kotler e Armstrong (1993, p. 288), Adaptado.

No sistema de comunicação desenvolvido com base em Kotler, percebe-se que o foco principal é o público/consumidor, seguido da propaganda/venda/promoção, utilizando-se dos meios intermediários que são os vendedores e representante comercial, todos em conjunto para gerar lucro para empresa.

A comunicação da Rota 69 tem como objetivo atrair os clientes para poder satisfazer suas necessidades e seus desejos. Alguns métodos que serão utilizados para estabelecer uma comunicação de forma mais direta, será o uso de redes sociais, tanto para divulgação de produtos, quanto para dúvidas, sugestões e/ou críticas.

Através de parcerias com os hotéis da cidade de Belo Horizonte e região, dentre outros que serão demonstrados no plano de mídia a seguir. De acordo com a estratégia de *marketing* e posicionamento de mercado que utilizará:

*Web* – Utilização de Redes Sociais (*Instagram, Facebook, Twitter, WhatsApp*, dentre outros). Além de serem criadas páginas nessas redes sociais, a empresa também tem como objetivo futuro, a criação de um site próprio, para venda dos produtos, conhecido como *e-commerce*. Veja abaixo o custo para criação de um site de compras coletivas de qualidade:

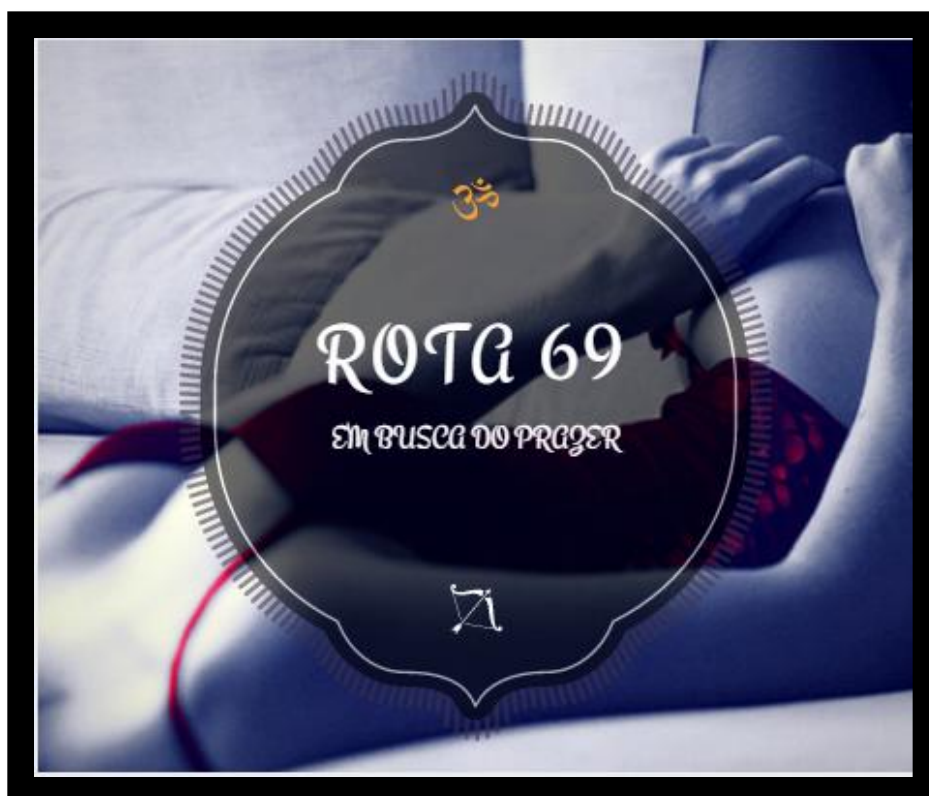
Quadro 04 – Investimento Futuro em *E-commerce*

Compra de <i>Software</i>	De R\$900,00 á R\$ 5.000,00
Profissional de Programação	Aproximadamente R\$ 2.000,00 por mês
Provedor de hospedagem	Aproximadamente R\$ 400,00 por mês
<b>TOTAL DO INVESTIMENTO INICIAL</b>	Entre R\$ 3.300,00 e R\$ 7.400,00

Fonte: Adaptado Alberto Valle – Consultor e Instrutor do curso *e-commerce*

Parcerias – Um dos diferenciais da Rota 69 é estabelecer uma parceria com os principais hotéis da cidade de Belo Horizonte e região, de forma que os nossos produtos fiquem a disposição dos clientes nos hotéis, e também panfletos de divulgação e cortesia. Também ficará disponível para os clientes nos hotéis um catálogo com os produtos e preços, como o seguinte:

Imagem 02 – Capa do Catálogo de Produtos



Fonte: Elaborado Pelos Autores

O catálogo deve conter os principais e mais diferentes produtos, deve também ser algo atrativo para os clientes, com o objetivo de trazer clientela e fazer com que os usuários dos motéis tenham interesse na Rota 69, a empresa pretende colocar no catálogo os produtos com preços mais acessíveis e com alta qualidade.

Os motéis compram diretamente com nossos fornecedores, mais por não comprarem uma quantidade tão alta de produtos, a Rota 69 terá capacidade de adequar um preço mais acessível para os motéis, pois compra quantidades maiores de produtos, gerando assim uma fidelização e uma parceria concreta entre o motel e a empresa. Para elaboração do catálogo serão gastos aproximadamente R\$ 200,00 com 300 unidades, para envio aos clientes e disponibilização de alguns na loja física.

Feiras – Após o processo de maturação da empresa, depois de seus 5 anos, tendo como objetivo a participação na “*Erótica Fair*”, que acontece todos os anos em São Paulo – SP, que disponibilizará a empresa acesso para conhecer os principais e

mais fortes concorrentes, e também para mostrar o diferencial de nossa empresa em relação as demais. A Rota 69 terá um gasto aproximado de R\$ 5.000,00 com um espaço médio para expor produtos, acrescentado de aproximadamente R\$ 2.000,00 para criação de banners, folders, brindes, dentre outros que complementam a forma de atrair os clientes que passam pela feira.

A existência de datas comemorativas no calendário Brasileiro é um ponto relativamente positivo para o comércio. Se bem planejada a divulgação nesses períodos, a atratividade dos clientes será maior.

Datas Comemorativas do setor erótico:

- 08/03 – Dia Internacional da Mulher
- 26/03 – Dia do Cacau e do Chocolate
- 13/04 – Dia Internacional do Beijo
- 12/06 – Dia dos Namorados
- 15/07 – Dia do Homem
- 31/07 – Dia do Orgasmo
- 08/08 – Dia Internacional do Orgasmo Feminino
- 15/08 – Dia do Solteiro
- 17/08 – Dia do Amor
- 04/09 – Dia Mundial da Saúde Sexual
- 06/09 – Dia do Sexo
- 06/09 – Dia Mundial do Sexo Oral
- 18/09 – Dia do Perdão
- 22/09 – Dia dos Amantes
- 30/09 – Dia da Secretária
- 05/12 – Dia do Casal

Em todas estas datas, será feita uma divulgação especial, que fale sobre a data, e também dicas de produtos para usar em cada data. As divulgações que não sejam as do dia dos namorados, natal e páscoa, que são as mais conhecidas, serão oferecidos descontos maiores.

Já no dia dos namorados que é o dia mais atrativo para o mercado erótico, a propaganda será maior, e as promoções e descontos serão mais bem elaborados. Veja abaixo alguns dos combos elaborados para atrair os clientes:

- Combo 1 – Na compra de um vibrador acima de R\$100,00 ganhe 3 bolinhas.
- Combo 2 – Compras no Dia dos Namorados com 25% de desconto acima R\$ 150,00.
- Combo 3 – Juntando 5 selos no cartão fidelidade da loja, ganhará 30% de desconto na próxima compra.
- Combo 4 – Na compra de 3 produtos da linha sadomasoquista ganhe um par de dados eróticos.
- Combo 5 – “Kit Rota 69 – 5 sentidos” com desconto especial para as datas comemorativas, saindo a R\$ 150,00.

O kit é baseado nos 5 sentidos do corpo humano: tato, olfato, paladar, visão, audição. Para que o casal desenvolva cada sentido do seu corpo, veja abaixo os produtos disponíveis para cada kit:

Tato – Percepção de texturas, dor, temperatura, produtos sugeridos: gel térmico, uma pena erótica para passar sobre o corpo do parceiro, bolinhas explosivas, vibrador.

Olfato - Responsável por captar odor, produtos sugeridos: óleo aromático, velas aromático sensual, perfume de interiores com essência sensual.

Paladar – Relacionado a percepção do sabor dos alimentos, produtos sugeridos: cápsula do beijo (com óleo comestível), calcinha comestível.

Visão – Responsável por captar imagens, produtos sugeridos: máscara, vendas, roupas íntimas sexy.

Audição – Responsável por captar os sons do ambiente, produtos sugeridos: CD com música sexy.

Todos os produtos estarão disponíveis para que o cliente monte a cesta da maneira que desejar. Os combos e promoções impactam no programa de vendas, pois é uma forma da empresa se preparar para agradar todos os gostos dos clientes, e fazer algo atrativo tanto nos preços, quanto em formas de divulgações, promoções, dentre outros.

### **3.4 Distribuição e Vendas**

Os modais de transporte tem uma importante função na logística da empresa, e também na prestação de serviços ao cliente. Nazário (2000) afirma que o transporte representa, em média, cerca de 60 % das despesas logísticas. Ele pode variar entre 4% e 25% do faturamento bruto, e em muitos casos supera o lucro operacional.

As distribuições dos produtos da Rota 69 serão feitas diretamente com o consumidor em loja física, portanto, devido a esse fato, a empresa não utilizará modais de transporte em relação à distribuição. Mas não se pode esquecer que por traz do recebimento de mercadorias, estão modais como o rodoviário e aeroviário. O transporte rodoviário pode ter seus custos variáveis, como por exemplo, custos fixos baixo com rodovias já estabelecidas, e custos variáveis altos com combustível e manutenção. O transporte aeroviário tem como vantagem a velocidade e distância alcançada.

O processo de venda é a determinação de qual é o negócio da empresa e do que ela se propõe fazer para atender o mercado. Deve ser desenvolvida sempre a partir de algum benefício para a sociedade, ou do mercado em si. (OLIVEIRA 2014).

O processo de venda da Rota 69 será diferenciado, na loja terá ambientes distintos e com uma sala reservada. Após a escolha do produto feita pela o cliente, o mesmo será direcionado ao caixa para realização do pagamento.

Assim a entrega dos produtos da Rota 69, será feita de forma mais discreta possível, evitando constrangimento e será desenvolvida uma embalagem de forma que não chame a atenção de outras pessoas quando o cliente sair da loja, isso também a rota considera um diferencial para seu negócio. A princípio a Rota 69 não realizara

entrega dos produtos a domicílio, a entrega do produto será no ato da compra na loja física.

A Rota 69 está localizada em um local de fácil acesso na cidade de BH, para que a distribuição dos produtos esteja ao alcance do público alvo, sendo necessário planejar e executar todos os métodos de canais de distribuição.

A empresa optou pelo método de distribuição intensiva, pois disponibilizará de estoque suficiente para que não haja falta de produtos (principalmente os de alta rotatividade como géis, vibradores e bolinhas).

Com base em Kotler (2012), é possível identificar 8 tipos de demanda sendo elas negativa, inexistente, latente, declinante, irregular, plena, excessiva, indesejada.

Com base nos estudos feitos sobre os tipos de demanda, a Rota 69 aponta sua demanda como “Irregular” e “Plena”, que segundo Kotler (2000) “é quando as organizações estão satisfeitas com o volume movimentado em seu negócio”. A empresa estará satisfeita com a quantidade vendida, mesmo que em certas épocas não vendam tantos produtos como em outras, pois haverá ofertas de alta atratividade para que os clientes se interessem por nossos mesmo fora de datas comemorativas. Esse é um método para se sobressair sobre as sazonalidades do ano.

O *marketing* deverá estar atento ao mercado pra mudanças nos hábitos dos consumidores. A empresa está satisfeita com o crescimento atual do setor no mercado, que está atualmente sendo favorecidos com o lançamento da trilogia do filme “50 tons de Cinza”, que conta com um sádico que utiliza a linha sado masoquista com produtos como: chicotes, máscaras, algemas, dentre outros. A Rota 69 tem como um de seus objetivos de venda, vender menos produtos caros, e Divulgar mais os produtos com preços acessíveis.

A Rota 69 pretende ser a favorita no mercado e, portanto pretende ter uma demanda de suas vendas de forma alta. O mercado erótico vem crescendo cerca de 18% ao ano, o que faz com nossas expectativas aumentem em relação as nossas vendas.



Com base nos produtos mais vendidos anualmente, registrados por uma pesquisa feita pela ABEME, e enquete realizada por sócios no aplicativo *Survey Monkey*, ficou contatado que os produtos mais procurados são géis, vibradores e bolinhas.

Com base nas pesquisas e análise realizada com concorrentes mais próximos, o quadro abaixo expressa qual será a estimativa de vendas da empresa para seus primeiros cinco anos.

Quadro 05 – Projeção de Vendas em Reais

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
ANO 1	35861,44	35861,44	35861,44	35861,44	35861,44	50206,02	35861,44	35861,44	35861,44	35861,44	35861,44	35861,44	444681,86
ANO 2	39447,58	39447,58	39447,58	39447,58	39447,58	55226,62	39447,58	39447,58	39447,58	39447,58	39447,58	39447,58	489150,04
ANO 3	42208,91	42208,91	42208,91	42208,91	42208,91	59092,48	42208,91	42208,91	42208,91	42208,91	42208,91	42208,91	523390,54
ANO 4	44741,45	44741,45	44741,45	44741,45	44741,45	62638,03	44741,45	44741,45	44741,45	44741,45	44741,45	44741,45	554793,98
ANO 5	46978,52	46978,52	46978,52	46978,52	46978,52	65769,93	46978,52	46978,52	46978,52	46978,52	46978,52	46978,52	582533,68

Fonte: Elaborada Pelos Autores

A empresa espera vender no primeiro ano aproximadamente R\$ 444.681,86, e no segundo ano R\$ 489.150,04, no terceiro ano R\$ 523.390,54, no quarto R\$ 554.793,98, no quinto ano R\$ 582.533,68.

Os valores propostos pela empresa podem sofrer alterações devido à economia, o nível e quantidades de produtos podem aumentar ou diminuir a Rota 69 fez seus valores estimados com base em seus concorrentes ao abrirem, e com base em características mensais de demandas irregulares devido às datas comemorativas.

## 4. PLANO ESTRATÉGICO

Segundo Kotler (2000), o planejamento estratégico se trata de uma metodologia gerencial que permite estabelecer a direção de ser seguida pela organização, visando um maior grau de interação com o ambiente.

O planejamento estratégico envolve a missão, visão, valores, objetivo e estratégia. Ele serve para que a organização estabeleça seu ambiente interno e externo do ramo de atuação, o planejamento estratégico deve permanecer na organização enquanto ela existir, com o objetivo de atingir o sucesso e se desenvolvendo, considerando o ambiente atualmente e futuramente.

### 4.1 Análise de SWOT

De acordo com Kotler e Keller (2012, p. 49), a análise de SWOT tem como objetivo realizar uma “avaliação global das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças de uma empresa. Trata-se de um meio de monitorar os ambientes externos e internos”. Partindo desse conceito estabelecido por Kotler, a Rota 69 desenvolveu a sua análise SWOT.

Quadro 06 - Análise de SWOT

<b>FORÇAS</b>	O ambiente do interior da loja terá duas salas reservadas para atendimento com hora marcada. A escolha do ponto adequado também é muito importante, a localização será no bairro de Lourdes, onde foram realizadas umas pesquisas sobre as lojas de <i>sex shops</i> e mais próximas estão na área central de BH. Terá promoções e brindes para os clientes. Os produtos oferecidos pela Rota 69 serão de alta qualidade e serão passadas instruções e informações sobre os produtos adquiridos e dos produtos que o cliente tiver curiosidade. Embalagens discretas com apelo ecológico. Treinamento de funcionários sobre os produtos.
<b>FRAQUEZAS</b>	Falta de experiência da empresa em alguns aspectos do mercado. Funcionários em formação.
<b>OPORTUNIDADES</b>	Mesmo com a crise econômica o mercado erótico não parou de crescer, sendo uma oportunidade da Rota 69 se inserir no mercado.
<b>AMEAÇAS</b>	Concorrentes diretos e indiretos. Vendas <i>online</i> e vendas em domicílio feitas por consultoras. Por ser um mercado que vem crescendo cada vez mais nos últimos anos e tendo um retorno financeiro satisfatório, mais pessoas terão interesse em investir nele, aumentando a concorrência no ramo. Timidez das pessoas em visitar uma loja física de <i>sex shop</i> . Moeda Americana.

Fonte: Elaborado Pelos Autores

## 4.2 BSC

O *BSC (Balanced Scorecard)* que traduzido para português, significa Indicadores Balanceados de Desempenho, “o *Balanced Scorecard* é uma metodologia voltada à gestão estratégica. Esta metodologia pressupõe que a escolha dos indicadores para a gestão de uma empresa não deve se restringir a informações econômicas ou financeiras”. (KALLÁS, 2005)

A estrutura da *BSC* é formada por quatro perspectivas sendo elas: Clientes, Financeira, Processos Internos e Perspectiva de crescimento e aprendizado. Com isso a Rota 69 definiu a sua estratégia de BSC, de acordo com sua missão e visão descrita no quadro abaixo.

