

Bistrô



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.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	5
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	9
Matéria Prima/Mercadoria.....	11
Organização do Processo Produtivo.....	13
Automação.....	14
Canais de Distribuição.....	16
Capital de Giro.....	17
Custos.....	18
Diversificação/Agregação de Valor.....	19
Divulgação.....	20
Informações Fiscais e Tributárias.....	21
Eventos.....	22
Entidades em Geral.....	23
Normas Técnicas.....	23
Glossário.....	25
Dicas de Negócio.....	31
Características Específicas do Empreendedor.....	31
Planejamento Financeiro.....	32
Produtos e Serviços - Sebrae.....	33
Bibliografia.....	34
Investimentos e faturamento.....	36
Fontes de recursos.....	37

1. Apresentação de Negócio

Em sua forma "original", os bistrôs na França surgiram como pequenos restaurantes, simples de decoração rústica e quase sempre comandados por uma família. Com um cardápio pequeno ofereciam pratos tradicionais da cozinha francesa, em porções fartas e baratas.

No Brasil, entretanto, a realidade dos Bistrôs, em sua maioria, é um pouco diferente dos originais franceses. De "pequenos restaurantes, simples de decoração rústica, comandados por uma família" se transformaram em pequenos restaurantes requintados comandados por especialistas em culinária francesa.

Os principais pontos em comum dos Bistrôs nacionais são o ambiente acolhedor, a qualidade diferenciada dos pratos e o atendimento diferenciado. Muitos, além de servirem a tradicional comida francesa, também têm em seu cardápio pratos contemporâneos, que misturam tendências de várias culturas.

Os bistrôs apresentam particularidades como cardápios que são alterados periodicamente, fruto da interação do chefe de cozinha com os consumidores e suas demandas, ou pela ênfase nos produtos de safra ou, ainda, em virtude da inovação contínua.

A cozinha de um bistrô exige de seus funcionários uma boa dose de talento e não demanda muitos utensílios. Sua filosofia reside na prática de extrair muitos benefícios de cada substância que compõe as receitas dos pratos que são preparados, de forma a não impor ao cliente gastos desnecessários.

Nos bistrôs, o proprietário geralmente comanda pessoalmente tudo que ocorre nas cozinhas e nos salões onde são servidas as refeições aos clientes. Há, portanto, toda uma implicação intimista na relação com o consumidor. Criar um ambiente com atmosfera descontraída e informal é um elemento essencial, ao contrário da fama que esta modalidade comercial ganhou entre muitos brasileiros, de um lugar requintado e sofisticado. Nesta "Ideia de Negócio" serão apresentadas informações importantes para o empreendedor que tem intenção de abrir um Bistrô. Entretanto, este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócio, deve ser consultado o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

De acordo com dados da Abia (Associação da Indústria de Alimentos), após amargar uma queda de cerca de 27% em 2020, o faturamento do setor de food service cresceu cerca de 18% em 2021, chegando a R\$ 176,3 bilhões. Ainda, segundo a Abia, a participação do setor no mercado interno é de cerca de 26%.

O Brasil é considerado um mercado em crescimento para alimentação fora do lar, que atualmente representa cerca de 33% dos gastos com alimentos e bebidas dos consumidores.

Tendências e tecnologias voltadas à área de food service como delivery (entrega), pedidos para viagem e via aplicativos, personalização de produtos, produtos grab and go (pega e

leva) entre outros, prometem contribuir com o crescimento do setor.

Bistrôs tendem a atender a classe média e alta, o que torna os dados ainda mais chamativos. A classe A, por exemplo, dedica 51,2% de seus gastos com a alimentação fora do lar. A média do valor das refeições ordinárias e individuais para o público-alvo é de R\$17,55 (Classe A: R\$ 20,02; Classe B: R\$15,08). Os pratos de um bistrô podem chegar ao triplo disto, mas deve-se considerar um fator importante: estando neste ambiente, o cliente dará preferência para os benefícios e um pouco menos ao preço que, ainda assim, é compensativo, por serem os itens mais caros, não individuais.

Oportunidades:

As oportunidades de negócios são definidas pelas possibilidades de bons resultados que o empreendedor vislumbra ao implantar um novo empreendimento. O conhecimento real das possibilidades de sucesso somente será possível por meio de pesquisa de mercado que pode ser elaborada de forma simplificada e aplicada pelo próprio empresário, para estudar a concorrência já instalada, o tipo de público-alvo em termos do poder aquisitivo, os gostos pessoais, e as expectativas que as pessoas têm em relação a um Bistrô. Também é importante pesquisar os preços praticados pelos concorrentes e o padrão dos restaurantes existentes.

A seguir, algumas oportunidades para montar um Bistrô:

- Criar pratos alternativos, mais acessíveis economicamente, aos tradicionais pratos franceses;
- Oferta de atendimento personalizado devido à existência de poucas mesas.
- Atendimento e manutenção de público-alvo que busca um ambiente acolhedor, qualidade diferenciada dos pratos e o atendimento diferenciado, na escolha de um restaurante.
- Expandir a área de atuação do negócio, oferecendo um espaço para eventos fechados.
- Incentivos governamentais para micro e pequenas empresas.
- Previsão de crescimento do setor.
- Possibilidade de contratação de funcionários no formato de trabalho intermitente.

Ameaças:

As ameaças são representadas por todas as possibilidades de insucesso que o futuro empresário pode identificar para o novo negócio, são elas:

- Alta carga tributária.
- Aumento da concorrência de restaurantes de comidas típicas;
- Aumento da insegurança nas ruas (furtos e assaltos).
- Momento econômico do país.

A relação com o mercado fornecedor também deve se basear na sustentabilidade. Podem-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.

Caso o futuro empreendedor deseje mais informações sobre o mercado de restaurantes, existem duas fontes neste setor que costumam estar atualizadas:

- Associação Brasileira de Bares e Restaurantes – ABRASEL do estado;
- Associação Nacional de Restaurantes – ANR, do estado.

3. Localização

A localização é uma das principais razões de sucesso de um Bistrô, visto que este tipo de estabelecimento, culturalmente, já está associado às classes sociais média e alta que prefere fazer suas refeições em locais, seguros e confortáveis.

Inicialmente, recomenda-se fazer uma pesquisa na região onde será localizado o Bistrô. Nesta pesquisa, deve-se observar:

- Quantidade e perfil das pessoas que residem na região;
- Concorrência;
- Potencial de crescimento da região;
- Segurança e limpeza;
- Ruas e avenidas que são consideradas as principais entradas e saídas do bairro;

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, características da vizinhança, 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 sobre o licenciamento das mesmas;
- Exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

Para instalação de um Bistrô em shoppings, galerias e centros comerciais, devem-se considerar os custos totais de ocupação como: aluguel, condomínio, taxas de publicidade e também o tempo de dedicação do empreendedor ao negócio, uma vez que esses empreendimentos possuem horários de funcionamento diferenciado.

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);

- Alvará de licença e Registro na Secretaria Municipal de Fazenda;

O Alvará de funcionamento é o documento que fornece o consentimento para empresa desenvolver as atividades no local pretendido. Para conceder o alvará de funcionamento a prefeitura ou administração municipal solicitará que a vigilância sanitária faça inspeção no local para averiguar se está em conformidade com a Resolução RDC nº 216/MS/ANVISA, de 16/09/2004.

