

# Alimentos congelados



# 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.....	7
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	9
Automação.....	10
Canais de Distribuição.....	12
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	16
Divulgação.....	16
Informações Fiscais e Tributárias.....	17
Eventos.....	18
Normas Técnicas.....	18
Glossário.....	19
Dicas de Negócio.....	20
Características Específicas do Empreendedor.....	21
Fonte de Recurso.....	21
Planejamento Financeiro.....	22
Produtos e Serviços - Sebrae.....	23
Bibliografia.....	24
Investimentos e faturamento.....	25
Entidades relacionadas ao setor.....	26

# 1. Apresentação de Negócio

Fonte: conacyt - sistema de centros públicos de investigación conacyt - <https://centrosconacyt.mx/objeto/congelados/>

A partir da década de 80 os alimentos congelados passaram a ocupar um espaço importante no cardápio dos brasileiros, principalmente das classes média e alta, e em maior concentração em regiões onde a participação das mulheres no mercado de trabalho é grande. Os congelados tornaram-se uma opção para quem não quer, ou não pode dispor de tempo preparando seus próprios alimentos, mas também não abre mão de uma alimentação saudável e saborosa.

O congelamento é um eficiente sistema de conservação de alimentos. É considerado o melhor método de preservação dos mais variados produtos, mesmo daqueles tidos como perecíveis.

Para os donos de casa modernos, a aquisição de comida congelada tornou uma opção em relação a tarefa diária de cozinhar. Estes produtos ajudam na recepção de visitas inesperadas e eliminam o desperdício de comida, já que os pratos são retirados do freezer e aquecidos na quantidade certa para cada ocasião.

O empreendedor que tiver interesse em aproveitar as oportunidades nessa área de negócios deve, em primeiro lugar, definir claramente o espaço em que deseja atuar. As oportunidades são amplas, porém, é importante uma análise sobre os nichos de mercado a serem explorados e a decisão sobre o público a ser atingido, geralmente composto por solteiros, casais jovens e pessoas que moram sozinhas. Desde comida light até massas e pizzas, a oferta de alimentos congelados precisa agradar o perfil da demanda local.

Mais informações podem ser obtidas por meio da elaboração de um plano de negócios. Para a construção deste plano, consulte o Sebrae mais próximo.

Curiosidades sobre alimentos congelados, mitos e verdades.

## 2. Mercado

De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA), o setor de alimentos no Brasil cresceu 1,8% em receita no ano de 2021, registrando R\$ 922 bilhões, incluindo exportações e vendas para o mercado interno, representando 10,6% do PIB.

Os indicadores mostram que o setor gerou 21 mil novos postos de trabalho no período de 2021. A soma de investimentos em ativos, fusões e aquisições avançou para R\$ 26,8 bilhões, o que contribuiu para o crescimento de 20,15% frente a R\$ 21,4 bilhões alcançados no ano de 2018.

Segundo o Foodservice, apesar da pandemia, o mercado interno manteve um bom desempenho de consumo e, por esse motivo, conseguiu absorver uma média de 80% das vendas das indústrias. Calculando as vendas relacionadas ao varejo e ao segmento de alimentação fora do lar, o crescimento foi de 4,3%.

Em relação ao consumo, dados indicam que produtos nas categorias óleos e gorduras (óleos

vegetais, azeites, margarina e farelo de soja) se sobressaíram, registrando avanço de 12%, enquanto conservas de vegetais, frutas e sucos (extrato de tomate, milho, goiabada e suco de laranja, por exemplo) registraram 11,2%. Desidratados e supergelados (pratos prontos e semiprontos congelados) cresceram 5,3%, bebidas (água, refrigerantes, entre outros), 4,3%, e proteínas animais, 4,1%.

Quanto à receita sobre vendas, o aumento foi de 13,5% para óleos e gorduras, 12,8% em conservas de vegetais, frutas e sucos, 5,8% para bebidas, 5,6% para proteínas animais e 6,8% para desidratados e congelados.

FONTE: Mercado e Consumo - 15 fev 2019

#### Mercado Consumidor

O mercado consumidor de alimentos congelados no Brasil apresenta crescimento e forte demanda, devido as características de praticidade destes produtos, que já vêm cortados, limpos e pré-cozidos, bastando apenas fritá-los ou aquecê-los para consumi-los.

O Brasil é o país com o maior número de consumidores de alimentos congelados da América Latina. Estudo da Kantar Wordpanel, aponta que cerca de 61% dos brasileiros preferem a praticidade das refeições prontas congeladas. Entre a preferência nacional estão as marmitas congeladas e os menus já preparados. Além disso, muitas marcas passaram a reduzir o sódio e a gordura dos seus produtos, para atraírem mais clientes e potenciais consumidores.

Comidas saudáveis, refeições prontas e comidas congeladas estão ganhando mais espaço à mesa dos brasileiros. Em tempos de crise, o crescimento do setor é consequência do combinado de necessidades: dinheiro e tempo. De um lado, refeições prontas e comidas congeladas, são itens que funcionam nas substituições do dia-a-dia em busca de alimentos mais em conta. Por outro lado, também há mais mulheres trabalhando fora, menos lares com empregada doméstica e uma demanda maior de praticidade no preparo dos pratos.

FONTE: Blog Scuada - <https://www.scuada.com.br/blog/as-embalagens-para-alimentos-congelados-precisam-inovar/>

Conveniência e praticidade são o que a maior parte do público consumidor de refeições prontas está buscando. Assim revela a pesquisa Nacional FIESP/Ibope Brasil Food Trends 2020: são 34% de consumidores brasileiros de alimentos, que se dividem igualmente entre as classes sociais AB e C, que, de maneira geral, levam uma vida corrida, trabalham em tempo integral e dispõem de pouco tempo para cuidar da casa, dos filhos e da alimentação da família.