Quadro 07 - BSC

BSC da Rota 69			
Perspectivas	Objetivos	Indicadores	Metas
Financeira	Crescimento da Receita	Lucro Operacional	Aumento de 03% de faturamento a cada dois meses.
Clientes (mercado)	Fidelização dos Clientes	Satisfação do Cliente e retenção	Aumento de 10% de retenção ao mês.
Processos Internos	Inovação dos Produtos	Satisfação do Cliente com os produtos novos (pós-venda)	Aumento de 05% de satisfação dos clientes ao mês.
Aprendizado e Conhecimento	Capacitação e Treinamento de funcionários	Acompanhar as Avaliações de Desempenho dos Funcionários	Aumento de 10% na produtividade a cada três meses

Fonte: Elaborado Pelos Autores

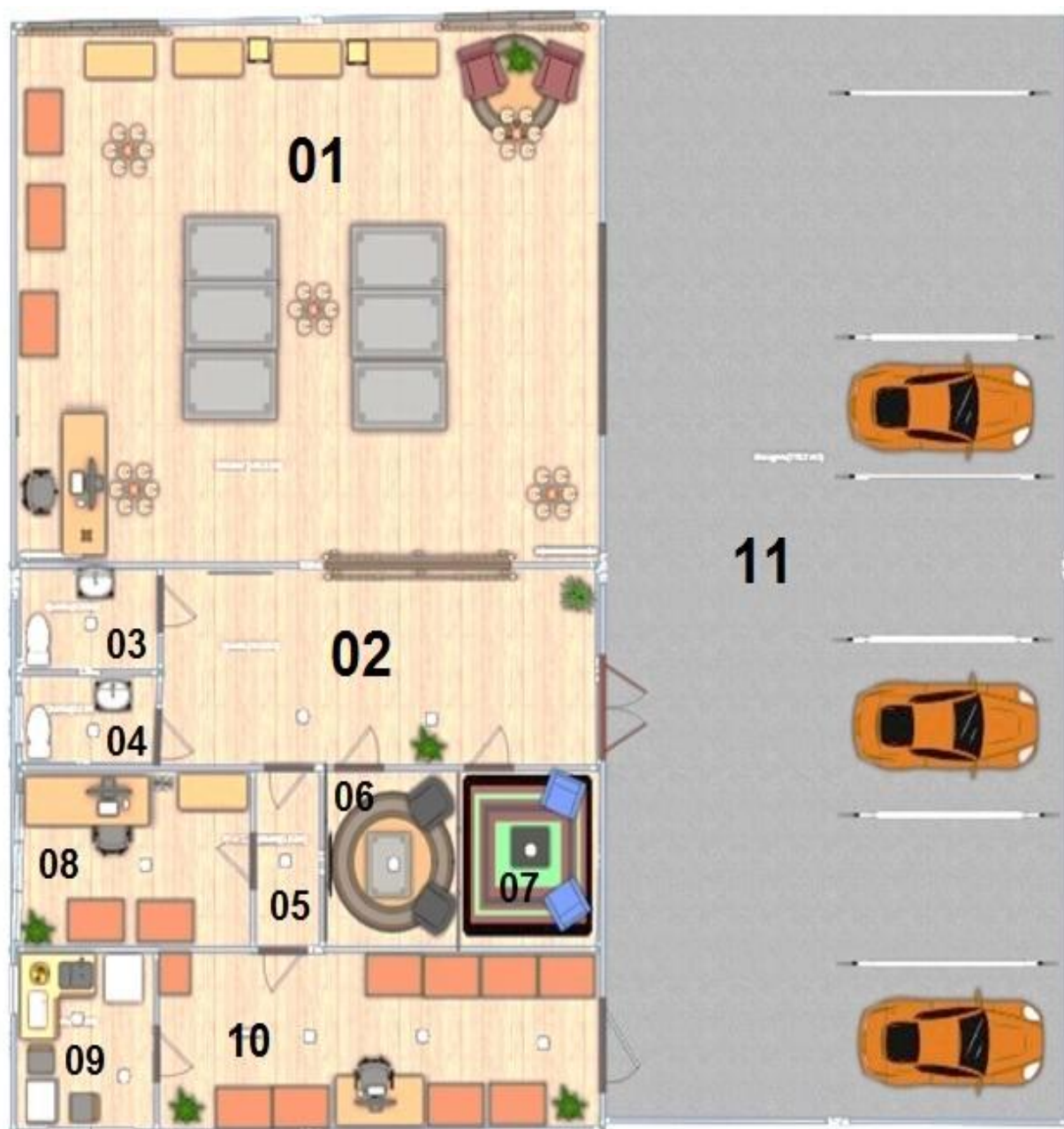
Conforme o quadro 07, a Rota 69 definiu suas perspectivas de crescimento no mercado. Na perspectiva financeira ficou definido um aumento de 03% no faturamento a cada dois meses, na perspectiva clientes, ficou definido um aumento de 10% de retenção de clientes ao mês, na perspectiva de processos internos ficou definido um aumento de satisfação do cliente de 05% ao mês e na perspectiva de aprendizado e crescimento ficou definido um aumento de produtividade de 10% a cada três meses.

## 5. PLANO OPERACIONAL

### 5.1 *Layout*

A empresa se preocupa com o conforto e satisfação de seus clientes. Pensando assim que foi elaborado o Layout da Rota 69.

Imagem 03 - *Layout Geral*



Fonte: Elaborado Pelos Autores

Setores:

- 01 – Recepção Principal (Loja)
- 02 – Corredor Principal
- 03 – Banheiro Feminino
- 04 – Banheiro Masculino
- 05 – Corredor de Acesso
- 06 – 1º Recepção Premium (Sala Reservada)
- 07 – 2º Recepção Premium (Sala Reservada)
- 08 – Escritório
- 09 – Cozinha
- 10 – Depósito de Mercadorias
- 11 – Estacionamento

Conforme demonstrado na imagem 03, foi definido o *layout* do interior da loja, tendo 11 ambientes, sendo 1 - Recepção Principal; 2 - Corredor Principal; 3 - Banheiro Feminino; 4 - Banheiro Masculino; 5 - Corredor de Acesso; 6 - 1º Recepção Premium (Sala Reservada); 7 - 2º Recepção Premium (Sala Reservada); 8 – Escritório; 9 – Cozinha; 10 - Depósito de Mercadorias; 11 – Estacionamento.

## **5.2 Capacidade Produtiva**

A Rota 69 é uma empresa que não utiliza de produção, pelo fato de já comprar os produtos prontos, e apenas revendê-los, sendo assim, uma intermediária entre o fabricante e o consumidor final. Porém um meio de calcular a capacidade produtiva da empresa é com base em vendas, quantidade de clientes atendidos, espaço ofertado para estacionamento e atendimento.

## **5.3 Processos Operacionais**

O processo de recebimento e controle de mercadorias visa garantir um abastecimento contínuo dos artigos necessários, diminuindo os custos operacionais

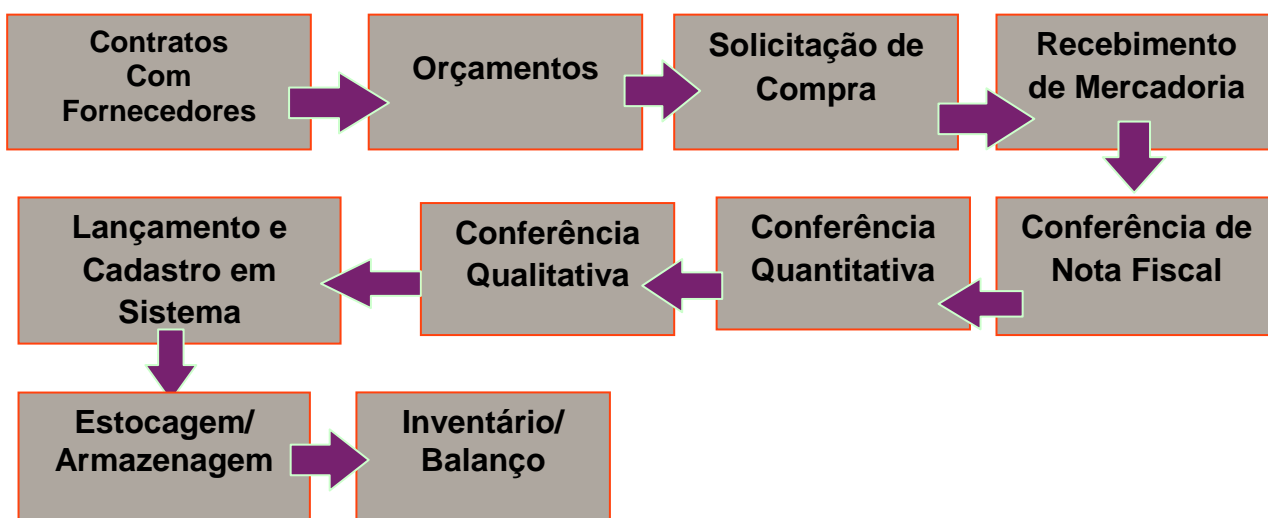
e gerando lucros. Com isso, buscam-se oferecer um bom preço, produtos de boa qualidade, e um produto sempre a disposição do cliente.

Chiavenato (2008), “estocar significa guardar algo para utilização futura”. No caso, se a armazenagem for longa, teremos o custo de estocagem, e se a venda for para consumo próximo, não haverá tempo para estocar. Desta maneira, se vê a importância de fazer o seu planejamento onde envolve análise, previsão dos produtos estocados, e estabelecer os investimentos de produtos.

A Rota 69 irá controlar a entrada e saída de mercadoria por meio de sistema (Elbrus), onde ao faturar uma venda automaticamente ele dará saída do estoque, mais para que isso ocorra antes o administrativo já terá feito cadastro do produto incluindo preço, e quantidade do mesmo em estoque.

A empresa tem alguns produtos considerados principais e de alta rotatividade, o qual ganhará prioridade na hora da reposição. A compra de mercadorias será efetuada com base no estoque mínimo designado para cada produto. Veja abaixo como funcionará o processo de pedidos ao recebimento de mercadoria.

Imagem 04 – Recebimento de Mercadoria



Fonte: Elaborado Pelos Autores

O primeiro passo é estabelecer nossos fornecedores como já especificado anteriormente e na imagem acima, logo após serão solicitado os orçamentos dos

produtos necessários e se estiver de acordo com o esperado, emitir uma ordem de compra. A entrega de nossos fornecedores é via SEDEX, portanto não será possível realizar um agendamento para recebimento das mercadorias, porém uma vantagem é que os produtos veem em caixas discretas, assim não irá gerar nenhum constrangimento caso tenha clientes na loja.

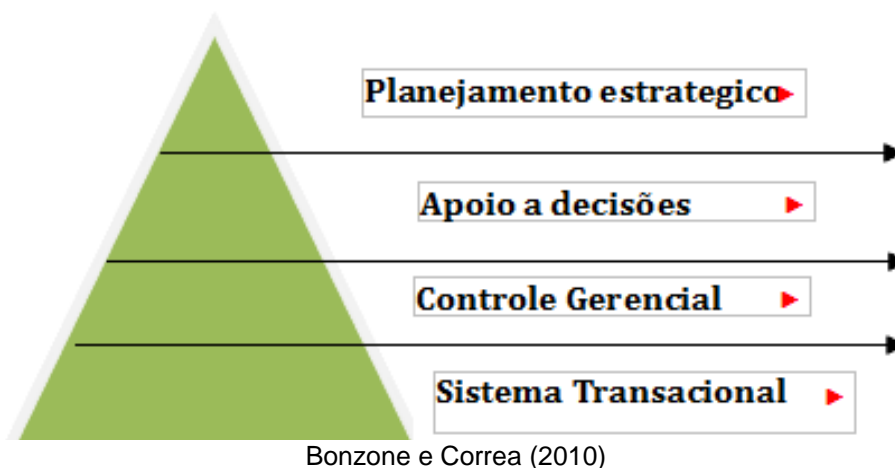
Após o recebimento, que será encaminhado ao gerente, para que possa realizar a conferência da nota fiscal, verificando se tudo veio de acordo com o combinado, e também se estão sobre a qualidade combinada, caso a qualidade ou a quantidade não esteja adequada, entraremos em contato imediato com o fornecedor, para verificar qual foi o erro.

Para garantir que a qualidade está de acordo e que o fornecedor está atendendo as necessidades da empresa e os desejos dos clientes, o conferente irá preencher um formulário como em anexo, onde colocará dados como número de nota fiscal, qualidade dos produtos, prazo de entrega, dentre outros, e repassá-lo para os superiores junto com demais documentos.

Caso esteja tudo correto, em sequência é feito lançamento no estoque virtual e físico, ordenando cada um deixando em ênfase diferença de cor, tamanho, quantidade, dentre outros. Para garantir a certeza de produto em estoque, será feito mensalmente um balanço/ inventário.

A tecnologia da informação também conhecida como T.I, tem uma função importante dentro das empresas e das atividades logísticas, como por exemplo, ajudar a movimentar e controlar estoques entrega e rastreio de produtos, cadastros, dentre outros, com um objetivo de aumentar o fluxo de informações dentro da empresa.

Imagem 05 - Níveis Funcionais do T.I na Logística



Como mostrado acima o sistema transacional serve como base para as demais, e dela são retiradas e compartilhadas as informações logísticas. O controle gerencial é onde a mensuração dos indicadores geral. O apoio á decisões é logo após a análise dos dados, onde terá a real noção do que esta acontecendo na empresa, com um embasamento em *softwares* muito preciso. Depois de tudo terá o planejamento estratégico, que logo dará apoio para futuras melhorias da estratégia logística da empresa.

Hoje em dia com um crescimento favorável da tecnologia, a disposição diversos programas para auxiliar uma empresa em suas operações. Um dos principais objetivos da Rota 69 em relação a estes sistemas é a redução do custo no processamento de pedidos de reposição, maior controle no fluxo de caixa, apurações fiscais, diminuição de incertezas e redução de níveis de estoques, para isso utiliza-se um ERP.

Segundo Souza e Zwicker (1999), os sistemas ERP podem ser como sistemas de informações integrados, adquiridos na forma de pacotes de software comercial com a finalidade de dar suporte a maioria das operações nas organizações.

Um modelo de ERP utilizado pela Rota 69 será o sistema integrado Elbrus, fornecido pela empresa *Presence*, que garante uma grande integração das tarefas executadas na empresa por ser um sistema modular de gestão das áreas administrativas,



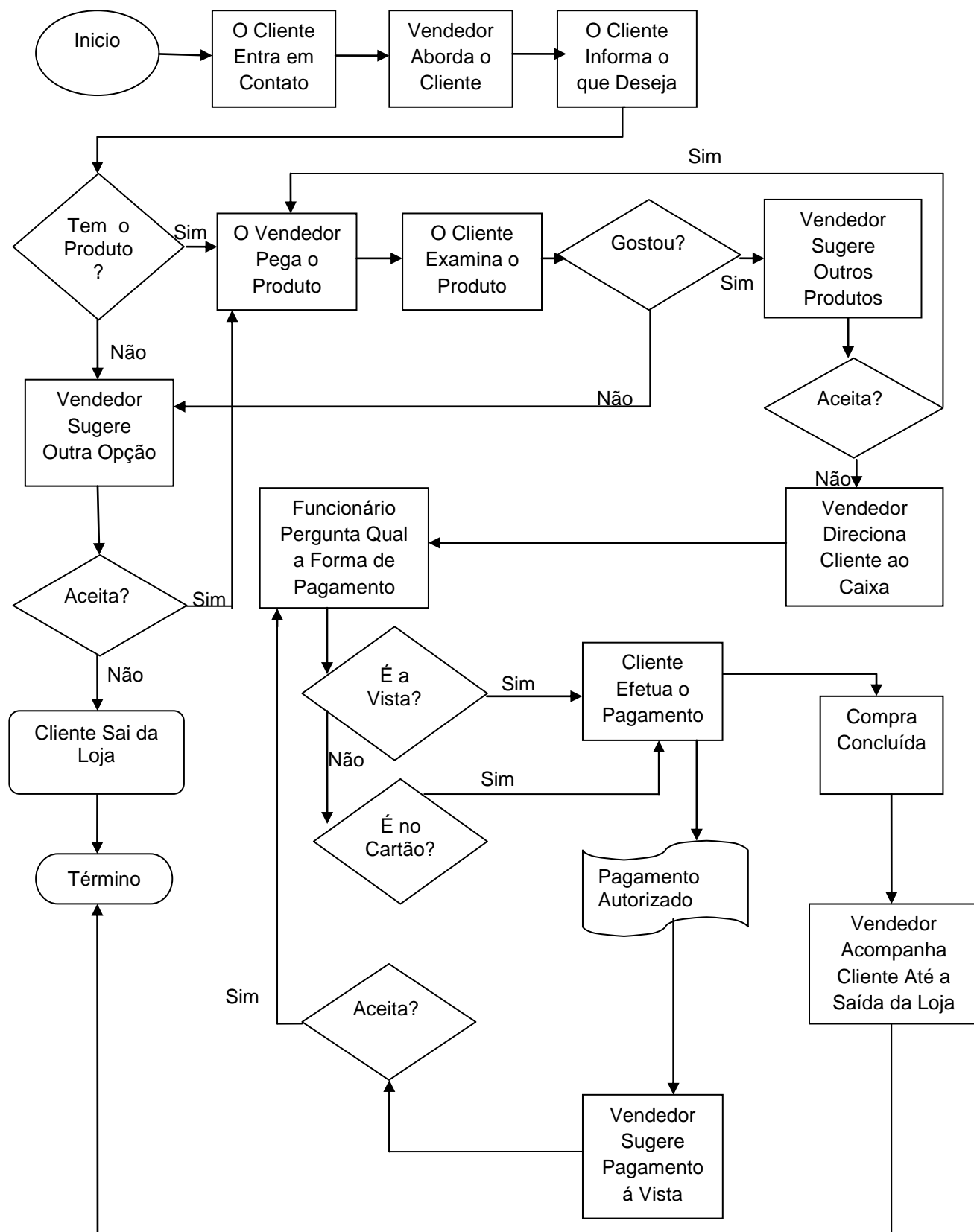
financeiras e comercial. Ele permite funções como: cadastro de clientes e/ou mercadorias, emissão e recebimento de nota fiscal, análise de vendas da empresa de acordo com vendedor, lançamentos de caixa em geral, lançamentos e abatimentos de mercadoria em estoque, dentre outras finalidades.

Além desse sistema, como auxílio da tecnologia terá também o uso do EAN, onde número é a identificação em código de barras, anexadas uma a uma em cada mercadoria. Isso irá auxiliar quando o produto for vendido, e também nos momentos em que for realizado o inventário.

Segundo a EAN Brasil (2005), o código de barras é uma forma de representar a numeração, que viabiliza a captura automática dos dados por meio de leitura óptica nas operações automatizadas. Uma das vantagens desse sistema é a automação para consulta de preços, recebimento e pedido de produtos, gestão dos estoques.

A Rota 69 entende que realizando o processo de fluxograma, serão reduzidos os retrabalhos, redundância e ou etapas sem necessidade, melhorando assim o desempenho e a efetividade da organização. A seguir seu processo de fluxograma.

Imagem 06 - Fluxograma Logístico



Fonte: Elaborado Pelos Autores

#### 5.4 Plano de Pessoal

Uma adequada Gestão de Cargos e Salários possibilita a empresa agir de forma mais clara e transparente em relação às definições dos salários e à concessão de aumentos, minimizando os fatores subjetivos e gerando um sentimento de justiça perante os colaboradores.

A construção do plano de cargos e salários passa pela elaboração de três etapas sendo que esta parte do interdisciplinar se concentra, na elaboração do plano de cargos e salários; a fase de elaboração consiste em análise de cargo, avaliação de cargo e política de remuneração.

De acordo com Chiavenato (2004), analisar um cargo significa detalhar o que o cargo exige do seu ocupante em termos de conhecimentos, habilidades e capacidades para que possa desempenhá-lo adequadamente. A análise de cargos procura também determinar quais os requisitos físicos e mentais que o ocupante deve possuir as responsabilidades que o cargo lhe impõe e as condições em que o trabalho deve ser feito. E também se preocupa com as especificações do cargo em relação ao ocupante que deverá preenchê-lo.

Segue quadro com nomeação dos cargos que compõe o quadro funcional da Rota 69:

Quadro 08 - Cargos da Rota 69

<b>Cargo</b>	<b>Código CBO</b>	<b>Número de ocupantes</b>
Gerente de vendas	1423-20	1
Operador de Caixa	4211-25	2
Vendedor	5211-10	2
Representante Comercial Autônomo	3547-05	1

Fonte: Elaborado Pelos Autores.