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

Algumas resoluções, portarias e decretos específicos para o setor:

- Resolução RDC nº 216/MS/ANVISA, de 15/09/2004. Estabelece diretrizes para segurança alimentar.

- Portaria nº 1.428 / MAPA de 26 de novembro de 1993. Regulamentos Técnicos sobre Inspeção Sanitária, Boas Práticas de Produção/Prestação de Serviços na Área de Alimentos e Padrão de Identidade e Qualidade na Área de Alimentos;

- Decreto Nº 8.262/2014 altera o Decreto nº 2.018/1996 que regulamenta a Lei nº 9.294/1996 que proíbe, em âmbito nacional, o fumo em locais fechados.

5. Estrutura

Não há padrão para mensurar uma área mínima para um Bistrô. Existem estabelecimentos deste tipo que acomodam apenas quatro ou cinco mesas. Depende muito do estilo que se quer adotar e do público que o empreendedor deseja atingir.

Para uma estrutura mínima estima-se que seja necessária uma área de 35m² a 50m², para disposição de 5 a 10 mesas para servir, com flexibilidade para ampliação conforme o desenvolvimento do negócio. A estrutura de um Bistrô deve ser bem planejada para dar mobilidade aos funcionários e clientes e ainda oferecer conforto, item fundamental para um

Bistrô. Os ambientes podem ser divididos entre escritórios, banheiros para clientes e funcionários, depósito, cozinha e salão com mesas.

A seguir, algumas informações para cada ambiente de um Bistrô:

1 - Escritório: deve ocupar uma área mínima, que praticamente será utilizada somente por um funcionário, ou o proprietário para realizar as atividades administrativas.

2 – Banheiros: para clientes e funcionários: os banheiros devem estar em bom estado de conservação, constituído de vaso sanitário, pia e mictório. As instalações sanitárias devem ser bem iluminadas, paredes e piso de cores claras, de material liso, resistente e impermeável, porta com molas, ventilação usada com janelas teladas.

3 – Depósito: deve ocupar uma área mínima, já que um Bistrô não possui muito estoque de alimentos e bebidas.

4 - Cozinha: a estrutura tem de estar de acordo com a Portaria CVS 6/99 do Centro de Vigilância Sanitária da ANVISA e é recomendável fazer o layout com a disposição dos equipamentos antes de reformar o imóvel.

5 – Salão: o projeto do salão onde serão servidas as refeições aos clientes deverá ter praticidade e funcionalidade, bem como valorizar conceitos que tornem o espaço diferenciado e aconchegante, tais como:

- Integração visual de todo o ambiente;
- Uso de materiais frios e quentes - remetem as novas combinações de sabores;
- Fotografias temáticas - representam a temática do Bistrô;
- Ambiente bem iluminado e com toques de cor - traz aconchego e estimula os sentidos;
- Estante com livros - remetem à pesquisa e boas lembranças de novas experiências gastronômicas
- Móveis de design diferenciado, objetos ou formas de decoração e paisagismo Interno: traz aconchego e marca o ambiente.

É importante que o espaço conte com acessibilidade para portadores de necessidades especiais e ambientes para fumantes, onde se pode, inclusive, degustar charutos e uma bebida de preferência do cliente.

6. Pessoal

O fator humano é fundamental para o sucesso neste ramo de atividade. Para um Bistrô com capacidade para 20 clientes, são estimados quatro funcionários, sendo dois deles para a cozinha, um para o atendimento, um responsável pela limpeza e um gerente que pode ser o proprietário, suas atribuições e qualificações são:

1 - Gerente: responsável pelas atividades administrativas, financeiras, de controle de estoque e da comercialização. Deve ter conhecimento da gestão do negócio, do processo produtivo e do mercado. Nos bistrôs é muito comum que o chef de cozinha seja o dono do negócio.

2 - Chef de Cozinha e Auxiliar de cozinha: precisam ser altamente qualificados na arte de cozinhar e, também, deverão ter conhecimento sobre higiene e manipulação dos alimentos. Além disso, é importante que estes profissionais tenham:

- Asseio
- Criatividade
- Resistência à pressão
- Atenção aos detalhes
- Habilidade de relacionamento com os colegas
- Agilidade
- Disposição física

3 - Garçom: responsável pelo atendimento aos clientes. Entre as funções e atividades exercidas, o garçom de um Bistrô deve participar no planejamento e organização dos pratos do cardápio para interagir com o cliente no momento do serviço, aconselhando e informando sobre as características das refeições, sugerindo harmonizações com bebidas e outros ingredientes que farão o atendimento do estabelecimento diferenciado. É importante este profissional ter as seguintes características:

- Ser uma pessoa discreta
- Boa apresentação pessoal
- Ter boa memória
- Ser asseado
- Possuir boas maneiras
- Ser observador
- Ser fluente, tanto verbalmente, como no que se refere à habilidade de servir e atender às necessidades do cliente.

4 - Auxiliar de Limpeza: responsável pela limpeza do local, chão, janelas, móveis, banheiros e cozinha. É essencial este profissional ter:

- Asseio pessoal e com o ambiente

- Atenção aos detalhes
- Habilidade de relacionamento com os colegas
- Agilidade
- Disposição física

Segundo a RDC nº 216, de 15/09/2004, os serviços de alimentação que realizam algumas das seguintes atividades: manipulação, preparação, fracionamento, armazenamento, distribuição, transporte, exposição à venda e entrega de alimentos preparados ao consumo, tais como cantinas, bufês, comissarias, confeitarias, cozinhas industriais, cozinhas institucionais, delicatêsens, lanchonetes, padarias, pastelarias, restaurantes, rotisseries e congêneres, estes estabelecimentos devem garantir as condições higiênicas-sanitárias dos alimentos preparados.

Desta forma, o responsável pelas atividades de manipulação dos alimentos deve ser o proprietário do estabelecimento ou um funcionário designado, devidamente capacitado que trabalhe efetivamente no local, ou ainda, um profissional legalmente habilitado.

O manipulador de alimentos deverá comprovar conhecimentos, no mínimo, nos seguintes temas: contaminantes alimentares, doenças transmitidas por alimentos, manipulação higiênica dos alimentos e boas práticas.

O responsável pela implantação e manutenção de Boas Práticas de Manipulação de Alimentos deverá:

1. Implementar as Boas Práticas, com o objetivo de atender a legislação sanitária federal em vigor: RDC nº 216/2004 e Portaria Ministério da Saúde nº 1.428/1993;
2. Aprovar ou rejeitar produtos recebidos, preparados e armazenados;
3. Supervisionar a manipulação e o processamento dos alimentos;
4. Fazer recomendações quanto aos produtos que serão descartados;
5. Ser capaz de explicar sobre a importância da higiene e manipulação dos alimentos;
6. Capacitar constantemente os funcionários em relação à higiene e técnicas corretas de manipulação.

Recomenda-se que o empreendedor procure o Sebrae para obter mais informações sobre o PAS - Programa de Alimentos Seguros, que fornece desde orientações para o cumprimento da norma da ANVISA, até as capacitações necessárias, facilitando ao empreendedor iniciar seu negócio de forma segura.

Para evitar um alto custo inicial com capacitação, convém o empresário fazer uma seleção criteriosa de pessoas para sua equipe. Na seleção os candidatos devem comprovar conhecimentos, habilidade e atitudes para executar suas funções.

