

# Buffet



# 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.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	8
Capital de Giro.....	9
Custos.....	10
Diversificação/Agregação de Valor.....	11
Divulgação.....	12
Informações Fiscais e Tributárias.....	12
Eventos.....	14
Normas Técnicas.....	14
Glossário.....	16
Dicas de Negócio.....	17
Características Específicas do Empreendedor.....	17
Planejamento Financeiro.....	18
Produtos e Serviços - Sebrae.....	19
Bibliografia.....	20
Investimentos e faturamento.....	21
Canais de Distribuição e	23
Fontes de recurso.....	23
Entidades relacionadas ao setor.....	24

# 1. Apresentação de Negócio

Fonte: Armazem das Oficinas - <https://armazemoficinas.com.br/buffet-do-armazem-das-oficinas/>

Aqui você encontra informações que podem orientar o empreendedor que deseja abrir um *buffet*, entendido enquanto serviço de preparo e entrega de salgados, jantares, bebidas e outro quitutes, para eventos em geral, como festas, formaturas, reuniões sociais e de trabalho. Doces fazem parte do ramo de confeitaria e, via de regra, são encomendados pelos buffets a fornecedores.

Trata-se de um segmento que atende clientes cada vez mais exigentes, representados, de um lado, por quem está realizando um sonho e, de outro, pelo dinâmico mundo empresarial. Daí a importância do planejamento acurado do negócio e de cada evento, e que, neste caso, deve ser compartilhado com o cliente ou o contratante do serviço, que bem pode ser uma casa de eventos.

## 2. Mercado

### Mercado Consumidor

Fonte: Exame - <https://exame.abril.com.br/negocios/dino/crise-nao-assusta-setor-de-eventos-e-festas/> - 2018

Crise não assusta setor de eventos e festas. Empresas especializadas em organizar festas e confraternizações, pessoais ou corporativas, não têm do que se queixar: o crescimento da área é constante já há alguns anos, e nem a recente crise o abalou. A informação é da Associação Brasileira de Empresas de Eventos (Abeoc), que especifica que o mercado cresce, em média, 14% ao ano.

Enquanto muitos estão demitindo e enxugando, a busca por pessoal qualificado para atender o cliente nessa área não para. Afinal, a organização e realização de seminários, workshops, congressos, palestras, aniversários, festas de debutantes e casamentos, entre muitos outros, exige planejamento, organização e um serviço de extrema qualidade na entrega, o que garantirá a satisfação do cliente.

Fonte: Exame - <https://exame.abril.com.br/negocios/dino/crise-nao-assusta-setor-de-eventos-e-festas/> - 2018

Empresários estabelecidos há décadas no mercado afirmam que investir em outros nichos de mercado, que não aquele em que o empreendedor opera, pode ser uma boa ideia quando se pretende manter ou expandir as atividades. Operação que só será bem-sucedida a partir do olhar atento sobre o mercado, de forma a fazer valer a tese de que momentos de crise podem inspirar belas oportunidades.

Destaque-se que, seja em que momento for, o empreendedor não sobrevive sem cobrar o preço justo, como lembram aqueles que já estão no mercado. É necessário, portanto, cuidado com a oferta de serviços agregados, pois o pequeno empresário, que trabalha sozinho, muitas vezes não dá conta de tudo e se perde pelo caminho. Lembre-se do que dizem os empresários do setor: esse é um mercado em que a empresa vai se colocando no

por meio dos serviços que presta.

### **Mercado Concorrente**

Segundo a Abrafestas, o mercado de eventos sociais no Brasil é altamente maduro e registra demanda crescente em todas as regiões. As empresas estão cada vez mais atentas às necessidades do mercado e em busca de novas tendências e produtos diferenciados. Trata-se de um mercado no qual há espaço para novos investimentos em buffets, principalmente se a opção for pela descentralização para cidades de porte médio e/ou um pouco menores.

