

# Carrinho de cachorro- quente



# EXPEDIENTE

## **Presidente do Conselho Deliberativo**

José Zeferino Pedrozo

## **Diretor Presidente**

Décio Lima

## **Diretor Técnico**

Bruno Quick

## **Diretor de Administração e Finanças**

Margarete Coelho

## **Gerente**

Eduardo Curado Matta

## **Gerente-Adjunta**

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

## **Gestor Nacional**

Luciana Macedo de Almeida

## **Autor**

Sebrae

## **Coordenação do Projeto Gráfico**

Renata Aspin

## **Projeto Gráfico**

Nikolas Furquim Zalewski

# ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	6
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	7
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.....	13
Eventos.....	13
Normas Técnicas.....	13
Glossário.....	14
Dicas de Negócio.....	14
Características Específicas do Empreendedor.....	14
Planejamento Financeiro.....	15
Produtos e Serviços - Sebrae.....	16
Bibliografia.....	17
Investimentos e faturamento.....	18
Canais de Distribuição e venda.....	20
Fontes de recurso.....	21
Entidades relacionadas ao setor.....	22

# 1. Apresentação de Negócio

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/695454367438857275/>

O carrinho de cachorro quente é um tipo de negócio que vende pão com salsicha, molho de tomate, batata palha e outras gostosuras. O cachorro-quente é hoje praticamente uma refeição completa. Pode-se pedir esse alimento com batata palha, milho, ervilhas, ovo de codorna, queijo, salada, azeite, purê de batata, catupiry e até mesmo farofa. Há cachorro-quente para os mais variados paladares. É comum encontrar também cachorro-quente vendido com 2 salsichas, diferentes tipos de salsicha e diferentes tipos de pão, atendendo a todos os gostos. A salsicha poderá ser assada no forno, cozida em água, frita ou prensada. A receita mais comum de molho de cachorro-quente inclui tomate, cebola, água e salsicha. Porém mais ingredientes poderão ser acrescentados, assim como alho, pimentão e outros temperos.

As barracas ou carrinhos de cachorro-quente constituem uma boa alternativa de atividade econômica para o empreendedor que dispõe de poucos recursos para investir na implantação de um negócio. Uma das principais vantagens desse tipo de atividade refere-se a possibilidade de mudar de ponto em caso de baixa procura, em uma determinada região, e a capacidade de aproveitar demandas proporcionadas por feiras, eventos esportivos, festas, entre outros. Contudo, antes de instalar-se em um ponto, você deverá buscar informações junto aos organizadores dos eventos e/ou Prefeitura Municipal quanto a necessidade de obtenção de licenças especiais para operar (SEBRAE-MG).

Os produtos podem ser oferecidos em carrinhos tradicionais ou mais sofisticados, como as minivans, que oferecem facilidades de deslocamento e transporte dos utensílios e do produto. Além disso, dependendo do local você poderá oferecer cadeiras para os clientes, pratos descartáveis e acompanhamentos, como batata frita e bebidas diversas.

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaborá-lo procure o Sebrae.

## 2. Mercado

Os “carrinhos” são uma opção de negócio promissor no país - e podem ser points de comida rápida e de lazer na sua cidade. Comida rápida, de qualidade a custo acessível. Essa tendência ganhou força sobre rodas e levou para os centros urbanos os Food Trucks, veículos estilizados e adaptados para produzir e servir refeições nas ruas.

A ideia surgiu nos Estados Unidos, o mercado aceitou bem e atraiu a atenção de empreendedores ao redor do mundo. O conceito se espalhou tanto pela necessidade de vencer a crise, quanto pela oportunidade de negócio. No Brasil, o movimento se intensificou há quatro anos e se tornou uma alternativa de negócio para quem planeja investir no mercado de alimentação.

É certo que o comércio de comida de rua não é uma novidade. Carrinhos de churros, pipoca e cachorro quente, operados por ambulantes em regiões de grande movimento de pessoas, já fazem parte da paisagem urbana há décadas, mas a modalidade “Food Truck” traz uma série de inovações para este mercado.