Quadro 09 - Ficha do Cargo Representante Comercial Autônomo

Título do cargo: Representante Comercial Autônomo
Código CBO: 3547-05
Área: Comercial
Grupo Ocupacional: Profissionais de nível superior
Descrição Sumária: Intermedeiam negócios mercantis para terceiros, utilizando mostruários, catálogos, panfletos e quaisquer outros meios ou instrumentos que possam facilitar as negociações junto à clientela.
<p>Descrição Detalhada:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Responsável por manter a imagem da empresa que representa;</li> <li>2) Enviar pedidos conforme procedimento e prazos definidos pela contratada;</li> <li>3) Manter-se atualizado com as novidades e promoções;</li> <li>4) Outras funções correlatas.</li> </ol>
<p>Especificação do Cargo:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Instrução: Superior em Administração</li> <li>2) Experiência: de 1 a 3 anos</li> <li>3) Descrição Complexidade das tarefas e responsabilidade por erros: Por, permanentemente, apresentarem situações novas que exigem criatividade para a solução dos problema, os erros identificados com dificuldade e a reparação acarreta grande perda de trabalho, constrangimentos e/ou significativos prejuízos financeiros, quer a nível de valor ou de imagem da empresa</li> <li>4) Fator responsabilidade por dados confidenciais: As informações manuseadas requerem alguma discrição porque a divulgação delas daria lugar a descontentamento e mal-estar entre os funcionários.</li> </ol>
Data da Elaboração: __/__/__
Responsável:
_____

Fonte: Elaborado Pelos Autores.

Quadro 10 - Ficha do Cargo Gerente de vendas

Título do cargo: Gerente de vendas
Código CBO: 1423-20
Área: Departamento de Vendas
Grupo Ocupacional: Gerencial
<p>Descrição Sumária: Recebem valores de vendas de produtos e serviços; controlam numerários e valores; atendem o público em agência postal na recepção e entregam objetos postais; recebem contas e tributos e processam remessa e pagamento de numerários por meio postal; vendem bilhetes e ingressos em locais de diversão; processam a arrecadação de prestação de serviço nas estradas de rodagem; vendem bilhetes no transporte urbano e interurbano; fazem reserva e emissão de passagens aéreas e terrestres; prestam informações ao público, tais como itinerários, horários, preços, locais, duração de espetáculos, viagens, promoções e eventos etc.. Preenchem formulários e relatórios administrativos.</p>
<p>Descrição detalhada:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Dirigem o fluxo financeiro da empresa;</li> <li>2) Implementam e programam o orçamento empresarial e administram recursos humanos;</li> <li>3) Fazem investimentos na empresa;</li> <li>4) Direcionam a empresa para o melhor caminho.</li> </ol>
<p>Especificação do Cargo</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Instrução: Superior completo</li> <li>2) Experiência: de 1 a 3 anos</li> <li>3) Descrição Complexidade das tarefas e responsabilidade por erros: Por, permanentemente, apresentarem situações novas que exigem criatividade para a solução dos problema, os erros identificados com dificuldade e a reparação acarreta grande perda de trabalho, constrangimentos e/ou significativos prejuízos financeiros, quer a nível de valor ou de imagem da empresa</li> <li>4) Fator responsabilidade por dados confidenciais: As informações manuseadas requerem alguma discrição porque a divulgação delas daria lugar a descontentamento e mal-estar entre os funcionários.</li> </ol>
Data da Elaboração: __/__/__
Responsável:

Fonte: Elaborado pelos autores

O conceito de avaliação de cargo é um processo que compara e tem o intuito de contar o peso de cargo de acordo com as características e requisitos, com a

intenção de hierarquizá-los em função do valor relativo (Adaptado de PONTES, 2002).

A realização desta etapa será utilizado o método quantitativo, considerado como tradicional com o intuito de comparar os pontos, com modelos predeterminados, as descrições e as especificações dos diversos cargos da empresa, sendo distribuídos alguns números de pontos.

## **6. PLANO FINANCEIRO**

A competitividade entre as empresas do ramo erótico é evidente, e exige uma administração financeira eficaz. Com base nisso, deve-se elaborar um plano financeiro com base na visão da empresa e das necessidades dos clientes, tendo como objetivo usar esse plano para tomar futuras decisões com base em dados reais.

Segundo os autores Dornelas (2001) e Dolabela (2006), no plano financeiro, devem ser apresentadas todas as receitas e despesas do novo negócio, ainda as ações planejadas e as projeções futuras do estabelecimento, sendo que deve conter os devidos itens: investimento inicial, custo fixo, custo variável, mão de obra, comissões, despesas com vendas, matéria-prima, estoque, depreciação, entre outros. Deve haver ainda capital de giro, a lucratividade e o ponto de equilíbrio, deve ser feito ainda um fluxo de caixa.

### **6.1 Investimento Inicial**

O investimento inicial é baseado em estoque de mercadoria, aquisição e adequação do imóvel, abertura da empresa junto aos órgãos reguladores, mobília da loja, etc.

#### **6.1.1 Investimentos Fixos**

Os investimentos fixos foram pré definidos, com base em produtos base para auxílio no funcionamento da empresa, como demonstrado no quadro abaixo.

Quadro 11 – Investimentos Fixos

ITEM	QNT	VALOR
Computadores	3	R\$ 4.500,00
Impressoras	2	R\$ 500,00
Mesa Cozinha	1	R\$ 600,00
Cadeiras Cozinha	4	R\$ 600,00
Poltrona para Clientes	1	R\$ 600,00
Geladeira	1	R\$ 1.800,00
Microondas	1	R\$ 450,00
Mesa para Computador	1	R\$ 350,00
Cadeira para Mesa do Computador	1	R\$ 350,00
Balcão do Caixa	2	R\$ 2.000,00
Cadeira para Balcão do Caixa	2	R\$ 350,00
Filtro de Água Mineral	1	R\$ 400,00
total		R\$ 6.900,00

Fonte: Elaborado Pelo Autor

Como mostrado no quadro acima, a Rota 69 determinou alguns bens que devem ser adquiridos para o funcionamento básico da empresa, como por exemplo utensílios, móveis, e acessórios para auxílio de atendimento.

### 6.1.2 Investimentos Pré-Operacionais

Para realizar o início de suas atividades a empresa deverá arcar com alguns investimentos, tais como, reformas e legalização. O imóvel escolhido para abertura da empresa encontra-se em bom estado, portanto as reformas a serem feitas serão apenas para adaptar a loja. Veja abaixo alguns dos investimentos á serem gastos pela empresa.

Quadro 12 - Investimentos Pré-Operacionais

DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR
REGISTRO E LEGALIZAÇÃO	5	R\$ 704,81
DIVULGAÇÃO DA LOJA	1	R\$ 1.000,00
REFORMA DO IMOVEL	1	R\$ 40.000,00
TREINAMENTO DE PESSOAL	6	R\$ 3.000,00
EXAMES ADMISSIONAIS	6	R\$ 120,00
TOTAL	19	R\$ 44.824,81

Fonte: Elaborado Pelos Autores



Nos investimentos pré-operacionais são dados alguns respectivos valores, como por exemplo, para registro e legalização da empresa, estão inclusos taxa de alvará sanitário R\$ 173,06, taxa de incêndio R\$ 32,51, taxa de fiscalização e funcionamento R\$ 108,67, registro inicial R\$ 129,47, registro de contrato social e ata de reunião ou assembleia dos sócios R\$ 261,10.

### 6.1.3 Estoques Iniciais

Quadro 13 – Estoques Iniciais

Afrodisíaco Loka Sensação Po Magico Da Bruxinha - Str	30
Anel Vibro	25
Baralho Sensual Import Kama Sutra Hard	25
Baralho Sensual Chic Eles	25
Baralho Sensual Chic Kamma Sexy	25
Bolinha Aromática	45
Bolinha Com Oleo Colbras Embalagem Coração Com 3un - Str	45
Bolinha Funcional Excitante Cinquenta Tons De Cinza Com 2un	45
Bolinha Funcional Excitante Eletric Plus Com 2un	45
Bolinha Funcional Excitante Twister Com 2un - Str	45
Calcinha Comestível Tentação Chocolate - Str	30
Calcinha Comestível Tentação Morango - Str	25
Calcinha Comestível Tentação Uva - Str	20
Com Vibro 16cm - Uva	15
Desenvolvedor Peniano Sexy Tool Eletrico 110v	8
Desenvolvedor Peniano Sexy Tool Manual Seringa	15
Excitante Feminino Max Shock 6gr	30
Estimulador Massageador Com Vibro -Tomada- Vipmix Magic	15
Excitante Feminino Pessini Ponto G 10g Str	15
Excitante Feminino Gozzy	15
Fantasia Bombeira 403	25
Fantasia Brasileirinha	25
Fantasia Enfermeira 408 Mine	25
Fantasia Mine Colegial Preta	20
Fantasia Vampira	7
Lanterna Com Vibro	4
Penis 14cm Com Cinta	25
Vibrador Personal Aee 15x9cm Candy Shop Lilas	15
Vibrador Ponto G Aee 5x10cm Cromado	6
Vibrador Rotativo Rosa 36 Velocidades - 10,5cm Penetravel	10
Lubrificante Em Aerossol Frenesi 50ML	12
Vibrador Liquido Super Forte Em Aerossol Êxtase 50ML	35
Plug Anal Estimulador De Próstata 9 X 2cm - PRETO	15
Bomba Peniana Power Pump Tubo 18x6 Cm.	10
Kit Paixão Diversão Ao Cubo	20
Filmes Eroticos	30
Livros	25
Batom Formato Pênis	50
TOTAL	917

Fonte: Elaborado Pelo Autor

### 6.1.4 Investimento Total e Fonte de Recursos

O investimento inicial será de R\$ 100.000,00, sendo R\$ 30.000,00 dividido entre os sócios e R\$ 70.000,00 em empréstimo junto ao banco BNDS.

## 6.2 Gasto com Pessoal

Quadro 14 – Gasto com Pessoal

Colaborador	Op. De Caixa 01	Op. De Caixa 02	Vendedor 01	Vendedor 02	Rep. Comercial	Gerente Geral	TOTAL	Total Anual
Salário	R\$ 937,00	R\$ 937,00	R\$ 937,00	R\$ 937,00	R\$ -	R\$ 1.500,00	R\$ 5.248,00	R\$ 62.976,00
Quebra de Caixa	R\$ 123,00	R\$ 123,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 246,00	R\$ 2.952,00
Comissão	R\$ -	R\$ -	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 2.000,00	R\$ 300,00	R\$ 2.900,00	R\$ 34.800,00
DSR (25/5)	R\$ -	R\$ -	R\$ 67,69	R\$ 67,69	R\$ -	R\$ 60,00	R\$ 195,38	R\$ 2.344,56
13° Salário	R\$ 88,33	R\$ 88,33	R\$ 108,72	R\$ 108,72	R\$ -	R\$ 155,00	R\$ 549,10	R\$ 6.589,20
Férias	R\$ 88,33	R\$ 88,33	R\$ 108,72	R\$ 108,72	R\$ -	R\$ 155,00	R\$ 549,10	R\$ 6.589,20
1/3 Férias	R\$ 29,44	R\$ 29,44	R\$ 36,24	R\$ 36,24	R\$ -	R\$ 51,67	R\$ 183,03	R\$ 2.196,36
FGTS	R\$ 101,29	R\$ 101,29	R\$ 124,67	R\$ 124,67	R\$ -	R\$ 177,73	R\$ 629,65	R\$ 7.555,80
Vale Transporte	R\$ 106,40	R\$ 106,40	R\$ 91,72	R\$ 91,72	R\$ -	R\$ 58,40	R\$ 454,64	R\$ 5.455,68
Aux. Combustível	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 400,00	R\$ -	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Cesta Básica	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ -	R\$ 130,00	R\$ 650,00	R\$ 7.800,00
Plano Saúde	R\$ 143,57	R\$ 143,57	R\$ 143,57	R\$ 143,57	R\$ -	R\$ 143,57	R\$ 717,85	R\$ 8.614,20
Aviso	R\$ 88,33	R\$ 88,33	R\$ 108,72	R\$ 108,72	R\$ -	R\$ 155,00	R\$ 549,10	R\$ 6.589,20
13° Aviso	R\$ 7,36	R\$ 7,36	R\$ 9,06	R\$ 9,06	R\$ -	R\$ 12,92	R\$ 45,76	R\$ 549,12
Férias do Aviso	R\$ 7,36	R\$ 7,36	R\$ 9,06	R\$ 9,06	R\$ -	R\$ 12,92	R\$ 45,76	R\$ 549,12
1/3 F. do Aviso	R\$ 2,45	R\$ 2,45	R\$ 3,02	R\$ 3,02	R\$ -	R\$ 4,31	R\$ 15,25	R\$ 183,00
FGTS Aviso	R\$ 8,44	R\$ 8,44	R\$ 10,39	R\$ 10,39	R\$ -	R\$ 14,81	R\$ 52,47	R\$ 629,64
Multa FGTS	R\$ 54,86	R\$ 54,86	R\$ 67,53	R\$ 67,53	R\$ -	R\$ 96,27	R\$ 341,05	R\$ 4.092,60
TOTAL	R\$ 1.916,16	R\$ 1.916,16	R\$ 2.256,11	R\$ 2.256,11	R\$ 2.400,00	R\$ 3.027,60	R\$ 13.772,14	R\$ 165.265,68

Fonte: Elaborado Pelos Autores

A empresa contará com 6 (seis) colaboradores, sendo dois caixas, dois vendedores, um representante comercial, e um gerente geral (que cuidará da gestão da loja como um todo). Os salários mensais serão respectivamente R\$ 937,00 para caixa e vendedor, R\$ 2.000,00 para o representante comercial (projeção), e R\$ 1.500,00 para gerente geral. A projeção total de gastos mensal no valor de R\$ 13.772,14 por mês de funcionamento, totalizando um valor anual de R\$ 165.265,68.

Todos os cálculos relativos a fim do contrato de trabalho foram feitos com base mensal por não se tratar de uma empresa com alto giro de funcionário. Embora o valor do DSR seja de R\$ 60,00, foi adotado o valor de R\$ 67,69 em virtude da confecção coletiva.

### 6.3 Remuneração dos Sócios

A remuneração dos sócios será dada de acordo com o número de cotas estabelecido no contrato social. O valor a ser recebido por cada sócio mensalmente, será inicialmente prefixado em R\$ 2.000,00 conforme quadro do Anexo, e o complemento da remuneração será os dividendos que varia conforme os lucros.

### 6.4 Projeção de Despesas

As despesas são os sacrifícios de ativos para a obtenção de receitas. Segundo Megliorini (2007 p. 7) “as despesas correspondem à parcela dos gastos consumida para administrar a empresa e realizar as vendas”.

Ou seja, são os gastos incorridos fora do processo produtivo. As despesas, contrárias aos custos, são confrontadas diretamente com o resultado do período. Despesas fixas são aquelas que não variam em função do volume de vendas. Exemplo: Aluguel de salas da administração geral da empresa.

Descriminação detalhada da remuneração total do vendedor e do operador de caixa da Rota 69 observar anexo.

Quadro 15 – Despesas Fixas

Item	Quant.	Valor	Total em 5 Anos
Telefone Corporativo	2	R\$ 700,00	R\$ 3.500,00
Energia Elétrica	1	R\$ 220,00	R\$ 1.100,00
Água	1	R\$ 130,00	R\$ 650,00
Contabilidade	1	R\$ 937,00	R\$ 4.685,00
Pac. Serv. bancarios	1	R\$ 120,00	R\$ 600,00
Prolabore	3	R\$ 6.000,00	R\$ 30.000,00
Vendedor	2	R\$ 2.221,39	R\$ 11.106,95
Caixa	2	R\$ 1.837,00	R\$ 9.185,00
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>R\$ 12.165,39</b>	<b>R\$ 60.826,95</b>

Fonte: Elaborado Pelos Autores

Abaixo está o quadro com as despesas variáveis da empresa, pois nem sempre terá esse valor, e pode mudar de acordo com o mercado.

Quadro 16 – Despesas Variáveis

ITEM	QNT	VALOR	TOTAL EM 5 ANOS
Lanches dos Funcionários	5	R\$ 400,00	R\$ 2.000,00
Material de Escritório	1	R\$ 300,00	R\$ 1.500,00
Manutenção da loja	1	R\$ 300,00	R\$ 1.500,00
Propagandas da Empresa	1	R\$ 1.000,00	R\$ 5.000,00
Material de Limpeza	1	R\$ 150,00	R\$ 750,00
Água para Filtro	1	R\$ 150,00	R\$ 750,00
3% Comissão de Vendedores	2	R\$ 300,00	R\$ 1.500,00
10% Comissão repres.	1	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
Uniformes	5	R\$ 280,00	R\$ 1.400,00
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>R\$ 4.880,00</b>	<b>R\$ 24.400,00</b>

Fonte: Elaborado Pelos Autores

## 6.5 Custo do Produto

A definição de custo dos produtos da empresa foi elaborada com base em pesquisas de mercado, levando em considerações possíveis concorrentes e fornecedores.