Porém, independentemente do local onde será montado um Buffet, qualidade é a palavra-chave. Daí a importância da formação e qualificação da equipe, do chef de cozinha aos garçons; do cuidado com a compra de matérias-primas e insumos às ações de marketing, atitudes fundamentais para a fidelização dos clientes.

Todo empresário deve estar atento à concorrência, avaliando o mercado, as tendências e oportunidades para os períodos de sazonalidade. É preciso observar os pontos positivos e negativos. De olho nos lançamentos e nos diferenciais que surgem, é possível, por exemplo, relacionar os melhores fornecedores – de produtos alimentícios a equipamentos, permitindo a oferta aos clientes de novas e agradáveis experiências de consumo.

O fechamento antecipado de pacotes viabiliza o pagamento parcelado do custo total do serviço, facilitando a vida do cliente e a capitalização do negócio. É assim que fazem os buffets. Mas é preciso contar com a opção do pagamento à vista, com descontos que justifiquem a operação, pensando, ainda, nas melhores promoções para os períodos de sazonalidade.

### **Mercado Fornecedor**

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.

Assim resumidamente podemos destacar as seguintes oportunidades e ameaças:

#### Oportunidades

- Crescimento contínuo do setor;
- Investimento em inovação;
- Diferenciação pelos serviços.

#### Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;
- Concorrência;
- Falta de mão-de-obra capacitada no mercado.

## 3. Localização

Geralmente, a escolha do cliente por buffets, que oferecem espaços próprios para eventos, advém de indicações ou da experiência proporcionada por uma degustação ou a participação anterior do cliente em evento oferecido pela empresa. Ainda assim, a opção por bairros residenciais de classe média e média alta pode ajudar na atração das melhores oportunidades, bem como a escolha de local perto de escolas pode favorecer os buffets especializados em festas infantis.

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 sobre o licenciamento das mesmas;
- Exigências da legislação local 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 – 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.

- Lei 13.874/2019, de 20 de setembro de 2019, que estabelece medidas de desburocratização e simplificação de processos para empresas e empreendedores, como: carteira profissional digital, abertura de bancos aos sábados, dispensa de alvará para atividades de baixo risco, a responsabilidade de pessoa jurídica e de pessoa física diante do negócio, entre outros.

- 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 nº. 986", sem a data, em um site de busca e aparecerá nas 10 primeiras opções (links para acesso web), com as sugestões mais recentes.

## 5. Estrutura

Diversos fatores influenciam a estrutura de um Buffet, mas um deles, em especial, precisa ser considerado quando o empreendedor opta por oferecer aos clientes um espaço para a realização de eventos: a quantidade mínima e máxima de pessoas que pretende atender ao mesmo tempo.

Além disso, é preciso cuidar da otimização dos espaços e locar um imóvel com possibilidade de ampliação futura das instalações, assim como atender ao que determina a legislação que regulamenta a produção e o serviço de alimentação.

Outro item essencial, na visão dos clientes: as instalações sanitárias, que devem estar em perfeitas condições de uso e devidamente decorados, sendo constantemente higienizadas. A manutenção de uma casa de festas encarece muito o custo do negócio e o empreendedor precisa de cuidar de detalhes para que tudo esteja em ordem.

No geral, o Buffet precisa, ainda, garantir que toda a área esteja livre de insetos e outros tipos de pragas, durante o ano inteiro, mantendo a seguinte estrutura:

- Salão de festas equipado e decorado de acordo com o evento;
- Cozinha equipada para atendimento do número máximo de convidados que o local suporta;
- Instalações sanitárias condizentes com o nível do buffet e locais próprios para uso dos convidados e pessoal de serviço;
- Preferência pelos ralos que abrem e fechem ou às tradicionais coberturas de plástico, reduzindo as possibilidades de entrada de insetos;
- Serviço de manobristas para estacionamento dos carros;



- Estacionamento;
- Área destinada à administração dos serviços de apoio;
- Vestiários para os profissionais envolvidos, afastados do salão do evento;
- Depósito para produtos em estoque;
- Depósito para estoque de produtos, afastado da área de produção e do salão de eventos, bem como de substâncias tóxicas;
  - Acabamentos laváveis;
  - O melhor aproveitamento possível da luz do sol e da ventilação natural, para ajudar na redução dos custos.

