

# Casa lotérica



# EXPEDIENTE

## **Presidente do Conselho Deliberativo**

José Zeferino Pedrozo

## **Diretor Presidente**

Décio Lima

## **Diretor Técnico**

Bruno Quick

## **Diretor de Administração e Finanças**

Margarete Coelho

## **Gerente**

Eduardo Curado Matta

## **Gerente-Adjunta**

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

## **Gestor Nacional**

Luciana Macedo de Almeida

## **Autor**

Sebrae

## **Coordenação do Projeto Gráfico**

Renata Aspin

## **Projeto Gráfico**

Nikolas Furquim Zalewski

# ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	6
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	8
Organização do Processo Produtivo.....	9
Automação.....	10
Canais de Distribuição.....	10
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	13
Custos.....	15
Diversificação/Aggregação de Valor.....	16
Divulgação.....	18
Informações Fiscais e Tributárias.....	18
Eventos.....	21
Entidades em Geral.....	21
Normas Técnicas.....	22
Glossário.....	24
Dicas de Negócio.....	25
Características Específicas do Empreendedor.....	26
Bibliografia Complementar.....	27
Fonte de Recurso.....	28
Planejamento Financeiro.....	29
Produtos e Serviços - Sebrae.....	30
Sites Úteis.....	34
Sites Úteis.....	34

# ÍNDICE

Fonte de Recurso.....	34
Planejamento Financeiro.....	35

# 1. Apresentação de Negócio

Você já pensou em investir no setor de Casas Lotéricas? Seja para pagar boletos, fazer jogos, ou realizar transações bancárias, é bem provável que você já tenha estado em uma Unidade Lotérica. O segmento está presente em território nacional, e é uma oportunidade de atuar em um ramo atrativo.

São elas que comercializam as loterias federais e fornecem serviços bancários oferecidos pela Caixa. Dentre os principais produtos disponíveis estão a mega-sena, quina, lotomania, lotofácil, entre outros.

O empreendedor que deseja atuar no ramo tem duas opções para iniciar neste segmento:

1. Licitação Lotérica da Caixa Econômica;
2. Comprar uma Casa Lotérica em funcionamento;

No caso da Licitação, elas costumam ocorrer mediante a necessidade de novas unidades lotéricas em cada município. Elas também são abertas a pessoas físicas ou jurídicas, para maiores de 18 anos, que tenham o Ensino Fundamental completo. Para concorrer a licitação, o interessado precisa escolher um ou mais itens de uma lista emitida pela Caixa e juntar a documentação exigida, de acordo com o edital.

No caso de compra de uma unidade já existente, você pode buscar por empresas especializadas na compra e venda de casas lotéricas. Após identificar a lotérica de seu interesse é importante verificar a situação fiscal do negócio, pesquisar o CNPJ da empresa e se certificar que esteja regularizado e sem dívidas com a Caixa ou outros fornecedores.

As duas opções para iniciar no negócio de casas lotéricas, requerem muito cuidado e atenção por parte do empreendedor. Tanto a licitação como a compra exigem o cumprimento de regras impostas pela Caixa Econômica Federal. Este segmento de negócio está atrelado a diversos decretos, leis e responsabilidades por parte de todos os envolvidos. Para reduzir os riscos e aumentar as oportunidades de sucesso, sugerimos ao empreendedor a leitura de todos os capítulos do guia sobre Casas Lotéricas. É importante ficar atento às licitações ou anúncios de vendas, para não perder a oportunidade de apostar neste segmento. Apesar de certa burocracia, o investimento em Casas Lotéricas é bastante promissor no Brasil, já que o país tem um alto índice de apostadores. Ideal para quem busca empreender com segurança e baixo risco.

Este documento pretende ser um guia básico para quem deseja empreender na área de Educação Infantil, porém a elaboração de um Plano de Negócio é fundamental para o sucesso do projeto. Para a elaboração deste plano de negócios consulte o Sebrae mais próximo.

## 2. Mercado

Para investir no segmento de casas lotéricas, é necessário que você, empreendedor, conheça

o mercado, as regras para seu funcionamento, organização e compreenda os cenários e as expectativas do que se refere ao empreendimento.

As chances de sucesso aumentam quando sabemos onde estamos inseridos, quais tendências e fatores de mercado impulsionam ou impedem mudanças no segmento em que atuamos.

Cenário das casas lotéricas:

- Existem aproximadamente 13.000 casas lotéricas no Brasil;
- Mais de 50% funciona há mais de 10 anos;
- Empreendedores que atuam na linha de frente representam mais de 73%;
- Única fonte de renda para mais de 40% dos proprietários;
- Para 97% das lotéricas o principal serviço procurado é pagamento de boleto;
- A procura por jogos ocupa o terceiro lugar entre os produtos mais procurados.

Perfil dos consumidores atuais:

Os consumidores de jogos de casas lotéricas, em sua maioria são homens (73%), sendo que 38% deles têm entre 50 e 64 anos. Portanto, este é um setor que ainda não conquistou o público jovem, apenas 10% dos consumidores das lotéricas têm entre 18 e 24 anos. É o que diz a pesquisa vencedora do SECAP de Loterias, realizada entre 2017 e 2018.

(Fonte: <https://repositorio.enap.gov.br/handle/1/5153>)

Expectativas:

Em agosto de 2022, uma reunião entre a Presidente da Caixa e a Febralot – Federação Brasileira das Empresas Lotéricas, foram discutidas questões relevantes a serem aplicadas com urgência. Dentre elas estão:

1. Criar uma campanha publicitária permanente de informação sobre os serviços que as Lotéricas prestam;
2. A revisão do comissionamento pago pelos jogos feitos nas Unidades, bem como os jogos feitos online, a fim de assegurar a competitividade no segmento;

### 3. Dar mais destaque ao setor de Loterias dentro da Caixa.

Em relação a digitalização de alguns serviços, a Caixa já disponibiliza apostas online via aplicativo e através do site oficial. Mas a expectativa para os próximos anos é um maior investimento em tecnologia e jogos online. Segundo o último levantamento do IBGE, no Brasil, no ano de 2021, 90% das pessoas já tinham acesso à internet, sendo a maior parcela delas, composta por jovens entre 20 e 29 anos, justamente o público que o segmento deseja atingir.

Potencial do mercado nacional:

Desde 2020, cresce o número de apostas e arrecadações no Brasil, segundo dados fornecidos pela CAIXA. O número de apostas pulou de 90.423.068 em março de 2021 para 324.974.61 em março de 2022.

(Fonte: <https://valorinveste.globo.com/objetivo/gastar-bem/noticia/2022/04/09/brasileiro-gasta-1-bilhao-em-apostas-da-mega-sena-em-marco.ghtml> – em 2022)

O Brasil tem um grande potencial a ser desenvolvido em relação à expansão do mercado de loterias. O empreendedor precisa investir em ações que tragam os jovens para as casas lotéricas e que aumentem a oferta de serviços. Tudo isso aliado ao investimento em tecnologia a fim de atender a demanda da população. Esses são desafios que serão os disseminadores das novas estratégias lançadas pela CAIXA.

Nicho de mercado:

O nicho de mercado a ser alcançado, conforme demonstram as pesquisas citadas, são os jovens, as mulheres e uma grande parcela da sociedade que desconhece os serviços oferecidos pelas casas lotéricas.

Outro ponto a ser considerado é o aumento populacional e de infraestrutura das grandes cidades, e a abertura de novos shoppings e centros comerciais, locais potencialmente viáveis para casas lotéricas.

De maneira geral, o mercado de Casas Lotéricas é promissor e tem muitos pontos positivos. Por ser oferecida por um banco como a Caixa, ele se torna um investimento seguro e de pouco risco. Possui uma gestão simplificada, com produtos e serviços pré-determinados, o que facilita a gestão dos estoques e do capital de giro. Toda a compra realizada no estabelecimento é recebida à vista, reduzindo os riscos de inadimplência.

Além disso, a Casa Lotérica já é um empreendimento nacional que atrai clientes de forma orgânica.

### 3. Localização

Para que uma casa lotérica funcione é necessário que ela atenda às regras de implantação, conforme normas do Padrão Ambiental e Visual da CAIXA e da Circular 998/2022.

As regras de localização não são determinadas pelo empreendedor, mas sim pela CAIXA, que possui estudos detalhados das melhores localizações, em conformidade com suas metas de crescimento. Uma das regras que podemos citar quanto a localização, faz referência a qualidade dos espaços em que serão instaladas as casas lotéricas.

Segundo a Circular 998/2022, o dimensionamento das casas lotéricas é estabelecido tendo em vista um ambiente adequado para o atendimento aos clientes, que ofereça espaços confortáveis, seguros, ecoeficientes, ergonômicos e acessíveis.