Quadro 17 - Preços de Venda

PRODUTOS	QUANT	PREÇO	DESCONTO	TOTAL A APAGAR	TOTAL SEM DESCONTO
Vibrador Rotativo	1	R\$ 180,00	5%	R\$ 171,00	R\$ 180,00
Afrodisiaco Loka Sensação Po Magico Da Bruxinha - Str	1	R\$ 10,00	5%	R\$ 9,50	R\$ 10,00
Anel Vibro	1	R\$ 20,00	5%	R\$ 19,00	R\$ 20,00
Baralho Sensual Import Kama Sutra Hard	1	R\$ 30,00	5%	R\$ 28,50	R\$ 30,00
Baralho Sensual Chic Eles	1	R\$ 15,00	5%	R\$ 14,25	R\$ 15,00
Baralho Sensual Chic Kamma Sexy	1	R\$ 20,00	5%	R\$ 19,00	R\$ 20,00
Bolinha Aromática	1	R\$ 3,75	5%	R\$ 3,56	R\$ 3,75
Bolinha Com Oleo Colbras Embalagem Coração Com 3un - Str	1	R\$ 13,00	5%	R\$ 12,35	R\$ 13,00
Bolinha Funcional Excitante Cinquenta Tons De Cinza Com 2un	1	R\$ 14,75	5%	R\$ 14,01	R\$ 14,75
Bolinha Funcional Excitante Eletric Plus Com 2un	1	R\$ 14,75	5%	R\$ 14,01	R\$ 14,75
Bolinha Funcional Excitante Twister Com 2un - Str	1	R\$ 14,75	5%	R\$ 14,01	R\$ 14,75
Calcinha Comestível Tentação Chocolate - Str	1	R\$ 29,99	5%	R\$ 28,49	R\$ 29,99
Calcinha Comestível Tentação Morango - Str	1	R\$ 29,99	5%	R\$ 28,49	R\$ 29,99
Calcinha Comestível Tentação Uva - Str	1	R\$ 29,99	5%	R\$ 28,49	R\$ 29,99
Com Vibro 16cm - Uva	1	R\$ 95,00	5%	R\$ 90,25	R\$ 95,00
Desenvolvedor Peniano Sexy Tool Eletrico 110v	1	R\$ 143,00	5%	R\$ 135,85	R\$ 143,00
Desenvolvedor Peniano Sexy Tool Manual Seringa	1	R\$ 70,00	5%	R\$ 66,50	R\$ 70,00
Excitante Feminino Max Shock 6gr	1	R\$ 25,00	5%	R\$ 23,75	R\$ 25,00
Estimulador Massageador Com Vibro -Tomada- Vipmix Magic	1	R\$ 230,00	5%	R\$ 218,50	R\$ 230,00
Excitante Feminino Pessini Ponto G 10g Str	1	R\$ 35,00	5%	R\$ 33,25	R\$ 35,00
Excitante Feminino Gozzy	1	R\$ 80,00	5%	R\$ 76,00	R\$ 80,00
Fantasia Bombeira 403	1	R\$ 60,00	5%	R\$ 57,00	R\$ 60,00
Fantasia Brasileira	1	R\$ 60,00	5%	R\$ 57,00	R\$ 60,00
Fantasia Enfermeira 408 Mine	1	R\$ 80,00	5%	R\$ 76,00	R\$ 80,00
Fantasia Mine Colegial Preta	1	R\$ 70,55	5%	R\$ 67,02	R\$ 70,55
Fantasia Vampira	1	R\$ 70,55	5%	R\$ 67,02	R\$ 70,55
Lanterna Com Vibro	1	R\$ 220,00	5%	R\$ 209,00	R\$ 220,00
Penis 14cm Com Cinta	1	R\$ 100,00	5%	R\$ 95,00	R\$ 100,00
Vibrador Personal Aee 15x9cm Candy Shop Lilas	1	R\$ 75,90	5%	R\$ 72,11	R\$ 75,90
Vibrador Ponto G Aee 5x10cm Cromado	1	R\$ 75,90	5%	R\$ 72,11	R\$ 75,90
Vibrador Rotativo Rosa 36 Velocidades - 10,5cm Penetravel	1	R\$ 249,90	5%	R\$ 237,41	R\$ 249,90
Lubrificante Em Aerosol Frenesi 50ML	1	R\$ 17,29	5%	R\$ 16,43	R\$ 17,29
Vibrador Liquido Super Forte Em Aerosol Êxtase 50ML	1	R\$ 22,90	5%	R\$ 21,76	R\$ 22,90
Plug Anal Estimulador De Próstata 9 X 2cm - BPRETO	1	R\$ 34,99	5%	R\$ 33,24	R\$ 34,99
Bomba Peniana Power Pump Tubo 18x6 Cm.	1	R\$ 99,99	5%	R\$ 94,99	R\$ 99,99
Kit Paixão Diversão Ao Cubo	1	R\$ 25,00	5%	R\$ 23,75	R\$ 25,00
Filmes Eroticos	1	R\$ 15,00	5%	R\$ 14,25	R\$ 15,00
Livros	1	R\$ 24,99	5%	R\$ 23,74	R\$ 24,99
Batom Formato Pênis	1	R\$ 8,00	5%	R\$ 7,60	R\$ 8,00
				TOTAL	R\$ 2.414,93

Fonte: Elaborado Pelos Autores

Os custos diretos são aquisição do produto com base no preço estipulado pelo fornecedor e os custos indiretos são todos os gastos de modo geral.

## 6.6 Previsão de Vendas

Segundo Gitman (1997, p.590), "O orçamento de caixa, ou projeção de caixa, é um

demonstrativo dos fluxos das entradas e saídas projetadas de caixa da empresa, usado para estimar suas necessidades de caixa em curto prazo”. Com base nisso, a Rota 69 elaborou sua projeção de orçamentos, como demonstra no quadro abaixo.

Quadro 18 – Previsão de Orçamentos de Vendas

JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	Total
35861,44	35861,44	35861,44	35861,4	35861,4	50206,02	35861,44	35861,44	35861,44	35861,4	35861,44	35861,4	444681,9
39447,58	39447,58	39447,58	39447,6	39447,6	55226,62	39447,58	39447,58	39447,58	39447,6	39447,58	39447,6	489150
42208,91	42208,91	42208,91	42208,9	42208,9	59092,48	42208,91	42208,91	42208,91	42208,9	42208,91	42208,9	523390,5
44741,45	44741,45	44741,45	44741,4	44741,4	62638,03	44741,45	44741,45	44741,45	44741,4	44741,45	44741,4	554794
46978,52	46978,52	46978,52	46978,5	46978,5	65769,93	46978,52	46978,52	46978,52	46978,5	46978,52	46978,5	582533,7

Fonte: Elaborado Pelos Autores

A previsão de vendas da Rota 69 foi elaborada levando em consideração as necessidades financeiras da empresa e do mercado. Em comum acordo entre os sócios, buscando está o mais dentro possível da realidade, e com isso, espera-se ter uma venda média de R\$35.861,44 do mês de janeiro á dezembro no primeiro ano de atividade, salvo no mês de junho, onde devido à sazonalidade a um aumento nas vendas de cerca de 30%. O cronograma dos anos seguintes encontram-se em anexo.

## 6.7 Impostos Sobre Faturamento

A empresa elaborou uma previsão de impostos á serem pagos usando como base os cinco primeiros anos. Foi utilizada uma alíquota de 6,84% que é para as empresas optantes pelo simples nacional como a Rota 69, como demonstra o quadro a seguir.

## Quadro 19 – Impostos

IMPOSTOS ANO 1											
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 3.434,09	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92

IMPOSTOS ANO 2											
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 3.777,50	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21

IMPOSTOS ANO 3											
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 4.041,93	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09

IMPOSTOS ANO 4											
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 4.284,44	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32

IMPOSTOS ANO 5											
JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 4.498,66	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33

Fonte: Elaborado Pelos Autores

## 6.8 Projeções Financeiras

As projeções são todas baseadas a partir da necessidade financeira da empresa, e das oportunidades encontradas atualmente no mercado.

O planejamento financeiro é um dos aspectos importantes para funcionamento e sustentação de uma empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos. Dois aspectos-chave do planejamento financeiro são o planejamento de caixa e de lucros. O primeiro envolve o planejamento do orçamento de caixa da empresa; por sua vez, o planejamento de lucros é normalmente realizado por meio de demonstrativos financeiros projetados, os quais são úteis para fins de planejamento financeiro interno, como também comumente exigidos pelos credores atuais e futuros." (Gitman, 1997, p.588).

### 6.8.1 Fluxo de Caixa

Segundo Silva (2007), o fluxo de caixa (*cash flow*) é considerado por muitos analistas um dos principais instrumentos de análise, proporcionando-lhes identificar o processo de circulação do dinheiro, através da variação de caixa. Parte não menos importante na elaboração de um plano de negócio sólido e confiável, é a definição assertiva do investimento inicial.

Quadro 20 - Fluxo de caixa Ano 01

Descrição	ANO 0	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
<b>Saldo Inicial</b>		<b>R\$ 26.151,70</b>	<b>R\$ 67.057,06</b>	<b>R\$ 119.322,72</b>	<b>R\$ 182.007,41</b>	<b>R\$ 253.895,58</b>
<b>Vendas</b>		<b>R\$ 444.681,86</b>	<b>R\$ 489.150,04</b>	<b>R\$ 523.390,54</b>	<b>R\$ 554.793,98</b>	<b>R\$ 582.533,68</b>
<b>Total de Entradas</b>						
<b>Fornecedores</b>	<b>R\$ 13.399,10</b>	R\$ 146.066,40	R\$ 160.673,04	R\$ 171.920,15	R\$ 182.235,36	R\$ 191.347,13
aluguel		R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
Lanches dos Funcionários		R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Material de Escritório		R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Manutenção da loja		R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00
Propagandas da Empresa		R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Material de Limpeza		R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Água para Filtro		R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
3% Comissão		R\$ 3.600,00	R\$ 3.960,00	R\$ 4.237,20	R\$ 4.491,43	R\$ 4.716,00
10% Comissão repres.		R\$ 24.000,00	R\$ 26.400,00	R\$ 28.248,00	R\$ 29.942,88	R\$ 31.440,02
Uniformes		R\$ 280,00	R\$ 280,00	R\$ 280,00	R\$ 280,00	R\$ 280,00
Energia Elétrica		R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Água		R\$ 840,00	R\$ 840,00	R\$ 840,00	R\$ 840,00	R\$ 840,00
Contabilidade		R\$ 10.560,00	R\$ 10.560,00	R\$ 10.560,00	R\$ 10.560,00	R\$ 10.560,00
Pac. Serv. bancarios		R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00
Prolabore		R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00
Vendedor		R\$ 26.656,68	R\$ 29.322,35	R\$ 31.374,91	R\$ 33.257,41	R\$ 34.920,28
Caixa		R\$ 22.044,00	R\$ 24.248,40	R\$ 25.945,79	R\$ 27.502,54	R\$ 28.877,66
Telefone Fixo + Internet		R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.160,00
Manutenção do Site		R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Gerente operacional		R\$ 36.331,08	R\$ 39.964,19	R\$ 42.761,68	R\$ 45.327,38	R\$ 47.593,75
Investimento inicial	R\$ 51.724,81		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
taxa de cartão		R\$ 8.175,75	R\$ 8.978,85	R\$ 9.597,23	R\$ 10.164,38	R\$ 10.665,36
impostos		R\$ 30.416,24	R\$ 33.457,86	R\$ 35.799,91	R\$ 37.947,91	R\$ 39.845,30
<b>Total de Saídas</b>	<b>R\$ 65.123,91</b>	<b>R\$ 418.530,15</b>	<b>R\$ 448.244,69</b>	<b>R\$ 471.124,88</b>	<b>R\$ 492.109,29</b>	<b>R\$ 510.645,51</b>
Saldo Não Acumulado	-R\$ 65.123,91	<b>R\$ 26.151,70</b>	<b>R\$ 40.905,35</b>	<b>R\$ 52.265,66</b>	<b>R\$ 62.684,69</b>	<b>R\$ 71.888,17</b>

Fonte: Elaborado Pelos Autores

Conforme demonstrado no quadro 02, o fluxo de caixa da Rota 69 leva em consideração o investimento inicial, como a aquisição de computadores, poltronas, cadeiras, mesas, etc... Custos e despesas, fixas e variáveis, aqui se inclui entre outros: Aluguel do espaço, salários e comissões, energia elétrica, água, serviços de contabilidade e bancários, lanches de funcionários, material de escritório, manutenção física da loja e estoque inicial de mercadorias, levamos também em consideração para os cálculos, despesas pré-operacionais como reforma e preparação para início das atividades no local alugado e custos com legalização da empresa junto aos órgãos reguladores.

Para definição do custo com aluguel, foi feita pesquisa de preço, levando em consideração a localização e o espaço físico pretendido pela Rota 69, chegando a um valor médio de R\$ 1.500,00 (mês), já para a definição dos custos com máquinas de cartão, foi considerado o valor de R\$ 144,80 (mês) de aluguel + a média das



taxas da marca cielo, que são de 2% para débito, 2,5% para crédito sem parcelamento e de 3,25% para compras com até 3 parcelas, chegando á uma taxa média de 2,58% sobre uma estimativa de 70% (média das compras feitas com cartão no varejo) das receitas da Rota 69.

## 6.8.2 Projeção de Resultado

Para elaboração do DRE da empresa, é necessário avaliar também o orçamento de caixa, como demonstra o quadro abaixo.

Quadro 21 – Orçamento de caixa

ORÇAMENTO DE CAIXA ANO 1												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
SALDO INICIAL	R\$ 18.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
RECEITAS	R\$ 22.592,71	R\$ 32.275,30	R\$ 34.068,37	R\$ 35.861,44	R\$ 35.861,44	R\$ 44.898,52	R\$ 39.734,48	R\$ 36.578,67	R\$ 36.578,67	R\$ 35.861,44	R\$ 35.861,44	R\$ 35.861,44
FORNECEDORES	R\$ -	R\$ 4.466,37	R\$ 8.932,73	R\$ 13.399,10	R\$ 13.399,10	R\$ 13.399,10	R\$ 15.185,65	R\$ 15.185,65	R\$ 15.185,65	R\$ 13.399,10	R\$ 13.399,10	R\$ 13.399,10
MÃO DE OBRA	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37
DESPESAS	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00
JUROS												
IMPOSTOS	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 3.434,09	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92	R\$ 2.452,92
ALUGUEL	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
SALDO	R\$ 15.445,42	R\$ 5.661,64	R\$ 2.988,34	R\$ 315,05	R\$ 315,05	R\$ 8.370,96	R\$ 2.401,54	-R\$ 754,27	-R\$ 754,27	R\$ 315,05	R\$ 315,05	R\$ 315,05
APLICAÇÃO	-R\$ 12.445,42	-R\$ 15.231,51	-R\$ 15.372,17	-R\$ 12.840,94	-R\$ 10.284,40	-R\$ 15.758,20	-R\$ 15.317,32	-R\$ 11.716,23	-R\$ 8.079,12	-R\$ 5.474,96	-R\$ 2.844,76	-R\$ 188,25
RES. APLI.		R\$ 12.569,87	R\$ 15.383,82	R\$ 15.525,89	R\$ 12.969,35	R\$ 10.387,24	R\$ 15.915,78	R\$ 15.470,50	R\$ 11.833,39	R\$ 8.159,91	R\$ 5.529,71	R\$ 2.873,21
EMPRÉSTIMOS												
PAG. EMPRES.						R\$ -						
CAIXA MIN	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00

Fonte: Elaborado pelo Autor

O orçamento de caixa da empresa foi elaborado deduzindo do saldo inicial e das receitas, contas como fornecedores, mão de obra, despesas, impostos, e aluguéis.

Quadro 22 – Projeção de resultado e Cálculo da Lucratividade e Rentabilidade

Descrição	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
<b>Vendas brutas</b>	<b>R\$ 444.681,86</b>	<b>R\$ 489.150,04</b>	<b>R\$ 523.390,54</b>	<b>R\$ 554.793,98</b>	<b>R\$ 582.533,68</b>
(-) deduções e abatimentos	-R\$ 30.416,24	-R\$ 33.457,86	-R\$ 35.799,91	-R\$ 37.947,91	-R\$ 39.845,30
<b>(=) Vendas líquidas</b>	<b>R\$ 414.265,62</b>	<b>R\$ 455.692,18</b>	<b>R\$ 487.590,63</b>	<b>R\$ 516.846,07</b>	<b>R\$ 542.688,37</b>
(-) Custo de mercadorias vendidas	-R\$ 166.148,84	-R\$ 182.763,72	-R\$ 195.557,18	-R\$ 207.290,62	-R\$ 217.655,15
<b>(=) Lucro bruto operacional</b>	<b>R\$ 248.116,78</b>	<b>R\$ 272.928,45</b>	<b>R\$ 292.033,45</b>	<b>R\$ 309.555,45</b>	<b>R\$ 325.033,23</b>
(-) Comissão sobre vendas	-R\$ 13.340,46	-R\$ 14.674,50	-R\$ 15.701,72	-R\$ 16.643,82	-R\$ 17.476,01
(-) despesas administrativas	-R\$ 14.748,39	-R\$ 14.748,39	-R\$ 14.748,39	-R\$ 14.748,39	-R\$ 14.748,39
(-) despesa com cartão	-R\$ 9.768,55	-R\$ 10.571,65	-R\$ 11.190,03	-R\$ 11.757,18	-R\$ 12.258,16
<b>(=) lucro operacional</b>	<b>R\$ 210.259,38</b>	<b>R\$ 232.933,91</b>	<b>R\$ 250.393,31</b>	<b>R\$ 266.406,06</b>	<b>R\$ 280.550,67</b>
<b>Lucratividade (%)</b>	<b>47%</b>	<b>48%</b>	<b>48%</b>	<b>48%</b>	<b>48%</b>
<b>Rentabilidade (%)</b>	<b>50%</b>	<b>52%</b>	<b>53%</b>	<b>54%</b>	<b>55%</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

A Rota 69 espera no primeiro ano de suas atividades alcançar uma receita bruta de R\$ 444.681,86 e após a dedução de impostos, custos das mercadorias vendidas, comissões, despesas administrativas e com cartão, ainda se obtenha um lucro operacional no valor de R\$ 210.259,38, como isso uma lucratividade de 47% e rentabilidade de 50%.

Já no ano dois a Rota 69 espera alcançar uma receita bruta de R\$ 489.150,04 e após a dedução de impostos, custos das mercadorias vendidas, comissões, despesas administrativas e com cartão, ainda se obtenha um lucro operacional no valor de R\$ 232.933,91, como isso uma lucratividade de 48% e rentabilidade de 52%. No terceiro ano uma receita bruta de R\$ 523.39054, lucro operacional de R\$ 250.393,31, rentabilidade de 53% e lucratividade de 48%. No quarto ano receita bruta de R\$ 554.793,98, lucro operacional de R\$266.406,06, rentabilidade de 54% e lucratividade de 48%. No quinto ano uma receita bruta de R\$ 582.533,68, lucro operacional de R\$ 280.550,67, rentabilidade de 55% e lucratividade de 48%, tornando o negócio viável até o momento.

## 6.9 Análise de Investimento

A Rota 69 fará uso dos cálculos de VPL e *PAYBACK* para mostrar a viabilidade do negócio. Segundo Gitman (2002), *payback* é um período de tempo máximo aceitável, determinado subjetivamente, como o momento em que o fluxo de caixa do projeto alcança seu “ponto de equilíbrio”. Isto acontece quando as entradas de caixa se igualam ao investimento inicial.

Quadro 23 – Cálculo de VPL e *PAYBACK*

VPL e PAYBACK	10,25%					
Período		Entrada de Caixa	Saldo Acumulado	Constante	Valor Presente	Valor Presente Acumulado
Ano 0	0	-R\$ 65.123,91	-R\$ 65.123,91	1,00	-R\$ 65.123,91	-R\$ 65.123,91
Ano I	1	R\$ 26.151,70	-R\$ 38.972,21	0,907029478	R\$ 23.720,37	-R\$ 41.403,54
Ano II	2	R\$ 40.905,35	R\$ 1.933,15	0,822702475	R\$ 33.652,94	-R\$ 7.750,61
Ano III	3	R\$ 52.265,66	R\$ 54.198,81	0,746215397	R\$ 39.001,44	R\$ 31.250,83
Ano IV	4	R\$ 62.684,69	R\$ 116.883,50	0,676839362	R\$ 42.427,47	R\$ 73.678,30
Ano V	5	R\$ 71.888,17	R\$ 188.771,67	0,613913254	R\$ 44.133,10	R\$ 117.811,40

Fonte: Elaborado Pelos Autores

A Rota 69 usou como base para cálculo da VPL e *PAYBACK*, valores do saldo não acumulado do fluxo de caixa, que no ano 0 foi de R\$ -65.123,91, R\$ 26.151,70 no ano 1, R\$ 52.265,66 no ano 2, R\$ 62.684,69 no ano 3, R\$ 62.684,69 no ano 4 e de R\$ 71.888,17 no ano 5 e a taxa básica de juros (*selic*) para análise de viabilidade do negócio, com isso pode-se perceber que a empresa é viável do ponto de vista contábil, pois o retorno do investimento sem descontar o custo de oportunidade se dá aos 1 ano, 11 meses e 13 dias, já o retorno descontando o custo de oportunidade se dá aos 2 anos, 11 meses e 2 dias.

Outra ferramenta utilizada será o cálculo de TIR, para se fazer uma análise da rentabilidade, igualando a zero ao final do período desejado, que no caso da Rota 69 será de cinco anos. Segundo Dolabela (1999), a TIR é aquela que iguala o valor presente líquido ao investimento inicial referente a um projeto.