O empreendedor precisa conhecer a legislação do setor e, em especial, o que determina o serviço de vigilância sanitária, para garantir a manutenção de uma estrutura compatível, que assegure atendimento de qualidade. Também é preciso observar as normas de segurança estabelecidas pelo Corpo de Bombeiros, órgão ao qual cabe a vistoria do local, antes de sua liberação.

## 6. Pessoal

A necessidade de pessoal fixo depende do tamanho do Buffet; a de terceirizados, do tipo e porte do evento a ser oferecido. Algumas vezes, uma cozinheira ou um chef de cozinha começa seu projeto em “carreira solo”. Mas, dependendo dos recursos disponíveis para investimento, a empresa poderá contar, de início, com pelo menos um profissional fixo para venda dos serviços, administração das atividades de compra de suprimentos para as festas e gestão da contratação de profissionais terceirizados.

Como em todo negócio, a contratação de pessoal requer cuidado, sobretudo no caso dos garçons e demais profissionais que atendem o público. A contratação temporária é uma rotina nos buffets, sobretudo no caso dos garçons, cujos serviços são prestados apenas durante o evento. Portanto, procure manter um cadastro atualizado, selecionando os melhores profissionais, a partir da comprovação de experiência e da qualidade dos serviços prestados quando da sua contratação. Assim você evita problemas que podem custar caro.

Em um Buffet pequeno, cujo proprietário opte pela montagem inicial apenas de uma cozinha, são os seguintes os profissionais necessários, a maior parte deles a ser contratada somente diante do fechamento de algum contrato:

- Auxiliar de limpeza;
- Ajudantes de garçons;
- Chef ou cozinheira qualificada e experiente;
- Auxiliar de cozinha;
- Fritadeira;
- Garçons
- Salgadeira/doceira (normalmente parceiros ou terceirizados)

## 7. Equipamentos

A escolha dos móveis e equipamentos deverá levar em consideração o público-alvo e/ou a especialização em determinado segmento. Para implantação de um projeto básico, são necessários os seguintes móveis e equipamentos:

Fonte: Cursos CPT - <https://www.cpt.com.br/dicas-cursos-cpt/dicas-de-equipamentos-gastronomicos-buffet-ou-rechaud>.

- Um microcomputador e uma impressora;
- Uma impressora de cupom fiscal;
- Móveis e utensílios de escritório;
- Geladeiras, freezer industrial, câmara fria;
- Fogão industrial, micro-ondas;
- Móveis e vasilhame para a cozinha (panelas, copos, taças, talheres, louças, bandejas, pecedores de legumes e frutas, etc);
- Uniforme para a equipe;
- Ventiladores/Aparelhos de ar condicionado;
- Veículo utilitário (a critério do empreendedor, que também pode contratar o serviço de entrega).

Todos os equipamentos devem ser cuidadosamente analisados, pois os preços variam de acordo com o tipo e o nível de sofisticação de cada peça. Por isso, é importante ter claro o tipo de produção que se pretende estruturar, o número máximo de convidados a serem atendidos e o processo produtivo a ser seguido, para que a ociosidade não se torne um problema. Dentre os equipamentos gastronômicos mais comuns no mercado, temos o buffet e o rechaud.

## 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 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.

Um Buffet normalmente manuseia alimentos, bebidas e os diversos insumos necessários à

preparação dos pratos e bebidas como o coquetel. São itens adquiridos mediante contrato fechado com o cliente, exceto quando se trata de degustações, uma rotina dos buffets, que fazem questão de dar conhecimento prévio ao potencial cliente da qualidade dos produtos que oferece.