A proposta de comida barata e de baixa qualidade deu lugar a pratos requintados, regional e

gourmet, de alta gastronomia, a um custo menor do que praticado em um restaurante.

Para o gerente regional do Sebrae em Juazeiro, Carlos Cointeiro, o Food Truck veio com uma roupagem nova, cada um com sua marca e conceito e assim se estabelece em um ou diversos lugares. Esses empreendimentos têm uma clientela específica e fiel, não apenas para se alimentar, mas também como um point de encontro e de lazer.

O “Food Truck” está inserido no mercado da alimentação fora de casa, segmento que tem apresentado crescimento expressivo nos últimos anos, sobretudo, devido às mudanças no estilo de vida dos brasileiros, que atualmente dedicam mais tempo ao trabalho fora de casa do que ao preparo dos alimentos; e a associação da comida fora de casa ao lazer.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a alimentação fora de casa consome, em média, 31,1% do total de gastos das famílias brasileiras.

Dentre as diversas modalidades que competem no segmento, como restaurantes, padarias, lanchonetes e carrinhos de hot dog, os Food Trucks estão entre as opções com maiores taxas de crescimento. A tendência também inclui barracas, trailers e vendedores ambulantes de comida pronta.

Pesquisas apontam para oportunidades de crescimento e retorno para empreendedores do ramo. No entanto, a decisão de entrar no mercado e investir em um Food Truck deve ser bem planejada.

O investimento inicial varia de acordo com o modelo e tamanho do veículo, localização, equipamentos instalados, equipe, estilização e estratégia de crescimento e da escolha pelo desenvolvimento próprio ou aquisição de franquia.

O Sebrae oferece um conjunto de ferramentas para auxiliar na gestão do negócio e capacitação de pessoas", completa Carlos.

Fonte: PEGN - <https://revistapegn.globo.com/Como-abrir-uma-empresa/noticia/2019/01/restaurantes-sobre-rodas-ganham-forca-e-figuram-como-opportunidade-de-negocio-em-2019.html> - Por Agência Sebrae de Notícias - 07.01.2019

### **Mercado Consumidor**

Levando-se em consideração o cotidiano atribulado do brasileiro, que cada vez mais necessita de soluções rápidas e práticas à disposição que facilitem sua rotina, têm-se no consumo de sanduíches, um refúgio para as necessidades alimentares imediatas.

Com uma movimentação que gira em cerca de R\$170 bilhões ao ano, somente na última década, o mercado de alimentação fora do lar representou uma grande fatia do setor de alimentos e bebidas, que vem se reinventando em meio à atual crise econômica do País.

FONTE: site Food Service News - <https://www.foodservicenews.com.br/> - 28/02/2018.

### **Mercado Concorrente**

O empresário de um carrinho de cachorro quente compete não somente com a concorrência direta, mas também com outros tipos de estabelecimentos, como restaurantes, bares,

lanchonetes, padarias, pastelarias, etc. Esses estabelecimentos variam de forma e tamanho, caracterizando uma concorrência pulverizada e sem o domínio expressivo de uma única empresa. Existe espaço para uma grande variedade de ofertas, que vão desde restaurantes e padarias requintadas, em que o investimento é alto, até carrinhos ambulantes, de baixo investimento inicial, servindo comida barata.

Com a concorrência direta, o empresário irá disputar, além da preferência dos consumidores, os melhores pontos públicos e privados. Por isso, quem atua no ramo e deseja investir em um food truck precisa se aperfeiçoar, pois enfrenta muita competição. A estratégia de diferenciação começa no cardápio e se estende à estilização dos veículos. Esse posicionamento é facilmente observado pela variedade de food trucks presentes nas feirinhas gastronômicas. Nelas são encontrados food trucks oferecendo desde o cachorro-quente e o acarajé gourmet até a comida mexicana, a peruana e a italiana, bem como hambúrgueres e doces, entre outras delícias, todos em veículos para lá de estilizados que vão desde bicicletas até verdadeiros caminhõezinhos com cozinha industrial completa.