Quadro 24 – Cálculo de TIR Ano 01

TIR	56,53%					
Período		Entrada de Caixa	Saldo Acumulado	Constante	Valor Presente	Valor Presente Acumulado
Ano 0	0	-R\$ 65.123,91	-R\$ 65.123,91	1,00	-R\$ 65.123,91	-R\$ 65.123,91
Ano I	1	R\$ 26.151,70	-R\$ 38.972,21	0,63886355	R\$ 16.707,37	-R\$ 48.416,54
Ano II	2	R\$ 40.905,35	R\$ 1.933,15	0,408146635	R\$ 16.695,38	-R\$ 31.721,16
Ano III	3	R\$ 52.265,66	R\$ 54.198,81	0,260750008	R\$ 13.628,27	-R\$ 18.092,89
Ano IV	4	R\$ 62.684,69	R\$ 116.883,50	0,166583676	R\$ 10.442,25	-R\$ 7.650,64
Ano V	5	R\$ 71.888,17	R\$ 188.771,67	0,106424239	R\$ 7.650,64	R\$ 0,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

Através da taxa interna de retorno (TIR) da Rota 69 calculada sobre os valores remanescentes do saldo não acumulado do fluxo de caixa, comprova a viabilidade do negócio, pois a taxa de atratividade esperada é de 10,25%, mas se a empresa projetasse esse retorno do investimento para o final do período (5 anos), ou seja igualasse a zero ao final do período, a taxa de retorno seria de 56,53%.

Quadro 25 – DRE Ano 01

DRE ANO 1												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
RECEITA	22592,7072	32275,296	34068,368	35861,44	35861,4	44898,52	39734,48	36578,67	36578,67	35861,4	35861,44	35861,4
CUSTO FIXO	22922,20718	22922,207	22922,207	22922,207	22922,2	22922,21	22922,21	22922,21	22922,21	22922,2	22922,21	22922,2
CUSTO VARIÁVEL	0	4466,3667	8932,7333	13399,1	13399,1	13399,1	15185,65	15185,65	15185,65	13399,1	13399,1	13399,1
COMISSÃO	1075,8432	1075,8432	1075,8432	1075,8432	1075,84	1506,18	1075,843	1075,843	1075,843	1075,84	1075,843	1075,84
PROLABORE	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
LAJIR	-7405,34318	-2189,121	-4862,4157	-7535,71	-7535,71	1071,035	-5449,22	-8605,03	-8605,03	-7535,71	-7535,71	-7535,71
JUROS	792,4576064	792,45761	792,45761	792,45761	792,458	1051,521	792,4576	792,4576	792,4576	792,458	792,4576	792,458
LAIR	-8197,80078	-2981,5787	-5654,8733	-8328,168	-8328,17	19,51457	-6241,68	-9397,49	-9397,49	-8328,17	-8328,17	-8328,17
IR	2452,922496	2452,9225	2452,9225	2452,9225	2452,92	3434,091	2452,922	2452,922	2452,922	2452,92	2452,922	2452,92
LUCRO LÍQUIDO	-10650,7233	-5434,5011	-8107,7958	-10781,09	-10781,1	-3414,58	-8694,6	-11850,4	-11850,4	-10781,1	-10781,1	-10781,1

Fonte: Elaborado Pelos Autores

O DRE da empresa consiste na dedução de custos fixos e variáveis, comissões e pró-labore de suas receitas, para obtenção do LAJIR e dedução de juros para obter o LAIR, e dedução do imposto de renda para obtenção do lucro líquido, todas as planilhas de complementos dos anos seguintes, encontram-se em anexo. Os cálculos dos demais anos estão em anexo.

## 7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este plano de negócio tem como objetivo analisar a viabilidade do ramo erótico, levando em consideração o seu crescimento no mercado com variáveis entre 15% a 17% no Brasil, gerando uma movimentação em torno de R\$ 1 bilhão anualmente, contribuindo para que seja um dos maiores mercados em Belo Horizonte.

Acredita-se que cada etapa percorrida, ao longo deste trabalho irá contribuir para a capacidade de automotivação, para que a Rota 69 possa ajudar cada cliente, de acordo com seus anseios e necessidades, pois motivar é uma potencial fonte de produtividade, investir na satisfação do cliente é investir na própria organização, contribuindo para os objetivos e metas a serem alcançados. Através da pesquisa de mercado, percebe-se que os maiores consumidores de produtos eróticos são do público feminino, com isso o objetivo do trabalho é mostrar como a empresa irá se desenvolver e a forma que irá trabalhar para agradar cada tipo de cliente e/ou público.

Atualmente toda grande empresa, utiliza metodologias de Recrutamento e Seleção, estratégias de marketing, análise do ambiente interno e externo (SWOT), metodologia BSC, processo produtivo e comprovação de que o projeto é realmente viável através do plano econômico-financeiro. Buscando com todos estes pontos o sucesso e o compromisso entre as partes internas da empresa que vai influenciar o meio externo onde se aprende a compartilhar valores, trazendo benefícios para a sociedade em que está sendo criada.

Concluindo, a Rota 69 apresenta dados essenciais para tomada de decisão do futuro da empresa e dessa forma garantir o bom funcionamento da mesma dentro desse mercado.

## 8. BIBLIOGRAFIA

ABEME. Notícias. Disponível: <<http://www.abeme.com.br/noticias/>>. Acesso em 13 de outubro de 2014 às 16h22m.

ABEME. Perfil de Consumo de produtos erótico no Brasil. Disponível: <<http://www.abeme.com.br/publicacoes/pesquisa-erotica/>>. Acesso em 15 de Outubro de 2014 às 10h33minh.

ABEME. Associação. Disponível: < <https://www.youtube.com/user/ABEME2010>>. Acesso em 07 de novembro de 2014 às 15h33minh.

ABEME. Timeline do Mercado Erótico. Disponível: <<http://www.abeme.com.br/publicacoes/timeline/>>. Acesso em 07 de novembro de 2014 às 15h54m.

ALMEIDA, Martinho Isnard Ribeiro de. Manual de Planejamento Estratégico – Desenvolvimento de um Plano Estratégico com a utilização de Planilhas Excel. São Paulo: Atlas, 2001.

ANVISA. Cosméticos. Disponível: <<http://portal.anvisa.gov.br/wps/content/Anvisa+Portal/Anvisa/Inicio/Cosmeticos>>. Acesso em 16 Outubro de 2014 às 15h00minh.

ATACADO *STAR SEX SHOP*. Disponível em: <<http://www.starsexshop.com.br/index.asp>>. Acessado em 12 de maio de 2015 às 12h15m.

BAHOOUTH, Caio; BITTENCOURT, Tila. A importância da Pesquisa. Disponível: <<http://www.abeme.com.br/publicacoes/missao/>>. Acesso 20 de Outubro de 2014 às 16:05h.

BAHOOUTH, Caio. Artigos Eróticos Para Casais. Disponível: <<https://www.youtube.com/watch?v=ecAg5LgG3OM>>. Acesso em 07 de Novembro

de 2014 às 15:27h.

BAILY, Peter. et al. *Compras: Princípios e Administração*. São Paulo: Atlas, 2000.

BALLOU, Ronald H. *Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: Planejamento, Organização e Logística Empresarial*. 4.ed. Porto Alegre: *Bookman*, 2001.

BALLOU, Ronald H.. *Logística Empresarial - Transportes, Administração de Materiais e Distribuição Física*. São Paulo: Atlas, 1993.

BALLOUSSIER, Anna; SENRA, Ricardo. Mercado Erótico se adapta para conquistar público evangélico. Disponível em:

<<http://www1.folha.uol.com.br/saopaulo/2013/09/1334892-mercado-de-produtos-eroticos-se-adapta-para-conquistar-publico-evangelico.shtml>>. Acesso em: 29 de Outubro de 2014 às 20:15h.

BARDINE, Renan. Estruturas de Mercado. Disponível em:

<<http://www.coladaweb.com/economia/estruturas-de-mercado>>. Acessado em 16 de maio de 2015 às 13h43m.

BOUZONE, Maria; Corrêa, Kleber Costa. Tecnologia da Informação Aplicada a Logística. Disponível em: <[HTTP://www.gelog.ufsc.br/joomla/attachments/054\\_2006-1%20%00Tecnologia%20da%20Informacao%20Aplicada%20alogistica.pdf](HTTP://www.gelog.ufsc.br/joomla/attachments/054_2006-1%20%00Tecnologia%20da%20Informacao%20Aplicada%20alogistica.pdf)>. Acesso em 07 Novembros 2016 às 12h33.

BOWERSOX, Donald J; CLOSS, David J. *Logística empresarial*. São Paulo: Atlas, 2001.

BEZERRA, Felipe. *Balanced Scorecard – BSC (análise e aplicação)*. Disponível em: <<http://www.portal-administracao.com/2014/03/o-que-e-balanced-scorecard-bsc.html>>. Acesso em 20 maio 2016.

BLOG. Informática. Disponível em:

<<http://bloginformaticamicrocamp.com.br/office/como-calculardesvio-padrao-excel/>>.

Acesso em: 08 de Outubro de 2015 às 22h47min.

BRITO, Thais. Como surgiu a maior rede do prazer. Disponível

em:<<http://www.diarinho.com.br/blog.cfm?codigo=61&post=8347>>. Acesso em 03 de

Novembro de 2014 às 16:02h.

CBO, Classificação Brasileira de Ocupações. Disponível em: 09 de Outubro de 2015  
às 16h52min.

CDC. Código do Consumidor. Disponível:

<[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8078.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm)>. Acesso 05 de Novembro de  
2014 às 10:52h.

CHIAVENATO, Idalberto. Planejamento, recrutamento e seleção de pessoal: como  
agregar talentos à empresa. 7 ed., Barueri, SP.: Manole, 2009.

CHIAVENATO, Idalberto. Desempenho Humano nas Empresas. São Paulo: Manole,  
2009. Recursos Humanos: O capital humano das organizações. São Paulo: Atlas,  
2006.

CHIAVENATO, Idalberto. Gestão de pessoas. 3ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.  
Comportamento organizacional: a dinâmica do sucesso das organizações. 2ª ed. Rio  
de Janeiro: Elsevier, 2005.

CHIAVENATO, Idalberto. Administração nos novos tempos. 2. ed. Rio de Janeiro:  
Campus, 1999.

CHIAVENATO, Idalberto. Teoria Geral da Administração. São Paulo, McGraw-Hill do  
Brasil, 1985.

CHURCHILL JR., G.A. Marketing research: methodological foundations. Chicago:  
The Dryden Press, 1987.



COLDIBELI, Larissa. Após "De Pemas pro Ar", sobe número de vendedoras de produto erótico. Disponível em: < <http://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2013/03/21/filme-faz-aumentar-numero-de-consultoras-de-produtos-eroticos.htm>>. Acesso em 14 de outubro de 2014 às 12h57m.

COLDIBELI, Larissa. Empreendedores lucram com o mercado de sexo. Disponível:< <http://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2013/03/21/empreendedores-lucram-com-mercado-de-sexo.htm>>. Acesso em 27 de Outubro de 2014 às 20h05minh.

COLDIBELI, Larissa. Variação Cambial prejudica margem de lucro de *sex shops*. Disponível: <<http://noticias.bol.uol.com.br/ultimas-noticias/economia/2014/02/13/variacao-cambial-prejudica-margem-de-lucro-do-negocio.htm#fotoNav=4>>. Acesso em 05 de Novembro de 2014 às 21h30minh.

CURY, Antônio. Organização e Métodos - Uma Visão Holística. 7°. Ed. São Paulo: Atlas, 2000. p. 219 - 330 - 386.

DERLEIT. Mulheres que movimentam setores de beleza e produtos eróticos. Disponível: <<http://franquiaempresa.com/2013/06/mulheres-movimentam-setores-de-beleza-e-produtos-eroticos.html>>. Acesso em 05 de Novembro de 2014 às 21h43min.

DIAS, Reinaldo. O que é sustentabilidade, conceito, desenvolvimento sustentável, gestão sustentável, meio ambiente, ações. Disponível em: <<http://www.suapesquisa.com/ecologiasaude/sustentabilidade.htm>>. Acesso em: 30 de Novembro de 2016 às 03h01min.

DIAS, Marco Aurélio P. Administração de Materiais: Uma Abordagem Logística. 4.ed. São Paulo: Atlas, 1993.

DOLABELA, Fernando. Oficina do empreendedor. A metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo.ed. Cultura editores associados, 1999.

DOLABELLA, Maurício Melo. Mensuração e simulação das necessidades de capital de giro e dos fluxos financeiros operacionais: um modelo de informação contábil para a gestão financeira. Dissertação de Mestrado em Contabilidade. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: FEA-USP, 1995.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

EAN BRASIL – Associação Brasileira de Automação. Responsável legal pelo sistema de codificação nacional de produtos. Apresenta informações sobre o uso do código de barras no Brasil, legislação e padrões. Disponível em: <[http://codigosdebarrasbrasil.com.br/?gclid=CjwKEAiAjvrBBRDxm\\_nRusW3q1QSJAAzRI1twTILHJgd0ECF7sqBiBYf9FaOVJyTQqYwa4Gm49D-VRoC\\_rLw\\_wcB](http://codigosdebarrasbrasil.com.br/?gclid=CjwKEAiAjvrBBRDxm_nRusW3q1QSJAAzRI1twTILHJgd0ECF7sqBiBYf9FaOVJyTQqYwa4Gm49D-VRoC_rLw_wcB)>. Acesso em 11 de Novembro de 2016 às 15h46minh.

ECADEIRAS. Cadeira para caixa. Disponível em: <<https://www.e-cadeiras.com.br/produto/1826815/cadeira-secretaria-eames-com-rodizio-preta-sesupr-0054>>. Acesso em: 29 de Outubro de 2016 as 18h15minh.

Entenda ERP. O que é ERP (Sistemas de Gestão Empresarial). Disponível em: <<http://portalerp.com/erp/5-entenda-erp>>. Acesso em: 25 de Novembro de 2016 às 13h43minh.

EQUIPANDO LOJA. Balcão para caixa. Disponível em: <<https://www.equipandoloja.net.br/prod,idloja,11498,idproduto,2215568,balcoes-balcao-caixa-com-gaveta>>. Acesso em: 29 de Outubro de 2016 às 18h03minh.

ESOTERIKHA. O que é Motivação conheça o conceito e as principais teorias. Disponível em: <<http://www.esoterikha.com/coaching-pnl/o-que-e-motivacao-conceito-e-principais-teorias-da-motivacao-definicao.php>>. Acessado em 22/05/2015 às 15h51m.

ESSENCIAL PRAZER. Acessórios de Fetiche. Disponível em: <<https://www.essencialprazer.com.br/index.php?cat=125&n=acessorios-fetiche>>.

Acessado em 11 de maio de 2015 às 11h00m.

ETZEL, M. J.; WALKER, B. J.; STANTON, W. J. Marketing. São Paulo: Makron Books, 2001.

EXECOM - Sistema de Gestão Empresarial. Disponível em: <<http://blog.xcm.com.br/estoque-minimo-e-maximo-como-controlar-um-estoque-sem-perder-cabeca-planilha-de-controle/>>. Acesso em: 29 Novembro de 2016 às 23h15min.

FLEURY, P.F., FIGUEIREDO, K., WANKE, P. (org.). Logística Empresarial: A Perspectivas Brasileiras. Coleção COPPEAD de Administração. São Paulo: Atlas, 2000.

FONSECA, J.J.S. Metodologia da pesquisa científica. Apostila. Fortaleza:UEC, 2002.

GALL MODA ÍNTIMA. Disponível: <<http://www.gall.com.br/>>. Acesso em 05 de Novembro de 2014 às 11h02minh.

GITMAN, Lawrence J. Princípios da Administração Financeira. São Paulo: Harbra, 2002.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. 7ª ed. São Paulo: Ed. Harbra, 1997, p.841.

GUTIERRES, Lucas. Conceitos Recursos Materiais e Patrimoniais. Disponível em: <<https://gruporh2013.wordpress.com/2013/02/27/conceitos-recursos-materiais-e-patrimoniais/>>. Acesso em: 30 de Novembro de 2016 às 00h30minh.

G NOTÍCIAS. Empresa lança primeira rede social brasileira sobre sexo. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/noticias/tecnologia/empresa-lanca-primeira-rede-social-brasileira-sobre-sexo/69256/>>. Acesso em: 31 de Outubro de 2014 às 19h55minh.

IBAMA. Licenciamento Ambiental. Disponível:

<<http://www.ibama.gov.br/licenciamento/>>. Acesso 19 de Outubro de 2014 às 13h33minh.

KALAFATIS, S. P, TSOGAS, M. H.; BLANKSON, C. Positioning strategies in business markets. *Journal of Business and Industrial Marketing*, v. 15, n. 6, p. 416, 2000.

KALLÁS. David. O que é *Balanced Scorecard*. Symnetics da estratégia a ação, 2005. Disponível em: < <http://www.mppr.mp.br/arquivos/File/bsc.pdf>>. Acesso em: 16 jun 2016.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. “Princípios De Marketing”. Rio de Janeiro, RJ. Ed. Prentice-Hall do Brasil Ltda. 1993.

KOTLER, Philip – Administração de Marketing – 10ª Edição, 7ª reimpressão – Tradução Bazán Tecnologia e Linguística; revisão técnica Arão Sapiro. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

KOTLER, P. Administração de Marketing: Análise, Planejamento, Implementação e Controle. Rio de Janeiro: Prentice Hall, 1998.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. Princípios de Marketing. Tradução Cristina Yamagami. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

KOTLER, Pihilip e KELLER, K, Lane, Administração de Marketing-140, ed,-São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 12. ed. São Paulo. Pearson, 2006.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Marketing de Varejo. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

Lei Trabalhista e Direito do Trabalho. Disponível em:

<<http://leitrabalhista.com.br/diferenca-entre-salario-e-remuneracao-gorjeta-e-prazo-de-pagamento/>>. Acesso em: 26 de Setembro de 2015 às 09h30min.

LOJA DO PRAZER. Disponível: <<http://www.lojadoprazer.com.br/>>. Acesso em 05 de Novembro de 2014 às 14h36minh.

LUCION, Carlos Eduardo Rosa. Planejamento Financeiro. Disponível em:

<<https://periodicos.ufsm.br/contabilidade/article/view/142/3955>>. Acesso em: 10 de Novembro de 2016 as 21h24min.

LUPETTI, Marcélia. Planejamento de Comunicação. São Paulo: Futura, 2001.

Administração em Publicidade – A verdadeira alma do negócio. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

MAMEDE. Gladston; MAMEDE, Eduarda. HOLDING: Familiar e suas vantagens. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2013. 21 p.

MANKIW, Gregory. Introdução à economia. São Paulo: Thompson Learning, 2007, p. 214 – 324.

MELLO, Carlos (Org.). Métodos quantitativos: pesquisa, levantamento ou survey.

Aula 09 da disciplina de metodologia de pesquisa na UNIFEI. Disponível em: <

[http://www.carlosmello.unifei.edu.br/Disciplinas/Mestrado/PCM-10/Slides-](http://www.carlosmello.unifei.edu.br/Disciplinas/Mestrado/PCM-10/Slides-Mestrado/Metodologia_Pesquisa_2012-Slide_Aula_9_Mestrado.pdf)

[Mestrado/Metodologia\\_Pesquisa\\_2012-Slide\\_Aula\\_9\\_Mestrado.pdf](http://www.carlosmello.unifei.edu.br/Disciplinas/Mestrado/PCM-10/Slides-Mestrado/Metodologia_Pesquisa_2012-Slide_Aula_9_Mestrado.pdf)>. Acesso em: 20 maio 2016.