## 9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de um Buffet é considerado uma operação simples, mas exige do empresário organização, controle e qualidade no atendimento das demandas do cliente. Por isso, é importante observar o seguinte processo:

- Atendimento ao cliente, entendimento da demanda e da proposta de evento a ser realizado;
  - Convite para degustação dos produtos;
  - Sugestão/definição do cardápio e dos demais servidos a serem oferecidos;
  - Visita ao local do evento, juntamente com o cliente ou seu representante, para levantamento da estrutura física e identificação do que será necessário agregar para viabilizar a proposta aprovada;
    - Organização da agenda e compra dos insumos, para estoque e/ou preparação antecipada da parte possível do cardápio;
    - Contratação de serviços de terceiros (aluguel/compra de materiais, equipamentos suplementares, transporte etc);
    - Limpeza e organização da cozinha;
    - Preparação do cardápio restante;
    - Entrega do serviço aos convidados;
    - Coleta dos materiais/sobras, organização/limpeza do local, transporte de material;
    - Avaliação (interna e junto ao cliente, sempre que possível);
    - Análise dos resultados financeiros.

O gerenciamento da produção exige cuidado redobrado e o trabalho é contínuo. Ainda assim, o empreendedor deve arrumar tempo para se atualizar, buscar novos conhecimentos sobre gestão, novas receitas e acompanhar os movimentos do mercado, em busca de inovação constante. Essa atitude deve ser sempre estimulada, para que, em buffets maiores, os profissionais contratados possam ajudar o empresário, capacitando-se e se credenciando a apoiá-lo com mais segurança.

## 10. Automação

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:

- BigDinner
- Gestão Click
- Buffet Mais
- Fazsoft Buffet
- TPA Buffet
- Buffetmax

## 11. 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.

Item

Quantidade

Valor unitário

Reserva de Caixa

1

R\$ 32.000,00

\* 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 temos um Investimento estimado (tópico anterior) de R\$ 120.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 32.000,00

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 é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

## 12. 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 essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

### Custos Variáveis

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

### Custos de Materiais

Item  
Quantidade  
Valor Unitário  
Matéria-Prima ou mercadoria  
40  
R\$ 15.000,00  
Custos dos Impostos

Item  
%  
Valor Unitário  
Simples  
9 % do faturamento bruto (R\$ 80.000,00)  
R\$ 7.200,00  
Custos com Vendas

Item  
%  
Valor Unitário  
Propaganda  
1 % do faturamento bruto (R\$ 80.000,00)  
R\$ 800,00  
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.

5

R\$ 10.000,00

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\$ 23.000,00

5

R\$ 383,00

Despesas Fixas e Administrativas

Item

Valor Unitário

Aluguel, condomínio e segurança

R\$ 5.000,00

Água, luz, telefone e internet

R\$ 1.800,00

Material de limpeza, higiene e escritório

R\$ 1.000,00

Assessoria contábil

R\$ 1.500,00

## 13. Diversificação/Aggregação de Valor

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.

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/533958099570977948/>

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de

valor agregado. No caso de um Buffet, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Decoração;
- Shows;
- Discoteca;
- Oficinas temáticas;
- Animação infantil;
- Fotografia e filmagem;
- Tendões;
- Equipamentos decorativos.

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

## 14. Divulgação

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. A divulgação pode ser realizada através de vários canais de comunicação. Abaixo, sugerem-se algumas ações eficientes:

- Divulgar em redes sociais, tais como; Facebook, LinkedIn, Instagram, Google+, Twitter.
- Divulgar através de e-mail marketing e mensagens de WhatsApp;
- Divulgar em sites especializados;
- Confeccionar folders e flyers para a distribuição;
- Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
- Anunciar em jornais e revistas especializados;
- Oferecer descontos para recompra;
- Montar uma web site com a oferta de produtos para alavancar as vendas;
- Divulgar em empresas.

## 15. 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 VI, 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. a 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 94/2011 - Anexo XIII ([http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao/resolucoes/arquivos/ANEXO\\_XIII.pdf](http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao/resolucoes/arquivos/ANEXO_XIII.pdf))

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.