São diversos os segmentos que estão surgindo a partir dessa tendência de comidas congeladas, entre os quais é possível destacar a procura de alimentos funcionais, os produtos sem adição de glúten e lactose e o crescimento de uma nova geração de produtos naturais que estão se sobrepondo ao segmento de produtos orgânicos. Além dos mercados vegetarianos e veganos.

O problema do excesso de peso e obesidade nas populações de vários países estimula os produtos para dietas e alimentos com redução ou eliminação de substâncias calóricas. Segundo a pesquisa, o segmento diet e light deve continuar sua tendência de crescimento,

se aliando a uma nova categoria de produtos com ingredientes específicos para queimar calorias e saciar o apetite.

Nesse contexto entram os pratos prontos congelados e as franquias que apostam nessa categoria, juntos aparecem como uma opção inovadora para o empreendedor em busca de oportunidades para investir.

#### Mercado Concorrente

O mercado concorrente atuante no Brasil apresenta-se bastante pulverizado e diversificado, desde a presença de grandes fabricantes de alimentos congelados que atuam em todo o país, até pequenos produtores de pães e salgados congelados com produção quase que artesanal para atendimento ao mercado local.

A depender do modelo de negócios que a empresa escolher utilizar, como vendas a supermercados, estabelecimentos de food-service ou diretamente ao consumidor, através de espaço próprio de vendas, é possível que fabricantes de diferentes portes surjam como concorrentes.

Caso a fábrica deseje comercializar seus produtos diretamente ao consumidor em loja própria, bares e lanchonetes, os concorrentes diretos neste caso poderão ser as empresas de menor porte, estabelecidas localmente, com produção principalmente de pratos prontos, pães e salgados.

No caso de estratégia de inserção no segmento de super e hipermercados e em estabelecimentos franqueados de grandes redes de alimentação, deve-se atentar às empresas de grande porte que atuam no mercado de congelados, estabelecidas no país.

#### Mercado Fornecedor

A relação com o mercado fornecedor também deve se basear na sustentabilidade. Pode-se priorizar fornecedores locais como organizações regionais e cooperativas para que a economia da região seja beneficiada com as atividades da empresa, uma prática socialmente justa. Da mesma forma, a preocupação com o meio ambiente também deve ser levada em consideração a partir da escolha por empresas, cujas políticas e diretrizes sociais e ambientais estejam alinhadas com as suas, não sendo somente informações para autovalorização da marca. A questão da sustentabilidade econômica também deve ser observada nas negociações com os fornecedores.

Fatores que devem ser analisados para a escolha de um fornecedor:

- Distância física;
- Referências;
- Custo do frete;
- Qualidade;
- Capacidade de fornecimento;
- Preço;
- Prazo;
- Forma de pagamento e de entrega.

Assim resumidamente podemos destacar as seguintes oportunidades e ameaças:

## Oportunidades

- Aumento das mulheres no mercado de trabalho;
- Procura por alimentos mais saudáveis;
- Maior número de pessoas que moram sozinhas;
- Busca por conveniência e praticidade;
- Alto custo de comer em restaurantes;
- Diferenciação pelos serviços.

## Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;
- Baixas barreiras de entrada no mercado;
- Concorrência acirrada.

## 3. Localização

A localização é um dos principais fatores de sucesso de um empreendimento. Para o empreendedor que deseja montar um serviço de alimentos congelados, é preciso pensar em aspectos para atrair potenciais clientes. Por isso, é desejável escolher locais que possuam um grande fluxo de pessoas, que permitirá uma maior visibilidade da loja, seja próximo a imóveis residenciais e comerciais e que tenha fácil acesso, ou seja, esteja próximo a pontos de ônibus, metros e estacionamentos para maior comodidade do consumidor. Outro ponto importante é saber da segurança da região e, também, da quantidade de concorrentes que você vai ter no local.

Pontos de atenção na escolha do imóvel onde a empresa será instalada:

A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.

Certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, serviços de água, luz, esgoto, telefone, transporte etc.

Verifique se existem facilidades de acesso, estacionamento e outras comodidades que possam tornar mais conveniente e menos onerosa a adaptação do imóvel.

Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundação ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.

Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área, que deverá estar devidamente regularizada.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- Se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- Se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local;
- Exigências da Vigilância Sanitária (Estadual/Municipal) e do Corpo de Bombeiros Militar.

## 4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social ICP – FGTS";
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o "Habite-se" pela prefeitura.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- 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.
- As leis, decretos, portarias, resoluções frequentemente sofrem revisões (atualizações), em virtude de novos acontecimentos ou pela necessidade de melhorar interpretações em



relação ao seu conteúdo, função, abrangência ou penalidade. Portanto as leis citadas neste material estão atualizadas, mas a qualquer momento podem mudar. Para saber se estão utilizando a atual fiquem atentos as indicações de revisões, digitando as características da lei, exemplo: 'Decreto-Lei n.º 986, sem a data, em um site de busca e aparecerá nas 10 primeiras opções (links para acesso web), com as sugestões mais recentes.

Exigência legal aplicável a este segmento:

Regulamento (CE) n.º 37/2005

Os produtos sujeitos a condições ambientais controladas – principalmente os produtos refrigerados e congelados – têm na temperatura o seu parâmetro chave. Para ordenar este processo, no Brasil adota-se o Regulamento (CE) n.º 37/2005, que dispõe sobre o controle das temperaturas nos meios de transporte e nas instalações de depósito e armazenagem de alimentos ultracongelados destinados à alimentação humana.