MORESCHI, Carlos Roberto. O que vem a ser Intervalo de Confiança?. Disponível

em: <<http://banasmetrologia.com.br/wp-content/uploads/2012/02/Estatistica.pdf>>.

Acessado em 12 de maio de 2015 às 12h30m.

MORIYAMA, Victor. Especialistas dão 8 dicas para quem quer empreender no mercado erótico. Disponível em:

<<http://classificados.folha.uol.com.br/negocios/2014/03/1430550-especialistas-dao-8->

dicas-para-quem-quer-empreender-no-mercado-erotico.shtml>. Acesso em: 29 de Outubro de 2014 às 21h15minh.

NAKAGAWA, M. Gestão estratégica de custos. São Paulo: Atlas, 2000.

NETO, Hermes Marques Damasceno. Tecnologia da Informação associada á Logística, Disponível em:

<[http://monografias.brasilecola.uol.com.br/computacao/tecnologia-informacao-como-ferramenta-para-logistica.htm#capitulo\\_8](http://monografias.brasilecola.uol.com.br/computacao/tecnologia-informacao-como-ferramenta-para-logistica.htm#capitulo_8)>; Acesso em: 25 de Novembro de 2016 às 14h15minh.

NUNES, Branca. Mercado Erótico cresce 15% ao ano no Brasil. Disponível em:

<<http://veja.abril.com.br/noticia/economia/mercado-erotico-cresce-15-ano-brasil>>.

Acesso em: Acessado em 31 de Outubro de 14 às 19h33minh.

OLIVEIRA, Francisco Estevam Martins de. PESQUISA MENSAL DO COMERCIO

VAREJISTA. Disponível em: <[http://www.fecomercio-ce.org.br/site/wp-content/uploads/2013/02/07\\_2014\\_Pesquisa-Mensal-do-Com%C3%A9rcio.pdf](http://www.fecomercio-ce.org.br/site/wp-content/uploads/2013/02/07_2014_Pesquisa-Mensal-do-Com%C3%A9rcio.pdf)>.

Acesso em: 10 de Novembro de 2016 às 22h24minh.

ÓTIMAS INTENÇÕES *SEX SHOP*. Disponível em:

<[http://www.otimasintencoes.com.br/categoria.php?cod\\_categoria=634632](http://www.otimasintencoes.com.br/categoria.php?cod_categoria=634632)>.

Acessado em 11 de maio de 2015 às 10h35m.

PAES, Paulo. SOCIEDADES: Curso de Direito Comercial. 2. Ed. São Paulo: Revista dos Tribunais Ltda., 1993. 123 p. POLONI, Gustavo. “São Pedro” é dono do sex *shop* mais antigo do Brasil. Disponível:

<<http://economia.ig.com.br/empresas/comercioservicos/sao-pedro-e-dono-do-sex-shop-mais-antigo-do-brasil/n1237972908544.html>>. Acesso em 14 de Outubro de

2014 às 14h23minh.

PAIVA, Luiz de. A Teoria de Motivação de Maslow. Disponível em:

<<http://ogerente.com/stakeholder/2007/04/03/a-teoria-de-motivacao-de-maslow/>>.

Acessado em 29/05/2015 às 19h56min.

PERALTA, Alexandre. Comece em propaganda com uma ideia: como ser um publicitário de agência como DM9, Almap, Talent, W/Brasil e África. São Paulo: Jaboticaba, 2006.

POLONI, Gustavo. Mercado de *sex shop* cresce e atrai marinheiros de primeira viagem. Disponível:

<<http://economia.ig.com.br/empresas/comercioservicos/mercado-de-sex-shop-cresce-e-atrai-marinheiros-de-primeira-viagem/n1237973728634.html>> Acesso em 13 de outubro às 15h35minh.

PORTAL DE CONTABILIDADE. Disponível em:

<<http://www.portaldecontabilidade.com.br/obras/balancosocial.htm>>. Acessado em 19 de maio de 2015 às 14h10m.

RACANICCHI, Aaron. Saiba qual é o custo para anunciar nos principais programas de TV na Globo, Record, SBT e Band. Disponível em: <<http://otvfoco.com.br/saiba-qual-e-o-custo-para-anunciar-nos-principais-programas-da-tv-na-globo-record-sbt-e-band/>>. Acesso em: 20 de Novembro de 2015 às 16h46min.

REZENDE, Denis Alcides. Tecnologia da informação: integrada a inteligência empresarial. São Paulo: Atlas, 2002.

RH Portal. Disponível em: <[http://www.rhportal.com.br/artigos/rh.php?rh=Descricao-De-Cargo&idc\\_cad=e7m3hs6h9](http://www.rhportal.com.br/artigos/rh.php?rh=Descricao-De-Cargo&idc_cad=e7m3hs6h9)>. Acesso em: 08 de Outubro de 2015 às 23h19min.

RIBEIRO, Wagner. Conceito Elasticidade e Fatores da Elasticidade. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/conceito-elasticidade-e-fatores-da-elasticidade/36935/>>. Acessado em 19 de maio de 2015 às 14h00m.

RUNGAS, Vanessa. Do Risco do empreendimento. Disponível:

<<http://direitodoconsumidorestudos.blogspot.com.br/2009/06/do-risco-do-empreendimento.html>>. Acesso em 01 de Novembro de 2014 às 15h56minh.

SANTÂNGELO, Caio. Composto Mercadológico, Mix de Marketing (Os 4 P's do Marketing). Disponível em: <<http://www.santangelo.adm.br/artigo/6>>. Acesso em: 20 de Outubro de 2015 às 15h36min.

*SEXY POINT*. Disponível em: <<http://www.sexypoint.com.br/>>. Acessado em: 11 de maio de 2015 às 10h25m.

*SEXY SHOP OUVIDOR*. Disponível em: <<http://www.sexshopouvidor.com.br/>>. Acessado em 11 de maio de 2015 às 13h31m.

SILVA, J. B.; FERREIRA, A. A importância do fluxo de caixa como ferramenta fundamental na média e pequena empresa. Revista eletrônica de administração. Ano VII – Número 12. Garça-SP: FAEF, 2007.

SILVA, F. T.; PAPANI, F. G. Código de barras. XXII Semana Acadêmica da Matemática da Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE, 2010.

SILVA, J. A; Albuquerque, J. L; Implantação do código de barras em um sistema de controle de estoques. Disponível em: <<http://www.custoseagronegocioonline.com.br/numero2v1/gestao%20de%20estoques.pdf>>. Acesso em: 28 de novembro 2016 às 21h07min.

SILVEIRA, Cristiano Bertulucci. Fluxograma de Processo – O que é, como elaborar e benefícios. Disponível em: <<https://www.citisystems.com.br/fluxograma/>>. Acesso em: 30 de Novembro de 2016 às 02h15min.

SÓ CONTABILIDADE. Contas. Disponível: <<http://www.socontabilidade.com.br/conteudo/contas.php>>. Acesso 06 de Novembro de 2014 às 15h50minh.

SOARES, Dayana. Remuneração e Incentivos. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/remuneracao-e-incentivos/38816/>>. Acesso em: 14 de outubro de 2015 às 12h34min.



SOUZA, Lei de Aplicação de regras de negócio em um sistema ERP. Disponível em: <<http://www.inf.furb.br/departamento/arquivos/tccs/monografias/2004-1leiladesouzavf.pdf>>. Acesso em: 26 de novembro de 2016 às 21h55minh.

TALVINEN, J. M. Information systems in marketing: identifying opportunities for new applications. *European Journal of Marketing*. v. 29, p. 8-26, jun. 1994.

TAYLOR, B. *Strategies for planning. Long Range Planning*. 1975.

VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de. *Economia Micro e Macro*. 2°. Ed. São Paulo: Atlas, 2001. p. 28.

VIA TENTAÇÃO. Disponível <<http://www.viitentacao.com.br/>>. Acesso em 06 de Novembro de 2014 as 16h00minh.

WILKER, Bráulio. *Demanda, Oferta e Equilíbrio de Mercado*. Disponível em: <[http://www.bwsconsultoria.com/2010/01/demanda-oferta-e-equilibrio-de-mercado\\_02.html](http://www.bwsconsultoria.com/2010/01/demanda-oferta-e-equilibrio-de-mercado_02.html)>. Acessado em 13 de maio de 2015 às 12h35minh.

ZDANOWICZ, José Eduardo. *Fluxo de Caixa – Uma decisão de Planejamento e Controles Financeiros*. 1ª ed. Porto Alegre: D.C Luzzatto Editores ME, 1986.

## 9. ANEXO

### 9.1 Consulta de Viabilidade do Negócio



## Relatório Consulta Viabilidade

Protocolo: MGP1400703076

### Dados do Requerente

Nome	CPF	E-mail	Telefone
LUCAS DA SILVA PINHEIROS	126.222.836-01	lucasdasilvapinheiros@gmail.com	

### Resultado Geral da Viabilidade

Resultado	Data Validade
DEFERIDA	13/01/2015

### Objeto Social

COMERCIALIZACAO VAREJISTA DE ARTIGOS NAO PERECIVEIS

### Dados da Analise de Nome

Resultado	Órgão Avaliador
RESERVADA	Junta Comercial do Estado de Minas Gerais
Nome	
ROTA 69 COMERCIO VAREJISTA LTDA.	

### Avaliação do CORPO DE BOMBEIRO MILITAR DE MINAS GERAIS - CBMMG

Resultado	Órgão Responsável
VERDE	Corpo de Bombeiros - CBMMG

#### Justificativa

Atividade empresarial localizada em edificação ou área de risco dispensada de vistoria do Corpo de Bombeiros para início de seu funcionamento. Não é necessária a apresentação de Projeto no ato da vistoria por ser caracterizada como de baixo risco de incêndio e pânico, desde que:

- I - O somatório de áreas construídas não ultrapasse 200m<sup>2</sup>, dentro da mesma propriedade;
- II - Seja utilizado apenas nas edificações com classificação residencial, ou de serviço de hospedagem, ou comércio, ou serviços profissionais ou locais para refeições;
- III - Não possua local de reunião de público com população acima de 100 (cem) pessoas;
- IV - Não haja outra atividade auxiliar que exija projeto técnico;
- V - Não seja instalado dentro de outra edificação que exija projeto técnico;
- VI - Não possua risco que necessite de proteção de suas estruturas contra a ação do calor proveniente de incêndio;
- VII - Não seja destinado a eventos;
- VIII - Não seja necessária a comprovação de isolamento de risco.

Caso não haja atendimento de algum requisito, o empreendimento será reclassificado e o empreendedor deverá fazer nova consulta de viabilidade.

#### Documentação

Não é necessária apresentação de nenhum documento específico do CBMMG, exceto para empreendimentos já

**Documentação**

registrados.

---

**Taxa**

Serviço não é passível de taxa.

---

**Orientação**

Caso o empreendimento esteja inserido em shopping, galeria comercial ou prédio de apartamentos, sua regularização está condicionada à regularidade da edificação perante o CBMMG (possuir o Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros - AVCB). O empreendedor deverá procurar o proprietário, responsável pelo uso (síndico ou similar) para maiores esclarecimentos.

Caso o empreendimento não se enquadre nas características citadas no parágrafo anterior, quando da constituição do empreendimento por meio do Minas Fácil, será disponibilizado ao empreendedor o Certificado de Funcionamento, possibilitando o início das atividades do empreendimento.

Para empreendimentos já registrados na Junta Comercial de Minas Gerais - JUCEMG, este Certificado deverá ser obtido na Unidade do Corpo de Bombeiros indicada abaixo, mediante o preenchimento do Termo de Responsabilidade, das informações prestadas, conforme anexo A da Circular 06/2011 - Diretoria de Atividades Técnicas, e apresentação de original e cópia do cartão do CNPJ e Carteira de Identidade do responsável pela atividade empresarial.

A edificação deverá ter medidas de segurança mínimas contra incêndio e pânico (Extintores, Sinalização de Emergência, Iluminação de Emergência e Saídas de Emergência) conforme anexo C da Circular 06/2011 - Diretoria de Atividades Técnicas.

O Certificado de Funcionamento terá validade enquanto perdurarem as informações prestadas durante o processo de abertura de empresas por meio do Minas Fácil ou no Termo de Responsabilidade. Em caso de alteração, o responsável deverá procurar a Unidade de Bombeiros mais próxima.

Mesmo de posse do Certificado de Funcionamento, a edificação poderá ser vistoriada para fins de fiscalização pelo Corpo de Bombeiros a qualquer tempo e caso seja confirmada alteração da situação de risco de incêndio e pânico, a Corporação tomará as medidas previstas em lei, que incluem advertência, multas e interdição da edificação, além da cassação do Certificado.

A vistoria no local poderá resultar ainda em solicitação de Projeto (caso sejam identificadas situações que alterem a classificação da edificação e que ensejem em novas medidas de segurança contra incêndio e pânico e que não foram informadas anteriormente).

A vistoria poderá ser condicionada à comprovação da Anotação de Responsabilidade Técnica (ART), quando houver instalação de central de GLP ou outro risco especial.

As informações inverídicas podem gerar efeitos jurídicos, penais, cíveis e administrativos além da invalidação do Certificado.

Em caso de dúvidas procure o Corpo de Bombeiros Militar do Estado de Minas Gerais.

O município de BELO HORIZONTE é atendido pela Unidade de Atendimento: CENTRO DE ATIVIDADES TECNICAS - CAT em BELO HORIZONTE

Endereço: AVENIDA AUGUSTO DE LIMA, 355 - Bairro: CENTRO - CEP: 30150-321

Telefone:

---

**Observação**

Esta Consulta está sujeita a alterações de acordo com legislação vigente após a data: 13/01/2015.

---

## 9.2 Licenciamento de Atividades



PREFEITURA MUNICIPAL  
DE BELO HORIZONTE

PREFEITURA MUNICIPAL DE BELO HORIZONTE  
SECRETARIA MUNICIPAL ADJUNTA DE REGULAÇÃO URBANA  
GERÊNCIA DE LICENCIAMENTO DE ATIVIDADES ECONÔMICAS  
**CONSULTA PRÉVIA SOBRE LICENCIAMENTO DE ATIVIDADES**

### PESSOA JURÍDICA

**CONSULTA N° MGP1400703076 - Admitida**

**ÓRGÃO** SECRETARIA MUNICIPAL ADJUNTA DE REGULAÇÃO URBANA - SMARU - PBH

### DADOS DO ESTABELECIMENTO

**Índice Cadastral** 010009 016 0015

#### Endereço

**Logradouro** RUA SANTA CATARINA

**N°** 1429

**Complemento**

**Bairro:** LOURDES

**Município:** Belo Horizonte

**CEP:** 30170081

**Tipo de imóvel constante no IPTU:** LOJA

**O local é residência de um dos sócios?** Não

**Área a ser utilizada(m²):** 10,00

### INFORMAÇÕES ADICIONAIS DO IMÓVEL

**Permissividade da Via:** Vias de Caráter Misto

**Regional:** CENTRO-SUL - CS1

**Zoneamento:** ZCBH - ZONA CENTRAL DE BELO HORIZONTE

**Class.Via:** ARTERIAL

**ADE:** ADE RESIDENCIAL CENTRAL

**LARGURA DA VIA** >= 15m

### RESULTADO GERAL DA CONSULTA:

**Admitida**

### ATIVIDADES CONSULTADAS:

CNAE	DESD	DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO
4759899	00	COMERCIO VAREJISTA DE OUTROS ARTIGOS DE USO PESSOAL E DOMESTICO NAO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE	Não exercida no local

### Atividades Auxiliares

CÓDIGO	DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO
A	Escritório / sede administrativa de empresa(Grupo II)	Admitida

### DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA OBTENÇÃO DO ALVARÁ DE LOCALIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO

- Termo de Permissão de uso emitido pelo órgão proprietário do imóvel, no caso de imóvel de propriedade pública.	CÓPIA
- Consulta prévia ou de viabilidade	CÓPIA
- Guia de fornecimento do alvará quitada	CÓPIA e ORIGINAL
- Guia de IPTU do ano vigente	CÓPIA
- Requerimento de Alvará de Localização e Funcionamento, preenchido eletronicamente no site <a href="http://alf.siatu.pbh.gov.br">alf.siatu.pbh.gov.br</a> e assinado pelo solicitante.	ORIGINAL
- CNPJ atualizado	CÓPIA
- Contrato social com alterações, registrados no órgão competente	CÓPIA

### ORIENTAÇÕES GERAIS

- Para o funcionamento, deverão ser atendidas as normas sanitárias, ambientais, de segurança e de acessibilidade.
- Havendo alteração no estabelecimento que implique em desconformidade com os dados deste documento, deverá ser providenciado novo licenciamento.
- Em caso de edificação condominial, o atendimento ao disposto na convenção de condomínio e no código

civil é de total responsabilidade do licenciado.

- Em imóveis do patrimônio público, é necessária a apresentação de Termo de Permissão de uso emitido pelo órgão proprietário do imóvel.
- Caso sejam utilizados lotes lindeiros a outro(s) logradouro(s), deverá ser verificada a possibilidade de aplicação do artigo 64 da lei 9.959/2010.
- A emissão de ruídos, sons e vibrações deverão obedecer às determinações da Lei 9.505/2008.
- A área utilizada deve ser compatível com o exercício da atividade, não sendo admitida a utilização de espaço público para o exercício da mesma.
- Caso o imóvel esteja a menos de 30m (trinta metros) de curso d'água em leito natural e/ou a 50m (cinquenta metros) de nascente ou insurgência d'água, solicitar parecer ambiental prévio da SMMA.
- Autorizado para funcionamento em edificação horizontal (máximo 2 pavimentos) ou tombada pelo Patrimônio Cultural ou destinada a Hotel e/ou apart-hotel (Art. 72 da Lei 9.959/10). Ou liberado por direito de permanência de uso nos termos do Art. 72 da Lei 7.166/96.
- Os endereços dos imóveis de Belo Horizonte estão sendo consolidados desde janeiro/2012. Caso seja necessário, o endereço constante nesse documento poderá ser alterado, conforme Art. 41 da Lei Municipal n.º 9.691 de 19/01/2009.
- "Este empreendimento poderá participar do Programa de Certificação em Sustentabilidade Ambiental de Belo Horizonte. Maiores informações no sítio do Programa de Certificação ([cesa.pbh.gov.br](http://cesa.pbh.gov.br)), no Portal de Serviços (<http://portaldeservicos.pbh.gov.br>), no Sistema de Atendimento ao Cidadão - SACWeb e/ou através do telefone 156."

#### ORIENTAÇÕES PARA REQUERER O ALVARÁ DE LOCALIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO

- Acessar o endereço eletrônico: [alf.siatu.pbh.gov.br](http://alf.siatu.pbh.gov.br)
- ALVARÁ MEDIANTE REQUERIMENTO - Protocolar pedido de alvará de localização e funcionamento na SMARU/GEAPU (BH Resolve), munido do requerimento e guia gerados automaticamente no link acima, bem como toda documentação descrita nesta consulta prévia. A documentação deve ser apresentada em um envelope.
- Para obter informações, guias e formulários acessar [www.pbh.gov.br](http://www.pbh.gov.br), link portal de informações e serviços.
- ATENÇÃO: Caso haja alguma divergência entre a consulta prévia/viabilidade e o cadastro da empresa, será necessário atualizar o cadastro da empresa antes de prosseguir com a solicitação de alvará.