Além disso, alguns fatores que você pode observar ao escolher um ponto comercial:

- a) Analisar o perfil do público-alvo: É imprescindível que o futuro empreendedor analise o perfil do público-alvo. Nesse caso, poderá conhecer a faixa de renda e hábitos de consumo de cada região para criar estratégias de venda.
- b) Acessível aos funcionários: O local da Unidade Lotérica deve considerar o acesso pelos funcionários. Portanto, precisa estar, sempre que possível, próxima de pontos de transporte coletivo. Um dos fatores que desmotivam os colaboradores é a dificuldade para chegar no local de trabalho.
- c) Questões urbanísticas e de infraestrutura: É fundamental analisar a segurança da região e a infraestrutura de serviços públicos (como Bombeiros, Polícia, Correio). Além disso, é importante averiguar se o local está sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco. Conferir a disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone, internet e serviços de recolhimento de lixo é fundamental. Em síntese, confira se há uma infraestrutura próspera para receber a sua lotérica.
- d) Aluguel: Verifique se o valor do aluguel está adequado com o seu plano de negócios e quais as condições para renovação contratual. Afinal, um ponto extraordinário que custa caro pode consumir todo o lucro. Analise o valor do condomínio, as instalações, as reformas, a possibilidade de ampliações e outras taxas;
- e) Aspectos legais: Observe ainda as regularizações, de acordo com o local e licenças exigidas. Verifique se existem restrições de instalação para determinado tipo de negócio naquele endereço, em relação ao plano da Lei de Zoneamento e do Plano Diretor da cidade;

Outra modalidade de localização das unidades lotéricas é a atividade conjugada com outros estabelecimentos. As atividades mais indicadas para conjugação, segundo o Manual de Padronização de Unidades Lotéricas são:

- Supermercado, mercado ou mercearia;
- Farmácia;
- Papelaria;

- Posto de combustíveis;
- Padaria;
- Lojas de material de construção.

Lembrando que é permitida a conjugação com outra atividade comercial quando expressamente autorizada pela CAIXA, analisada a adequação em relação aos produtos de Loterias, os produtos conveniados e os serviços oferecidos.

## 4. Exigências Legais e Específicas

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade de obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro no conselho de classe por se tratar de atividades profissionais.

A CAIXA estabelece algumas exigências ao empresário para que possa se estabelecer:

- a) se selecionado o candidato deve realizar o pagamento da taxa de inscrição ou lance mínimo, no prazo estabelecido pelo Edital;
- b) confirmado o pagamento deverá assinar o Pré Contrato ou Contrato de Adesão;
- c) A Unidade Lotérica só poderá ser instalada no endereço que foi indicado na proposta apresentada na licitação, sob pena de perda do direito de permissão;

Além das condições acima a CAIXA estabelece:

- Obrigatoriedade de participação do permissionário em treinamento oferecido pela CAIXA para novas permissionárias;
- Apresentação do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica – CNPJ;
- Apresentação de comprovante de abertura de contas correntes ativas e regulares;
- Apresentação de cópia da apólice de seguro, individual ou em grupo, regional ou nacional, para garantia dos respectivos valores;
- Padronização visual e ambiental completa do estabelecimento conforme orientações e especificações da CAIXA:

Depois de cumpridas todas as determinações da CAIXA, a outorga (declaração por meio de escritura pública) de permissão é formalizada mediante assinatura do Contrato de Adesão. Também o empreendedor deverá averiguar a necessidade de registro da marca, verificar se existe alguma empresa registrada com o nome pretendido e a marca que será utilizada no Orgão responsável - Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI).

O empreendedor que deseja atuar com casas lotéricas precisa conhecer o Decreto LEI nº 6.259/44, que oficializa a execução dos serviços de loterias, federal e estadual, em todo território nacional.

Nota: Este segmento está regulamentado por várias leis e decretos, para evitar problemas é fundamental contar com a ajuda de um bom contador ou empresas especializadas na abertura de casas lotéricas.

## 5. Estrutura

Antes de qualquer decisão referente à estrutura da casa lotérica, o empreendedor precisa consultar as normas de Layout no Manual de Padronização de Unidades Lotéricas - modelos ambientais e visuais - e a Circular divulgada pela CAIXA, conforme citado no tópico 3. Essa medida evita gastos desnecessários ou instalações que não estejam em conformidade com o padrão estabelecido. É importante lembrar que além das exigências da CAIXA, os empresários lotéricos precisam atender a critérios estaduais, federais e municipais.

Quanto a formatação física, vale ressaltar alguns tópicos retirados da Circular 998/2022:

- 16.1 É adotado o formato tipo Loja quando o imóvel for destinado exclusivamente à atividade Lotérica ou, havendo atividade compartilhada, o negócio loterias constituir-se na principal atividade do estabelecimento;
- 16.2 É adotado o formato tipo Quiosque quando caracterizar a ocupação em um ambiente público, destinado exclusivamente à atividade Lotérica;
- 16.3 É adotado o formato tipo "Corner" quando caracterizar a ocupação de espaço no interior de estabelecimentos ou espaços divididos com outras atividades comerciais, nos quais o negócio loterias não se constitui como principal atividade.

Para mais informações a respeito da estrutura de uma casa lotérica, consulte o Manual de Padronização de Unidades Lotéricas - modelos ambientais e visuais - ou procure o Sebrae mais próximo.

## 6. Pessoal

O quadro de funcionários de uma casa lotérica vai variar conforme o tamanho e a necessidade. Podemos citar alguns cargos referentes ao segmento:

- Gerente da lotérica: de preferência ocupado pelo empreendedor, vai administrar funcionários, gerenciar o estoque, a produtividade, gestão financeira, atendimento ao cliente e expansão do negócio;
- Operador de caixa lotérico: é responsável pelo atendimento ao cliente, pagamento e recebimento de boletos e contas de água, energia e telefonia, devolução de troco, venda de produtos oferecidos pela lotérica. Além de realizar saques, depósitos e fechamento de caixa;
- Recebedor de apostas: fica responsável pela venda de apostas, produtos e jogos. Registram apostas e suas variações.

A CAIXA é responsável por oferecer treinamentos, palestras e consultorias ao permissionário. O treinamento inicial oferecido pela CAIXA é uma obrigação contratual, cabendo ao empresário os custos de transporte, hospedagem e alimentação caso necessário.

Recomenda-se a adoção de uma política de retenção de pessoal, para que a empresa tenha poucos níveis de rotatividade, e maior vínculo entre funcionários e clientes. Além disso, as políticas de retenção causam a diminuição dos custos com:

- recrutamento e seleção;
- treinamento de novos funcionários;
- custos com demissões.

Uma boa prática motivacional para os funcionários se dá pelo compartilhamento do lucro por meio de comissões por percentual de venda. Estabeleça um percentual de comissionamento para a sua equipe, faça o pagamento das comissões de forma clara e periódica e observe o quanto esse incentivo aumentará a produtividade dos colaboradores.

## 7. Equipamentos

A CAIXA disponibiliza grande parte dos equipamentos necessários para a execução de jogos e serviços autorizados sob forma de comodato (empréstimo gratuito), cabendo ao empresário contratar e arcar com os custos do seguro. São permitidos nas Unidades Lotéricas somente equipamentos destinados a jogos e serviços autorizados.

Além dos equipamentos disponibilizados via comodato pela CAIXA, é necessário que o empresário complete sua estrutura para dar um bom atendimento aos seus clientes com computadores; telefones; impressora e material administrativo.

Abaixo selecionamos um exemplo de mobiliário necessário para o bom funcionamento do espaço, retirado do Manual de Padronização de Unidades Lotéricas:

Espaço Mini: área útil mínima de 15m<sup>2</sup> - para 50 a 100 pessoas:

01. Guichê de Numerário (1);
02. Painel Boas-Vindas ou Painel Boas-Vindas em “L”;
03. Painel Compacto Parede ou Painel Compacto Duas Faces;
04. Painel Vitrine Porta-Cartaz;
05. Prateleira Alta para Rack;
06. Cofre de Segurança;
07. Porta de Segurança;
08. Divisória;
09. Quadros de elétrica e alarme;
10. Armário Baixo e/ou armário alto;
11. Cadeira giratória com espaldar baixo e apoio para braço (utilizada pelo funcionário da Unidade Lotérica);
12. Cadeira fixa com espaldar baixo e apoio para braço (utilizada no guichê preferencial).