Fonte: PEGN - <https://revistapegn.globo.com/Como-abrir-uma-empresa/noticia/2019/01/restaurantes-sobre-rodas-ganham-forca-e-figuram-como-oportunidade-de-negocio-em-2019.html> - Por Agência Sebrae de Notícias - 07.01.2019

### **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

- Retorno do crescimento do mercado;
- Diferenciação pelos serviços;
- Estilização dos veículos;
- Negócio sem custo de aluguel e taxas municipais como IPTU.

#### Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;
- Baixas barreiras de entrada no mercado;
- Fator climático;
- Concorrência acirrada e agressiva;
- Licenças das prefeituras são limitadas;
- Questões legais de uso de espaço público.

### 3. Localização

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. O melhor ponto de venda para o cachorro-quente são as proximidades de áreas de grande movimentação, principalmente no horário do almoço, final de tarde e noite.

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.

As principais exigências legais aplicáveis a este segmento são:

- O empreendedor precisa de licença de ambulante, ou de um TPU. Pode acontecer de o município exigir inspeção e normas do equipamento que o empreendedor irá utilizar; por isso, sempre mantenha os alimentos em temperatura adequada e seu veículo higienizado para evitar possíveis problemas. Para se informar, vá até a Prefeitura do seu município;
- Acerca das licenças para o veículo, deve-se providenciá-las junto ao Denatran, que deverá homologar as modificações no veículo por meio de laudo do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro);
- A empresa contratada para adequar o veículo deverá ter o Certificado de Adequação à Legislação de Trânsito (CAT) e o Comprovante de Capacidade Técnico-Operacional do Inmetro (CCT). A característica original do veículo pode ser alterada/modificada ou transformada, desde que concedida autorização prévia (Lei nº 9.503, de 23/09/1997, Art. 98) pelo Departamento de Trânsito (Detran) – Circunscrições Regionais de Trânsito (Ciretran). Em qualquer tipo de alteração em relação à fabricação, faz-se necessária a emissão de um novo Certificado de Registro de Veículo (CRV) pelo Detran-Ciretran.
- Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa): o food truck, por exercer comércio de produtos alimentícios, é atividade sujeita ao regime de fiscalização sanitária. A fiscalização sanitária é obrigatória na fabricação de alimentos, por força do disposto no Decreto-Lei nº 986, de 21 de outubro de 1969, na Resolução RDC Anvisa nº 216, que instituiu o Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação, e na Portaria nº 326 da Secretaria de Vigilância Sanitária do Ministério da Saúde (MS), de 30 de julho de 1997.

## 5. Estrutura

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/469781804879699024/>

Não existe uma estrutura específica e única para um carrinho de cachorro-quente, o tamanho poderá variar dependendo dos produtos ofertados pelo empreendedor.

Exemplo da estrutura de um carrinho de cachorro-quente, acompanhando a tendências de food truck ou food Bike:

## 6. Pessoal

A escolha das pessoas que vão trabalhar em seu empreendimento é muito importante. Para um carrinho de cachorro-quente serão necessárias duas pessoas que atuem na parte de vendas e manipulação dos alimentos (para fazer os sanduíches) cada uma em um turno de 6 horas. O próprio empreendedor poderá ser um desses funcionários.

O vendedor e o empreendedor deverão conhecer bem as mercadorias comercializadas no carrinho bem como suas datas de validade e valores nutricionais. O vendedor é responsável pelo atendimento ao cliente, vendas e eventualmente pelo controle de estoque (no caso de um pequeno empreendimento) e o empreendedor será responsável pela compra de matéria-prima, pagamentos, além da gestão financeira do empreendimento.

## 7. Equipamentos

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/722053752743727986/>

Dentre os principais equipamentos necessários para o bom funcionamento de um carrinho de cachorro-quente, podemos destacar:

- 1) Equipamentos para operação e preparação dos produtos: o próprio carrinho de cachorro-quente munido de compartimento térmico, chapa e toldo, utensílios gerais de cozinha (panelas, pratos, talheres, etc.), copos, garrafinhas, saquinhos, guardanapos, bisnagas de maionese e ketchup, mesas, cadeiras, botijão de gás, etc.
- 2) Material para higienização do carrinho de cachorro-quente: produtos de limpeza tais como detergente neutro, esponjas e palha de aço.