#### TAXAS

- |   |            |
|---|------------|
| - Fornecimento de Alvará de Localização e Funcionamento | R\$ 173,06 |
|---|------------|

#### ENDEREÇOS DOS ÓRGÃOS ENVOLVIDOS NO LICENCIAMENTO

- SMARU/GEAPU - Secretaria Municipal Adjunta de Regulação Urbana / Gerência de Atendimento ao Público: BH RESOLVE - Av. Santos Dumont, 363 - 3 andar - Centro
- SMMA - Secretaria de Meio Ambiente: Gerência de Atendimento ao Público: BH RESOLVE - Av. Santos Dumont, 363 - 3 andar - Centro
- FMC/DIPC - Fundação Municipal de Cultura - Diretoria de Patrimônio Cultural: Rua Professor Estevão Pinto, 601 - Bairro Serra
- COMAM - Conselho Municipal de Meio Ambiente - Av. Afonso Pena, 4000 - 7 andar - Bairro Cruzeiro
- SMF/SMAAR - Secretaria Municipal de Finanças / Secretaria Municipal Adjunta de Arrecadações: Rua Espírito Santo, 593 - Centro

#### DATA DE PROCESSAMENTO

13/10/2014

#### DATA DE VALIDADE

11/01/2015

## 9.3 Qualificação de Fornecedores

QUALIFICAÇÃO DE FORNECEDOR									
Mês:		Ano:							
Fornecedor	Nota Fiscal	Produto	Quantidade		Qualidade/Prazo de Entrega			Observações	
			Solicitada	Recebida	Aprovados/ (Atendido no prazo)	Condicional- mente/ (Atendido fora do prazo)	Reprovados/ (Prazo acima de 30 dias)		
Setor:								Assinatura do Responsável:	

## 10. APÊNDICE

### 10.1 Formulário de Avaliação de Desempenho

Prezado (a) respondente:

Estamos empenhados em obter informações sobre o desempenho dos funcionários dessa organização. Os resultados da avaliação serão utilizados para subsidiar políticas de remuneração, carreira e treinamento de pessoal.

Torna-se importante esclarecer-lhe que suas respostas serão registradas em computador e analisadas em termos globais, sem identificação dos respondentes.

Para tanto, solicitamos sua colaboração no sentido de preencher o formulário que segue conforme instruções abaixo:

1. O formulário deverá ser totalmente preenchido a caneta.
2. Antes de preencher o formulário, leia atentamente cada um dos fatores/quesitos da avaliação.
3. Assinale com um X o nível que, na sua opinião, mais fielmente traduza o desempenho do funcionário avaliado, após análise criteriosa e imparcial.
4. Marque apenas um nível para cada quesito.
5. Não deixe quesito sem avaliação.
6. O formulário não pode conter rasuras.
7. Por fim, date o formulário.

Diretoria de Gestão de Pessoas

Identificação do funcionário a ser avaliado

Nome:

Grupo ocupacional: Gerencial

Cargo:

Departamento:

Unidade:

<b>Fator</b>	<b>Ótimo (5)</b>	<b>Bom (4)</b>	<b>Regular (3)</b>	<b>Ruim (2)</b>	<b>Péssimo (1)</b>
<i>Pontualidade (chegada ao serviço)</i>	<i>Sempre chega adiantado</i>	<i>Às vezes chega adiantado</i>	<i>Chega na hora</i>	<i>Raramente chega atrasado</i>	<i>Sempre chega atrasado</i>
<i>Agilidade (destreza nas atividades)</i>	<i>Sempre ágil</i>	<i>Às vezes tem agilidade</i>	<i>Satisfaz os padrões</i>	<i>Raramente não é ágil</i>	<i>Nunca é ágil</i>
<i>Criatividade (capacidade de innovar)</i>	<i>Sempre criativo</i>	<i>Às vezes é criativo</i>	<i>Algumas vezes é criativo</i>	<i>Raramente não é criativo</i>	<i>Nunca é criativo</i>
<i>Lealdade</i>	<i>Sempre leal</i>	<i>Às vezes é</i>	<i>Algumas vezes</i>	<i>Raramente não</i>	<i>Nunca é leal</i>

(fidelidade aos compromissos assumidos)		<i>leal</i>	<i>é leal</i>	<i>é leal</i>	
Facilidade de aprendizagem (habilidades na área)	Sempre tem habilidades	Às vezes tem habilidades	Satisfaz os padrões	Raramente apresenta habilidades	Nunca apresenta habilidades
Responsabilidade por dados confidenciais (discrição)	Sempre discreto	Às vezes é discreto	Algumas vezes é discreto	Raramente é discreto	Nunca é discreto
Complexidade das tarefas (facilidade de resolução)	Sempre tem facilidade	Às vezes tem facilidade	Algumas vezes tem facilidade	Raramente não tem facilidade	Nunca tem facilidade

## 10.2 Média, Mediana, Desvio Padrão de Produto

Géis		Pomadas		Vibradores		Anéis Penianos	
Média	8,9816667	Média	6,93	Média	30,46667	Média	6,213333
Erro padrão	2,8803824	Erro padrão	1,8350549	Erro padrão	13,47201	Erro padrão	3,5322
Mediana	6,8	Mediana	6,65	Mediana	17,4	Mediana	2,245
Modo	#N/D	Modo	2,69	Modo	#N/D	Modo	#N/D
Desvio padrão	7,0554671	Desvio padrão	4,4949483	Desvio padrão	32,99956	Desvio padrão	8,652088
Variância da amostra	49,779617	Variância da amostra	20,20456	Variância da amostra	1088,971	Variância da amostra	74,85863
Curtose	-2,269104	Curtose	-2,457415	Curtose	4,757474	Curtose	5,091006
Assimetria	0,4882901	Assimetria	0,2396436	Assimetria	2,144796	Assimetria	2,23823
Intervalo	15,41	Intervalo	10,21	Intervalo	87,9	Intervalo	22,31
Mínimo	2,49	Mínimo	2,69	Mínimo	7,9	Mínimo	1,19
Máximo	17,9	Máximo	12,9	Máximo	95,8	Máximo	23,5
Soma	53,89	Soma	41,58	Soma	182,8	Soma	37,28
Contagem	6	Contagem	6	Contagem	6	Contagem	6
Nível de confiança(90,0	5,8041099	Nível de confiança(90,0	3,6977245	Nível de confiança(90,0	27,14676	Nível de confiança(90,0	7,117554
<b>Géis</b>	R\$ 3,18 R\$ 14,79	<b>Pomadas</b>	R\$ 3,23 R\$ 10,63	<b>Vibradores</b>	R\$ 3,32 R\$ 57,61	<b>Anéis Penianos</b>	-R\$ 0,90 R\$ 13,33

Óleos		Fantasias		Camisinhas		Jogos	
Média	12,581667	Média	15,985	Média	4,248333	Média	3,68
Erro padrão	2,8760047	Erro padrão	2,8451078	Erro padrão	0,861396	Erro padrão	2,648533
Mediana	10,9	Mediana	14,05	Mediana	4,05	Mediana	1
Modo	#N/D	Modo	#N/D	Modo	#N/D	Modo	1
Desvio padrão	7,0447439	Desvio padrão	6,9690623	Desvio padrão	2,10998	Desvio padrão	6,487554
Variância da amostra	49,628417	Variância da amostra	48,56783	Variância da amostra	4,452017	Variância da amostra	42,08836
Curtose	3,0814407	Curtose	4,8869908	Curtose	1,227167	Curtose	5,927862
Assimetria	1,6446521	Assimetria	2,1333271	Assimetria	1,041087	Assimetria	2,4308
Intervalo	19,7	Intervalo	19,28	Intervalo	5,91	Intervalo	16,4
Mínimo	6,1	Mínimo	10,52	Mínimo	1,99	Mínimo	0,5
Máximo	25,8	Máximo	29,8	Máximo	7,9	Máximo	16,9
Soma	75,49	Soma	95,91	Soma	25,49	Soma	22,08
Contagem	6	Contagem	6	Contagem	6	Contagem	6
Nível de confiança(90,0	5,7952885	Nível de confiança(90,0	5,7330298	Nível de confiança(90,0	1,735754	Nível de confiança(90,0	5,336922
<b>Óleos</b>	R\$ 6,79 R\$ 18,38	<b>Fantasias</b>	R\$ 10,25 R\$ 21,72	<b>Camisinhas</b>	R\$ 2,51 R\$ 5,98	<b>Jogos</b>	-R\$ 1,66 R\$ 9,02



### 10.3 Contrato Social

#### Contrato de Constituição da Rota 69 Comércio Varejista Ltda.

Bárbara Abdala Silva, nacionalidade brasileira, administradora de empresa, nº. Do CPF 274.845.954-03, documento de identidade MG 56.564.374, SSP/MG Distrito, MG, com o domicílio e residência Rua Joaquim Claudio, nº. 225, Bairro/Distrito Nova Vista, Município de Sabará – Minas Gerais, CEP 34.710 -390 e

Jéssica Augusto Oliveira, nacionalidade brasileira, analista de sistemas, solteira, nº do CPF 222.938.253-04, documento de identidade MG 15.787.234, SSP/MG, MG, com o domicílio e residência Rua Fernão dias, nº. 1312, Bairro/ Alto Vera Cruz, município de Belo Horizonte - Minas Gerais, CEP 30285-160 e

Jaime da Conceição Miranda, nacionalidade brasileiro, contabilista, solteiro, nº do CPF 289.465.385-01, documento de identidade MG 18.465.349, SSP/MG, MG, com o domicílio e residência rua desembargador Jorge Fontana, nº. 203 apto. 101, Bairro/Distrito Belvedere, município de Belo Horizonte - Minas Gerais, CEP 30320-670.

**Cláusula primeira** - A sociedade adotará o nome empresarial de Rota 69 Comércio Varejista Ltda., e terá o domicílio na Rua Santa Catarina, nº. 1429, bairro/distrito, Lourdes, município de Belo Horizonte – Minas Gerais, CEP 30170-081.

**Cláusula segunda** - A sociedade terá como objeto social comercialização varejista de artigos não perecíveis.

**Cláusula terceira** - A sociedade terá inicio na s atividades em 10/01/2015 e o seu prazo de duração é indeterminado.

**Cláusula quarta** - O capital social será de R\$300.000,00 (trezentos mil reais) dividido em 300.000 quotas no valor nominal R\$1,00 (um real) totalmente subscrito e a ser integralizado no prazo de 01 (um) ano contado da data de assinatura do presente instrumento, em moeda corrente nacional, dividido entre os sócios da seguinte forma:

## Contrato de Constituição da Rota 69 Comércio Varejista Ltda.

Os sócios são responsáveis pelas obrigações da sociedade até o limite do capital social por eles subscrito e responde solidariamente pelo capital ainda não integralizado.

<b>Nome</b>	<b>Nº de quotas</b>	<b>Valor R\$</b>
Bárbara Abdala Silva	100.000	100.000,00
Jaime da Conceição Miranda	100.000	100.000,00
Jéssica Augusto Oliveira	100.000	100.000,00

**Cláusula quinta** - As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do(s) outro(s) sócio(s), a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda.

**Cláusula sexta** - A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

**Cláusula sétima** - A administração da sociedade caberá a Barbara Abdala Silva com todos os poderes e atribuições necessários à administração e representação da sociedade, autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, fazê-lo em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do(s) outro(s) sócio(s).

**Cláusula oitava** - Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, os administradores prestarão contas justificadas de suas administrações, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas

apurados.

**Cláusula nona** - Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador (es) quando for o caso.

**Cláusula décima** - A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

**Cláusula décima primeira** - Os sócios poderão de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de pro labore para os sócios administradores, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

**Cláusula décima segunda** - Falecendo ou sendo interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou dos sócios remanescentes, o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

**Parágrafo único** - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

**Cláusula décima terceira** - Os administradores declaram, sob as penas da lei, que não estão impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrarem sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

**Clausula decima quarta** - De acordo com o artigo 1.085 do código civil a exclusão dos sócios só poderá corre quando a maioria dos sócios, representativa de mais da metade do capital social, entender que um ou mais sócios estão pondo em risco a continuidade da empresa, em virtude de atos de inegável gravidade, poderá excluí-los da sociedade, deste que neste a exclusão por justa causa.

**Parágrafo único** - a exclusão somente poderá ser determinada em reunião ou assembleia especial convocada para esse fim, ciente o acusado em tempo hábil para pedir seu comparecimento e o exercício do direito de defesa.

**Cláusula décima quinta** - Fica eleito o foro de para Belo Horizonte o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E, por estarem assim justos e contratados, assinam este instrumento em três vias.

Belo Horizonte, Minas Gerais, 17 de outubro de 2014.

---

Bárbara Abdala Silva

Administrador Sócio

---

Jaime da Conceição Miranda

Sócio

---

Jéssica Augusto de Oliveira

Sócio

### 10.4 Fornecedores Secundários

Empresa	Localização	Produto	Contato
Aline Lingerie	São Paulo/SP	Lingerie, Fantasias	(11) 3315-9737
Erotic Magic	São Paulo/SP	Cosméticos, Acessórios	(11) 3522-3325
Free Toys	São Paulo/SP	Brinquedos Eróticos	(11) 3363-3340
Hot Flowers	Indaiatuba/SP	Cosméticos, Acessórios	(19) 3936-055
Hot Sul	Criciúma/SC	Cosméticos, Fantasias	(48) 3045-2828
Intt Cosméticos	São Paulo/SP	Cosméticos	(11) 3431-9801
Kalya	Marília/ SP	Cosméticos	(14) 3316-6070
Pessini	Vila Velha/ES	Cosméticos	(27) 3205-0025
Santo Cosméticos	São Paulo/SP	Cosméticos	(11) 2227-0264
Sexy Fantasy	Caxias do Sul/RS	Cosméticos, Acessórios	(54) 3535-8100
Soft Love	São Paulo/SP	Cosméticos	(11) 3195-6600
Loka Sensação	São Paulo/SP	Cosméticos	(11) 2919-7228
Qualy Fun	São Paulo/SP	Cosméticos, Acessórios	(11) 3031-7772
Sedução Sexy	Rio de Janeiro/RJ	Lingerie, Fantasias	(21)3774- 3974

### 10.5 Cronograma de Recebimento Ano 02

CRONOGRAMA DE RECEBIMENTO ANO 2													
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
JAN	R\$ 38.120,71	R\$ 16.030,06	R\$ 3.765,45	R\$ 1.972,38									
FEV		R\$ 24.851,98	R\$ 10.650,85	R\$ 1.972,38	R\$ 1.972,38								
MAR			R\$ 24.851,98	R\$ 10.650,85	R\$ 1.972,38	R\$ 1.972,38							
ABR				R\$ 24.851,98	R\$ 10.650,85	R\$ 1.972,38	R\$ 1.972,38						
MAI					R\$ 24.851,98	R\$ 10.650,85	R\$ 1.972,38	R\$ 1.972,38					
JUN						R\$ 34.792,77	R\$ 14.911,19	R\$ 2.761,33	R\$ 2.761,33				
JUL							R\$ 24.851,98	R\$ 10.650,85	R\$ 1.972,38	R\$ 1.972,38			
AGO								R\$ 24.851,98	R\$ 10.650,85	R\$ 1.972,38	R\$ 1.972,38		
SET									R\$ 24.851,98	R\$ 10.650,85	R\$ 1.972,38	R\$ 1.972,38	
OUT										R\$ 24.851,98	R\$ 10.650,85	R\$ 1.972,38	
NOV											R\$ 24.851,98	R\$ 8.678,47	
DEZ												R\$ 24.851,98	
TOTAL	R\$ 38.120,71	R\$ 40.882,04	R\$ 39.268,28	R\$ 39.447,58	R\$ 39.447,58	R\$ 49.388,38	R\$ 43.707,92	R\$ 40.236,54	R\$ 40.236,54	R\$ 39.447,58	R\$ 39.447,58	R\$ 37.475,20	

### 10.6 Cronograma de Recebimento Ano 03

CRONOGRAMA DE RECEBIMENTO ANO 3													
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
JAN	R\$ 41.187,22	R\$ 17.313,54	R\$ 4.082,82	R\$ 2.110,45									
FEV		R\$ 26.591,62	R\$ 11.396,41	R\$ 2.110,45	R\$ 2.110,45								
MAR			R\$ 26.591,62	R\$ 11.396,41	R\$ 2.110,45	R\$ 2.110,45							
ABR				R\$ 26.591,62	R\$ 11.396,41	R\$ 2.110,45	R\$ 2.110,45						
MAI					R\$ 26.591,62	R\$ 11.396,41	R\$ 2.110,45	R\$ 2.110,45					
JUN						R\$ 37.228,26	R\$ 15.954,97	R\$ 2.954,62	R\$ 2.954,62				
JUL							R\$ 26.591,62	R\$ 11.396,41	R\$ 2.110,45	R\$ 2.110,45			
AGO								R\$ 26.591,62	R\$ 11.396,41	R\$ 2.110,45	R\$ 2.110,45		
SET									R\$ 26.591,62	R\$ 11.396,41	R\$ 2.110,45	R\$ 2.110,45	
OUT										R\$ 26.591,62	R\$ 11.396,41	R\$ 2.110,45	
NOV											R\$ 26.591,62	R\$ 9.285,96	
DEZ												R\$ 26.591,62	
TOTAL	R\$ 41.187,22	R\$ 43.905,16	R\$ 42.070,85	R\$ 42.208,91	R\$ 42.208,91	R\$ 52.845,56	R\$ 46.767,48	R\$ 43.053,09	R\$ 43.053,09	R\$ 42.208,91	R\$ 42.208,91	R\$ 40.098,47	

### 10.7 Cronograma de Recebimento Ano 04

CRONOGRAMA DE RECEBIMENTO ANO 4												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
JAN	RS 43.804,41	RS 18.411,53	RS 4.347,52	RS 2.237,07								
FEV		RS 28.187,11	RS 12.080,19	RS 2.237,07	RS 2.237,07							
MAR			RS 28.187,11	RS 12.080,19	RS 2.237,07	RS 2.237,07						
ABR				RS 28.187,11	RS 12.080,19	RS 2.237,07	RS 2.237,07					
MAI					RS 28.187,11	RS 12.080,19	RS 2.237,07	RS 2.237,07				
JUN						RS 39.461,96	RS 16.912,27	RS 3.131,90	RS 3.131,90			
JUL							RS 28.187,11	RS 12.080,19	RS 2.237,07	RS 2.237,07		
AGO								RS 28.187,11	RS 12.080,19	RS 2.237,07	RS 2.237,07	
SET									RS 28.187,11	RS 12.080,19	RS 2.237,07	RS 2.237,07
OUT										RS 28.187,11	RS 12.080,19	RS 2.237,07
NOV											RS 28.187,11	RS 9.843,12
DEZ												RS 28.187,11
<b>TOTAL</b>	<b>RS 43.804,41</b>	<b>RS 46.598,64</b>	<b>RS 44.614,82</b>	<b>RS 44.741,45</b>	<b>RS 44.741,45</b>	<b>RS 56.016,30</b>	<b>RS 49.573,53</b>	<b>RS 45.636,28</b>	<b>RS 45.636,28</b>	<b>RS 44.741,45</b>	<b>RS 44.741,45</b>	<b>RS 42.504,38</b>

