

Sex Shop



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.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	6
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	7
Canais de Distribuição.....	8
Investimentos.....	9
Capital de Giro.....	10
Custos.....	11
Diversificação/Agregação de Valor.....	12
Divulgação.....	13
Informações Fiscais e Tributárias.....	13
Eventos.....	16
Entidades em Geral.....	17
Normas Técnicas.....	17
Glossário.....	18
Dicas de Negócio.....	19
Características Específicas do Empreendedor.....	19
Bibliografia Complementar.....	20
Fonte de Recurso.....	21
Planejamento Financeiro.....	21
Produtos e Serviços - Sebrae.....	22
Sites Úteis.....	26
Entidades Relacionadas ao Negócio.....	26

1. Apresentação de Negócio

Você, futuro empreendedor(a), já se questionou sobre o mercado erótico, em especial a Sex Shop? Ou, então, se perguntou sobre a rentabilidade deste modelo de negócio? Pois bem, já adiantamos que, além de ser muito rentável, é um nicho em expansão e cada vez mais aceito pela sociedade.

A Loja do Sexo, ou Sex Shop, é um empreendimento para comercializar produtos eróticos, íntimos e sexuais. Tal nicho cresceu a partir de 1960, quando surgiu a pílula anticoncepcional. A partir desta inovação da saúde pública, o sexo passou a ser tratado como uma forma natural de prazer e diversão.

O primeiro registro de uma Sex Shop foi na Alemanha em 25 de dezembro de 1962. Fundada pela ex-aviadora Beate Uhse-Rotermund, recebeu o nome de Instituto de Higiene Conjugal. Obteve sucesso através da comercialização de cremes e preservativos, atuando de porta a porta e através de catálogos pelo correio.

Para dar as primeiras orientações ao futuro empreendedor(a), este documento possui informações importantes sobre como montar uma Sex Shop. Contudo, é fundamental destacar que ele não substitui o Plano de Negócios. Para obter informações sobre o Plano de Negócios, o empreendedor deverá procurar o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

Até 2020, a principal entidade que publicava dados sobre o mercado erótico era a ABEME - Associação Brasileira das Empresas do Mercado Erótico e Sensual. No entanto, ela está inativa e não apresentou informações novas.

Em contrapartida, o portal Mercado Erótico traz informações relevantes sobre o nicho, em especial no período pós-pandemia. Aliás, no período de lockdown, a plataforma de e-commerce Loja Integrada registrou um aumento de 421% na criação de Sex Shop Virtual. Nesse sentido, a tendência mostra que a atuação no ambiente digital é próspera, mas competitiva.

Em 2021, o portal Mercado Erótico publicou uma pesquisa com 135 empresários do setor, os dados revelam que:

- a) 76% afirmam que venderam cerca de 10% a mais durante a pandemia (2020-2021);
- b) 40% acreditam que o setor poderia crescer 20% em 2022;
- c) 57% investiram no ambiente digital;
- d) 81% acreditam que poderiam vender mais em 2022;
- e) 47% afirmaram que trabalham sozinhos, sem o auxílio dos colaboradores;
- f) Em 2020, o faturamento do setor no Brasil ultrapassou R\$ 2 bilhões.

Além disso, é possível destacar algumas tendências para o setor:

- a) A comunidade LGBTQIA+ é um grande grupo consumidor;
- b) A linha gospel de produtos eróticos está conquistando o público religioso;
- c) No quesito consumo, as mulheres são a maioria;
- d) O e-commerce, o plano de assinatura e o atendimento personalizado são as estratégias mais rentáveis no setor.

Por fim, cabe salientar que todo mercado tem suas oportunidades e ameaças que são inerentes ao segmento. Para conhecê-las, é imprescindível realizar uma análise para entender a demanda, o público-alvo e as demais variáveis. Lembre-se que o Plano de Negócios é capaz de reunir todas essas informações. Procure o Sebrae mais próximo para elaborar o seu!