Basicamente são esses os itens principais de um carrinho de cachorro-quente. Contudo, o empreendedor deve estar atento para as exigências de cada cliente e da vigilância sanitária no sentido de procurar garantir cada vez mais a qualidade do produto oferecido.

## 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.

As principais matérias-primas para um carrinho de cachorro-quente são: salsicha, pão, batata palha, ketchup, maionese, mostarda e ingredientes diversos para o molho e para os complementos do cachorro-quente que podem ser adquiridos em diversos supermercados. É importante que o empreendedor verifique se os seus fornecedores (supermercados) estão de acordo com as normas da ANVISA, pois as mesmas devem ser levadas em consideração quando se trata de produtos alimentícios.

## 9. Organização do Processo Produtivo

Como todo comércio o processo produtivo envolve compras de produtos selecionados de boa qualidade, vendas por meio de atendimento especializado, dimensionamento do estoque e controles financeiros (até mesmo para pequenos empreendimentos).

A seleção de bons fornecedores de matéria-prima é fundamental para o sucesso do empreendimento. É necessária a criação e manutenção de um cadastro. A atividade comercial necessita de profissionais de venda que apresentem e orientem a compra dos clientes, buscando dentre as alternativas existentes no estoque aquele que atenderá às necessidades de um público cada vez mais exigente.

A partir da venda surgem outros controles (contas a receber, vendas, estoque, etc.) que possibilitam ao empreendedor tomar decisões acertadas na gestão do negócio.

O empreendedor deve ter em mente que a reposição ou diversificação nos produtos ofertados garantem o retorno do cliente. É certo que preços competitivos e ambiente propício são fatores de atração e somados ao atendimento diferenciado e variedade de produtos podem transformar o seu negócio em sucesso empresarial.

## 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.

Algumas sugestões de softwares para o setor de alimentação:

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

## 11. 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\$ 1.800,00

\* 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\$ 6.995,90. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 1.800,00

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\$ 800,00

Custos dos Impostos

Item

%

Valor unitário

MEI

Comércio e serviço

R\$ 55,90

Custos com Vendas

Item

%  
 Valor unitário  
 Propaganda  
 1 % do faturamento bruto (R\$ 6.995,90)  
 R\$ 690,00

#### **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.  
 1  
 R\$ 980,00  
 Depreciação

Ativos fixos  
 Valor Total  
 Vida Útil (anos)  
 Depreciação  
 Máquinas e equipamentos  
 R\$ 3.500,00  
 10  
 R\$ 30,00  
 Equipamentos informática  
 R\$ 1.200,00  
 5  
 R\$ 20,00  
 Móveis e utensílios  
 R\$ 240,00  
 5  
 R\$ 4,00  
 Despesas Fixas e Administrativas

Item  
 Valor Unitário  
 Taxas municipais do ponto  
 R\$ 400,00  
 Água, luz, telefone e internet  
 R\$ 100,00  
 Material de limpeza e higiene e escritório  
 R\$ 50,00

## **13. Diversificação/Aggregação de Valor**

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/810225789195281027/>

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.

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de um Carrinho de Cachorro-Quente, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Entrega de produtos em domicílio;
- Participação em eventos;
- Vendas de produtos pela internet;
- Higiene do local;
- Organização;
- Variedade dos produtos;
- Qualidade no atendimento.

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.

O carrinho diferenciado pode ser um item de agregação de valor ao produto:

## 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;
- Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
- Anunciar em jornais de bairro e revistas;
- Montar uma web site com a oferta de produtos para alavancar as vendas;
- Realização de degustações periódicas na loja;

- Divulgar em empresas.

## 15. Informações Fiscais e Tributárias

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.

## 16. Eventos

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

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

Restaurar show - Feira de Equipamentos, Produtos e Serviços para Hotéis, Flats, motéis, Restaurantes, Fast-Foods, Lanchonetes, Hospitais e Similares

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

Feira Internacional da Panificação, Confeitaria e do Varejo Independente de Alimentos – FIPAN - <http://www.fipan.com.br>

## 17. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, sendo importantes referências para o mercado. As normas técnicas podem estabelecer quesitos de qualidade, desempenho, de segurança. Não obstante, pode estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar, classificações ou terminologias e glossários. Definir a maneira de medir ou determinar as características, como métodos de ensaio. As Normas técnicas são publicadas pela ABNT (Associação Brasileira de Normas técnicas).