FONTE: Blog Sensorweb - <https://sensorweb.com.br/o-impacto-da-temperatura-nos-alimentos/>

Basicamente, este regulamento reforça três aspectos básicos.

Estrutura

A estrutura necessária para as atividades de fabricação de alimentos congelados depende principalmente do volume de produção daquilo que será produzido e da variedade de produtos que será ofertado ao consumidor.

A estrutura mínima para montar um serviço de alimentos congelados é de 100m<sup>2</sup>. Neste espaço, serão distribuídos os setores de atendimento, escritório, cozinha, estoque e sanitários.

O depósito de matéria-prima deve acondicionar de maneira adequada os vegetais, legumes, carnes, farináceos, laticínios, frutas, condimentos, dentre outros insumos utilizados para a fabricação dos alimentos. A cozinha deve ter um layout de máquinas e mesas para fabricação dos alimentos de forma a organizar e agilizar o processo produtivo, permitindo livre circulação de pessoas e materiais.

A área de estocagem dos produtos acabados deve conter câmaras frias com estantes de congelamento, freezer, dentre outros equipamentos para a armazenagem dos produtos a temperatura máxima de -18°C, conforme estipula a regulamentação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) a respeito da conservação de alimentos congelados. Um escritório deve ser disposto na fábrica para a realização dos trabalhos administrativos e financeiros e também para realização de atendimento a clientes e fornecedores, contendo aparatos básicos para o apoio as atividades, como computador, impressora, telefone, mobiliário de escritório e internet.

## 5. Estrutura

A estrutura necessária para as atividades de fabricação de alimentos congelados, depende principalmente do volume de produção e da variedade de produtos que serão fabricados.

A área mínima para montar um serviço de alimentos congelados é de 100m<sup>2</sup>. Neste espaço, serão distribuídos os setores de atendimento, escritório, cozinha, estoque e sanitários.

O depósito de matéria-prima deve acondicionar de maneira adequada os vegetais, legumes, carnes, farináceos, laticínios, frutas, condimentos, dentre outros insumos utilizados para a fabricação dos alimentos. O layout da cozinha, onde estarão máquinas e mesas para fabricação dos alimentos, deverá estar organizado de forma a agilizar o processo produtivo, permitindo livre circulação de pessoas e materiais.

A área de estocagem dos produtos acabados deve conter câmaras frias com estantes de congelamento, freezer, dentre outros equipamentos para a armazenagem dos produtos acabados a temperatura máxima de -18°C, conforme estipula a regulamentação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) a respeito da conservação de alimentos congelados. Na fábrica deverá ter um espaço disponível para montar um escritório, que possibilite a realização de trabalhos administrativos e financeiros e, também, para realização de atendimento a clientes e fornecedores, contendo aparatos básicos para o apoio as atividades, como computador, impressora, telefone, mobiliário de escritório e internet.

## 6. Pessoal

A contratação de colaboradores para montar um serviço de alimentos congelados dependerá muito da necessidade do empreendedor. Mas, para iniciar, ele precisará ter em sua equipe gerentes, assistentes, nutricionistas, cozinheiros chefes e ajudantes, ajudantes gerais e vendedores.

- Gerente: o gerente da empresa pode ser o proprietário ou um profissional contratado. Dentre suas atividades estão as administrativas, financeiras, controle da produção, controle de estoques de matéria-prima e de produto acabado, prospecção de fornecedores e clientes.
- Nutricionista: Segundo a Vigilância Sanitária, sempre que uma empresa, pública ou privada, desenvolve atividades na área de alimentação e nutrição, é necessário que mantenha vínculo empregatício ou de prestação de serviços com Nutricionista Responsável Técnico. Dessa maneira, o nutricionista poderá elaborar as receitas dos produtos, informações nutricionais, gerenciar projetos de desenvolvimento de produtos alimentícios, prestar assistência e treinamento especializado em alimentação e nutrição, controlar a qualidade da matéria-prima e dos produtos acabados, além de supervisionar as regras de higiene.
- Cozinheiro chefe: responsável pelo gerenciamento dos processos de produção, elaboração das refeições de acordo com o cardápio definido, coordenação das atividades dos demais colaboradores e juntamente com o nutricionista garantir a qualidade da matéria-prima e dos produtos acabados e a limpeza dos ambientes.
- Ajudante de cozinha: responsável por separar, lavar e manipular as matérias-primas, auxiliar no processo de fabricação dos alimentos, organizar os utensílios, embalar os alimentos prontos, organizar o estoque de matérias primas e produtos acabados.

- Ajudante geral: responsável pela lavagem de utensílios e máquinas e pela limpeza de todo o ambiente da fábrica e loja.
- Assistente de loja: responsável pelo controle de estoque da loja, venda dos produtos na loja, manipulação de dinheiro e outros meios de pagamento, se houver.

## 7. Equipamentos

Os principais equipamentos e aparatos tecnológicos utilizados para a operacionalização de uma fábrica de alimentos congelados, considerando uma estrutura inicial de pequeno porte e produção, são:

- Balanças;
- Batedeiras industriais;
- Processadores;
- Fogões e fornos industriais;
- Liquidificadores;
- Seladores;
- Coifas;
- Câmaras frias;
- Estantes de congelamento;
- Refrigeradores;
- Máquinas empacotadoras;
- Computadores, impressoras, telefones;

Entre outros.