3. Localização

A localização da Sex Shop é um fator que influencia no sucesso do empreendimento. Sendo assim, o futuro empreendedor(a) deve considerar alguns aspectos para acertar na escolha:

- a) Analisar o perfil do público-alvo: É imprescindível que o futuro empreendedor(a) 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. No entanto, o público do setor erótico é, em sua maioria, feminino, reservado e específico para maiores de 18 anos. Portanto, escolha um local perto de lojas adultas e com circulação de mulheres;
- b) Acessível aos funcionários: O local da Sex Shop deve considerar o acesso pelos funcionários. Portanto, precisa estar, sempre que possível, próxima de pontos de transporte coletivo e da infraestrutura de serviços (como farmácias, bancos, etc). 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, Hospital, 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 Sex Shop;
- 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, como a anual cobrada pelos shoppings;
- e) Vizinhança: Observe os empreendimentos que estão ao redor do local. Estar nas imediações de lojas de roupas femininas ou bares pode ser uma boa ideia;
- f) 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;

g) Por fim, a localização digital: Atualmente, a presença no ambiente online é uma regra, principalmente para Sex Shop, onde os clientes buscam por privacidade e praticidade. Ela diminui a distância da empresa com o consumidor e os fornecedores. Além disso, pode melhorar o desempenho dos processos e da gestão de tempo. Aliás, há muitos casos de Sex Shop que alcançaram o sucesso com atuação exclusiva na Internet.

4. Exigências Legais e Específicas

Para o mercado erótico, não existe normas técnicas específicas ou regulamentações. Então, a legislação a ser seguida deve ser a mesma para o comércio de maneira geral.

Para registrar uma empresa, a primeira providência é contratar um contador - profissional legalmente habilitado - para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas.

O contador pode se informar sobre a legislação tributária pertinente ao negócio. Mas, no momento da escolha do prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais indicados por empresários com negócios semelhantes.

Para legalizar a empresa, é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições. As etapas do registro são:

Registro de empresa nos seguintes órgãos:

Junta Comercial;

Secretaria da Receita Federal (CNPJ);

Secretaria Estadual da Fazenda;

Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;

Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (a empresa ficará obrigada ao recolhimento anual da Contribuição Sindical Patronal).

Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”.

Corpo de Bombeiros Militar.

Visita à prefeitura da cidade onde pretende montar a sua empresa (quando for o caso) para fazer a consulta de local.

Obtenção do alvará de licença sanitária – adequar às instalações de acordo com o Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, estadual e municipal fica a cargo das

Secretarias Estadual e Municipal de Saúde (quando for o caso).

Preparar e enviar o requerimento ao Chefe do DFA/SIV do seu Estado, solicitando a vistoria das instalações e equipamentos.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) - Lei Federal nº. 8.078 publicada em 11 de setembro de 1990.

Outro ponto importante inerente ao negócio trata-se da regulamentação de alguns produtos pela ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária). Os cosméticos eróticos não recebem essa classificação pela Agência. Eles são avaliados como cosméticos comuns ou como produtos de saúde. A avaliação da Anvisa garante apenas que eles são apropriados para o consumo. Os efeitos prometidos durante o atendimento pessoal ou pela internet não são testados. Mas o registro afasta riscos maiores, por isto, é extremamente importante só comercializar produtos registrados pela Anvisa. Isso acontece porque a Anvisa regulamenta apenas produtos que tenham relação com a saúde, como os géis que ajudam na lubrificação, por exemplo, por levar em conta que existem pessoas com essa dificuldade. Os demais não têm relação com a Anvisa.

5. Estrutura

A seguir, confira algumas dicas para montar a estrutura da sua Sex Shop. Desde já, considere propor uma experiência agradável e intimista, pois são fatores que influenciam o consumidor:

- a) A área total deve ter, no mínimo, 50m² para conter as vitrines, o mostruário, provadores de roupa, o estoque, banheiros, escritório, balcão de atendimento e caixa;
- b) É conveniente que a Sex Shop permita o autoatendimento do cliente através de placas informativas, pois muitas pessoas não se sentem confortáveis interagindo com o vendedor. É fundamental planejar o mostruário de produtos no começo da loja, com gôndolas, prateleiras e araras, em ambiente arejado, limpo e dentro das normas de segurança pré-estabelecidas pelo Corpo de Bombeiros;
- c) A vitrine deve estar disposta de forma organizada e possuir uma boa variedade de produtos. É importante que as vitrines externas e as portas bloqueiem a visão para o interior da loja, preservando a privacidade dos clientes;
- d) A decoração é um diferencial e deve evitar as imagens de sexo explícito ou objetos fálcos nas vitrines;