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.

## 16. Eventos

Feira Internacional da Panificação, Confeitaria e do Varejo - Fipan

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

Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação fora do Lar – Fispal Food Service

[www.fispal.com](http://www.fispal.com)

Feira Internacional de Produtos, Embalagens, Equipamentos, Acessórios e Serviços para Alimentação – Fispal Nordeste

[www.fispal.com](http://www.fispal.com)

Tech Feira Internacional da Alimentação Saudável, Produtos Naturais e Saúde – Francal

<http://naturaltech.com.br/2018/infogerais.asp>

BTS Feiras Eventos e Editora

<http://www.feirasindustriais.com.br/expositores/item/400-sial-brazil-sal%C3%A3o-internacional-de-alimenta%C3%A7%C3%A3o>

Conbrava - Congresso Brasileiro de Refrigeração, Ar Condicionado, Ventilação, Aquecimento e Tratamento do Ar – Abrava

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

## 17. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento estabelecido por consenso e aprovado por um organismo

reconhecido, que fornece, para uso comum e repetitivo, regras diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando à obtenção de um grau ótimo de ordenação, em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT, foro único de normalização do país. 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). Não existem normas específicas para esse segmento, mas é importante conhecer as normas aplicáveis na execução de um buffet:

ABNT NBR 14518:2000 - Sistemas de ventilação para cozinhas profissionais. Essa 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 15635:2008 - Serviços de alimentação - Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais. A 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 higiênicos sanitários adequados para o consumo.

ABNT NBR ISO 22000:2006 – Versão Corrigida: 2006 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos. A norma especifica requisitos para o sistema de gestão da segurança de alimentos, onde uma organização dessa cadeia produtiva precisa demonstrar sua habilidade em controlar os perigos, a fim de garantir que o alimento esteja seguro no momento do consumo humano.

ABNT NBR 15526:2009 - Redes de distribuição interna para gases combustíveis em instalações residenciais e comerciais - Projeto e execução. A 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/cm<sup>2</sup>) e 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. Essa norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, e que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio. Essa 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 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão. A 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 5413:1992 Versão Corrigida:1992 - Iluminância de interiores. Essa norma estabelece os valores de iluminâncias médias mínimas em serviço para iluminação artificial em interiores, onde se realizem atividades de comércio, indústria, ensino, esporte e outras.

ABNT NBR 5419:2005 - Proteção de estruturas contra descargas atmosféricas. A norma fixa as condições de projeto, instalação e manutenção de sistemas de proteção contra descargas atmosféricas (SPDA), para proteger as edificações e estruturas definidas em 1.2 contra a incidência direta dos raios. A proteção se aplica também contra a incidência direta dos raios sobre os equipamentos e pessoas que se encontrem no interior destas edificações e estruturas ou no interior da proteção impostas pelo SPDA instalado.

ABNT NBR 5626:1998 - Instalação predial de água fria. Essa norma estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria. 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 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos. Essa 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.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral. A 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.

## 18. Glossário

**Buffet:** buffet é um estrangeirismo, oriundo da língua francesa, embora usado nos países lusófonos. Pode ser definido como uma modalidade de servir refeições.

**Brunch:** Refeição ingerida à última hora da manhã, em horário posterior ao café da manhã, e que pode ser servido até algumas horas depois do horário habitual do almoço. É uma combinação das duas refeições, tradicional na Inglaterra e Estados Unidos e que, com o tempo, espalhou-se pelo mundo.

**Budget:** Orçamento.

**Buffet *froid*:** Bufê de pratos frios, no qual, em geral, os próprios convidados se servem diretamente, escolhendo o que vão comer.

**Buyer:** comprador.

**Continental *breakfast*:** Café da manhã do qual constam café com leite ou chá, torradas, manteiga e geleia.

**Catering:** fornecimento de comida preparada e alguns serviços correlatos (copos, louça, toalhas etc.) para festas, banquetes, restaurantes, companhias de aviação etc.; serviço de

refeições coletivas.