O piso salarial dos empregados de um Bistrô é regulado pelos Sindicatos ligados às

categorias dos garçons e profissionais da cozinha. Como existe mais de uma profissão ligada a este tipo de empreendimento, o empresário deverá relacionar-se com mais de um sindicato. A partir do piso salarial estabelecido para cada categoria, o empresário deverá manter políticas que remunerem e retenham os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais.

O atendimento é um item que merece uma atenção especial do empresário, visto que, nesse segmento de negócio, os clientes satisfeitos ajudam na divulgação do negócio para novos clientes. Além disso, o cliente de um Bistrô busca uma experiência gastronômica diferente. A qualificação de profissionais também aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora o desempenho do negócio e diminui os custos trabalhistas com a rotatividade de pessoal.

7. Equipamentos

Antes de comprar os equipamentos, móveis e utensílios é recomendável fazer um pequeno projeto de layout da loja considerando os espaços que irá precisar, a ambientação, decoração, circulação, ventilação e iluminação. Na área externa, deve-se atentar para a fachada, letreiros, entradas, saídas e estacionamento.

O empreendedor precisará de um espaço dentro ou anexo ao Bistrô, destinado a atividades administrativas. Este espaço poderá ser equipado com uma mesa, cadeiras, telefone, computador com acesso à internet e armário para guardar documentos.

O salão deverá ser equipado com mesas, cadeiras, aparador para guardar utensílios para serviço de mesa e cadeiras para crianças. Apesar de culturalmente o Bistrô não ser frequentado por crianças, é comum crianças acompanharem adultos em programas sociais, assim, sugere-se a aquisição deste tipo de mobiliário.

Alguns equipamentos necessários são:

Armazenamento:

- Geladeira;
- Freezer;
- Armários.

Preparação:

- Mesa com cuba;
- Panelas;
- Talheres;

Utensílios de cozinha em geral;

- Extrator de sucos;

- Máquinas de café expresso;

- Liquidificador industrial;

- Máquina de fazer gelo.

Cocção:

- Forno;

- Fogão industrial;

- Chapa quente.

Higienização:

- Máquina de lavar louças, talheres e copos.

Sistema de Exaustão:

- Dutos;

- Ventiladores;

- Exaustores;

- Coifa.

Serviço de Atendimento / Móveis e Utensílios:

- Mesas (10 a 20 unidades);

- Cadeiras (40 a 60 unidades);

- Balcão;

- Bancada;

- Armários;

- Pufes;

- Bandejas;

- Pratos;

- Talheres;

- Copos;

- Taças;
- Guardanapos.

Para o bom funcionamento da cozinha é recomendável a manutenção frequente dos equipamentos. A forma mais indicada de manutenção dos equipamentos é a forma preventiva, com recomendações e instruções de manuseio correto dos equipamentos e utensílios aos funcionários. Convém que o empreendedor busque informações junto aos fabricantes para conhecer o tempo médio de obsolescência dos equipamentos, podendo assim, realizar a análise de custo-benefício para a aquisição dos equipamentos (se novos ou usados) e planejar a reposição.

Não é prática de mercado que Bistrôs façam entrega em domicílio. Se o empreendedor optar por ter este serviço, é recomendável a terceirização. Recomenda-se também ao empreendedor a análise da necessidade de contratação de seguros contra sinistros tais como incêndios, acidentes com os equipamentos e pessoas ou furtos, etc.

Havendo interesse, uma relação de fornecedores de equipamentos, contatos e endereços poderá ser encontrada no site da Fispal Tecnologia - Feira Internacional do setor de Alimentos, Bebidas e Embalagens? <https://www.fispaltecnologia.com.br/pt/home.html>

8. Matéria Prima/Mercadoria

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

Fique atento, pois a falta de mercadorias pode representar a perda de uma venda. Por outro lado, possuir 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.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na

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

A qualidade da matéria-prima é fator de vital importância. As matérias-primas de qualidade inferior alteram o sabor e a textura dos pratos que são oferecidos no cardápio. O estabelecimento e estreitamento de relações com fornecedores são formas de se obter produtos com qualidade, melhores preços, prazos de entrega e condições de pagamento. Para este negócio o empreendedor se relacionará com diversos fornecedores de alimentos e bebidas. O prazo de entrega é de um ou dois dias, podendo variar conforme a escolha do fornecedor e região em que o Bistrô está estabelecido. Os prazos de pagamentos de fornecedores podem variar em torno de trinta e sessenta dias, dependendo do volume de compras e do tipo de insumo.

A política de preços deverá ser estabelecida de acordo com a estratégia de marketing do Bistrô. Por exemplo, se o empresário optar por oferecer serviços com alto valor agregado, incluindo atendimento e cardápios personalizados, deverá ter mais garçons por cliente, ambiente sofisticado, entre outros benefícios.

O empreendedor deve estar atento ao grau de satisfação dos clientes buscando identificar qual a percepção que se têm em relação à qualidade e diferencial dos produtos oferecidos, para tanto, pode realizar pequenas pesquisas de satisfação no próprio Bistrô.

Dentre algumas opções de matéria-prima para preparação dos pratos em um Bistrô tem-se: cogumelos em geral, e em especial trufas, foie gras, legumes, frutas, azeite, ervas frescas, vinagre balsâmico, ovos, pães, nozes e castanhas, manteiga, farinha, caviar, batata, arroz, queijos, filé mignon, frutos do mar, produtos para sobremesas diferenciadas.

Bebidas: Água de coco, água mineral, refrigerantes, sucos, energético, cervejas, whisky, vinhos, espumante e drinks variados e personalizados.

Importante: Um dos pilares do processo de qualidade em um Bistrô é a implantação de um programa de prevenção às perdas que significa a definição e aprimoramento de processos, procedimentos, métodos de recebimento e armazenamento de matérias prima evitando desperdícios.

Este trabalho é essencial, pois grande parte das matérias primas são frescas e possuem ciclo de vida reduzido. Isso possibilita o diagnóstico de problemas, auxilia a implantação de soluções com maior assertividade e é capaz de identificar problemas como:

- Rupturas causadas por produtos armazenados no depósito inadequadamente;
- Perdas de produtos por avarias e falta de controle de data de validade;
- Falhas no processo de entrada e saída de Notas Fiscais: produtos que foram registrados errados em uma movimentação de entrada ou saída.

O empreendedor deve conhecer o perfil de sua clientela e montar as refeições que atendam e satisfaçam os seus desejos de consumo.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de um Bistrô pode ser agrupado em nove etapas a seguir:

(1) Compras e Recebimento de insumos: devem ser realizadas pelo proprietário ou por um responsável.

(2) Recebimento dos Insumos: os produtos devem ser recebidos do fornecedor pelo dono do restaurante ou pelo responsável técnico. Os insumos devem ser avaliados quantitativa e qualitativamente. Alguns critérios devem ser observados na avaliação dos produtos conforme RDC nº 216/2004 da ANVISA:

- Data de fabricação e validade;
- Cor, aroma e textura dos alimentos;
- Condições das embalagens (precisam estar limpas e em bom estado);
- Condições do entregador (asseio, uniforme).