- d) O escritório destina-se ao atendimento de clientes especiais e fornecedores, além de funcionar como local de trabalho do proprietário. Deve dispor de uma mesa de trabalho, cadeiras e microcomputador;
- e) Todo o ambiente deve ser limpo e organizado. O piso, a parede e o teto devem estar conservados e sem rachaduras, goteiras, infiltrações, mofo e descascamentos. O piso deve combinar com a imagem que se deseja passar. Portanto, carpetes e tapetes proporcionam sensação de sensualidade e aconchego, enquanto granito e porcelanato oferecem luxo e sofisticação ao ambiente;
- f) As paredes devem ser pintadas com tinta acrílica. Tons claros são adequados para ambientes pequenos, pois proporcionam a sensação de amplitude. Texturas e tintas especiais na fachada externa personalizam e valorizam o ponto;
- g) O projeto de iluminação é muito importante. Recomenda-se luz indireta para criar um ambiente discreto. Caso necessário, podem ser utilizados pontos específicos para uma iluminação mais forte, de modo que facilite, por exemplo, a leitura de embalagens e manuais;
- h) Profissionais qualificados como arquitetos, engenheiros e decoradores poderão ajudar a definir as alterações, orientando nas questões sobre layout, ergonomia, fluxo de operação, iluminação, ventilação etc;
- i) Se fizer parte do plano de negócio, monte uma sala de cursos ou palestras com programação específica como pompoarismo, sedução, massagem tântrica ou autoestima. O local pode ser destinado para reunião de mulheres, chás de lingerie ou cursos de dança sensual.

6. Pessoal

O futuro empreendedor(a) precisa selecionar os profissionais da Sex Shop com muita atenção e cuidado. Afinal, eles atenderão os clientes do novo empreendimento. Desta forma, a seleção acurada e um bom ambiente de trabalho impactarão de forma direta a imagem da empresa aos olhos de todos: clientes, colaboradores e fornecedores.

A quantidade de funcionários está relacionada ao porte do empreendimento. Ou seja, devem estar adequados ao nicho e ao horário de funcionamento. Portanto, comece com um quadro fixo de funcionários, cobrindo os turnos de funcionamento, tendo pelo menos:

- a) Gerente: Num primeiro momento, este cargo pode ser ocupado com pelo empreendedor(a), desde que entenda das atividades administrativas, financeiras e os produtos e serviços que são oferecidos. Portanto, deve ter conhecimento da gestão do negócio, do processo produtivo, do mercado e deve dar apoio aos vendedores, controlar o estoque e executar as tarefas administrativas;
- b) Vendedores: São os responsáveis pelo atendimento aos clientes e venda dos produtos. O ideal é que se tenha, pelo menos, um homem e uma mulher, para atender ambos os sexos. Lembre-se que o público-alvo, na sua maioria, carrega muitos tabus sobre as Sex Shop. Sendo assim, o vendedor deve ser prestativo, atencioso, carismático e comunicativo. Além

disso, é fundamental conhecer os produtos e a cultura da empresa, entender as necessidades dos clientes, as tendências do mercado e zelar pelo ótimo relacionamento, principalmente no pós-venda.

Como em todo mercado varejista, na Sex Shop a rotatividade de pessoal é muito grande, ou seja, os colaboradores não permanecem muito tempo na empresa. Portanto, é fundamental pensar na retenção destes profissionais. Segundo especialistas, as melhores estratégias são: Treinamento para qualificação, aumento de salários, planos de carreira baseados no desempenho ou até mesmo troca de departamento/área de atuação.

Além da equipe, o empreendedor necessita se atualizar para saber o que está acontecendo na sua área de atuação. A participação em seminários, congressos e cursos relacionados deve ser constante. Além disso, deve-se conhecer e respeitar a Convenção Coletiva da categoria, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

Sobre o e-commerce, há relatos de empresários que tocam a Sex Shop sem colaboradores. Apesar de ser possível montar toda a estrutura por conta própria, ela demanda conhecimentos específicos e muito tempo. Portanto, considere contratar uma empresa especializada para dar todo o suporte.

Por fim, consulte o Sebrae mais próximo para ter acesso as melhores orientações sobre o perfil do pessoal e o treinamento adequado.