### 10.8 Cronograma de Recebimento Ano 05

CRONOGRAMA DE RECEBIMENTO ANO 5												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
JAN	RS 46.150,81	RS 19.395,42	RS 4.586,00	RS 2.348,93								
FEV		RS 29.596,47	RS 12.684,20	RS 2.348,93	RS 2.348,93							
MAR			RS 29.596,47	RS 12.684,20	RS 2.348,93	RS 2.348,93						
ABR				RS 29.596,47	RS 12.684,20	RS 2.348,93	RS 2.348,93					
MAI					RS 29.596,47	RS 12.684,20	RS 2.348,93	RS 2.348,93				
JUN						RS 41.435,06	RS 17.757,88	RS 3.288,50	RS 3.288,50			
JUL							RS 29.596,47	RS 12.684,20	RS 2.348,93	RS 2.348,93		
AGO								RS 29.596,47	RS 12.684,20	RS 2.348,93	RS 2.348,93	
SET									RS 29.596,47	RS 12.684,20	RS 2.348,93	RS 2.348,93
OUT										RS 29.596,47	RS 12.684,20	RS 2.348,93
NOV											RS 29.596,47	RS 10.335,27
DEZ												RS 29.596,47
<b>TOTAL</b>	<b>RS 46.150,81</b>	<b>RS 48.991,89</b>	<b>RS 46.866,67</b>	<b>RS 46.978,52</b>	<b>RS 46.978,52</b>	<b>RS 58.817,11</b>	<b>RS 52.052,20</b>	<b>RS 47.918,09</b>	<b>RS 47.918,09</b>	<b>RS 46.978,52</b>	<b>RS 46.978,52</b>	<b>RS 44.629,60</b>

### 10.9 Orçamento de Compras

ORÇAMENTO DE COMPRAS												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
ANO 1	RS 13.399,10	RS 13.399,10	RS 13.399,10	RS 13.399,10	RS 13.399,10	RS 18.758,74	RS 13.399,10	RS 13.399,10	RS 13.399,10	RS 13.399,10	RS 13.399,10	RS 13.399,10
ANO 2	RS 14.739,01	RS 14.739,01	RS 14.739,01	RS 14.739,01	RS 14.739,01	RS 20.634,61	RS 14.739,01	RS 14.739,01	RS 14.739,01	RS 14.739,01	RS 14.739,01	RS 14.739,01
ANO 3	RS 15.770,74	RS 15.770,74	RS 15.770,74	RS 15.770,74	RS 15.770,74	RS 22.079,04	RS 15.770,74	RS 15.770,74	RS 15.770,74	RS 15.770,74	RS 15.770,74	RS 15.770,74
ANO 4	RS 16.716,99	RS 16.716,99	RS 16.716,99	RS 16.716,99	RS 16.716,99	RS 23.403,78	RS 16.716,99	RS 16.716,99	RS 16.716,99	RS 16.716,99	RS 16.716,99	RS 16.716,99
ANO 5	RS 17.552,83	RS 17.552,83	RS 17.552,83	RS 17.552,83	RS 17.552,83	RS 24.573,97	RS 17.552,83	RS 17.552,83	RS 17.552,83	RS 17.552,83	RS 17.552,83	RS 17.552,83

### 10.10 Cronograma de Pagamento Ano 01

CRONOGRAMA DE PAGAMENTO ANO 1												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
JAN	RS -	RS 4.466,37	RS 4.466,37	RS 4.466,37								
FEV		RS -	RS 4.466,37	RS 4.466,37	RS 4.466,37							
MAR			RS -	RS 4.466,37	RS 4.466,37	RS 4.466,37						
ABR				RS -	RS 4.466,37	RS 4.466,37	RS 4.466,37					
MAI					RS -	RS 4.466,37	RS 4.466,37	RS 4.466,37				
JUN						RS -	RS 6.252,91	RS 6.252,91	RS 6.252,91			
JUL							RS -	RS 4.466,37	RS 4.466,37	RS 4.466,37		
AGO								RS -	RS 4.466,37	RS 4.466,37	RS 4.466,37	
SET									RS -	RS 4.466,37	RS 4.466,37	RS 4.466,37
OUT										RS -	RS 4.466,37	RS 4.466,37
NOV											RS -	RS 4.466,37
DEZ												RS -
<b>TOTAL</b>	<b>RS -</b>	<b>RS 4.466,37</b>	<b>RS 8.932,73</b>	<b>RS 13.399,10</b>	<b>RS 13.399,10</b>	<b>RS 13.399,10</b>	<b>RS 15.185,65</b>	<b>RS 15.185,65</b>	<b>RS 15.185,65</b>	<b>RS 13.399,10</b>	<b>RS 13.399,10</b>	<b>RS 13.399,10</b>

## 10.11 Cronograma de Pagamento Ano 02

CRONOGRAMA DE PAGAMENTO ANO 2

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
JAN	R\$ 13.399,10	R\$ 13.845,74	R\$ 9.379,37	R\$ 4.913,00								
FEV		R\$ -	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00							
MAR			R\$ -	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00						
ABR				R\$ -	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00					
MAI					R\$ -	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00				
JUN						R\$ -	R\$ 6.878,20	R\$ 6.878,20	R\$ 6.878,20			
JUL							R\$ -	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00		
AGO								R\$ -	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00	
SET									R\$ -	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00
OUT										R\$ -	R\$ 4.913,00	R\$ 4.913,00
NOV											R\$ -	R\$ 4.913,00
DEZ												R\$ -
TOTAL	R\$ 13.399,10	R\$ 13.845,74	R\$ 14.292,37	R\$ 14.739,01	R\$ 14.739,01	R\$ 14.739,01	R\$ 16.704,21	R\$ 16.704,21	R\$ 16.704,21	R\$ 14.739,01	R\$ 14.739,01	R\$ 14.739,01

## 10.12 Cronograma de Pagamento Ano 03

CRONOGRAMA DE PAGAMENTO ANO 3

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
JAN	R\$ 14.739,01	R\$ 15.082,92	R\$ 10.169,92	R\$ 5.256,91								
FEV		R\$ -	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91							
MAR			R\$ -	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91						
ABR				R\$ -	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91					
MAI					R\$ -	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91				
JUN						R\$ -	R\$ 7.359,68	R\$ 7.359,68	R\$ 7.359,68			
JUL							R\$ -	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91		
AGO								R\$ -	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91	
SET									R\$ -	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91
OUT										R\$ -	R\$ 5.256,91	R\$ 5.256,91
NOV											R\$ -	R\$ 5.256,91
DEZ												R\$ -
TOTAL	R\$ 14.739,01	R\$ 15.082,92	R\$ 15.426,83	R\$ 15.770,74	R\$ 15.770,74	R\$ 15.770,74	R\$ 17.873,51	R\$ 17.873,51	R\$ 17.873,51	R\$ 15.770,74	R\$ 15.770,74	R\$ 15.770,74

## 10.13 Cronograma de Pagamento Ano 04

CRONOGRAMA DE PAGAMENTO ANO 4

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
JAN	R\$ 15.770,74	R\$ 16.086,16	R\$ 10.513,83	R\$ 5.256,91								
FEV		R\$ -	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33							
MAR			R\$ -	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33						
ABR				R\$ -	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33					
MAI					R\$ -	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33				
JUN						R\$ -	R\$ 7.801,26	R\$ 7.801,26	R\$ 7.801,26			
JUL							R\$ -	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33		
AGO								R\$ -	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33	
SET									R\$ -	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33
OUT										R\$ -	R\$ 5.572,33	R\$ 5.572,33
NOV											R\$ -	R\$ 5.572,33
DEZ												R\$ -
TOTAL	R\$ 15.770,74	R\$ 16.086,16	R\$ 16.086,16	R\$ 16.401,57	R\$ 16.716,99	R\$ 16.716,99	R\$ 18.945,92	R\$ 18.945,92	R\$ 18.945,92	R\$ 16.716,99	R\$ 16.716,99	R\$ 16.716,99

## 10.14 Cronograma de Pagamento Ano 05

CRONOGRAMA DE PAGAMENTO ANO 5

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
JAN	R\$ 16.716,99	R\$ 16.995,60	R\$ 11.423,27	R\$ 5.850,94								
FEV		R\$ -	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94							
MAR			R\$ -	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94						
ABR				R\$ -	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94					
MAI					R\$ -	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94				
JUN						R\$ -	R\$ 8.191,32	R\$ 8.191,32	R\$ 8.191,32			
JUL							R\$ -	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94		
AGO								R\$ -	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94	
SET									R\$ -	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94
OUT										R\$ -	R\$ 5.850,94	R\$ 5.850,94
NOV											R\$ -	R\$ 5.850,94
DEZ												R\$ -
TOTAL	R\$ 16.716,99	R\$ 16.995,60	R\$ 17.274,22	R\$ 17.552,83	R\$ 17.552,83	R\$ 17.552,83	R\$ 19.893,21	R\$ 19.893,21	R\$ 19.893,21	R\$ 17.552,83	R\$ 17.552,83	R\$ 17.552,83





## 10.19 Orçamento de Caixa Ano 05

ORÇAMENTO DE CAIXA ANO 5												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
SALDO INIC	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81
RECEITAS	R\$ 46.150,81	R\$ 48.991,89	R\$ 46.866,67	R\$ 46.978,52	R\$ 46.978,52	R\$ 58.817,11	R\$ 52.052,20	R\$ 47.918,09	R\$ 47.918,09	R\$ 46.978,52	R\$ 46.978,52	R\$ 44.629,60
FORNECEDOR	R\$ 16.716,99	R\$ 16.995,60	R\$ 17.274,22	R\$ 17.552,83	R\$ 17.552,83	R\$ 17.552,83	R\$ 19.893,21	R\$ 19.893,21	R\$ 19.893,21	R\$ 17.552,83	R\$ 17.552,83	R\$ 17.552,83
MÃO DE OB	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37	R\$ 13.544,37
DESPESAS	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00	R\$ 7.650,00
JUROS	R\$ 993,23	R\$ 993,23	R\$ 993,23	R\$ 993,23	R\$ 993,23	R\$ 1.332,60	R\$ 993,23	R\$ 993,23	R\$ 993,23	R\$ 993,23	R\$ 993,23	R\$ 993,23
IMPOSTOS	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 4.498,66	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33	R\$ 3.213,33
ALUGUEL	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
SALDO	R\$ 41.417,70	R\$ 43.980,16	R\$ 41.576,33	R\$ 41.409,57	R\$ 41.409,57	R\$ 51.623,45	R\$ 44.142,87	R\$ 40.008,76	R\$ 40.008,76	R\$ 41.409,57	R\$ 41.409,57	R\$ 39.060,64
APLICAÇÃO		-R\$ 4.477,62	-R\$ 7.202,72	-R\$ 9.781,50	-R\$ 12.379,61	-R\$ 25.211,10	-R\$ 30.658,24	-R\$ 32.012,13	-R\$ 33.376,17	-R\$ 36.151,25	-R\$ 38.947,14	-R\$ 39.415,07
RES. APLI.			R\$ 4.511,20	R\$ 7.256,74	R\$ 9.854,86	R\$ 12.472,46	R\$ 25.400,18	R\$ 30.888,18	R\$ 32.252,22	R\$ 33.626,49	R\$ 36.422,38	R\$ 39.239,24
EMPRÉSTIM	R\$ 599,74											
PAG. EMPRE	-R\$ 3.132,63	-R\$ 617,73										
CAIXA MIN	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81	R\$ 38.884,81

## 10.20 DRE Ano 02

DRE ANO 2												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
RECEITA	R\$ 38.120,71	R\$ 40.882,04	R\$ 39.268,28	R\$ 39.447,58	R\$ 39.447,58	R\$ 49.388,38	R\$ 43.707,92	R\$ 40.236,54	R\$ 40.236,54	R\$ 39.447,58	R\$ 39.447,58	R\$ 37.475,20
CUSTO FIXO	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37
CUSTO VAR	R\$ 13.399,10	R\$ 13.845,74	R\$ 14.292,37	R\$ 14.739,01	R\$ 14.739,01	R\$ 14.739,01	R\$ 16.704,21	R\$ 16.704,21	R\$ 16.704,21	R\$ 14.739,01	R\$ 14.739,01	R\$ 14.739,01
COMISSÃO	R\$ 1.183,43	R\$ 1.183,43	R\$ 1.183,43	R\$ 1.183,43	R\$ 1.183,43	R\$ 1.656,80	R\$ 1.183,43	R\$ 1.183,43	R\$ 1.183,43	R\$ 1.183,43	R\$ 1.183,43	R\$ 1.183,43
PROLABORE	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
LAJIR	-R\$ 5.156,19	-R\$ 2.841,49	-R\$ 4.901,89	-R\$ 5.169,22	-R\$ 5.169,22	R\$ 4.298,20	-R\$ 2.874,08	-R\$ 6.345,47	-R\$ 6.345,47	-R\$ 5.169,22	-R\$ 5.169,22	-R\$ 7.141,60
JUROS	R\$ 857,22	R\$ 857,22	R\$ 857,22	R\$ 857,22	R\$ 857,22	R\$ 1.142,19	R\$ 857,22	R\$ 857,22	R\$ 857,22	R\$ 857,22	R\$ 857,22	R\$ 857,22
LAIR	-R\$ 6.013,41	-R\$ 3.698,71	-R\$ 5.759,12	-R\$ 6.026,45	-R\$ 6.026,45	R\$ 3.156,01	-R\$ 3.731,31	-R\$ 7.202,70	-R\$ 7.202,70	-R\$ 6.026,45	-R\$ 6.026,45	-R\$ 7.998,82
IR	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 3.777,50	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21	R\$ 2.698,21
LUCRO LIQU	-R\$ 8.711,62	-R\$ 6.396,93	-R\$ 8.457,33	-R\$ 8.724,66	-R\$ 8.724,66	R\$ 621,50	-R\$ 6.429,52	-R\$ 9.900,91	-R\$ 9.900,91	-R\$ 8.724,66	-R\$ 8.724,66	-R\$ 10.697,04

## 10.21 DRE Ano 03

DRE ANO 3												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
RECEITA	R\$ 41.187,22	R\$ 43.905,16	R\$ 42.070,85	R\$ 42.208,91	R\$ 42.208,91	R\$ 52.845,56	R\$ 46.767,48	R\$ 43.053,09	R\$ 43.053,09	R\$ 42.208,91	R\$ 42.208,91	R\$ 40.098,47
CUSTO FIXO	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37
CUSTO VAR	R\$ 14.739,01	R\$ 15.082,92	R\$ 15.426,83	R\$ 15.770,74	R\$ 15.770,74	R\$ 15.770,74	R\$ 17.873,51	R\$ 17.873,51	R\$ 17.873,51	R\$ 15.770,74	R\$ 15.770,74	R\$ 15.770,74
COMISSÃO	R\$ 1.266,27	R\$ 1.266,27	R\$ 1.266,27	R\$ 1.266,27	R\$ 1.266,27	R\$ 1.772,77	R\$ 1.266,27	R\$ 1.266,27	R\$ 1.266,27	R\$ 1.266,27	R\$ 1.266,27	R\$ 1.266,27
PROLABORE	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
LAJIR	-R\$ 3.512,42	-R\$ 1.138,40	-R\$ 3.316,62	-R\$ 3.522,46	-R\$ 3.522,46	R\$ 6.607,68	-R\$ 1.066,66	-R\$ 4.781,05	-R\$ 4.781,05	-R\$ 3.522,46	-R\$ 3.522,46	-R\$ 5.632,91
JUROS	R\$ 907,09	R\$ 907,09	R\$ 907,09	R\$ 907,09	R\$ 907,09	R\$ 1.212,01	R\$ 907,09	R\$ 907,09	R\$ 907,09	R\$ 907,09	R\$ 907,09	R\$ 907,09
LAIR	-R\$ 4.419,52	-R\$ 2.045,49	-R\$ 4.223,71	-R\$ 4.429,55	-R\$ 4.429,55	R\$ 5.395,67	-R\$ 1.973,76	-R\$ 5.688,14	-R\$ 5.688,14	-R\$ 4.429,55	-R\$ 4.429,55	-R\$ 6.540,00
IR	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 4.041,93	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09	R\$ 2.887,09
LUCRO LIQU	-R\$ 7.306,61	-R\$ 4.932,58	-R\$ 7.110,80	-R\$ 7.316,64	-R\$ 7.316,64	R\$ 1.353,74	-R\$ 4.860,85	-R\$ 8.575,23	-R\$ 8.575,23	-R\$ 7.316,64	-R\$ 7.316,64	-R\$ 9.427,09

## 10.22 DRE Ano 04

DRE ANO 4												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
RECEITA	R\$ 43.804,41	R\$ 46.598,64	R\$ 44.614,82	R\$ 44.741,45	R\$ 44.741,45	R\$ 56.016,30	R\$ 49.573,53	R\$ 45.636,28	R\$ 45.636,28	R\$ 44.741,45	R\$ 44.741,45	R\$ 42.504,38
CUSTO FIXO	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37	R\$ 22.694,37
CUSTO VAR	R\$ 15.770,74	R\$ 16.086,16	R\$ 16.086,16	R\$ 16.401,57	R\$ 16.716,99	R\$ 16.716,99	R\$ 18.945,92	R\$ 18.945,92	R\$ 18.945,92	R\$ 16.716,99	R\$ 16.716,99	R\$ 16.716,99
COMISSÃO	R\$ 1.342,24	R\$ 1.342,24	R\$ 1.342,24	R\$ 1.342,24	R\$ 1.342,24	R\$ 1.879,14	R\$ 1.342,24	R\$ 1.342,24	R\$ 1.342,24	R\$ 1.342,24	R\$ 1.342,24	R\$ 1.342,24
PROLABORE	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
LAJIR	-R\$ 2.002,94	R\$ 475,87	-R\$ 1.507,94	-R\$ 1.696,73	-R\$ 2.012,15	R\$ 8.725,80	R\$ 591,00	-R\$ 3.346,25	-R\$ 3.346,25	-R\$ 2.012,15	-R\$ 2.012,15	-R\$ 4.249,22
JUROS	R\$ 952,83	R\$ 952,83	R\$ 952,83	R\$ 952,83	R\$ 952,83	R\$ 1.276,04	R\$ 952,83	R\$ 952,83	R\$ 952,83	R\$ 952,83	R\$ 952,83	R\$ 952,83
LAIR	-R\$ 2.955,77	-R\$ 476,96	-R\$ 2.460,78	-R\$ 2.649,56	-R\$ 2.964,98	R\$ 7.449,76	-R\$ 361,83	-R\$ 4.299,08	-R\$ 4.299,08	-R\$ 2.964,98	-R\$ 2.964,98	-R\$ 5.202,05
IR	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 4.284,44	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32	R\$ 3.060,32
LUCRO LIQU	-R\$ 6.016,09	-R\$ 3.537,27	-R\$ 5.521,09	-R\$ 5.709,88	-R\$ 6.025,29	R\$ 3.165,32	-R\$ 3.422,15	-R\$ 7.359,40	-R\$ 7.359,40	-R\$ 6.025,29	-R\$ 6.025,29	-R\$ 8.262,37