Estes equipamentos podem mudar em função dos serviços prestados e da opção pelo tipo de casa lotérica, se Loja, Quiosque ou Corner. As definições serão apresentadas após a participação no edital ou compra da casa lotérica já em funcionamento.

Para mais informações a respeito dos equipamentos de uma casa lotérica, consulte o Manual de Padronização de Unidades Lotéricas - modelos ambientais e visuais - ou procure o Sebrae mais próximo e faça o seu Plano de Negócio.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

A principal matéria prima de uma casa lotérica são os jogos, que geralmente são impressos em terminais ou solicitados a fornecedores específicos e entregues nas lojas. Na prestação dos serviços ao cliente utiliza-se muitos insumos, que na maioria das vezes são fornecidos pelos bancos parceiros (bobinas, volantes de marcação etc.)

A gestão de estoque é essencial em qualquer negócio, para evitar a falta de insumos e garantir um bom atendimento. Para tanto, é preciso que o empresário exerça um contínuo acompanhamento dos estoques. Esse controle pode ser realizado por meio de alguns indicadores de desempenho, dentre eles:

- Giro dos estoques: é um indicador do número de vezes em que o capital investido em

estoques é recuperado por meio das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Observação: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

- Cobertura dos estoques: é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.
- Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, demonstra o número de oportunidades de negócios que podem ter sido perdidas, em razão da impossibilidade da prestação do serviço pela falta de produtos ou insumos.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e de entrega dos produtos na sede da empresa.

O objetivo da gestão de estoque é encontrar o ponto de equilíbrio entre a oferta e a demanda, de forma que não haja a incidência de custos adicionais, ou prejuízos pela falta de insumos para a prestação de serviços do dia a dia da empresa.

## 9. Organização do Processo Produtivo

Manter um fluxo de trabalho é essencial para a organização do negócio. Abaixo trazemos algumas etapas do processo produtivo diário de uma casa lotérica.

Etapa 1: Atendimento ao Público.

Nesta etapa a Unidade Lotérica é aberta para atender o cliente: fazer o pagamento de boletos, de contas de luz e água, realizar saques e depósitos e fazer a venda dos produtos oferecidos.

Etapa 2: Conciliação diária de valores.

Nesta etapa é preciso conciliar os valores recebidos pelos clientes, com a documentação de suporte, e a partir disso verificar os valores a serem repassados a CAIXA ou a bancos conveniados.

Etapa 3: Depósito bancário

Diariamente após a conciliação dos valores, é necessário o depósito correspondente para a instituição financeira ou banco.

Etapa 4: Comissão do correspondente bancário.

Conferência da comissão recebida pelo serviço, com o total de contas processadas (recebidas) e serviços realizados pelo Pague Fácil.

Etapa 5: Pós-venda.

O pós-venda é uma etapa que tem como intuito verificar a satisfação do seu público e assegurar melhorias para os negócios. Ele pode ser feito por meio de pesquisas de satisfação e depoimentos dos clientes, garantindo um atendimento mais assertivo e uma maior fidelização.

Seguindo estas etapas e colocando a satisfação do cliente como foco, as probabilidades de sucesso são ampliadas, tornando a sua casa lotérica um empreendimento sólido e lucrativo.

## 10. Automação

A automação é parte do processo para este modelo de negócio, já que as informações são processadas em tempo real e exigem softwares específicos. Em uma casa lotérica, geralmente quem determina os sistemas de gestão é a Caixa Econômica Federal. O investimento feito em tecnologia, quando bem executado, se torna um grande aliado da gestão da sua empresa.

Existem situações em que o correspondente possui convênios com várias instituições financeiras e bancos, neste caso ele precisará de um sistema de gestão particular que seja homologado pelos bancos ou instituições que a casa lotérica representa.

O mercado apresenta inúmeras opções, mas o importante é obter agilidade, segurança dos dados e confiabilidade para o cliente e em relação às empresas contratantes. Abaixo confira algumas opções disponíveis:

- CRV
- xLoto
- Gestão Lotérica
- Agil

Antes de qualquer decisão, lembre-se que você precisa respeitar as regras de contrato e qualquer escolha sem planejamento ou análise das empresas parceiras, pode causar problemas e até quebra de contrato.

## 11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição têm como principal objetivo garantir o acesso do cliente ao produto ou serviço. Eles são divididos em grupos:

1) Canal Direto: O cliente faz o contato pessoal para solicitar os serviços;

2) Canal Indireto: O cliente faz o contato por outros meios de comunicação, como telefone, site, redes sociais, etc. Nesse caso, é importante montar uma estrutura no ambiente digital para divulgar os serviços que são prestados.

3) Canal Híbrido: Um canal de distribuição híbrido é aquele em que a empresa utiliza intermediários, mas assume parte do processo de contato com seus clientes.

Geralmente em uma casa lotérica o canal de distribuição é o direto, mas com permissão da CAIXA ou de outros bancos conveniados, é possível que o empreendedor contrate distribuidores que podem vender jogos fora da casa lotérica. Além disso, independentemente do canal de distribuição, o sucesso do empreendimento depende, principalmente, da capacidade de percepção e agilidade para aproveitar as oportunidades do mercado, visando criar novas formas de divulgar a empresa.

## 12. Investimentos

Como vimos anteriormente a montagem de uma **Casa lotérica** inicia por uma autorização formal da Caixa Econômica Federal concedida por processo licitatório com base nos requisitos que são determinados no edital. Além disso é preciso definir dentre os tipos de modalidade e unidades que podem ser abertas, qual o melhor modelo para sua localidade.

Há também a possibilidade de se comprar uma Casa lotérica já em funcionamento, com o conhecimento e autorização prévia da Caixa Econômica Federal e com o compromisso de continuar cumprindo todos os requisitos e regras preestabelecidas para com seu antigo proprietário.

Passada estas etapas, chegamos ao momento de falarmos dos investimentos a serem empregados nesta atividade e como em qualquer tipo de negócio a elaboração e acompanhamento de um Plano de Negócios se faz necessário, será esta ferramenta que mostrará com detalhes uma visão ampla sobre a empresa e o mercado onde irá atuar, procure uma unidade mais próxima do SEBRAE e confira.

Para conhecer a estrutura de investimentos, vamos dar como exemplo a montagem da modalidade **“Casa Lotérica”** que é o modelo que tem como característica o comércio de jogos de loterias e outros produtos conveniados da Caixa Econômica Federal, como saques, depósitos, pagamentos de boletos e contas básicas, etc.

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de outubro/2019.

O exemplo foi baseado em uma unidade com construção mínima exigida em editais recentes da CEF de 12 a 27m<sup>2</sup>.

### Mobiliário

01

Balcão para atendimentos 3 guichês

R\$ 3.000,00

R\$ 3.000,00

03

Cadeiras giratórias

R\$ 250,00

R\$ 750,00

01

Bancada para preenchimento de apostas

R\$ 1.500,00

R\$ 1.500,00

01

Armário para guarda de volantes / bobinas

R\$ 380,00

R\$ 380,00

01

Armário – área Adm.

R\$ 380,00

R\$ 380,00

01

Mesas ou unidade de trabalho

R\$ 300,00

R\$ 300,00

02

Cadeiras para escritório

R\$ 100,00

R\$ 200,00

#### **Equipamentos**

01

Desktop ou Notebook

R\$ 1.200,00

R\$ 1.200,00

01

Impressora Multifuncional

R\$ 1.100,00

R\$ 1.100,00

01

Smartphone

R\$ 750,00

R\$ 750,00

01

Aparelho telefônico

R\$ 100,00

R\$ 100,00

01

Calculadora

R\$ 40,00

R\$ 40,00

01

Ar Condicionado

R\$ 1.900,00

R\$ 1.900,00

01

Máquina contadora de cédulas

R\$ 300,00

R\$ 300,00

01	Cofre “boca de lobo” digital 72x40x40
R\$	1.500,00
R\$	1.500,00
01	Kit central de alarme
R\$	1.100,00
R\$	1.100,00
<b>TOTAL DE INVESTIMENTO</b>	
R\$	<b>14.500,00</b>
<b>NOTAS</b>	

\* Um investimento adicional em Blindagens minimiza riscos de assaltos e caso seja feito deve seguir manual da CAIXA.

\*\* Os equipamentos e sistemas necessários à execução das atividades de comercialização das loterias e à prestação de serviços, são fornecidos pela CAIXA, conforme edital sob a forma de comodato. Também fica a cargo da CAIXA a manutenção e reposição dos equipamentos desde que não seja decorrente de mau uso.

Finalizando, recomenda-se que o empreendedor planeje seus gastos, crie um plano de negócio e faça a gestão de forma profissional.