(3) Armazenagem: A armazenagem correta preserva a integridade dos alimentos evitando desperdícios e problemas com contaminação. Alguns cuidados devem ser tomados no processo de armazenagem, veja:

- Dispor os alimentos conforme data de validade. Os de fabricação mais antiga deverão ser consumidos primeiro;
- Todos os alimentos precisam ser identificados;
- Os alimentos devem ser armazenados separadamente dos produtos de limpeza;
- Alimentos e recipientes com alimentos não devem estar em contato com o piso;
- Diferentes tipos de alimentos devem ser embalados separadamente, quando forem congelados no mesmo freezer.

(4) Pré-preparo: Etapa onde são realizadas as operações preliminares como limpar, descascar e picar.

(5) Preparo: Nesta etapa os alimentos são preparados para o consumo. Para execução desta fase faz-se necessário observar a conformidade com as normas da ANVISA. O Sebrae, por meio do PAS, pode ajudar o empreendedor na execução da norma referente as Boas Práticas na Manipulação de Alimentos. No processo produtivo, a disposição dos setores da cozinha e do estoque, se estiverem bem-posicionados, podem garantir uma eficiência na produção das refeições.

(6) Distribuição e Consumo: Consiste na distribuição das refeições que são servidas pelos garçons e consumidas pelos clientes.

(7) Higienização dos utensílios: Devem ser observadas as práticas de limpeza citadas na

norma da ANVISA.

(8) Descarte: Deve ser feito diariamente, na quantidade necessária para manter a limpeza e higiene do local. O recipiente de descarte deve ser lavado diariamente. O lixo deve ser bem ensacado para evitar contaminação e deve sair da cozinha por local diferente do que entram as matérias-primas. Caso não seja possível, o descarte deve ser feito em horário diferente do recebimento de matérias-primas.

(9) Reposição dos insumos: Os alimentos deverão ser repostos na quantidade suficiente à manutenção dos serviços no Bistrô. Não é necessária a criação de grandes estoques. Quanto mais novos e frescos os produtos, melhor a qualidade das refeições.

Importante: O empresário que irá atuar neste setor deve planejar a produção de refeições de forma a conscientizar funcionários e clientes sobre o aspecto ambiental, veja algumas dicas:

a) Na análise da atividade produtiva de um Bistrô é possível perceber que a cozinha gera resíduos orgânicos em grande quantidade e que o maior percentual de resíduos não aproveitados, são os restos deixados pelos clientes. Além do impacto ambiental negativo, estes resíduos fazem parte dos custos e conseqüentemente do preço pago pelo consumidor.

b) O consumo de água pode ser minimizado com a aquisição de produtos higienizados e com a regulagem na vazão da torneira no momento de lavagem dos alimentos e dos utensílios de cozinha.

c) A cozinha é um grande campo para a aplicação dos conceitos de produção mais limpa, tanto no controle da matéria prima utilizada, como na utilização racional dos recursos naturais, em diferentes etapas da produção, e também com relação às atitudes dos clientes. Por isso, o treinamento dos funcionários do Bistrô em relação à educação ambiental é uma etapa muito importante no processo produtivo.

10. Automação

Na administração, existem vários softwares no mercado que possibilitam a automação da gestão de estabelecimentos comerciais e que reduzem o tempo de atendimento aos clientes.

Investir em softwares para automatizar as lojas não é mais tendência, é uma necessidade. Nem sempre, porém, a ajuda digital é bem-vinda pelos lojistas.

Alguns varejistas ainda acreditam que tecnologia só dá trabalho e não adianta nada. Mas isso muda quando eles percebem os ganhos em produtividade.

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:

- Cadastro de clientes;

- Lista de espera;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, contas receber e a pagar;
- Controle de compras e estoque de mercadorias;
- Controle e gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Emissão de pedidos, notas fiscais, boletos bancários;
- 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 entre o ponto de venda e os ambientes virtuais.

Já existe no mercado uma ampla seleção de softwares e plataformas digitais que ajudam o varejista a administrar a pré-venda, monitorar o movimento de funcionários e clientes, integrar lojas físicas e virtuais e resolver questões de logística. Conheça a seguir algumas soluções em software para o varejo.

Pré-venda:

No momento decisivo para ganhar ou perder um cliente, todo o cuidado é pouco. “O marketing ficou muito mais complexo do que no passado. Hoje, o varejista precisa realizar uma comunicação segmentada por grupos, direcionada para um determinado perfil ou até mesmo customizada para um cliente específico”, diz Caio Camargo, sócio-diretor da consultoria GS&MD. Confira soluções:

Ouvi -?A solução em campanhas em mídias. O varejista amplia o cadastro e envia relatórios de acompanhamento das campanhas.

Preço Certo -?O software analisa variáveis como investimento, custos, despesas e margem de lucro e compõe preços competitivos para diferentes produtos.

Munddi -?Plataforma que conecta fornecedores e varejistas. Com a solução, fornecedores que trabalham com determinado varejista indicam sua loja para o consumidor que já está na região, gerando uma visita altamente qualificada.

Ponto de venda:

Mesmo com a revolução digital, a loja física ainda continua sendo o principal canal de contato entre varejista e consumidor. “A maioria das decisões de marca e produto acontecem nesse ambiente”, diz Christian Manduca, da Fundação Dom Cabral. Exemplos:

Meu atendimento -?APP para coleta os dados; traça oportunidades e ajuda a identificar gargalos da empresa.

Splits - Novo serviço de comanda digital por meio de aplicativo.

Gestão:

Nos últimos anos, multiplicaram-se as formas de interação como cliente, com novos canais de venda e estratégias de marketing, dificultando o controle e gestão das ações. Segue algumas aplicações que auxiliam na gestão:

Mobile Retail Suite -?A solução otimiza e controla o tempo das tarefas nas lojas.

DNA Shopper -?Integra os diversos canais de comunicação entre loja e cliente.

Smarket Solutions -?Faz a gestão de espaços publicitários em pontos de venda.

Pós-venda:

Após a compra, o consumidor tem a oportunidade de avaliar sua experiência e compartilhar a opinião online. Sugestões:

Trustvox -?Verifica a veracidade das postagens nas mídias sociais e canais digitais.

Tracksale -?comportamento do cliente é analisado por meio de perguntas

FONTE: <https://revistapegn.globo.com/Administracao-de-empresas/noticia/2018/09/12-aplicativos-que-ajudam-o-empendedor-administrar-seu-negocio.html>

Na cozinha:

A utilização de automação na cozinha de um Bistrô está restrita a equipamentos como: batedeiras, extratores de sucos, processadores de alimentos e liquidificadores. A relação de alguns fornecedores destes equipamentos, consta no site da Fispal Tecnologia - Feira Internacional de Embalagens, Processos e Logística para as Indústrias de Alimentos.

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.

A empresa pode optar por distribuição via canal direto ou indireto. O canal de distribuição direto é quando a própria empresa é responsável pela entrega de seus produtos, sem que haja nenhum intermediário envolvido nesse processo.

Já no canal indireto a empresa repassa seus produtos a um intermediário responsável por entregar os produtos da indústria para o consumidor. O intermediário pode ser um varejista, atacadista, distribuidor, broker ou qualquer outro envolvido no processo de distribuição de produtos.

O principal canal de distribuição de um Bistrô é de venda direta, no qual o cliente vai ao restaurante onde serão servidas as refeições. É aconselhável ajustar bem o horário de funcionamento para adequar maior volume de vendas e maior lucro, diminuindo o custo de serviço e atendendo as necessidades dos clientes. Para isso, deve-se considerar que o cliente está mais disposto a gastar no jantar, mas o principal momento de refeição de uma

pessoa é o almoço. Outra constatação relevante é que muitas pessoas buscam fazer suas refeições em um Bistrô durante os dias de semana, para tornar o cotidiano mais leve e descontraído. Nos finais de semana, o horário de funcionamento pode ser mais amplo considerando que as pessoas conciliam as refeições com outras atividades de lazer.