Para um negócio com produção de maior escala e variedade de alimentos que exija equipamentos de maior especificidade e tecnologia apresentam-se as seguintes soluções adicionais aos tradicionais equipamentos citados anteriormente:

- Trituradores de resíduos;
- Máquinas de lavar copos, pratos, bandejas;
- Esguicho para lavagem;
- Expositores aquecidos;
- Chapas Quentes;
- Salamandras;
- Cozedores de Massa;
- Resfriadores rápidos;
- Processadores de alimentos;
- Extratores de sucos;
- Descascadores de batatas;
- Lavadora/centrifugador de verduras e legumes;
- Carros plataforma;
- Carros tanque;
- Lava botas;
- Pia de higienização;
- Esterilizador de talheres;

- Veículo refrigerado no caso da realização de entrega dos produtos, e;
- Os mais variados tipos de utensílios de cozinha.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo do negócio – indústria, comércio ou prestação de serviço. De qualquer forma, deve-se buscar a eficiência nesta gestão, sendo que o estoque de mercadorias ou insumos deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, no mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

Fique atento, pois a falta de insumos/mercadorias pode representar a perda de uma venda. Por outro lado, possuir insumos/mercadorias estocadas por muito tempo é deixar dinheiro parado. É essencial o bom desempenho na gestão de estoques, com foco no equilíbrio entre oferta e demanda.

Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido, com base, entre outros, nestes três indicadores de desempenho:

1 - Giro dos estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

2 - Cobertura dos estoques: indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

3 - Nível de serviço ao cliente: demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou o serviço imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

## 9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de uma fábrica de alimentos congelados pode ser dividido nas seguintes etapas:

- Compra da matéria-prima;
- Rotulagem e estocagem da matéria-prima;
- Produção de alimentos;

FONTE: Blog SENAC SP - <https://www.blogsenacsp.com.br/dicas-para-congelar-alimentos/>

- Congelamento ou resfriamento dos alimentos produzidos acondicionados em embalagens ou diretamente em bandejas de congelamento/resfriamento;
- Inserção dos produtos em embalagem final;
- Armazenagem dos produtos prontos para venda;

- Distribuição dos produtos para os canais de distribuição e venda. Esta etapa pode ser realizada pela empresa ou pelos próprios distribuidores e deve ocorrer utilizando-se veículos adequados que permitam a conservação da temperatura e qualidade dos produtos.

A fim de minimizar o impacto ambiental causado durante o processo produtivo de fabricantes de alimentos é pertinente que, além do consumo racional de insumos utilizados no processo, as organizações invistam em sistemas de captação da água da chuva para utilização em sanitários e limpeza de piso ou ainda considerem o tratamento e reutilização de efluentes das etapas do processo produtivo.

Uma ação que pode ser adotada é o descarte ecologicamente correto do óleo utilizado no preparo dos alimentos através da contratação de empresas que realizam o serviço de coleta de óleo vegetal, aplicando para este resíduo a destinação correta ao seguir todas as normas e exigências ambientais pertinentes, o que evita seu depósito em pias que acabam por entupir as tubulações e agredir o meio ambiente ao chegar ao local de destinação final da rede, muitas vezes o oceano. A contratação de empresas que coletam a matéria orgânica restante do processo para fins de compostagem, também surge como interessante alternativa para reduzir o impacto ambiental causado pelas atividades da organização.

Outra questão a ser considerada é a adoção de embalagens recicláveis para armazenagem dos produtos para venda, como embalagens plásticas ou de papel, que consistem nos materiais de mais rápida decomposição no ambiente e que podem ser utilizados mais facilmente em processos de reciclagem para transformação em outros materiais.

Em uma pequena fábrica de alimentos congelados também faz parte do processo de trabalho a gestão administrativa da empresa, negociações com fornecedores e compradores, gestão de pessoal, divulgação, entre outros.

Fonte: FRIO MILIA REFRIGERAÇÃO

De acordo com a organização internacional Food Safety, especializada em segurança alimentar, cada alimento congelado tem um tempo médio de conservação.

## 10. Automação

Uma empresa informatizada tem grandes chances de obter destaque perante seus concorrentes à medida que seus processos são facilitados, uma vez que a tomada da decisão é assegurada pelas informações contidas no software, a produtividade aumenta e os gastos são diminuídos.

Para as atividades da empresa, algumas soluções são conteúdo indispensável do software a ser escolhido:

- Cadastramento de clientes e fornecedores;
- Controle do estoque e validade de produtos;
- Emissão de pedido a cozinha;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);

- Organização de compras e contas a pagar;
- Emissão de relatórios gerenciais;
- Outros.

Além de automação de atividades na linha do processo produtivo, cada vez mais utilizado em diversas máquinas. Outra área onde as ferramentas de tecnologia da informação e comunicação podem contribuir para ganhos de produtividade e qualidade são sensores.

Para a escolha do software mais adequado para suas necessidades empresariais, o empresário deve levar em consideração, além do conteúdo mínimo de necessidade da empresa, outras questões como os custos e período da licença de funcionamento, disponibilidade de serviço de manutenção e treinamento para utilização do software além da credibilidade do fornecedor.

Investir em softwares para automatizar as empresas não é mais tendência, é uma necessidade.

Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se possui funcionalidades, tais como:

- Controle de mercadorias;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente) e estoque;
  - Emissão de pedidos, notas fiscais, boletos bancários;
  - Organização de compras e contas a pagar;
  - Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da loja. A loja física como conhecemos hoje está mudando.

A tendência é a interação cada vez maior por meio de ambientes virtuais.