## 13. Capital de Giro

O modelo econômico das Unidades Lotéricas não são modelos de empresa que gerem muita necessidade de capital de giro. Entretanto, deve-se salientar a importância de ter conhecimento do que é Capital de giro e quais são as variáveis que afetam essa necessidade.

Capital de giro consiste basicamente no dinheiro que entra e sai do caixa de uma **Casa lotérica** por meio dos estoques, dos recursos em espécie recebidos, das contas bancárias e dos pagamentos realizados.

Ele é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos dos fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC), sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também os prazos de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

Vamos explorar um pouco mais sobre estas 3 variáveis:

- **Prazo médio recebido de fornecedores (PMF):** Prazo médio a fornecedores, no caso de Unidades Lotéricas, deve-se levar em consideração apenas as faturas de bilhetes da Loteria Instantânea e dos Produtos Conveniados, já que, para a Loteria Federal, é, no máximo, de 5 dias úteis o prazo para pagamento.

- **Prazo médio concedidos a Clientes (PMCC):** A atividade de uma Casa lotérica tem características bem diferentes de qualquer outro modelo de empresa, uma vez que quase a

prazo (fiados), o que propicia um maior prazo médio de contas a receber, conforme o volume dessas vendas, o que pode ser um complicador no momento no fechamento da prestação de contas, no entanto o prazo médio de clientes se aproxima de “zero”.

- **Prazo médio de estocagem (PME):** Agora um ponto importante a ser salientado é quanto ao prazo médio de estocagem, que a princípio não se imaginaria que em um modelo de Casa lotérica existiria, no entanto é presente e está relacionado a quantidade adquirida de bilhetes de Loteria Federal, TeleSena, etc.

Uma mercadoria que permaneça muito tempo no estoque gera uma necessidade de recursos, no caixa da empresa, muito maior do que outra que permaneça pouco tempo, se elas são do mesmo valor.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 25% a 35% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio do Capital de giro é extremamente importante que exista um bom planejamento, diante disso atente-se a alguns fatores:

### 1 - Separe contas da empresa das contas pessoais

O controle financeiro de sua **Casa lotérica** deve ser feito somente com as despesas e receitas da empresa, devendo ser diferenciado do seu orçamento pessoal. Todas as despesas pessoais devem ser pagas através da remuneração do empresário (Pró labore) e não do caixa da empresa;

### 2 - Uma lotérica não tem “fiado”

O movimento da casa lotérica deve ser na “boca do caixa” e não numa caderneta de fiado. A venda fiado na lotérica é um complicador para o fechamento da prestação de contas, se não houver uma reserva financeira para pagar as contas;

### 3 - Acompanhe os resultados

Os resultados financeiros devem ser acompanhados periodicamente, uma vez que as receitas da lotérica são sazonais, interferindo nos resultados. As variações poderão, desta forma, ser identificadas e consideradas para manter um capital de giro necessário para momentos de pouco movimento.

### 4 - Procure sempre reduzir os custos

Devemos ter em mente que redução de custos não é corte de despesas. Mantenha sua lotérica funcionando dentro das necessidades, mas, ao mesmo tempo, analise todos os custos e veja o que pode ser reduzido.

Finalizando, saiba quanto, e onde você gasta cada centavo, é aconselhável reservar um percentual do investimento total para composição de seu Capital de Giro próprio.

## 14. Custos

Organizar os custos de uma casa lotérica permite que o empresário possa tomar as decisões mais acertadas buscando sempre o equilíbrio entre as receitas e despesas e ao gerenciamento de sua empresa de uma maneira mais completa.

Para uma Casa lotérica teremos 3 grupos de famílias de custos, são eles, os custos variáveis, custos fixos e despesas comerciais.

Explorando cada um deles, de uma forma simples, podemos dizer que:

1 – Custos variáveis: São gastos que ocorrerão em função da venda dos produtos aos clientes, tais como:

- Bilhetes de Loteria Federal, TeleSena;
- Publicidade e propaganda;

2 – Custos Fixos: Já os “Custos Fixos” são todos os gastos que a empresa terá em sua operação, não relacionados diretamente a nenhum serviço ou venda de seus produtos.

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa dos custos fixos, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

### Custos Fixos

Salários \*

R\$ 3.000,00

Aluguel, taxa de condomínio, segurança, IPTU

R\$ 1.600,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 800,00

Manutenção das instalações

R\$ 300,00

Produtos para higiene e limpeza

R\$ 100,00

Despesas com material de escritório

R\$ 100,00

Contador

R\$ 900,00

Seguro dos equipamentos (exigência da CAIXA)

R\$ 700,00

Total

R\$ 7.500,00

\* O empresário lotérico deve manter quantitativo de pessoas dimensionado conforme orientação da CAIXA, devidamente treinado em suas respectivas funções, de modo a operar o estabelecimento lotérico de forma satisfatória. Uma Casa Lotérica precisa de profissionais que exerçam as funções de caixa / atendente e gerente. Para este exemplo consideramos a

contratação de dois funcionários para estas funções. Incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
  - Comissões de vendas (caso a empresa adote esta política, definir seu percentual);
- Finalizando, reiteramos a importância de se cercar do maior número possível de informações, ter disciplina em anotar cada centavo que entra e sai do caixa da empresa e seguir um bom planejamento.

## 15. Diversificação/Agregação de Valor

O empreendedor que atua com casas lotéricas, precisa estar atento às oportunidades, especialmente aquelas que podem diversificar o seu negócio e aumentar o valor médio gasto pelos clientes em seu estabelecimento. Ao agregar valor que por definição é incluir inovações e diferenciais, a casa lotérica, aumentará as chances de o cliente escolher seus serviços em relação a outros concorrentes.

Percebemos que as casa lotéricas, acostumaram-se a ter um layout dentro dos padrões exigidos pela Caixa Econômica e pouco fazem para agradar os clientes de qualquer outra forma. Separam um dos caixas para atendimento preferencial, estabelecem roteiros de filas, como os bancos, o que faz com que os clientes não se preocupem em buscar essa ou aquela, que oferece qualquer diferencial. Pequenas coisas podem fazer a diferença para que sua lotérica possa crescer, sem altos custos de marketing. Vamos conhecer algumas delas e, se você, como empresário, souber utilizá-las, certamente verá sua clientela crescer e se fidelizar:

- Segurança sempre em primeiro lugar

O cliente precisa sentir segurança ao usar os serviços de sua casa lotérica. O alto índice de fraudes e roubos, tem afastado alguns clientes que ainda procuram as agências de bancos ou financeiras para realizar serviços simples como o pagamento de uma conta.

- Pequenos brindes para os clientes

Uma das formas de divulgar e atrair clientes para sua casa lotérica é através de oferta de brindes, como calendários de bolso, chaveiros, agendas, canetas e bonés, com a identificação de sua lotérica em destaque.

- Saber ouvir para entender o cliente

Entender as necessidades do cliente é fundamental para que uma casa lotérica, consiga realizar excelentes serviços. Saber ouvir é entender quais são os pontos ocultos de interesse do cliente, quais são suas inseguranças com relação aos serviços.

- Aposte em serviços diferenciados ao cliente

Não se limite ao básico, ofereça todos os serviços possíveis e permitidos a uma casa lotérica. O importante é que o cliente consiga tudo que deseja em seu estabelecimento, desta forma não irá procurar os concorrentes.

- Não espere o cliente, vá até ele.

Com a correria do dia a dia, é possível que alguns clientes tenham interesse pelos seus serviços, mas não consigam tempo para ir até sua casa lotérica. Use isso a seu favor, que tal, coletar os serviços na residência ou empresa do cliente.

- Atendimento personalizado.

O jeito que você ou seu funcionário recebe os clientes pode decidir se voltará ou não. Alguns correspondentes estão investindo em salas climatizadas, café, serviço de coleta de contas etc.

- Investir em pesquisas.

Para agregar valor é fundamental investir tempo e recursos em pesquisas. Conhecer o que existe de mais moderno no setor, quais são as possibilidades de expansão de serviços dos correspondentes.

Com estas dicas sua casa lotérica, agregará valor aos serviços, mas é importante diversificar, veja estas dicas:

- Invista em estrutura.

Uma boa estrutura poderá permitir a diversificação de serviços, por meio de novos convênios com outras instituições financeiras.

- Transformar seu negócio para o mundo digital.

Foi o tempo que tudo era controlado em uma planilha. Hoje a tecnologia tem um papel fundamental seja para gestão bancária ou divulgação dos serviços.

Quanto mais tecnológico e digital, mais chances de vencer neste mercado competitivo.

- Invista em multicanais de comunicação com o cliente.