7. Equipamentos

Os equipamentos básicos para a instalação da Sex Shop são:

- a) Vitrines e gôndolas;
- b) Balcão vitrine;
- c) Móveis e materiais de escritório;
- d) Espelhos;
- e) Aparelhos de ar condicionado;
- f) Microcomputador, impressora, telefone.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Para escolher os produtos da Sex Shop, o futuro empreendedor(a) precisa conhecer o perfil do consumidor. Afinal, o consumo dos produtos e serviços varia de acordo com a região do país. Portanto, é imprescindível conhecer o retrato do cliente para definir o mix de produtos ideal.

Outro quesito relevante é que a Sex Shop possua fornecedores confiáveis para atender a demanda. Eles devem entregar produtos seguros e aprovados pelas entidades competentes. Afinal, parte das mercadorias contém substâncias estimulantes que precisam passar pelos

testes de controle de qualidade e segurança.

Ainda sobre os produtos, destacamos as linhas mais presentes no mercado:

- a) Lingerie e fantasias;
- b) Cosméticos sexuais, como lubrificantes, estimulantes e perfumes;
- c) Acessórios, como algemas, vibradores, anéis penianos, dentre outros.

Além disso, a Sex Shop também pode oferecer serviços, como cursos de pompoarismo, sedução, massagem tântrica ou autoestima.

9. Organização do Processo Produtivo

A organização dos produtos é um fator determinante no desempenho da Sex Shop. A seguir, conheça algumas possibilidades em relação à disposição das mercadorias para melhorar o processo produtivo e as vendas:

- a) Autoatendimento: Uma característica comum no público da Sex Shop é a discrição. Portanto, organize os produtos para facilitar o autoatendimento. Para tal, recomendamos a divisão das mercadorias por grupos (vibradores, lubrificantes, estimulantes, etc) e subgrupos (marcas ou ordem alfabética);
- b) Clube de Assinatura: Atualmente, o modelo de Clube de Assinatura está mostrando resultados incríveis no setor. Sendo assim, considere oferecer a modalidade para os clientes fiéis. Tal modalidade tende a preservar a discrição do consumidor e melhorar o faturamento;
- c) Administração: A gestão, em todos os seus níveis (estoque, pessoas, recursos), é fundamental para o bom desempenho do processo produtivo. Portanto, invista na organização da gestão da sua Sex Shop para se destacar dos seus concorrentes.

10. Automação

A automação é uma aliada para melhorar o desempenho e facilitar a gestão de qualquer negócio. Não é à toa, pois existem softwares que auxiliam na administração empresarial. Com eles é possível ter mais precisão no controle de estoque, melhorar o relacionamento com os fornecedores e consumidores, comunicar os órgãos competentes sobre as questões tributárias, mensurar os custos e lucro, etc.

Desse modo, há disponível no mercado muitos sistemas para gerenciamento de pequenos negócios. Eles podem integrar as compras, as vendas e o financeiro e isto irá auxiliar o empreendedor na sua tomada de decisão, principalmente na Sex Shop.

Antes de escolher o sistema, deve-se avaliar o preço de aquisição, a taxa pelo serviço de manutenção, se está em conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, o acesso ao suporte e as atualizações disponíveis, integração com e-commerce, dentre outros pontos.

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para um software de gestão empresarial para

Sex Shop:

- Controle de mercadorias;
- Emissão de notas fiscais em sintonia com o Sintegra
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Emissão de pedidos;
- Lista de espera;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da drogaria.

Conheça alguns softwares:

- Atrex;
- Avante – Sistema de Controle de Loja;
- BitLoja Plus;
- CallSoft Informatize Empresarial;
- Dataprol Sistema Comercial Integrado;
- Empresarial Master Plus;
- Loja Fácil – Easystore;
- LojaSoft;
- REPTecno Comercial Plus;
- REPTecno Loja Plus;
- SisAdven;
- SisAdvenPDV;
- SisGEF – Loja Comercial.

11. Canais de Distribuição

Para uma Sex Shop há dois canais de distribuição:

- Venda direta: ocorre quando o cliente está no estabelecimento e faz o contato pessoal para solicitar os produtos ou serviços da empresa;

- Venda indireta: ocorre quando o cliente faz o contato para solicitar os produtos ou serviços, mas está fora do estabelecimento. Pode ocorrer através da Internet (Whatsapp, site ou rede social) ou telefone. Lembre-se de montar um catálogo digital para cada situação.

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.