Uma das principais vantagens de utilizar mais de um canal de vendas é diminuir a distância entre o serviço e/ou produto e o cliente. Construir uma cobertura geográfica abrangente, pode representar um aumento significativo no volume de vendas e aumentar a participação da empresa neste segmento de mercado. Neste sentido, existe o canal de vendas por telefone e pela internet, que não são muito utilizados para este tipo de restaurante. O empreendedor deve avaliar os benefícios deste tipo de serviço considerando as características do empreendimento que pretende abrir e as características do mercado que irá atuar.

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 (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

Geralmente, a necessidade de capital de giro pode variar entre 20 a 30% do volume total de investimento para a operação de um Bistrô, conforme definição do modelo de negócio, capacidade de atendimento, cardápio e horário de funcionamento. O empreendedor não necessita ter muito dinheiro em caixa, apenas o necessário para pequenas compras e reposição dos estoques de alimentos e bebidas.

ITEM
QUANTIDADE
VALOR UNITÁRIO
Reserva de Caixa
1
R\$ 17.000,00

* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo acima temos um faturamento estimado de R\$ 60.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 17.000,00, cujo montante corresponde a pouco mais de 28% 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 reservado 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 custos 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\$ 12.000,00
Custos dos impostos

Item
%
Valor unitário
Simples
9 % do faturamento bruto (R\$ 60.000,00)
R\$ 5.400,00
Custos com vendas

Item
%
Valor unitário
Propaganda
1 % do faturamento bruto (R\$ 60.000,00)
R\$ 600,00
Comissões

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.
3
R\$ 9.000,00
Depreciação

Ativos fixos
Valor total
Vida útil (anos)
Depreciação
Móveis e utensílios
R\$ 32.000,00
5
R\$ 533,00
Maquinas e equipamentos
R\$ 21.000,00
10
R\$ 175,00
Equipamentos informática
R\$ 8.000,00
5
R\$ 133,00
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
Sistema de informática
R\$ 300,00

14. Diversificação/Aggregação de Valor

Para manter-se competitivo um Bistrô precisa buscar alternativas que o diferenciem dos seus concorrentes. Para o setor de bares e restaurantes a necessidade de criar diferenciais é mais premente por se tratar de um setor bastante concorrido. Para agregar valor ao Bistrô existem diversas opções, das mais simples às mais sofisticadas, dentre elas pode-se citar:

- Oferecer espaço para realização de eventos particulares, como por exemplo, aniversários, casamentos, noivados, confraternizações e festas em geral;
- Investir no atendimento personalizado;

- Criar um ambiente com características próprias que o diferencia dos demais concorrentes;
- Abrir em determinado(s) dia(s) da semana para que o cliente cozinhe para um grupo de amigos;
- Convidar os clientes para visitar a cozinha é uma forma de compartilhar a arte de cozinhar;
- Oferecer pequenas iguarias como entrada gratuitamente pode ser uma forma de cativar o cliente.
- Ouvir as sensações gastronômicas dos clientes é uma boa forma de cultivar o relacionamento com os mesmos;

Neste tópico foram apresentadas apenas algumas opções de diversificação/agregação de valor para um Bistrô. Vale ressaltar que sempre é possível propor melhorias e novidades, para isso é indicado observar hábitos, ouvir as pessoas e criar novos produtos e novos serviços, com o objetivo de ampliar os níveis de satisfação dos clientes.

15. Divulgação

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. A divulgação de um Bistrô pode ser realizada por meio de vários canais de comunicação, porém esse investimento deve ser planejado e adequado à realidade de cada região e local do ponto comercial. Abaixo, sugerem-se algumas ações mercadológicas eficientes:

- Divulgar em redes sociais, tais como; Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter.
- Divulgar em sites especializados em gastronomia e/ou perfis em redes sociais sobre gastronomia ou perfis de Digital Influencer de sua região;
- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em residências nos bairros de classe média e alta;
- Oferecer brindes ou descontos para clientes que indicam outros clientes;
- Anunciar em jornais de bairro e revistas de gastronomia;
- Oferecer descontos para produtos combinados (entrada, prato principal, bebida e sobremesa);
- Promover eventos no Bistrô;
- Participar de feiras, eventos e festivais de gastronomia;
- Divulgar em empresas.

O investimento em propaganda deve se enquadrar no orçamento da empresa que deve selecionar as mídias que têm boa penetração e credibilidade junto ao público-alvo de um

Bistrô. Outro ponto importante na divulgação de um Bistrô é em relação à renovação do cardápio. O cliente de um Bistrô gosta de conhecer novas combinações de pratos, temperos e modos de preparo de alimentos. Por isso, alterar o cardápio periodicamente e divulgar novos pratos são estratégias que irão atender, satisfazer e atrair os antigos e novos clientes.

16. Informações Fiscais e Tributárias

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 o 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.

Empresas que não podem optar pelo Simples

De acordo com o Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018 – estas atividades não podem ser optantes pelo Simples Nacional: Anexo VI.pdf???(Redação dada pelo(a) Resolução CGSN nº 143, de 11 de dezembro de 2018)

(<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?naoPublicado=&idAto=92278&visao=compilado>)

17. Eventos

Recomenda-se a consulta aos calendários de cursos, feiras e eventos das associações e instituições abaixo:

FISPAL FOOD SERVICE - Feira Internacional de Produtos e Serviços de Alimentação Fora do Lar - <http://www.fispal.com.br>

EQUIPOTEL - Feira de Equipamentos, Produtos e Serviços para Hotéis, Flats, motéis, Restaurantes, Fast-Foods, Lanchonetes, Cozinhas Industriais, Hospitais e Similares - <https://www.equipotel.com.br/>

EXPOVINIS BRASIL - <http://www.exponor.com.br>.

CONGRESSO INTERNACIONAL DE FOOD SERVICE - <https://www.abia.org.br/cfs2022/>.

18. Entidades em Geral

ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes – www.abrasel.com.br

SINDBARES - Sindicato de Bares e Restaurantes – www.sindbares.com.br

19. 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 foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para um Bistrô

ABNT NBR 15635:2015 - Serviços de alimentação - Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais.

Esta Norma especifica os requisitos de boas práticas e dos controles operacionais essenciais a serem seguidos por estabelecimentos que desejam comprovar e documentar que produzem alimentos em condições higiênico sanitárias adequadas para o consumo.

ABNT NBR ISO 22000:2019 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos

Esta Norma especifica requisitos para o sistema de gestão da segurança de alimentos, onde uma organização na cadeia produtiva de alimentos precisa demonstrar sua habilidade em controlar os perigos, a fim de garantir que o alimento está seguro no momento do consumo humano.

2. Normas aplicáveis na execução de um Bistrô

ABNT NBR 14518:2020 - Sistemas de ventilação para cozinhas profissionais.

Esta Norma estabelece os princípios gerais para projeto, instalação, operação e manutenção de sistemas de ventilação para cozinhas profissionais, com ênfase na segurança contra incêndio e no controle ambiental.

ABNT NBR 14171:1998 - Forno industrial a gás - Requisitos de segurança.