A casa lotérica, precisa atender o cliente por multicanais de comunicação, como telefone, WhatsApp, e-mail, Facebook, Instagram etc.

- De concorrente a parceiro de negócio.

Isso mesmo! Quando um concorrente não possui um determinado produto, ele fecha uma parceria com outro correspondente que possui este produto e passa a ser seu parceiro comercial.

Estas são algumas ações que podem ajudar a agregar valor e diversificar sua casa lotérica mas é importante ressaltar que assim como qualquer outro negócio é essencial estar atentos as novidades do mercado, ouvir seus clientes, buscar diferenciais e sempre oferecer o que há de melhor no segmento, em conformidade com as resoluções e regras legais para o negócio.

Nota:

Para alguns empreendedores a própria casa lotérica, já é um diversificação de um negócio principal, como um supermercado por exemplo, mas isso não significa que sua casa lotérica será sempre pequeno e modesto, agregando valor e diversificando é possível aumentar os ganhos e ampliar o negócio.

## 16. Divulgação

Os meios para divulgação de uma casa lotérica variam de acordo com os serviços oferecidos e o público-alvo escolhido. Nos primeiros meses de existência da empresa é fundamental o contato pessoal. Com o crescimento da confiança por parte dos clientes, a comunicação pode ser realizada por multicanais (WhatsApp, telefone, e.mail etc.)

Algumas dicas importantes para maximizar as ações de divulgação:

- a) Distribua banners, panfletos e cartões de visita em eventos ou em locais estratégicos;
- b) Anuncie em páginas especializadas, como jornais físicos e guias virtuais. As propagandas em rádios locais, TV locais, panfletos, sites de terceiros, revistas e/ou outdoor, cartões-fidelidade, dentre outros, ainda produzem bons resultados;
- c) Invista em marketing digital através de um site, perfis em redes sociais e anúncios. Atualmente, qualquer empreendimento precisa estar no ambiente digital. Lembre-se de oferecer conveniência para o consumidor, já que muitos processos podem ser resolvidos através da Internet. Por meio das campanhas é possível atingir novos clientes;
- d) É imprescindível investir no bom atendimento e na qualidade dos serviços. Afinal, clientes satisfeitos comentam com outras pessoas e não existe melhor campanha de marketing que o tradicional “boca-a-boca”, é barato e eficiente;
- e) Patrocine eventos relativos ao seu segmento. O setor costuma realizar encontros, feiras e palestras. Assim, você pode mostrar o seu empreendimento a um público interessado e aumentar a sua rede de contatos.

Mais do que a alma do negócio, a propaganda é um investimento. Ela serve para destacar o empreendimento. Além disso, é possível divulgar de forma simples, barata e eficiente.

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Casa Lotérica optante do SIMPLES Nacional

O segmento de CASA LOTÉRICA, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional

de Atividades Econômicas) 8299-7/06 como atividade de concessionárias de loterias e atividades de venda de bilhetes de jogos de sorte e apostas, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional:

IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);

CSLL (contribuição social sobre o lucro);

PIS (programa de integração social);

COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);

ISS (imposto sobre prestação de serviços);

INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo III do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 6% a 33%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Exemplo 2: Casa Lotérica NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014. Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente. A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa.

Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 32%, aplica-se às alíquotas de:  
IRPJ - 15% - Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;

CSLL - 9% - Não há adicional de imposto

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 0,65% - Sobre a receita bruta total;

COFINS – 3% - Sobre a receita bruta total;

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido que a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

IRPJ - 15% - Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

CSLL - 9% - Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 1,65% - Sobre a receita bruta total, compensável;

COFINS - 7,65% - Sobre a receita bruta total, compensável;

Incidem também sobre a receita bruta o imposto municipal:

ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2% e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

RAT – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.

INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.

FGTS - Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários à alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

## 18. Eventos

A busca constante por melhorias em todos os processos do seu negócio precisa fazer parte da sua prática de gestão. A participação em eventos é uma maneira de acompanhar as inovações e fortalecer parcerias.

Selecionamos alguns eventos importantes para o segmento. No entanto, é fundamental que o empreendedor continue procurando eventos, feiras e palestras que agreguem valor ao seu negócio e aos profissionais envolvidos.

- CMEP – Congresso de Meios Eletrônicos de Pagamento – FEBRABAN
- Semarc – Seminário de Relacionamento com Clientes – FEBRABAN
- Congresso de tecnologia da informação para o setor financeiro – CIAB
- Congresso Internacional de Gestão de Riscos
- [null]Feira do Empreendedor Sebrae

A feira será uma excelente oportunidade para fechar novos negócios e estar totalmente atualizado com o que há de mais novo no mundo empresarial.

## 19. Entidades em Geral

Conheça as principais entidades que você deve conhecer para realizar um bom trabalho com nas Unidades Lotéricas:

- Caixa Econômica Federal;
- SINCOESP - Sindicato dos Comissionários Consignatários Estado de São Paulo;
- SINLOPAR - Sindicato dos Empresários Lotéricos do Paraná;
- SINDILOTÉRIAS - Sindicato das Empresas de Loterias, Comissionários e Consignatários do Distrito Federal;
- SINCOEMG - Sindicato das Empresas Lotéricas, Comissionários e Consignatários do Estado de Minas Gerais;

- ALSPI - Associação Nacional dos Lotéricos, Correspondentes Bancários e Empresários Ligados a Jogos.

## 20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido, que fornece, para uso comum e repetitivo, regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade em geral, representada por: fabricantes e consumidores, e, também, organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o único foro de normalização do país.

No caso das Casas Lotéricas, quem determina certas normas é a Caixa Econômica. Destaca-se a Circular 998 de Junho de 2022, o Manual Conceitual para padronização das Casas Lotéricas e todas as demais normas já citadas no presente documento.

### 1. Normas específicas para Casas Lotéricas.

Não existem normas específicas na ABNT.

### 2. Normas aplicáveis na execução de Casas Lotéricas.

ABNT NBR 9050-2020 - Versão corrigida 2021 - Esta versão corrigida da ABNT NBR 9050:2020 incorpora a Errata 1, de 25.01. 2021. Esta Norma necessita de uma impressão colorida. A ABNT NBR 9050:2020 equivale ao conjunto ABNT NBR 9050:2015 e Emenda 1, de 03.08.2020, que cancela e substitui a ABNT NBR 9050:2015. - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos. Estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quanto ao projeto, construção, instalação e adaptação do meio urbano e rural, e de edificações às condições de acessibilidade.

ABNT NBR 13961 – Móveis para escritório – armários. Especifica as características físicas e dimensionais dos armários para escritório, bem como estabelece os métodos para a determinação da estabilidade, resistência e durabilidade.

ABNT NBR 13962 - Esta versão corrigida da ABNT NBR 13962:2018 incorpora a Errata 1, de 08.08.2018. - Móveis para escritório - Cadeiras - Requisitos e métodos de ensaio. especifica as características físicas e dimensionais e classifica as cadeiras para escritório, bem como estabelece os métodos para a determinação dimensional, da estabilidade, resistência e durabilidade de cadeiras de escritório, de qualquer material, excluindo-se:

cadeiras plásticas mono-bloco, assentos para espectadores, assentos plásticos para eventos esportivos e assentos múltiplos, pois possuem normas específicas.

ABNT NBR 13966 - Móveis para escritório - Mesas - Classificação e características físicas dimensionais e requisitos e métodos de ensaio. Especifica as dimensões de mesas de escritório de uso geral, inclusive mesas de reuniões, os requisitos mecânicos, de segurança e ergonômicos para mesas de escritório, bem como define os métodos de ensaio para o atendimento destes requisitos. Os ensaios aplicam-se a móveis completos e prontos para o uso.

ABNT NBR 16537 - Esta versão corrigida 2 da ABNT NBR 16537:2016 incorpora a Errata 1, de 27.10.2016 e a Errata 2, de 28.05.2018. Confirmada em 21.09.2020 - Acessibilidade - Sinalização tátil no piso - Diretrizes para elaboração de projetos e instalação. Estabelece critérios e parâmetros técnicos observados para a elaboração do projeto e instalação de sinalização tátil no piso, seja para construção ou adaptação de edificações, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade para a pessoa com deficiência visual ou surdo-cegueira.

ABNT NBR 16401-1 DE 08/2008 - Instalações de ar-condicionado - Sistemas centrais e unitários - Parte 1: Projetos das instalações. Estabelece os parâmetros básicos e os requisitos mínimos de projeto para sistemas de ar-condicionado centrais e unitários.