Já existe no mercado uma ampla seleção de softwares e plataformas digitais que ajudam o empresário com rastreabilidade, inspeção de qualidade, cálculos de produção, administração de vendas, monitoramento de funcionários e clientes, integração entre ambientes físicos e virtuais e resolver questões de logística.

Algumas soluções em softwares específicos para o setor de alimentos e bebidas, disponíveis na internet, como:

**MAXIPROD** - É um sistema completo para a gestão da indústria de alimentos, inclusive atacados e distribuidores.

**SOFTEXPERT** - Trata-se de uma solução integrada que atende os requisitos de conformidade e ao mesmo tempo reduz os custos que podem ser substanciais.

**ELIPSE** - Alimentos, Bebidas e Agronegócio - Produção, conservação e embalagem - Com mais de 400 interfaces de comunicação, as soluções Elipse possibilitam integrar diversos equipamentos e sistemas na mesma aplicação, independente do fabricante.

**ERP PARA ALIMENTOS E BEBIDAS** – fornece uma visão de 360 graus da cadeia de

fornecimento e capacidade de produção, permitindo a tomada de decisões com base em informações e o atendimento das desafiadoras demandas dos clientes – diariamente.

ZENON - melhora a competitividade de produção na indústria de alimentos e bebidas. Zenon é flexível para usar, abrir e é escalonável. Os conceitos Indústria 4.0 e industrial IoT podem ser implementados com esse sistema de operação.

Segue outras sugestões de softwares e aplicativos para o setor que devem ser avaliados especificamente:

- Bom Apetite 4.0;
- Dataprol Gourmet Máster 4.121;
- Food Pay Live;
- Gerenciamento Integrado de Lanchonete, Restaurante, Pizzaria e Delivery 2.0;
- LM Delivery;
- Onbit S2 Comanda;
- Plexis POS 2.8.8.36;
- Restaurante 1.1;
- SCL – Sistema para Controle de Lanchonetes 3.0;
- Sigebars – Sistema de Gerenciamento de Bares e Restaurantes.

## 11. Canais de Distribuição

Canais de distribuição são os meios pelos quais você entrega o seu produto até o cliente final. Em outras palavras, é como você faz com que seus produtos fiquem disponíveis para o consumidor final.

Os canais de distribuição estão diretamente envolvidos com a prestação de informações sobre o produto, customização, garantia de qualidade, oferta de produtos complementares, assistência técnica, pós-venda e logística. Em resumo, é tudo que possa garantir a disponibilidade do produto para o consumidor.

Já no canal indireto a empresa repassa seus produtos a um intermediário responsável por entregar os produtos para o consumidor. O intermediário de uma hamburgueria pode ser um distribuidor terceirizado, como por exemplo UBER EATS e IFOOD.

QUERO VENDER MAIS. COMO CADASTRAR MEU NEGÓCIO NO UBER EATS?

Aumente suas vendas

O Uber Eats gera um impacto verdadeiro nas suas vendas. Ao apresentar seu menu no app, você consegue mais clientes novos, e os clientes atuais ganham uma forma mais prática de pedir os seus pratos. Com o Uber Eats, os restaurantes vendem mais, gastam menos com marketing e podem expandir os negócios.

Entregas práticas

O Uber Eats é o jeito mais fácil de entregar pedidos. Com centenas de entregadores, as entregas demoram em média 15 minutos, mantendo a melhor qualidade possível dos pedidos. Você também pode acompanhar o processo até a porta do cliente com o GPS no

app.

Seja parceiro de profissionais

Quando você se torna parceiro do Uber Eats, ficamos ao seu lado desde o começo. Vamos ajudar você a se preparar, promover o seu menu e melhorar o tempo de preparo dos pratos para agilizar as entregas. Além disso, vamos testar e aprender juntos para aumentar o seu volume de vendas, manter as operações tranquilas e impressionar os clientes.

QUERO VENDER MAIS. COMO CADASTRAR MEU NEGÓCIO NO IFOOD?

Para cadastrar seu restaurante, lanchonete ou bar no Ifood você precisa atender a algumas demandas bem simples:

Fazer uma boa comida.

Ter um computador com Windows e acesso à Internet no local.

Possuir um CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas).

Dispor de uma equipe eficiente de entregadores.

Procurar aprimorar o atendimento.

Entregar refeições prontas para o consumo.

Quando estiver com tudo pronto, preencha o formulário no site oficial do Ifood e envie os seus dados para a análise. Se o seu estabelecimento atender as exigências básicas do Ifood, a equipe deles entrará em contato com você o quanto antes.

Você assina o seu contrato on-line e já começa a configurar o seu restaurante na plataforma. O contrato não exige fidelidade e pode ser cancelado a qualquer momento. Além disso, ao vincular o seu estabelecimento ao Ifood, você só paga se vender.

Além de utilizar estas opções o empreendedor poderá divulgar seu negócio nas redes sociais como facebook, instagran, etc.

## 12. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa da empresa, assim como em conta corrente (Banco), com o objetivo de suportar as oscilações de caixa.

ITEM

QUANTIDADE

VALOR UNITÁRIO

Reserva de Caixa

1

R\$ 20.000,00



\*Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. Em relação ao exemplo acima, temos um investimento estimado de R\$ 80.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) seria de R\$ 20.000,00, o que corresponde a 25% do investimento.

Quanto maior o prazo concedido aos clientes para pagamento e quanto maior o prazo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro do negócio. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode amenizar a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Prazos médios recebidos de fornecedores também devem ser considerados nesse cálculo: quanto maiores os prazos, menor será a necessidade de capital de giro.