Esta Norma estabelece requisitos para a operação, com segurança, de fornos empregados na indústria alimentícia, que utilizam gás como combustível.

ABNT NBR ISO 23953-2:2018 - Expositores refrigerados - Parte 2: Classificação, requisitos e condições de ensaio.

Esta parte da ABNT NBR ISO 23953 estipula os requisitos para a construção, as características e o desempenho de expositores frigoríficos utilizados na venda e exposição de produtos alimentícios. Estipula ainda as condições de ensaio e os métodos para verificar o cumprimento dos requisitos, assim como a classificação dos expositores, a etiquetagem e a lista das características a serem informadas pelo fabricante. Não é aplicável a máquinas frigoríficas de autosserviço (refrigerated vending machines) ou destinadas ao uso em serviços de bufê ou em aplicações outras que no comércio varejista. Não trata tampouco da decisão quanto à escolha do tipo de produtos alimentícios a serem mantidos nos expositores.

ABNT NBR 15526:2012 - Redes de distribuição interna para gases combustíveis em instalações residenciais e comerciais - Projeto e execução.

Esta Norma estabelece os requisitos mínimos exigíveis para o projeto e a execução de redes de distribuição interna para gases combustíveis em instalações residenciais e comerciais que não excedam a pressão de operação de 150 kPa (1,53 kgf/cm²) e que possam ser abastecidas tanto por canalização de rua (conforme ABNT NBR 12712 e ABNT NBR 14461) como por uma central de gás (conforme ABNT NBR 13523 ou outra norma aplicável), sendo o gás conduzido até os pontos de utilização através de um sistema de tubulações.

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.

Esta Norma 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 12693:2021 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma 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 5626:2020 – Sistemas prediais de água fria e água quente – Projeto, execução, operação e manutenção.

Esta Norma especifica requisitos para projeto, execução e manutenção de sistemas prediais de água fria e água quente (SPAFAQ). As exigências e recomendações aqui estabelecidas emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da garantia de potabilidade da água no caso de instalação de água potável.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão.

Esta Norma 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.

Esta Norma 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 IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2020 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

Esta Norma 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.

20. Glossário

Boas práticas de manipulação - Abrangem um conjunto de medidas que devem ser adotadas pelos estabelecimentos que manipulam alimentos a fim de garantir a qualidade sanitária e a conformidade dos produtos alimentícios com os regulamentos técnicos (RDC nº 216/2004).

Sommelier - é um profissional especializado, encarregado em conhecer os vinhos e de todos os assuntos relacionados ao serviço deste. Adicionalmente, cuidam da compra, armazenamento e rotação de adegas e elabora cartas de vinho em restaurantes.

À americana - Diz-se de um cozinhado feito com lagosta e tomate e previamente flamejado com conhaque. Atualmente, esse método é aplicado a outros peixes, moluscos ou mariscos.

Acidificar ou acidular - Juntar um ácido - vinagre, limão ou vinho. Adiciona-se geralmente à água onde estão de molho alimentos, para não os deixar escurecer ou para libertá-los do sangue.

Aferventar - Submeter o alimento a uma pequena fervura. Cozer um legume.

À Inglesa - Diz-se dos legumes previamente cozidos e depois salteados com manteiga.

Albardar - Envolver carne, peixe ou bacalhau num polme de farinha antes de fritar.

Albragar - Envolver um alimento em polme para depois fritar.

AL dente - Expressão italiana que exprime o grau de cozedura de massas alimentícias. Estando embora cozida, a massa não se esmaga completamente, tendo de ser trincada.

Alourar - Sujeitar um alimento a uma temperatura forte com vista a dar-lhe uma cor dourada. Podem submeter-se a esta operação, que deve fazer-se sobre lume forte, em

operação em forno quente, pincelando ou não os alimentos com ovos, leite ou xarope de açúcar.

Amanhar - Preparar o peixe, tirando-lhe as escamas, guelras, vísceras e barbatanas, lavando-o em seguida.

Aparar - Dar uma forma regular a um alimento, eliminando elementos inúteis - pele, nervos, gorduras, crostas, etc.

Aparelho - Mistura de vários ingredientes que constituem quase sempre a base de um cozinhado.

Apurar - Cozinhar lentamente de modo a obter uma concentração de sabor e consistência

Areado - Que tem a consistência de areia. Diz-se normalmente de uma massa de bolo ou bolacha em que a farinha e a gordura foram trabalhadas com as pontas dos dedos.

Aromatizar - Adicionar erva, cascas com cheiro, vinho, licores, etc., a um alimento.

Arrepiar - Resfregar um peixe com sal no sentido inverso ao das escamas, a fim de temperá-lo e enrijar.

Aspic - Preparação fria que consiste numa geleia enformada. Pode ser feita de carne, peixe, legumes ou frutas.

Atar - Prender com fio as patas e asas de uma ave para lhe manter a forma durante a cozedura. Diz-se também em relação a uma peça de carne ou de peixe que deva ser mantida numa determinada posição com o auxílio de um fio.

Banho-maria - Cozedura de um alimento a uma temperatura suave, em que o recipiente onde o alimento coze se encontra dentro de outro com água. Também se dá este nome ao utensílio especial para este tipo de cozedura.

Bechamel - Também conhecido como molho branco. V. molhos.

Beignet - Alimento passado por um polme e frito.

Boneca - Gaze ou étamine que serve para envolver alimentos que devem ser cozinhados sem se dispersarem num caldo.

Branquear - Mergulhar um alimento durante alguns minutos em água temperada com sal.

Brochette - Pequeno espeto onde se enfiam alimentos de pequenas dimensões.

Cachão - Forte ebulição.

Castelo - Diz-se das claras a que se insuflou ar, batendo-as, a fim de lhes dar uma consistência bem firme.

Chamuscar - Passar uma ave por uma chama para lhe queimar a penugem.

Chaud-froid - Alimento cozinhado em quente, revestido de um molho, coberto, depois de arrefecer, de uma geleia e servido frio.

Clarificar - Tomar uma preparação límpida, libertando-a dos elementos inúteis. Clarificam-se os caldos, a manteiga e os xaropes.

Coar - Passar um líquido por um pano, algodão ou papel de filtro com a intenção de libertá-lo de impurezas.

Cocotte - Pequeno recipiente para cozer no forno preparações em quantidades individuais, geralmente ovos.

Court-bouillon - Caldo composto de água e vinho branco no qual se ferverem cheiros e temperos, próprio para cozer peixes, mariscos e carnes.

Courato - Pele do porco que envolve o toucinho e o bacon.

Crótons - Pães duros cortado em fatias triangulares, retangulares ou quadrados, que se fritam numa mistura de óleo e margarina.

Curtir - Conservar azeitonas numa salmoura especial

Daube - Os mais representativos dos estufados, antigamente consumido frio e atualmente, na maioria dos casos, quente.

Decantar - Transvasar um líquido para lhe retirar o depósito formado no primeiro recipiente.

Demolhar - Introduzir um alimento em água fria, para lhe retirar determinadas impurezas ou sal.

Descoraçar - Retirar o coração (parte dura) de maçãs, peras ou ananás com o auxílio especial ou de um corta-bolachas.

Destemperar - Diminuir a temperatura ou a concentração pela adição de um líquido.

Dobrada - Estômago da vaca ou vitela.