Nas Sex Shops é possível expandir a atuação através de revendedoras autorizadas, consultoria sensual, atendimento exclusivo em eventos para mulheres (chá de lingerie, etc) ou homens (despedida de solteiro, etc) e, ainda, em bazares ou convenções empresariais.

12. Investimentos

O investimento será muito variável. Depende do valor disponibilizado pelo empreendedor, porte do empreendimento e estoque inicial.

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores, identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos. São investimentos iniciais comuns a uma empresa desse segmento:

Área administrativa/vendas:

Estoque Inicial |R\$ 10.000,00

Computador |R\$ 1.500,00

Impressora |R\$ 750,00

Máquina Fiscal |R\$ 400,00

Vitrines |R\$ 600,00

Gôndolas |R\$ 950,00

balcão |R\$ 600,00

3 Cadeiras |R\$ 500,00

Telefone |R\$ 100,00

Despesas de registro da empresa, contador/taxas |R\$ 2.000,00

Capital de giro para suportar o negócio nos primeiros meses de atividade |R\$ 3.000,00

|TOTAL DO INVESTIMENTO |R\$ 20.400,00

Obs. Vale ressaltar que estes números são estimados, não devendo, portanto, dispensar uma pesquisa detalhada para cada projeto alinhada à elaboração de um Plano de Negócio.

A previsão de faturamento de uma Loja de Artigos Eróticos (sex shop) nesse padrão gira em torno de R\$10.000,00 por mês. Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento. Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir a fluidez dos ciclos de caixa.

O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC). Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão- de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso, um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade de caixa. Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa.

Assim, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

Para uma loja de Sex Shop, a necessidade de capital de giro é baixa, correspondendo a 10% do investimento inicial. Isso porque os desembolsos para fornecedores podem ser parcelados e programados conforme a previsão de receita. E os artigos mais caros podem ser adquiridos mediante encomenda, após o pagamento do cliente.

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção.

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos variáveis: São aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção.

Custos fixos: São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Os custos para abrir um Sex Shop pode ser muito diferente de estado para estado, mas independentemente do local devem englobar:

Custos Fixos
Salários, encargos
R\$ 1.800,00
Água, Luz, telefone e acesso à internet
R\$ 450,00
Impostos 4% da Receita
R\$ 400,00
Contador
R\$ 950,00
Higiene, manutenção e segurança
R\$ 350,00
Propaganda / Marketing
R\$ 500,00
Aluguel
R\$ 1.000,00
Total
R\$ 5.450,00

Obs: Os valores acima representam uma média e valores estimados. Consulte o Sebrae mais

próximo para uma orientação mais adequada à realidade da sua região.

A escolha dos fornecedores é importante, por isso é fundamental que se faça uma boa pesquisa para selecionar os melhores preços e a melhor qualidade.

Podem ser tomadas algumas providências que ajudem a diminuir os custos, como por exemplo:

Optar por planos de telefone com custos mais baixos;

Evitar gastos desnecessários, como por exemplo: excessos com telefone, água e luz.

Optar por empresas de frete com custos mais baixos;

Negociar os honorários com o contador;

Negociar preço e condição de pagamento com fornecedores.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Para se destacar no ramo das Sex Shop é fundamental adotar estratégias de diversificação e agregação de valor, seja no produto ou no serviço. Sendo assim, há muitos fatores que o consumidor considera para escolher o seu estabelecimento ao invés dos concorrentes.

Lembre-se que apenas o valor do produto não é suficiente para conquistar os consumidores. A discrição no atendimento, a localização da Sex Shop, o sortimento e a qualidade das mercadorias são essenciais para o sucesso do negócio.

A seguir, confira dicas para agregar valor:

- a) Conhecer o seu cliente: Antes de abrir o negócio é fundamental mapear e identificar o público-alvo. Para isso deve-se conhecer os hábitos, a renda, os interesses e, principalmente, os receios;
- b) Valorizar os colaboradores: O colaborador desmotivado pode impactar a sua Sex Shop de forma negativa. Para evitar é necessário que ele seja valorizado. Portanto, mantenha sua equipe bem treinada, lidere positivamente, valorize o corpo interno e dê feedback;
- c) Cuidar das pessoas: A boa relação com o consumidor é fundamental, ainda mais no ramo erótico. Sendo assim, é preciso demonstrar empatia com as necessidades do cliente. Expressar atenção, cuidado, discrição e zelo pela opinião do consumidor é fundamental para reverter situações ruins e ainda fidelizá-lo com um bom atendimento;
- d) Analisar o negócio constantemente: Avaliar frequentemente como as coisas estão acontecendo dentro da Sex Shop é essencial para reduzir custos, seja de dinheiro ou de tempo, além de aprimorar o contato e a abordagem com o cliente;
- e) Resolver rápido: Quando o cliente tem uma experiência negativa sobre o produto ou a empresa é preciso resolver a situação o mais rápido possível. Sendo assim, quando se reconhece a falha para resolver qualquer impasse, o cliente percebe que recebeu toda a