O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão, inclusive valores além do pró-labore. No início, todo o recurso que entrar na empresa nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. O ideal é preservar recursos próprios para capital de giro e deixar financiamentos (se houver) para máquinas e equipamentos.

Sempre será muito útil que se tenha certo montante de recursos financeiros reservados para que o negócio possa fluir sem sobressaltos, especialmente no início do projeto. No entanto, ter esse recurso disponível não será suficiente senão houver uma boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

## 13. Custos

Os gastos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre esses gastos, 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 de Materiais

Item

Quantidade

Valor unitário

Matéria-Prima ou mercadoria

30

R\$ 10.000,00

Custos dos Impostos

Item

%

Valor unitário

Simples

9 % do faturamento bruto (R\$ 50.000,00)

R\$ 4.500,00  
Custos com Vendas

Item  
%  
Valor unitário  
Propaganda  
1 % do faturamento bruto (R\$ 50.000,00)  
R\$ 500,00  
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.

Salários e Encargos

Função  
Quantidade  
Salário unitário  
Salários, comissões e encargos.  
4  
R\$ 8.000,00  
Depreciação

Ativos fixos  
Valor total  
Vida útil (anos)  
Depreciação  
Maquinas e equipamentos  
R\$ 30.000,00  
10  
R\$ 250,00  
Equipamentos informática  
R\$ 3.000,00  
5  
R\$ 50,00  
Móveis e utensílios  
R\$ 12.000,00  
5  
R\$ 200,00  
Despesas Fixas e Administrativas

Item  
Valor unitário  
Aluguel, condomínio e segurança.  
R\$ 2.500,00  
Água, luz, telefone e internet.  
R\$ 800,00  
Material de limpeza, higiene e escritório.  
R\$ 500,00  
Assessoria contábil

R\$ 700,00

Transporte e distribuição

R\$ 1.200,00

## 14. Diversificação/Agregação de Valor

FONTE: Malhar Bem - <https://malharbem.com.br/alimentos-congelados-podem-ser-vantajosos-e-nutritivos/> - Por Fabíola Cunha

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.?

Alimentos congelados podem ser vantajosos e nutritivos

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de uma loja de alimentos congelados, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

Entrega de produtos em domicílio;

Veículo próprio para entregas;

Ações promocionais com degustação;

Vendas de produtos pela internet.

O empreendedor deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos utensílios e produtos, por meio de leitura de colunas de jornais e revistas especializadas, programas de televisão ou Internet.

## 15. Divulgação

A depender do porte da empresa, da capacidade produtiva e do canal de distribuição escolhido para atingir seu público-alvo, diferentes são as formas de divulgação dos produtos da empresa.

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. A divulgação pode ser realizada por meio de vários canais de comunicação.

Abaixo, sugerem-se algumas ações eficientes:

- Divulgar em redes sociais, tais como; Facebook, LinkedIn, Instagram, Google+, Twitter.
- Divulgar por e-mail marketing e mensagens de WhatsApp;
- Divulgar em sites especializados;
- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em empresas, escritórios, etc.
- Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;

- Montar um web site com a oferta de produtos para alavancar as vendas.

## 16. Informações Fiscais e Tributárias

[null Optantes do SIMPLES Nacional]

Este segmento de empresa poderá optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006. Os pequenos negócios podem optar pelo Simples, desde que sua categoria esteja contemplada no regime, a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$ 360 mil para microempresa e R\$ 4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP 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 Líquido);
- PIS (Programa de Integração Social);
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);
- ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços): para empresas do comércio
  - ISS (Imposto Sobre Serviços): para empresas que prestam serviços;
  - IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados): para indústrias.

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a V, dependendo das atividades exercidas e 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. 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 R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 140/2018 - Anexo XI

(<http://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>)

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário-mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária
  - R\$ 1 de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias (para empresas de comércio e indústria)
  - R\$ 5 de ISS – Imposto sobre Serviços (para empresas de prestadoras de serviços)
- II) Com um empregado (o MEI poderá ter um empregado, desde que ele receba salário-mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

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

## 17. Eventos

Feira Internacional de Alimentação Saudável, produtos Naturais e Saúde

<http://www.naturaltech.com.br>

Congresso e Feira de Negócios em Supermercados

[www.feiraapas.com.br](http://www.feiraapas.com.br)

Congresso Internacional de Food Service

<https://www.abia.org.br/cfs2022/>

Feira Internacional de Equipamentos, produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar

<https://www.fispalfoodservice.com.br/>

Feira Máquinas e Equipamentos, Embalagens e Serviços

<http://embalane.com.br/>

Fispal Tecnologia

Feira Internacional de Embalagens e Processos para as Indústrias de Alimentos e Bebidas.

[www.fispaltecnologia.com.br](http://www.fispaltecnologia.com.br)

Feira de Produtos, Serviços e Equipamentos para Supermercados - EXPOSUPER

<http://www.exposuper.com.br>

## 18. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, utilizados como importantes

referências para o mercado.

As normas técnicas podem estabelecer requisitos de qualidade, de desempenho, de segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final), mas também podem estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar classificações ou terminologias e glossários, definir a maneira de medir ou determinar as características, como os métodos de ensaio.

As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT ([www.abnt.org.br](http://www.abnt.org.br)). Não existem normas técnicas que regulamentem este segmento empresarial.

A área de produção de alimentos tem uma regulamentação obrigatória que se torna importante conhecer, e neste sentido é importante buscar estes documentos, especialmente na ANVISA.