Quitute: um tipo de comida que, geralmente, é servido como acompanhamento, não como uma refeição propriamente dita.

## 19. Dicas de Negócio

Qualquer atividade, social ou pessoal, quanto melhor planejada melhor será executada. Assim também acontece em todo negócio. O tempo que se gasta com o planejamento, antes de começar, é dinheiro que se deixa de perder: os problemas, prováveis ou possíveis, foram pensados e a solução chega antes que eles virem perdas.

Outra dica diz respeito ao cuidado que se deve ter para manter o foco da empresa, evitando a tentação de improvisar, na crença de que estará agregando valor aos serviços oferecidos. Isso porque, nessa atividade, é muito fácil a resposta vir sob a figura de deslizamentos nas entregas aos clientes. Daí a importância de o empresário seguir sempre planejando as atividades e fazendo as simulações necessárias. Além disso, é preciso:

- Avaliar permanentemente a receptividade da clientela aos serviços prestados e à qualidade do buffet;
- Investir na qualidade de forma ampla, ou seja, na qualidade dos insumos e do serviço, no treinamento dos profissionais e, quando se tem o espaço para a realização do evento, no conforto do ambiente e em comodidades adicionais, como estacionamento e/ou manobristas;
- Procurar fidelizar os clientes com ações de pós-venda, a exemplo de pesquisas *online* que tenham por objetivo avaliar os serviços prestados;
- Estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer inovação

## 20. Características Específicas do Empreendedor

Quem pretende entrar nesse ramo deve saber que, em muitos momentos, vai trabalhar sob grande pressão, pois a organização de um evento envolve uma infinidade de detalhes, que não podem ser esquecidos. Isso sem falar em prazos muitas vezes exíguos para a realização de tantas tarefas diferentes, o que exige a coordenação de um grupo grande de profissionais.

Veja abaixo algumas características desejáveis ao empresário desse ramo:

- Ser bom comunicador, simpático e atencioso com os clientes;
- Gostar do ramo e conhecê-lo a fundo;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Estar disposto a promover ajustes em seu negócio, sempre que o mercado assim o exigir;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa;
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- Saber planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Assumir somente riscos calculados;

- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade para liderar sua equipe de profissionais;
- Ser criativo, com aguçado senso artístico e estético;
- Enxergar detalhes e agir com precisão;
- Boa presença e apresentação.

## 21. Planejamento Financeiro

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

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

### Fluxo de Caixa

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.

A 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. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

## 22. 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: <http://goo.gl/SD5GQ9>

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: <http://goo.gl/3kMRUH>

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/>

## 23. Bibliografia

Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (Abia). **Estatísticas do setor**. Portal ABIA, 2012. Disponível em <http://www.abia.org.br/estatisticas>.

Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). **Máquinas e Equipamentos Indústria de Alimentos**. Disponível em: <http://www.abimaq.org.br>. Acesso em: 18 Fev. 2010.

BRASIL. Lei Complementar 123/2006: **Estatuto da Micro e Pequena Empresa**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br>

BRASIL. **Legislação**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br>. Acesso em: 19 de fevereiro de 2010.

Departamento Nacional de Registro de Comércio – DNRC. **Serviços-Código Civil/2002**. Disponível em: <http://www.dnrc.gov.br>. Acessado em: 17 Jan. 2010.

Food Service News. **Buffet: competitividade acirrada. Redação**. Disponível em: <http://www.foodservicenews.com.br/materia.php?id=57>. Acessado em: 18 abril de 2010.

Food Service News. **Eles fazem a festa**. Disponível em: <http://www.foodservicenews.com.br/materia.php?id=614>. Acessado em: 18 maio de 2012.

IBGE. **Cadastro Nacional de Empresas**. SIDRA. Rio de Janeiro, 2012. Disponível em <http://www.sidra.ibge.gov.br>.