atenção e considera a situação apenas como um incidente;

f) Catálogo de produtos e serviços: Escolha seus produtos e serviços com base na demanda. Para isso, é fundamental conhecer o público-alvo e planejar a execução do negócio. Assim, será possível identificar as mercadorias mais rentáveis para a situação. Além disso, é importante investir na especialização em determinadas linhas de produtos, principalmente para públicos específicos como LGBTQIA +, idosos e religiosos; em cursos como massagens, danças sensuais, dentre outras; animações em festas temáticas e palestras;

g) Presença ativa na Internet: No ramo erótico, muitos empresários atendem somente pela Internet. Portanto, invista na presença no ambiente online para atender mais clientes.

16. Divulgação

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. A criatividade é fundamental para buscar alternativas para atrair a clientela. A seguir, conheça algumas formas para divulgar a Sex Shop:

a) Distribua banners, panfletos e cartões de visita em eventos ou em locais estratégicos como lojas de roupa íntima, centros de estética e bares. Não esqueça da fachada, ela deve cativar o cliente;

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; e até divulgação nos próprios produtos como embalagens customizadas, cartões-fidelidade, etc, ainda produzem bons resultados;

c) Invista em marketing digital através de um site, perfis em redes sociais, anúncios e e-commerce. Atualmente, qualquer empreendimento precisa estar no ambiente digital. No setor erótico há muitos empreendimentos que atuam somente na Internet. Através das campanhas é possível atingir novos clientes e escalar as vendas;

d) É imprescindível investir no bom atendimento e na qualidade dos produtos e serviços prestados. Afinal, clientes satisfeitos comentam com outras pessoas e não existe melhor campanha de marketing que o tradicional “boca-a-boca”, pois, além de viralizar, é barata e eficiente;

e) Patrocine eventos relativos ao seu segmento. O setor erótico costuma realizar encontros, feiras e convenções. Assim, você pode mostrar o seu empreendimento a um público interessado.

17. Informações Fiscais e Tributárias

A Sex Shop é entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4789-0/99, como COMÉRCIO VAREJISTA DE OUTROS PRODUTOS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE, assim, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, e alterada pela Lei Complementar 155, de 2016. Iniciando a vigência a partir de janeiro de 2018 - desde que a

receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para microempresa 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 (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>)

- 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);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza); - = só em serviços
- INSS (contribuição para a Seguridade Social).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, alterada pela LC 155, de 2016, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 19,0%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE da atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 – Alterada pela Resolução CGSN N° 135, DE 22 de agosto de 2017. Para mais informações sobre essa modalidade consulte o site do portal do empreendedor: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>.

Importante consultar a Resolução CGSN nº 133/2017 (foi publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 16/06/2017), alterando e revogando diversos dispositivos da Resolução CGSN nº 94/2011, que dispõe sobre o Simples Nacional.

Outros regimes de tributação:

Para os empreendedores que preferem não optar pelo Simples Nacional, há os regimes de tributação abaixo:

Lucro Presumido: É 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 das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos impostos 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 8% (percentual da atividade),

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.
- PIS - 0,65% - sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 3% - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.
- 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).
- FGTS - Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários à alíquota de 8%.

Lucro Real: É o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, que 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%, determinada nas mesmas condições do IRPJ;
- PIS - 1,65% - sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 7,65% - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.
- 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).
- 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

No setor erótico é comum a realização de eventos e convenções para divulgar as novidades do ramo. Neles, o futuro empreendedor(a) pode aprender mais sobre o segmento, aumentar sua rede de contatos, conhecer novos produtos, fornecedores, modelos de negócio, etc.