## 19. Glossário

Abaixo alguns termos relacionados a culinária, extraídos do Portal Gastronomia Brasil.

- **Abafar:** técnica usada para cozinhar um alimento praticamente nos seus próprios sucos. Junte a panela, coloque dentro os alimentos, tampe muito bem e deixe cozinhar em fogo brando, de modo que "transpirem" e cozinhem nos líquidos que eles soltam.
- **Absorção:** as substâncias são sorvidas umas das outras.
- **Alimento:** toda substância que se ingere no estado natural, semielaborada ou elaborada, destinada ao consumo humano, incluídas as bebidas e qualquer outra substância utilizada na sua elaboração, no preparo ou tratamento, excluídos os cosméticos, o tabaco e as substâncias utilizadas unicamente como medicamentos.
- **Alimento embalado:** alimento que está contido em uma embalagem pronta para ser oferecida ao consumidor.
- **Aditivo alimentar:** qualquer ingrediente adicionado intencionalmente aos alimentos, sem propósito de nutrir, com o objetivo de modificar as características físicas, químicas, biológicas ou sensoriais, durante as etapas de fabricação, processamento, preparação, tratamento, embalagem, acondicionamento, armazenagem, transporte ou manipulação de um alimento. Esta definição não inclui os contaminantes ou substâncias nutritivas que sejam incorporadas ao alimento para manter ou melhorar suas propriedades nutricionais.
- **Aromatizar:** adicionar erva, cascas com cheiro, vinho, licores, etc., a um alimento.
- **Contaminação:** presença no alimento de organismos patogênicos, (bactérias) que modificam a aparência natural dos alimentos, além da presença de substâncias tóxicas ou radioativas em concentrações nocivas à saúde dos consumidores.
- **Contaminação cruzada:** aquela que resulta do transporte de microrganismos de um alimento para outro não contaminado. Ela pode ocorrer por meio dos equipamentos e utensílios utilizados durante a manipulação dos alimentos, mas também por meio dos manipuladores (mãos e vestuário de proteção).
- **Desidratação:** processo industrial de conservação de alimentos que permite a obtenção de produtos de baixo valor de umidade.
- **Enzimas:** substâncias orgânicas, geralmente proteínas, que catalisam reações biológicas pouco espontâneas e muito lentas.
- **Essência:** substância aromática obtida por destilação de um alimento e que deve ser

utilizada moderadamente.

- **Ingrediente:** substâncias, incluindo aditivos alimentares, que são empregadas na fabricação ou no preparo de alimentos e que está presente no produto final em sua forma original ou modificada.
- **Microrganismos:** são formas de vida muito pequenas que apenas podem ser vistas através do microscópio. Incluem grupos como as bactérias, os vírus, os bolores e as leveduras. Certos microrganismos podem causar a deterioração dos alimentos, alguns destes podem também causar doenças alimentares (patogênicas).

## 20. Dicas de Negócio

Algumas dicas devem ser levadas em consideração para o sucesso da operação e inserção no mercado dos produtos da fábrica de alimentos congelados:

- Não negligenciar na qualidade dos produtos utilizados como matéria-prima;
- Dispor de serviços que ofereçam comodidade aos clientes – canais de pedidos e serviços de entrega;
- Ouvir os clientes por meio de pesquisa e adequar serviços e produtos às expectativas;
- Implantar um bom sistema de gerenciamento da empresa com planejamento e acompanhamento do desempenho, visando a sustentabilidade e boa performance do negócio.
- Para elevar a produção dos pratos, o empreendedor precisa desenvolver parcerias com canais de distribuição do varejo como supermercados e lojas de conveniência, ou os aplicativos IFOOD e UBER EATS.
- Adaptar o cardápio aos costumes regionais. Por exemplo, para cidades litorâneas, convém reforçar as opções de pratos com frutos do mar. Já para cidades do interior, podem-se utilizar mais carnes e frangos.

Mais do que simples dicas de conveniência o armazenamento de congelados é um assunto que pede também a explicação de alguns fatores-chave na conservação e qualidade dos alimentos submetidos a ele.

Nesse ponto a temperatura, por exemplo, merece destaque (embora não seja o único item que precise ser levado em consideração).

Isso porque a regulagem correta dela irá definir o tempo de duração de uma série de alimentos em condições adequadas e, também, até determinar quanto demorará para que cada um congele – o que pode influenciar o aspecto ou a quantidade de formação de cristais, por exemplo.

Fonte: Blog da Dufrio - <https://www.dufrio.com.br/blog/refrigeracao/armazenamento-de-alimentos-congelados/> - 08/09/2017

## 21. Características Específicas do Empreendedor

No ramo de alimentos congelados, o empreendedor precisa estar atento à evolução dos hábitos culturais das pessoas. Novidades e tendências alimentares surgem a todo o momento, construindo conceitos e determinando novos padrões nutricionais. O empreendedor deve identificar estes movimentos de mercado e adaptá-los à sua oferta, reconhecendo as preferências dos clientes e renovando continuamente o cardápio. Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca constante de informações e oportunidades;
- Persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e calcular riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Independência e autoconfiança;
- Espírito inovador e inquieto pela busca de soluções alternativas que respeitem a questão da sustentabilidade.

## 22. Fonte de Recurso

Provido de recursos federais, os recursos geridos pelo BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento) destinam-se ao financiamento de investimentos de longo prazo e, de forma complementar, capital de giro ou custeio. A contratação e a liberação dos recursos são feitas mediante diversos bancos comerciais, bancos de desenvolvimento, bancos cooperativos de crédito e bancos múltiplos. Como exemplos de instituições repassadoras, citam-se: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Bancos Estaduais, Bancos de Desenvolvimento Regionais, Banco Santander, Bradesco, Itaú, entre outros.