ABNT NBR 16401-2 DE 08/2008 - Instalações de ar-condicionado - Sistemas centrais e unitários - Parte 2: Parâmetros de conforto térmico. Especifica os parâmetros do ambiente interno que proporcionem conforto térmico aos ocupantes de recintos providos de ar-condicionado.

ABNT NBR 16401-3 DE 08/2008 - Instalações de ar-condicionado - Sistemas centrais e unitários - Parte 3: Qualidade do ar interior. Especifica os parâmetros básicos e os requisitos mínimos para sistemas de ar-condicionado, visando à obtenção de qualidade aceitável de ar interior para conforto.

ABNT NBR 15000-1 de 10/2020 - 1 - Sistemas de blindagem - Proteção balística - Parte 1: Terminologia. Estabelece a terminologia aplicável aos sistemas de blindagem balística, materiais, compósitos (construções), componentes e produtos resistentes a impactos balísticos, incluindo armas, munições e ensaios.

ABNT NBR 15000-2 de 10/2020 - Sistemas de blindagem — Proteção balística - Parte 2: Classificação, requisitos e métodos de ensaio para materiais planos. Especifica a classificação, os requisitos e os métodos de ensaio para os materiais planos opacos e/ou transparentes, destinados a oferecer proteção balística.

ABNT NBR 15000-3 de 05/2022 - Sistemas de blindagem - Proteção balística - Parte 3: Determinação do limite balístico V50. Estabelece os métodos de ensaio para a determinação do limite balístico V50 das proteções balísticas.

Para acessar todas as normas exigidas, consulte o Manual de Padronização de Unidades Lotéricas - modelos ambientais e visuais.

## 21. Glossário

Conhecer os principais termos e ou neologismos criados para o negócio é importante para manter-se atualizado. Abaixo o empreendedor conhecerá os principais termos do setor:

**Beneficiário (cedente):** É quem vai receber o valor cobrado em um boleto. Normalmente, é uma empresa onde foi feita uma compra ou que prestou um serviço.

**Cadastro positivo:** Ao contrário de cadastros restritivos, que informam as instituições sobre as dívidas em aberto de maus pagadores, o cadastro positivo procura informar essas instituições sobre bons pagadores, que pagam suas obrigações em dia (no vencimento, sem atraso).

**Carnê de pagamento, Crediário:** É um bloco com os boletos para pagamento das prestações de uma compra parcelada. Cada folha do bloco corresponde a uma prestação

**Carta de crédito:** É um documento emitido por uma instituição financeira afirmando que seu portador possui um crédito disponível no valor nele especificado.

**CCF Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos:** Funciona como um banco de dados com as informações das pessoas que passaram cheque sem fundos, isto é, sem ter em sua conta corrente o dinheiro necessário para honrar o pagamento daquele cheque.

**CET - Custo Efetivo Total:** É uma informação percentual que diz quanto, efetivamente, custa um empréstimo ou financiamento, incluindo não só os juros, mas também tarifas, impostos e outros encargos cobrados do cliente. A vantagem do CET é que ele permite comparar o que dois ou mais bancos estão oferecendo e saber qual cobra menos pelo serviço. Dependendo dos encargos cobrados por um banco em um empréstimo, seu CET pode acabar maior que o de outro banco, mesmo tendo uma taxa de juros menor.

**Contemplação:** É o evento que dá ao consorciado ativo o direito de obter o crédito necessário para a aquisição do bem ou serviço previsto no contrato de consórcio ou, no caso de consorciado excluído, a restituição dos valores pagos a que tenha direito. A contemplação ocorre em uma assembleia e pode ser por sorteio ou por lance.

**Débito automático:** É uma forma de pagamento de contas (água, luz, gás, telefone etc.) na qual os valores devidos são debitados diretamente da conta corrente do cliente. Colocando uma conta em débito automático, não é mais necessário ir ao banco para fazer seu pagamento e se evita o risco de perder a data de seu vencimento.

**Encargo:** É um termo geral, utilizado para nomear os valores que as instituições financeiras cobram dos clientes nas contratações de serviços e operações financeiras, como tarifas, comissões, impostos, seguros etc.

**IOF Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguros ou Relativas a Títulos ou Valores Mobiliários:** É um imposto federal cobrado nas operações financeiras de crédito, de câmbio, de seguro e de títulos e valores imobiliários.

**Mora Juros de mora - Juros moratórios:** É um encargo que a instituição financeira cobra do devedor quando este faz o pagamento de uma dívida com atraso, para compensar o fato de

só ter recebido o valor devido depois da data combinada. Os juros de mora também servem como uma punição para as pessoas não deixarem de pagar as contas em dia.

Diferentemente da multa, que tem um valor fixo, a mora fica maior quanto mais dias o pagamento ficar em atraso.

**Negativado:** É a pessoa que tem o nome incluído em cadastros de maus pagadores, como a Serasa e o Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC), porque não pagou uma conta, uma prestação ou outra obrigação financeira.

**Operação de crédito:** É um termo geral, que se refere às várias maneiras pelas quais as instituições financeiras emprestam dinheiro a seus clientes, como empréstimo pessoal, financiamento, cheque especial, crédito rotativo, entre outros.

**Portabilidade de crédito:** É uma forma de se levar uma dívida de um banco para outro. A pessoa que pegou crédito (dinheiro emprestado ou financiado) em um banco pode levar essa dívida e passar a pagar as prestações em outro banco, se esse outro banco concordar com isso.

**Receita:** É todo tipo de ganho, recebido em troca de trabalho, por prêmio ou por vendas.

**Renda bruta:** É o rendimento total recebido por uma pessoa (salário, pensão, aposentadoria, benefícios), sem contar os abatimentos nem os descontos.

**Resgate:** É a retirada do dinheiro que está aplicado em algum investimento

**Saldo provisionado - Saldo bloqueado:** É um valor que o banco informa estar separado na conta-corrente para o pagamento, ao fim do dia, de alguma obrigação que tem vencimento naquele dia.

Para saber mais sobre os termos financeiros, acesse os links abaixo.

- [Glossário Simplificado de Termos Financeiros](#)
- [Glossário Financeiro](#)
- [Glossário BCB](#)

## 22. Dicas de Negócio

Faça um planejamento para o negócio visando o desenvolvimento e crescimento deste, para isso destacamos os seguintes pontos a serem trabalhados:

- Antes de montar o negócio, defina sua estratégia de atuação para impactar o cliente. Nesse caso, elaborar o Plano de Negócios pode ser um diferencial;

- Considere agregar valor nos serviços e valorize o relacionamento com cliente, colaborador e fornecedor;
- Analise os seus concorrentes e seu público;
- Invista em estrutura para satisfação do cliente. Pense em oferecer serviços adicionais aos clientes que estão na fila. Sirva café, mantenha a TV sempre ligada, invista em salas de espera com senhas de acesso. Torne o momento da fila o mais agradável possível;
- Tendo em vista a dificuldade para encontrar mão de obra qualificada, adote uma política de retenção dos talentos através de incentivos e qualificação;
- Invista em campanhas de marketing, inclusive no ambiente digital;
- Obedeça às disposições legais, honre as normas éticas e os compromissos com os fornecedores, colaboradores e clientes;
- Considere fazer um seguro do estabelecimento para garantir indenizações no caso de acidentes;
- Participe dos eventos do setor, é uma oportunidade para divulgar seu negócio e aumentar a rede de contatos;
- Qualidade e velocidade demonstram que sua casa lotérica é organizada e tem equipe treinada para atender o cliente;
- A comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, contato telefônico para lembrar os eventos e as atividades que podem trazer benefícios aos clientes, são algumas ações que você pode aplicar com o intuito de criar um relacionamento humanizado com o seu público;
- Invista em tecnologia e automação, você pode ganhar tempo na gestão e nos processos do seu negócio;
- Analise diariamente todas as ações e processos da casa lotérica, converse com clientes e funcionários, compreenda todos os pontos positivos e a melhorar. O segredo é conquistar novas vantagens para sua lotérica se destacar ainda mais.

## 23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor que deseja montar uma **casa lotérica**, precisa possuir características relacionadas às funções que serão exigidas no dia a dia do negócio.

### 1 – Características que diferenciam um empreendedor do segmento de casas lotéricas:

- Ter equilíbrio pessoal diante de situações inesperadas;

- Experiência ou conhecimento de todos os produtos e serviços de uma casa lotérica;
- Ser ético e agir com base e valores pessoais;
- Ter empatia e identificar-se com o cliente;
- Capacidade de liderar equipes;
- Capacidade de planejar e gerir atividades técnicas;
- Conhecimento e habilidades administrativas;
- Conhecimento em técnicas comerciais e de marketing;
- Capacidade de estabelecer vínculos com os clientes;
- Conciliador entre apresentação técnica e utilização prática.