Antes da pandemia do Covid-19 as convenções aconteciam com mais frequência, como Erótika Fair, Sexy Fair e Feira Erótica. No entanto, atualmente no Brasil há apenas um grande evento do setor erótico. A seguir, conheça as principais informações sobre a Intimi Expo:

IntimiExpo: Em 2022, a IntimiExpo realizou a sua 8ª edição. O evento presencial e virtual mostra as principais tendências do setor, com exposições de produtos, palestras e eventos.

Site: <https://www.intimiexpo.com.br/>

Apesar de encontrarmos poucos eventos no Brasil, é possível ir a convenções ao redor do mundo. A seguir, divulgaremos alguns sites de exposições que acontecem em outros países:

Erofame: <https://erofame.eu/>

Asia Adult Expo: <https://www.asiaadultexpo.com/>

Laexpo: <https://lalexpo.com/>

Venus Berlin: <https://www.venus-berlin.com/>

19. Entidades em Geral

Para uma Sex Shop é fundamental se relacionar com um conjunto de entidades que desempenham papéis auxiliares ao negócio. A seguir, conheça algumas associações deste ramo que poderão desenvolver algum tipo de relacionamento com a sua empresa, de acordo com os serviços e o mercado de clientes que pretende atingir:

Produtos A Sós - <https://produtosasos.negocioasos.com.br/>

Mercado Erótico - <https://www.mercadoerotico.org/>

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas:
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>

CFA – Conselho Federal de Administração: www.cfa.org.br

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um 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, consumidores e 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.

A princípio, não há normas técnicas específicas para Sex Shops. No entanto, há dispositivos gerais que merecem atenção:

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais: Estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio: Estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão: Estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior: Especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos: Estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

21. Glossário

Bissexual: Uma pessoa bissexual é aquela que tem um interesse romântico ou sexual por homens e mulheres. Isso significa que alguém bissexual mantém ligações heterossexuais e homossexuais.

Cisgênero: Identifica-se com o mesmo gênero que lhe foi dado no nascimento.

Expressão (ou Performance) de Gênero: Refere-se às maneiras que as pessoas usam para expressar seu gênero em sociedade, desde o uso de roupas e acessórios até detalhes físicos, como os gestos, as atitudes e o timbre da voz.

Gênero: Conjunto de características sociais e culturais ligadas às percepções de masculino e feminino.

Heterossexual: Sente atração sexual por alguém de outro gênero.

Homossexual: Sente atração sexual por alguém do mesmo gênero.

Identidade de gênero: É o gênero com que a pessoa se identifica. Há quem se perceba como homem, como mulher, como ambos ou mesmo como nenhum dos dois gêneros: são os chamados não binários.

Masiquismo: Perversão sexual que faz procurar o prazer na dor física e nas humilhações. Atitude de uma pessoa que retira prazer ou parece gostar do seu sofrimento ou humilhação.

Orientação sexual: Depende do gênero pelo qual a pessoa desenvolve atração sexual e laços românticos.

Sadismo: Perversão sexual em que a satisfação depende do sofrimento físico ou moral infligido a outrem. Prazer em fazer ou ver sofrer outrem.

Sensualidade: Qualidade do que é sensual. Volúpia. Lascívia. Lubricidade. Luxúria.

Sexualidade: Qualidade do que é sexual. Modo de ser próprio do que tem sexo.

Tantra, yoga tântrico ou tantrismo: Filosofia comportamental de características matriarcais e sensoriais. Essencialmente, a prática tem, por objetivo, o desenvolvimento integral do ser humano nos seus aspectos físico, mental e espiritual.

Transexual e/ou transgênero: Identifica-se com um gênero diferente daquele que lhe foi dado no nascimento.

22. Dicas de Negócio

A seguir, confira algumas dicas importantes para montar uma Sex Shop:

- 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 produtos, serviços prestados e também valorize o relacionamento com cliente, colaborador e fornecedor;
- Analise os seus concorrentes e seu público;
- Estude exaustivamente quais são os melhores fornecedores do setor, pois há uma forte concorrência no quesito preço;
- 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, que é tão promissor ao ramo erótico;
- Obedeça às disposições legais e honre 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 a sua a Sex Shop e aumentar a rede de contatos;
- Administre o seu empreendimento com atenção, pois, em períodos de baixa, os gastos desnecessários podem prejudicar a estabilidade da sua loja;
- Invista em tecnologia e automação, você pode ganhar tempo na gestão e nos processos do seu negócio;
- Escolha um local distante de escolas, creches ou com grande circulação de menores de idade, afinal, a Sex Shop não é recomendada para menores de 18 anos;
- Na linha de cosméticos, faça questão de produtos registrados no Ministério da Saúde e na Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária).