Dentre os principais programas de financiamento disponíveis à maioria dos empreendimentos, destacam-se:

- BNDES Finame: financiamento para produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional;
- BNDES Automático: financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.);
- BNDES Investimentos: aporte maior que o automático, faz financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.),
- BNDES Inovação: financiamento a projetos inovadores (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.),

Para mais informações, consultar o site do BNDES.

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.

Informações complementares podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/fampe>

## 23. Planejamento Financeiro

[null 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

O controle ideal sobre as despesas da empresa 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.

À medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

### 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

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

### Reservas/Provisões

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse

recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

### 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 da operação. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher aquela que mais se adequar as suas necessidades.

## 24. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

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

Cursos online e gratuitos – <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

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: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/empretec>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

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: <https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraetec>

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: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/agentelocaldeinovacao>

Para quem busca informações

Informações mercadológicas e sobre negócios são imprescindíveis na tomada de decisão, Nos sites abaixo encontrarão muitas respostas.

<https://sebraeinteligenciasetorial.com.br/>

<https://datasebrae.com.br/>

<http://sebraemercados.com.br/sim/>

## 25. Bibliografia

ABIA. Setor pode crescer 1,6% em 2012, com receita de R\$ 46 bi. Disponível em: <http://www.abia.org.br/anexos2012/e166b627-b783-4fa0-9d2c-badef7f67605.pdf>. Acesso em 14/05/2012.

ANVISA. Resolução CNNPA nº 35, de 27 de dezembro de 1977. Disponível em: [http://www.anvisa.gov.br/legis/resol/2000/23\\_00.htm](http://www.anvisa.gov.br/legis/resol/2000/23_00.htm). Acesso em 10/05/2012.

ANVISA. Resolução nº 23, de 15 de março de 2000. Disponível em: [http://www.anvisa.gov.br/legis/resol/2000/23\\_00.htm](http://www.anvisa.gov.br/legis/resol/2000/23_00.htm). Acesso em 10/05/2012.

CHRISTENSEN, Clayton M., DYER, Jeff e GREGERSEN, Hal "DNA do Inovador: dominando as 5 habilidades dos inovadores e ruptura", Editora HSM, 25 mar 2019

DAVILA, Tony. EPSTEIN, Marc J e SHELTON Robert. "As Regras da Inovação: Como Gerenciar, Como Medir e Como Lucrar", Editora Bookman, Edição: 1 (1 de janeiro de 2007), 336 p.

FREEMAN, C.; SOETE, L. A Economia da Inovação Industrial. Campinas, Editora Unicamp, Edição: 1 (1 de janeiro de 2009), 816 p, (capítulos 11 e 16).

Sites pesquisados:

[www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br). Acesso em: 28 outubro 2017.

<http://idg.receita.fazenda.gov.br/>. Acesso em: 20 outubro 2017

Equipamentos para automação. Disponível em: <http://www.ibrasmak.com.br/>. Acesso em: 14 dezembro 2017.

## 26. Investimentos e faturamento

[null 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.]

Uma fábrica de alimentos congelados estabelecida em uma área de 100 m<sup>2</sup>, exige um investimento inicial estimado de R\$ 80 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

### 1- Investimentos Fixos

#### 1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor unitário

Câmara frigorífica, balanças, moedor de carne, fogão industrial, etc.

R\$ 20.000,00

Expositores aquecidos, Chapas Quentes, etc;

R\$ 10.000,00

#### 1.2 - Equipamentos de Informática

Item

Valor unitário

Telefone, Computador e Impressora

R\$ 3.000,00

#### 1.3 - Móveis e Utensílios

Item

Valor unitário

Mesas, bancadas, prateleiras, etc.

R\$ 10.000,00

Mobiliário do Escritório

R\$ 2.000,00

### 2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item

Valor unitário

Reformas

R\$ 13.000,00

Registro da empresa

R\$ 2.000,00

### 3 - Investimentos Financeiros

Item  
Valor unitário  
Capital de giro (2 meses de custeio fixo)  
R\$ 10.000,00  
Formação Estoque Inicial (2 meses)  
R\$ 10.000,00

### **INVESTIMENTO TOTAL (1+2+3)**

**R\$ 80.000,00**

#### **Previsão de Faturamento**

Faturamento mensal  
R\$ 50.000,00

\* os itens descritos nas tabelas são exemplos que devem ser considerados, porém existem outros que devem ser também detalhados, para o seu negócio.

\*\*Acesse <http://simulador.ms.sebrae.com.br> e veja exemplos de pesquisas estimando valores e faça a sua simulação.

\*\*\*Os custos dos itens descritos na tabela são meras estimativas, pois estes dependem de tamanho do negócio, fornecedores, regiões do país, etc.

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: regionalidade, dificuldades financeiras, 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.

## **27. Entidades relacionadas ao setor**

Abia - Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação

<http://www.abia.org.br>

Abrasel - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

<http://www.abrasel.com.br>

ABIMAQ – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e equipamentos

[www.abimaq.org.br](http://www.abimaq.org.br)

Anvisa - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

<http://www.anvisa.gov.br>

Ministério da Saúde

<http://www.saude.gov.br>

Federação dos Trabalhadores nas Indústrias de Alimentação do Estado de São Paulo

[http://www.fetiasp.com.br /](http://www.fetiasp.com.br/)

SBAN - Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição

<http://www.sban.com.br>