Dourar - Desmanchar as gemas e passá-las com um pincel (de silicone) sobre bolos, aves ou massas.

Emulsionar - Misturar profundamente dois líquidos.

Engrossar - É deitar uma pequena porção de farinha num caldo ou molho para torná-lo mais consistente. Igualmente se pode engrossar com gemas de ovos e natas ou ainda pela ação do calor, provocando a redução dos líquidos.

Ensopar - Fazer um alimento absorver um líquido.

Entalar - Submeter um alimento a uma fritura rápida e forte a fim de lhe dar uma consistência ou poder prolongar-lhe um pouco o tempo de conservação.

Entremeado - Diz-se do toucinho com veios de carne.

Escalfar - Cozer um alimento num líquido a uma temperatura próxima da fervura.

Escumar - Retirar a espuma à superfície de um líquido a ferver ou que acaba de ferver.

Esterilizar - Eliminar micróbios ou fungos por ação do calor - fervura ou calor seco.

Estrelar - Fritar ovos num pouco de gordura, deixando a clara cozida e a gema crua.

Estrugir - Cozer cebola em gordura, deixando-a transparente e com uma cor que pode ir desde o branco-marfim até ao castanho. O mesmo que refogar.

Estufar - Cozer um alimento em lume brando com gordura e com os sucos do próprio alimento, num recipiente hermeticamente fechado.

Extracto - Preparação solúvel e concentrada extraída de um alimento. Os mais comumente usados são carne, café, baunilha.

Farófia - Doce português feito de claras de ovos batidas em montinhos, cozidas em leite e regadas com um molho feito com gemas.

Farto - Pequena peça de pastelaria feita com massa cozida. É mais vulgarmente conhecida com o nome francês de choux.

Filete - Fatia fina retirada de certos peixes. Extensivamente, dá-se também este nome a quadrados altos de peixe a que se retiraram as espinhas e a pele.

Fintar - O mesmo que fermentar.

Flamejar - Palavra afrancesada que significa o ato de puxar fogo a um alimento regado com álcool.

Foie gras - Fígado de ganso e de pato especialmente engordados para que o volume desse órgão aumente. Em Portugal dá-se também este nome a pastas de fígado de aves e de porco. Pode ser vendido em caixas ou em tripa.

Frangipana - Leite-creme a que se juntou farinha e manteiga e que se serve para rechear bolos e tartes de fruta.

Fressura - Conjunto de vísceras mais volumosas de certos animais (cabrito, carneiro e porco) e que compreende o coração, o fígado e os pulmões. Dá-se também este nome ao guisado feito com estas vísceras.

Fricassé - Guisado cujo molho, ligado com gemas de ovos, é fortemente temperado com limão e salsa.

Fumet - É um caldo concentrado obtido pela fervura das peles e espinhas de peixe ao lume, com cebola, sal, cenoura, um copo de vinho branco, sumo de limão, salsa e um pouco de água. Depois de ferver, coar-se. Este caldo também se pode fazer com ossos e aparas de carne.

Fundo - Termo usado entre os profissionais de cozinha para designar preparações básicas, sempre muito concentradas.

Glacear - Espalhar um preparado espesso sobre um alimento, peça de carne ou bolo, a fim de lhe dar brilho.

Gratinar - Alourar a superfície de um prato cuja preparação principal foi enriquecida com um molho. Para se obter este resultado mais rapidamente, esse molho é polvilhado com queijo ralado.

Grelhar - Quer dizer assar peixe, carne ou aves, nas brasas, sobre uma grelha e a fogo lento.

Guisar - Cozinhar um alimento passado por gordura num molho.

Fusão - Líquido obtido depois de se deitar água a ferver sobre plantas ou pó.

Jardineira - Guarnição de legumes variados frescos. Por extensão, dá-se também este nome a um guisado, geralmente de vitela, em cuja composição entra uma grande variedade de legumes frescos.

Juliana - Maneira de cortar os legumes em tiras pequenas e finas.

Kebab - Nome que se dá às espetadas na Turquia.

Lardear - Introduzir, com a ajuda de uma agulha ou faca fina, tira de toucinho ou de qualquer outro alimento no interior de uma peça de carne.

Levedura - O mesmo que fermento.

Ligar - Juntar um alimento ou um preparado a um cozinhado, a fim de lhe dar consistência e cremosidade. As ligações são geralmente feitas com farinha, fécula, gemas de ovos, natas e sangue.

Macedônia - Mistura de frutas ou legumes cortados em quadradinhos.

Macear - Introduzir um alimento num líquido, a fim de torná-lo mais saboroso e mais tenro.

Marinar - Imergir um alimento num líquido que contém obrigatoriamente vinho ou vinagre, a fim de torná-lo mais tenro e mais saboroso.

Molhar uma forma - Enche-se a forma com água fria, esvaziando-se só na ocasião de se deitar dentro um preparado.

Mortificação - Operação que consiste em expor ao ar seco, durante algum tempo, peças de caça ou de charutaria, com o fim de torná-las mais tenras e perfumadas.

Charutaria - Folha de massa muito fina utilizada na preparação de petits-fours.

Panar - Envolver um alimento em pão ralado, antes de fritá-lo, saltear ou grelhar.

Papelotes - Papel branco ou de alumínio cortado e enrolado, de modo a enfeitar as pernas e certos ossos (costeletas, perna de carneiro, etc.).

Papelotes (em) - Maneira de cozer um alimento envolvido em papel de seda ou de alumínio, com pouca gordura, deixando-o muito suculento.

Passador chinês - Passador em forma de cone e que serve para passar molhos. A ponta é ligeiramente arredondada e fechada para permitir o depósito dos resíduos.

Pasteurizar - Modo de esterilizar líquidos, em especial o leite, aquecendo-os a uma temperatura elevada e arrefecendo-os depois rapidamente.

Pectina - Substância extraída de certas frutas e legumes e que tem a propriedade de solidificar as geleias e os doces de fruta.

Pegar - É deixar um guisado ou molho aderir ao fundo do tacho ao lume.

Polvilhar uma forma - Depois de untar uma forma com manteiga deita-se farinha e sacode-se para que fique apenas com a farinha que se agarrou à manteiga.

Puxar - Apurar em lume forte.

Queimado - Diz-se do açúcar queimado com um ferro em brasa depois de polvilhar um creme ou bolo.

Ramo de cheiros - Molho de salsa, louro e tomilho atados com um fio.

Reduzir - Diminuir a quantidade de um molho ou suco pela cozedura rápida e intensa, com o recipiente destapado.

Refogado - O mesmo que estrugido.

Refreshar - Passar por água um alimento emergido de um líquido a ferver. Diz-se também do ato de regar com vinho um assado no forno.

Ressuar - Fazer com que os alimentos, legumes ou carne, larguem o suco pela ação do calor.

Salga - Forma de conservação de um alimento por meio do sal, ao qual, regra geral, se junta salitre.

Saltear - Corar rapidamente um alimento numa gordura, mexendo-o para que não agarre.

Tarte - Caixa de massa com recheio.

Trabalhar - Bater uma composição com a colher, à mão ou à máquina.

Trinchar - Cortar em porções, de forma correta e sem desperdícios, a carne que vai à mesa.

Inha-d'alhos - Espécie de marinada feita com vinagre, alhos, louro, sal e pimenta.

Vol-au-vent - Caixa de massa folhada com a forma de uma bouchée de grandes dimensões que se destina a ser recheada.