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor precisa de muitas habilidades para transformar a sua visão numa criação. Uma das mais importantes é a capacidade de aprender e perceber as novidades do mercado. Sendo assim, o futuro empreendedor(a) que deseja investir numa Sex Shop precisa:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;

- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ser proativo para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber negociar para manter os clientes satisfeitos;
- Ter uma visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho do empreendimento;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir os riscos calculados;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ouvir os clientes e identificar as oportunidades para criar novos serviços;
- Honrar os compromissos com os fornecedores;
- Agir dentro dos limites legais.

24. Bibliografia Complementar

MORIN, Jack. A mente erótica. Brasil: Rocco. 1997.

SEGAL, Mendel. Administração de vendas. São Paulo: Atlas, 1976.

STANTON, William J. Administração de vendas. Rio de Janeiro: Guanabara Dois, 1984.

TOMANINI, Cláudio et al. Gestão de vendas. São Paulo: Ed. FGV, 2004.

NORONHA, Heloísa. 15 fatos curiosos sobre a história das sex shops. Disponível em: <https://www.uol.com.br/universa/noticias/redacao/2018/06/14/15-fatos-curiosos-sobre-a-historia-das-sex-shops.htm> Acesso em 09/2022.

AGUIAR, Paula. Infográfico: Futuro do Mercado Erótico Pós Pandemia. Disponível em: <https://www.mercadoerotico.org/infografico-futuro-do-mercado-erotico-pos-pandemia/> Acesso em 09/2022.

SANTOS, Julianna. O número de sex shops virtuais cresceu 421% no primeiro semestre. Disponível em:

<https://www.mercadoerotico.org/numero-de-sex-shops-virtuais-cresce-421-no-primeiro->

semestre/ Acesso em 09/2022.

AMARAL, Denise Meira. Mulheres ajudam a impulsionar mercado erótico e renovam setor. Disponível em:

<https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2022/09/mulheres-ajudam-a-impulsionar-mercado-erotico-e-renovam-setor.shtml#:~:text=A%20empresa%20prev%C3%AA%20crescer%20,novos%20p%C3%BAblicos%2C%20inclusive%20homens%20heterossexuais> Acesso em 09/2022.

FLAUSINO, Jessica. Tendências sexuais para 2022. Disponível em:

<https://dolcemorumbi.com/2022/02/20/tendencias-sexuais-para-2022/> Acesso em 09/2022.

25. Fonte de Recurso

Caso o futuro empreendedor(a) 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-empendedor,bccea3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Empendedor 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/empendedor-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&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+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+seu+neg%C3%B3cio&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

Mercado Erótico: <https://www.mercadoerotico.org/>

A Sós: <https://produtosasos.negocioasos.com.br/>

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>

CFA – Conselho Federal de Administração: www.cfa.org.br

ABNT NBR 15842:2010

<https://www.abntcatalogo.com.br/sebrae/norma.aspx?Q=RXdiVjlpOFVWeUQ5LzZ6dW5OUElNWXlaQjlUem9MVDNwUUhycFpoaWoxYz0=>

ABNT NBR 12693:2010

<http://pcpreventivo.com.br/img/normas/nbr12693-sistemasdeproteoporexintioresdenopw-120613141221-phpapp01.pdf>

ABNT NBR 5410:2004

<https://docente.ifrn.edu.br/jeangaldino/disciplinas/2015.1/instalacoes-eletricas/nbr-5410>

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013

http://paginapessoal.utfpr.edu.br/vilmair/instalacoes-prediais-1/normas-e-tabelas-de-dimensionamento/NBRISO_CIE8995-1.pdf/view

ABNT NBR 9050:2004

https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/nbr_%2009050_acessibilidade%20-%202004%20-%20acessibilidade_a_edificacoes_mobiliario_1259175853.pdf

29. Entidades Relacionadas ao Negócio

A única entidade do setor no Brasil é a Associação Brasileira de Empresas do Mercado Erótico e Sensual (ABEME), que representa o mercado erótico brasileiro. Congrega o mercado brasileiro e atua em todo o país. <https://www.abeme.com.br/sobre-abeme/>