**Empresas e negócios: indústria.** São Paulo, 2012. Disponível em [www.panoramabrasil.com.br/setor-de-cozinha-industrial-deve-crescer-acima-de-15-em-2012-id80064.html](http://www.panoramabrasil.com.br/setor-de-cozinha-industrial-deve-crescer-acima-de-15-em-2012-id80064.html)>

Receita Federal do Brasil. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>. Acessado em: 17 Jan. 2010.

AVELAR AE, REZENDE DC. **Hábitos alimentares fora do lar: um estudo de caso em Lavras – MG.** Organ Rurais Agroind. 2013;15(1):137-52.

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.

DOLABELA, Fernando. **Resumo do livro O segredo de Luisa.** 14.ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, Blog Egestor, 2018.

## 24. 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 buffet estabelecido em uma área de 140 m<sup>2</sup> exige um investimento inicial estimado de R\$ 120 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

### 1 - Investimentos Fixos

#### 1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Geladeiras, freezer industrial, câmara fria, etc;

R\$ 20.000,00

Fogão industrial, forno industrial, microondas, 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

Mobiliário salão



R\$ 20.000,00  
Mobiliário do Escritório  
R\$ 3.000,00  
2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item  
Valor Unitário  
Reformas  
R\$ 30.000,00  
Registro da empresa  
R\$ 2.000,00  
3 - Investimentos Financeiros

Item  
Valor Unitário  
Capital de giro (2 meses de custeio fixo)  
R\$ 17.000,00  
Formação Estoque Inicial (2 meses)  
R\$ 15.000,00

Investimento total (1+2+3)  
R\$ 120.000,00  
Previsão de Faturamento

Faturamento mensal  
R\$ 80.000,00

\* 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.

## 25. Canais de Distribuição e Vendas

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 ou qualquer outro envolvido no processo de distribuição de produtos.

Como os serviços de Buffet, em sua maioria, são realizados em espaços próprios para eventos, são dois os principais canais de distribuição:

- Sua sede, na qual são apresentados os serviços e diferentes tipos de cardápios, planejados para cada formato de evento;
- O local onde será realizado o evento, no qual os convidados têm um primeiro contato com o serviço. Se for na sede da empresa, melhor ainda, pois a pessoa estará vivenciando uma experiência completa.

## 26. Fontes 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 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>

## 27. Entidades relacionadas ao setor

Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)

[Www.Anvisa.Gov.Br](http://www.Anvisa.Gov.Br)

Associação Brasileira de Empresas de Tratamento Fitossanitário e Quarentenário (Abrafit)

[www.Abrafit.Org.Br](http://www.Abrafit.Org.Br)

Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (Abad)

[Www.Abad.Com.Br](http://Www.Abad.Com.Br)

Associação Brasileira da Alta Gastronomia (Abaga)

[Www.Abaga.Com.Br](http://Www.Abaga.Com.Br)

Associação Brasileira das Empresas de Refeições Coletivas (Aberc)

[Www.Aberc.Com.Br](http://Www.Aberc.Com.Br)

Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação (Abia)

[Www.Abia.Org.Br](http://Www.Abia.Org.Br)

Associação Brasileira das Indústrias de Alimentos Dietéticos e para Fins Especiais (Abiad)

[Www.Abiad.Org.Br](http://Www.Abiad.Org.Br)

Associação Brasileira das Indústrias de Ingredientes e Aditivos (Abiam)

[Www.Abiam.Com.Br](http://Www.Abiam.Com.Br)

Associação Brasileira das Indústrias de Chocolate, Cacau, Balas e Doces (Abicab)

[Www.Abicabsweetbrazil.Org.Br](http://www.abicabsweetbrazil.org.br)

Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas (Abief)

[Www.Abief.Com.Br](http://www.abief.com.br)

Associação Brasileira das Indústrias de Massas Alimentícias (Abima)

[Www.Abima.Com.Br](http://www.abima.com.br)