**2 – Para um bom atendimento ao cliente e prestação de serviços é importante observar as seguintes características:**

- Ter carisma pessoal;
- Comunicar-se de forma clara e objetiva;
- Preocupar-se com questões que envolvem o bem-estar do cliente;
- Ser cordial em todos os momentos do atendimento

**3 - Para uma boa administração são competências fundamentais:**

- Cumprir compromissos funcionais;
- Assiduidade e pontualidade;
- Compromisso com prazos e tarefas;
- Disponibilidade de tempo para reuniões de planejamento;
- Disposição para organizar e documentar as informações de clientes.

Um empreendedor "saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão". (DOLABELA, 1999 p. 70). Considerando-se esta afirmativa, percebe-se em qualquer área que se deseje atuar é preciso estar disposto a aprender. Para aumentar as chances de sucesso é fundamental que o empreendedor desenvolva as competências e habilidades relacionadas ao negócio.

## 24. Bibliografia Complementar

- 3 Caminhos para aumentar a Receita da Lotérica. Sinlopar, 2015. Disponível em: < <https://sinlopar.com.br/3-caminhos-para-aumentar-a-receita-da-loterica/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.
- 5 SERVIÇOS para ganhar mais dinheiro em uma lotérica. Sinlopar, [S.D]. Disponível em: < <https://sinlopar.com.br/5-servicos-para-ganhar-mais-dinheiro-em-uma-loterica/>> Acesso em 27 de outubro de 2019. 2017.
- AMBIENTAL e Visual – Conceitos Unidades Lotéricas CAIXA. **Caixa**, 2019. Disponível em: < [http://www.caixa.gov.br/Downloads/caixa-documentacao-basica-21/Manual\\_Conceitual\\_Unidade\\_Loterica.pdf](http://www.caixa.gov.br/Downloads/caixa-documentacao-basica-21/Manual_Conceitual_Unidade_Loterica.pdf)> Acesso em 27 de outubro de 2019.
- ARAUJO, Rodrigo. 5 Dicas Quentes – Antes de Comprar uma Lotérica! **Universidadafranquia**, 2019. Disponível em: < <https://universidadafranquia.com.br/comprar-uma-loterica/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.
- ARRUDA, Neimar. Como oferecer um atendimento diferenciado em sua lotérica? **Sinlopar**, 2017. Disponível em: < <https://sinlopar.com.br/como-oferecer-um-atendimento-diferenciado-em-sua-loterica/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

passos. **Dourasoft**, [s.d] Disponível em: < <https://dourasoft.com.br/domine-o-controle-de-estoque-da-loterica/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- ARRUDA, Neimar. Quais são os serviços que uma casa lotérica pode oferecer?

**Dourasoft**, [s.d] Disponível em: < <https://dourasoft.com.br/servicos-que-uma-casa-loterica-pode-oferecer/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- ATIVIDADES de um Gerente de Lotérica. **Dourasoft** [s.d]. Disponível em: < <https://dourasoft.com.br/atividades-de-um-gerente-de-loterica/>> Acesso em 27 de outubro de 2019. 2019.

- CIRCULAR CAIXA Nº 856, DE 8 DE ABRIL DE 2019 Regulamentação das Permissões Lotéricas. **Gov**, 2019. Disponível em: < [http://www.in.gov.br/materia/-/asset\\_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/70692299/do1-2019-04-09-circular-caixa-n-856-de-8-de-abril-de](http://www.in.gov.br/materia/-/asset_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/70692299/do1-2019-04-09-circular-caixa-n-856-de-8-de-abril-de)> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- COMO Abrir Uma Lotérica Passo a Passo. **Pequenosnegocioslucrativos**, [s.d] Disponível em: < <https://pequenosnegocioslucrativos.com.br/como-abrir-uma-casa-loterica/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- COMO fazer sua lotérica crescer de verdade? **Sinlopar**, [s.d] Disponível em: < <https://sinlopar.com.br/planejamento-para-2017-como-fazer-sua-loterica-crescer-de-verdade/>> Acesso em 27 de outubro de 2019. 2017.

- CRESCIMENTO sustentável: um diferencial competitivo para sua lotérica. **Dourasoft**. [s.d]. Disponível em: < <https://dourasoft.com.br/crescimento-sustentavel-diferencial-competitivo/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- CRIAÇÃO de portal da Caixa mostra que futuro das loterias é jovem e online. Exame, 2018. Disponível em: < <https://exame.abril.com.br/negocios/dino/criacao-de-portal-da-caixa-mostra-que-futuro-das-loterias-e-jovem-e-online/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- DICAS e custos para montar uma casa lotérica. **Cursoseprofissoes**, [s.d] Disponível em: < <https://www.cursoseprofissoes.com/dicas-e-custos-para-montar-uma-casa-loterica/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- ESTRATÉGIA Empresarial para lotéricos: qual é a sua maior vantagem? **Dourasoft**, [s.d] Disponível em: < <https://dourasoft.com.br/estrategia-empresarial-para-lotericos-qual-e-a-sua-maior-vantagem/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- GESTÃO financeira em lotéricas: 5 dicas essenciais! **Dourasoft**, 2019. Disponível em: < <https://dourasoft.com.br/gestao-financeira-em-lotericas-5-dicas-essenciais/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- LICITAÇÕES de Unidades Lotéricas. **Caixa**, 2019. Disponível em: < <http://www.caixa.gov.br/compras-caixa/licitacoes-lotericas/Paginas/default.aspx>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- MARJORY, Stella. Guia completo de como abrir casa lotérica. **Viacarreira**, 2018. Disponível em: < <https://viacarreira.com/como-abrir-casa-loterica/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- PESQUISA de diagnóstico de Gestão Lotéricas. Sebrae, 2017. Disponível em: <[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/1bd03aadcd7f04657c2e677943e2ac6/\\$File/7603.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/1bd03aadcd7f04657c2e677943e2ac6/$File/7603.pdf)> Acesso em 27 de outubro de 2019.

- TREINAMENTO Profissional: ferramenta necessária para sua lotérica. **Sinlopar**. [s.d]. Disponível em: < <https://sinlopar.com.br/treinamento-profissional-ferramenta-necessaria-para-sua-loterica/>> Acesso em 27 de outubro de 2019.

## 25. Fonte de Recurso

Caso o futuro empreendedor não saiba, existem instituições financeiras, desde bancos a cooperativas, que oferecem planos de crédito especiais para dar início ao novo

empreendimento. Alguns planos são lastreados pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe). Nesse caso, o Sebrae pode ser um avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Confira o site do Sebrae para mais informações, mas não deixe de consultar:

- Proger Urbano Capital de Giro
- Cartão BNDES
- Microcrédito Produtivo Orientado Caixa

## 26. Planejamento Financeiro

O Planejamento Financeiro é um pilar fundamental para construir uma empresa de sucesso. Afinal, não basta que o futuro empreendedor tenha vocação e força de vontade, pois, independente do tamanho do negócio, o controle financeiro adequado permite a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. A seguir, confira algumas sugestões para auxiliar a gestão financeira do seu negócio:

**Fluxo De Caixa:** É o controle das despesas e do faturamento da empresa através do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro. Facilita a contabilização dos ganhos, a gestão da movimentação financeira e permite que o empreendedor tenha uma visão ampla da situação financeira do negócio.

**Capital de Giro:** É a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. Tudo começa com um bom planejamento, detalhando os gastos a curto e a longo prazo e as possíveis entradas de dinheiro. Lembre-se que o período entre a prestação de serviço e o recebimento pode ser longo, a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro.

**Princípio da Entidade:** É importante salientar que o patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais confunda a sua conta pessoal com a empresarial, pois seria uma falha de gestão gravíssima que pode arruinar o negócio. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

**Despesas:** É a soma de todos os valores que devem ser pagos pela empresa. Há as despesas fixas e as variáveis, ambas devem ser honradas para agradar o mercado e evitar problemas. O controle das despesas é fundamental para melhorar a taxa de lucro.

**Reservas/Provisões:** Reservar uma parte do lucro é fundamental para prover o seu negócio. Afinal, são necessárias as provisões para troca de equipamentos ou aquisição de sistemas modernos. As provisões funcionam como um fundo de reserva.

**Empréstimos:** É normal que o futuro empreendedor busque por empréstimos para alavancar ou inaugurar o negócio. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter muito cuidado com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. Negocie para evitar maior incidência de juros.

**Objetivos:** Com um plano de ação, o futuro empreendedor poderá delimitar os objetivos para amenizar os erros ou definir ajustes que facilitem a conquista da meta.