21. Dicas de Negócio

Dicas importantes para quem quer montar um Bistrô:

- Oferecer um ambiente aconchegante para que os clientes se sintam à vontade, acolhidos;
- Oferecer um cardápio diferenciado e/ou personalizado;
- Oferecer um serviço cordial e hospitaleiro;
- Servir pratos que aproveitem ao máximo os benefícios dos ingredientes;
- Oferecer refeições por um preço acessível.
- Dar especial atenção aos fornecedores. Se o fornecedor interromper a entrega de produtos ou cair o padrão de qualidade, o Bistrô ficará muito prejudicado;
- Ter um responsável e a presença marcante do chef de cozinha no Bistrô;
- Conhecer bem cozinha, salão e recepção;
- Estar atento à legislação trabalhista em função dos horários de funcionamento, à noite, aos domingos e feriados;
- Relacionar-se bem com a vizinhança;
- Conhecer bem as exigências da Vigilância Sanitária;
- O dono ou responsável podem fazer um curso de sommelier;
- Para o empreendedor que está começando uma dica para diminuir os custos é investir em equipamentos usados.
- Não ter um cardápio fixo, ter maleabilidade no preparo dos pratos, que possivelmente levam as preferências pessoais de cada cliente;

Diferentemente de restaurantes maiores e imponentes, o bistrô remete sempre à ideia de um local pequeno, aconchegante e intimista. Um lugar da família, dos casais, de namorados e dos bons amigos que querem confraternizar. A comida do bistrô é simples e sofisticada, feita de forma pessoal, com carinho, pensada e repensada pelo chef de Cozinha para pessoas que querem degustar pratos únicos, uma boa taça de vinho e ter um papo divertido.

22. Características Específicas do Empreendedor

Ao escolher um determinado ramo de negócios, o empreendedor deve identificar-se com o segmento escolhido. Fazer o que gosta é mais prazeroso e mais produtivo. O ideal é que o empreendedor aprecie a gastronomia. Para ser proprietário de um Bistrô, é fundamental ter

tino comercial, estar atento às tendências do setor e hábitos dos clientes. Caso o empreendedor assuma as funções de chef de cozinha, algumas competências adicionais são necessárias.

Olfato e paladar apurados e boa memória auxiliam na identificação de ingredientes na montagem dos pratos. Hábitos como não fumar, não comer e não beber em demasia também contribui. E, além de tudo, estar disposto a criar, desenvolver, degustar e inovar o cardápio das refeições para fazer um atendimento diferenciado aos clientes. Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca constante de oportunidades, informações e conhecimentos;
- Iniciativa e persistência;
- Comprometimento, independência e autoconfiança;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e assumir riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Facilidade em estabelecer redes de contatos e relações comerciais;
- Conhecimento do ramo;
- Liderança;
- Capacidade de negociação.

23. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso.

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é 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 financeiros. 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

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

Objetivos:

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

Utilização de Softwares:

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais se adequar às 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: <http://goo.gl/kO3Wiy>

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 dados:

Data Sebrae- <https://datasebrae.com.br/>

Observatório de Negócios - <https://www.sebrae-sc.com.br/observatorio>

25. Bibliografia

MARICATO, Percival. Como montar e administrar bares e restaurantes. São Paulo. Editora Senac São Paulo, 2007.

PAVANI, Cláudia. Plano de negócios : Planejando o sucesso de seu empreendimento. Minion. Rio de Janeiro, 2000.

BARON, Robert; SHANE, Scott. Empreendedorismo uma visão do processo. São Paulo: Thomson, 2007.

BERNARDI, Luiz Antônio. Manual de Empreendedorismo e Gestão. 6 ed. São Paulo, Editora Atlas, 2008.

Referências Eletrônicas:

AMÉRICO, Luiz. Le bistrot, le concombre. Disponível em:
http://blog.estadao.com.br/blog/luizamerico/?title=le_bistrot_le_concombre&more=1&c=1&tb=1&pb=1.

BASTOS, Rosa. A difícil arte de abrir um bar ou restaurante e mantê-lo aberto. Disponível em:http://www.sebraesc.com.br/novos_destaquos/Oportunidade/mostrar_materia.asp?cd_noticia=10_986.

BESSION, Marcela. Mania de bistrô. Disponível em: <http://vejasaopaulo.abril.com.br/materias/m0124712.html>.

BISCOLA, Paulo Henrique Nogueira; GOULART, Paulo Pimentel; LIMA, Dario de Oliveira Filho. Importância da análise dos 4PS de marketing para restaurantes diferenciados: um estudo de caso. Campo Grande, 2002. Disponível em:<http://www.dariolima.com.br/pdf/artigos/13.pdf>.

Bistrô. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Bistr%C3%B4>.

BRASIL. Portaria CVS-6/99, de 10 de março de 1999. Aprova regulamento técnico, que estabelece os parâmetros e critérios para o controle higiênicosanitário em estabelecimentos de alimentos. Disponível em: <http://elegis.bvs.br/leisref/public/showAct.php?id=20920&word>.

Charme faz a diferença nos bistrôs. Disponível em: http://www.sebraesc.com.br/novos_destaquos/oportunidade/default.asp?matéria=11532.

FERREIRA, Rodrigo. Como montar um restaurante de sucesso? Disponível em:<http://gastronomiaenegocios.uol.com.br/home/revistalimpimir/9/como-montar-um-restaurante-de-sucesso>.

Sommelier. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Sommelier>.

Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação – Anuário ABIA 2013. Disponível em <http://abia.org.br>

Associação Brasileira de Bares e Restaurantes. Setor de “food service”. Disponível em http://www.abrasel.com.br/index.php/atualidade/item//setor_de_food_service_projeta_um_avanco_de_ate_15_no_ano.

Sammarco, Y. Andres. Abertura de um Bistrô na cidade de Porto Alegre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul – Escola de Administração – Departamento de Ciências Administrativas. Disponível em

Veja Restaurantes. Lista de restaurantes. Disponível em: <http://vejabrasil.abril.com.br>

26. Investimentos e faturamento

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.

Um Bistrô, estabelecido em uma área de 35 a 50 m², exige um investimento inicial estimado de R\$100 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - INVESTIMENTOS FIXOS

1.1 - Máquinas e equipamentos

Item

Valor unitário

Balcão, freezer e geladeira

R\$ 10.000,00

Fogão, Chapeira

R\$ 15.000,00

1.2 - Equipamentos de informática

Item

Valor unitário

Telefone, Computador e Impressora

R\$ 5.500,00

1.3 - Móveis e utensílios

Item

Valor unitário

Armários, Prateleiras

R\$ 14.000,00

Mobiliário do Escritório

R\$ 2.500,00

Mesas, Cadeiras, Poltronas

R\$ 16.000,00

2 - INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Item

Valor unitário

Reformas

R\$ 18.000,00

Registro da empresa

R\$ 2.000,00

3 - INVESTIMENTOS FINANCEIROS

Item

Valor unitário
Capital de giro
R\$ 10.000,00
Formação Estoque Inicial
R\$ 7.000,00
INVESTIMENTO TOTAL (1+2+3)
R\$ 100.000,00
PREVISÃO DE FATURAMENTO

Faturamento mensal
R\$ 60.000,00

* 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. Fontes de recursos

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 investimento 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.

Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-ospequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