**Utilização de Softwares:** Os softwares de gestão financeira são essenciais para qualquer negócio. São eficientes, seguros e economizam muito tempo. O futuro empreendedor poderá consultar no mercado a ferramenta adequada para as suas atividades.

## 27. Produtos e Serviços - Sebrae

O Sebrae oferece ao empreendedor uma série de produtos e serviços criados para ajudar a impulsionar o negócio. Para consultar a programação disponível em seu Estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800 ou acesse o site: <https://sebrae.com.br>

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

- Cursos online e gratuitos

1 - Para desenvolver o comportamento empreendedor.

**Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU)** que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.

Será que sou empreendedor?

Identificar as principais características empreendedoras e refletir sobre o estágio de desenvolvimento das atitudes empreendedoras em seu dia a dia.

**Sobre o curso:** Todo empresário é empreendedor? E todo empreendedor é empresário? Neste curso, você aprenderá a identificar características que são fundamentais para ter muito sucesso no mundo dos negócios.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/sera-que-sou-empreendedor,bccea3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Empreendedor de sucesso.

Elaborar metas claras e um plano de ação para refletir sobre autodesenvolvimento e as atividades empreendedoras.

Sobre o curso: Aposto que você já ouviu muitas histórias sobre os empreendedores de sucesso. Contudo, saiba que todos eles adotaram um tipo de planejamento. Neste curso, você compreenderá os detalhes da jornada do empreendedor bem-sucedido.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/empreendedor-de-sucesso,868ed4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

2 - Para quem quer começar o próprio negócio.

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para começar o seu próprio negócio. Ou, então, para formalizar o seu produto.

Plano de Negócios - Serve para orientar o futuro empreendedor a buscar informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores, os pontos fortes e fracos com o fim de visualizar a viabilidade da ideia e gestão da empresa.

A formação de preço para o meu tipo de negócio.

Sobre o curso: Neste curso, você entenderá o que são gastos fixos, variáveis e como diferenciá-los para a adequada formação de preços. Além disso, será capaz de observar o mercado para comparar preços e tomar as melhores decisões sobre o seu negócio. Por fim, aprenderá o que é a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.

[https://api.whatsapp.com/send?phone=5541999647646&text=Voc%C3%AA+quer+fazer+o+curso+%2AA+Forma%C3%A7%C3%A3o+de+pre%C3%A7o+para+o+meu+tipo+de+neg%C3%B3cio%2A%2C+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+seu+neg%C3%B3cio+e+ent%C3%A3o+entenda+o+que+%C3%A9+a+margem+de+contribui%C3%A7%C3%A3o+e+o+ponto+de+equil%C3%ADbrio+operacional.&app\\_absent=0](https://api.whatsapp.com/send?phone=5541999647646&text=Voc%C3%AA+quer+fazer+o+curso+%2AA+Forma%C3%A7%C3%A3o+de+pre%C3%A7o+para+o+meu+tipo+de+neg%C3%B3cio%2A%2C+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+seu+neg%C3%B3cio+e+ent%C3%A3o+entenda+o+que+%C3%A9+a+margem+de+contribui%C3%A7%C3%A3o+e+o+ponto+de+equil%C3%ADbrio+operacional.&app_absent=0)

Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio.

Sobre o curso: Você compreenderá como o controle financeiro é uma ferramenta essencial para a gestão das empresas. Além disso, poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. Como se não bastasse, será elaborado um fluxo de caixa que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/fluxo-de-caixa-como-ferramenta-de-gestao-para-o-seu-negocio,e242d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Controle da movimentação financeira.

Sobre o curso: Você compreenderá a forma de utilização do controle de movimentação financeira no dia a dia empresarial. Também reconhecerá a importância de controlar a movimentação financeira da empresa e será capaz de elaborar o controle diário de caixa realizado e futuro do seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/controle-da-movimentacao-financeira,2653d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Avaliando as vendas do seu negócio.

Sobre o curso: O sonho de todo microempreendedor é aumentar seu volume de vendas e ver seu negócio crescer. Neste curso, nós oferecemos as ferramentas certas para alcançar esse objetivo. Você aprenderá a avaliar e planejar as vendas para melhorar os resultados. Além disso, descobrirá como mapear a concorrência para avaliar o posicionamento da empresa no seu mercado de atuação e, de bônus, conhecer as etapas do funil de vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/avaliando-as-vendas-do-seu-negocio,324da3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

3 - Para quem quer inovar.

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte

Inovação e possibilidades de crescimento.

Sobre o curso: A inovação se tornou um diferencial competitivo para empresas de todos os portes. É através da inovação que as empresas conseguem se manter relevantes no mercado. Se o processo for contínuo, à frente da concorrência na maioria das vezes. Mas como a sua empresa pode aplicar o conceito de inovação em seu dia a dia? Neste curso mostramos o que você precisa saber para implantar a cultura de inovação no seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/inovacao-e-possibilidades-de-crescimento,cddb644c2fd26710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação?

Sobre o curso: Criatividade e inovação são dois pilares fundamentais para manter um negócio de sucesso. Neste curso você aprenderá a se tornar um líder que ofereça um ambiente estimulante para a criação de ideias criativas e inovadoras, impulsionando assim seus resultados. O curso está disponível no WhatsApp. Aprenda a ser um líder, aplique os conhecimentos na prática, estude onde e quando quiser, receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-devo-agir-para-liderar-e-promover-a-criatividade-e-a-inovacao,b60756c2a69a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

#### 4- Para atender bem seu cliente

Conhecendo e valorizando seu cliente.

Sobre o curso: Antes de montar um negócio, é fundamental conhecer e valorizar o seu cliente. Sendo assim, no curso você aprenderá a se relacionar com o seu público alvo e a conhecer suas dores e motivações. Afinal, são questões que fazem diferença e melhoram o desempenho nas vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/conhecendo-e-valorizando-seu-cliente,a7e5d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

#### 5- Para planejar suas ações

Planeje suas metas e resultados.

Sobre o curso: Você, empreendedor, sabe para onde está indo e aonde quer chegar? Estabelecer metas claras e resultados esperados é fundamental para o sucesso do seu negócio! Neste curso você entenderá quais os benefícios de um planejamento bem elaborado para a saúde da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/planeje-suas-metas-e-resultados,db86d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Crescimento planejado e orientado para resultados.

Sobre o curso: Como você quer que a sua empresa esteja daqui a dois anos? Com um planejamento estratégico bem definido e organizado, é possível chegar em qualquer lugar que você imaginar. Sendo assim, neste curso você aprenderá a analisar a situação atual da empresa para projetar o seu futuro. Além disso, utilizará ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho com o aumento da competitividade.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/crescimento-planejado-e->

orientado-para-resultados,a342a3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD

Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços?

Sobre o curso: Você sabe qual é a diferença entre preço e valor? Essa é uma resposta que precisa saber na hora de definir quanto cobrar por seus produtos e serviços. Neste curso você aprenderá a analisar os pontos fundamentais para iniciar o processo de formação de preço. Se preferir, faça o curso por WhatsApp, aprenda a calcular os preços dos produtos e serviços, aplique o conhecimento na prática, estude onde e quando quiser e receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos de mídia.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/quais-os-passos-para-a-definicao-de-preco-de-produtos-e-servicos,21644f6e499a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

## 28. Sites Úteis

Governo Federal - <https://www.gov.br>

Caixa Econômica Federal - <https://www.caixa.gov.br>

ABNT - <https://www.abnt.org.br/>

Sinlopar- <https://sinlopar.com.br/>.

## 29. Sites Úteis

- Caixa Econômica Federal
- SINCOESP
- SINDILOTÉRIAS
- FEBRABAN

## 30. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo **Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe)**, em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web.

Consulte também:

- *Proger Urbano Capital de Giro*
- **Cartão BNDES**
- **Microcrédito Produtivo Orientado Caixa**

## 31. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

- **Fluxo De Caixa**

Em uma **casa lotérica**, é fundamental controlar as despesas da empresa, isso é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira.

- **Capital de Giro**

O período entre a prestação de serviço e o recebimento, pode ser longo e a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

- **Princípio da Entidade**

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

- **Despesas**

Assim como a maioria dos negócios, as **casas lotéricas** possuem despesas fixas e variáveis que deverão ser horadas para evitar problemas futuros. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

- **Reservas/Provisões**

No caso das **casas lotéricas** a necessidade de provisões para troca de equipamentos eletrônicos ou aquisição de sistema modernos é uma necessidade deste modelo de negócio. Este recurso funcionará como um fundo de reserva.

- **Empréstimos**

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

- **Objetivos**

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

- **Utilização de Softwares**

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