A norma técnica ABNT NBR 15635:2008 - Serviços de alimentação - Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais são aplicáveis ao negócio.



## 18. Glossário

Boom: Palavra originada na língua inglesa. Refere-se a uma alta repentina.

Cardápio: Lista de pratos; Relação dos pratos de uma refeição.

CDC: Código de defesa do consumidor.

Chef: Palavra francesa. (palavra francesa). Cozinheiro principal que dirige um restaurante, geralmente conhecido pela boa cozinha.

Customizar: Adaptar às preferências do usuário.

Delivery: Palavra inglesa. Entrega. Associada ao serviço de entregas à domicílio.

EPIs: Equipamentos de Proteção Individual.

Gourmet: Palavra francesa. Diz-se produto de elevada qualidade culinária. Pessoa que entende e preza pela qualidade e requinte culinário.

Layout: Palavra inglesa. Modo de distribuição dos elementos em um determinado espaço ou superfície.

Rentabilidade: Qualidade ou aptidão de gerar renda. Lucro provindo do exercício de atividade econômica. SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

## 19. Dicas de Negócio

Para ter sucesso sendo dono de food truck, é necessário ter perfil arrojado e estudar o negócio do início ao fim.

Planejamento é essencial para se manter no mercado. Avalie a cidade como um todo, verificando se já existe foods trucks, o que vendem e o público atendido.

Garanta diferenciação investindo em serviços de delivery, tomando o cuidado de não atrasar as entregas. Utilize embalagens que garantam a integridade dos alimentos.

Crie programas de fidelização do cliente, através de promoções, cortesias, enfim, use a criatividade!

Fonte: BLOG LUZ - <https://blog.luz.vc/como-montar/como-montar-um-food-truck/> - Por Daiane Reis -21/01/2019.

## 20. Características Específicas do Empreendedor

É importante que o empreendedor tenha aptidão para o negócio e vontade de aprender buscando informações em centros tecnológicos, cursos, livros e revistas especializadas ou junto a pessoas que atuam na área.

Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento: Busca constante de informações e oportunidades.

Iniciativa e persistência.

Comprometimento.

Qualidade e eficiência.

Capacidade de estabelecer metas e assumir riscos.

Planejamento e monitoramento sistemáticos.

Independência e autoconfiança.

Senso de oportunidade.

Conhecimento do ramo.

Liderança.

Espírito cooperativo.

Além dessas características básicas é muito importante que os profissionais que atuam diretamente com o público, como é o caso do setor comércio, saibam lidar bem com os clientes sendo simpáticos e agradáveis para garantir a sua fidelidade e ganhar sua confiança.

Pesquisando e observando seus concorrentes, conhecendo bem o gosto de seus clientes, o empreendedor conseguirá desenvolver diferenciações em seu carrinho de cachorro-quente para maior atração de clientes.

## 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

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

Lucca, A. (2000). **Cachorro-quente comercializado em locais públicos: Pontos críticos e características do mercado.** Dissertação (Mestrado em Saúde Pública) - Universidade de

São Paulo, Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior.

Lucca, A; Torres, E. A. F. S. (2002) **Condições de higiene de cachorros-quentes comercializados em vias públicas na região de Cerqueira César, município de São Paulo.** Revista de Saúde Pública / Journal of Public Health, São Paulo, v. 36, n. 3, p. 350-352.

Negredo.H.(2010). **Carrinho de Cachorro-quente no Brasil.** Disponível em <http://www.webartigos.com/articles/54221/1/CarrinhodeCachorroQuentenoBrasil/pagina1.html>. Acesso em 20 de março de 2011.

SEBRAE-MG. **Carrinho de cachorro-quente.** Disponível em <http://www2.ms.sebrae.com.br/uploads/UAI/fichastecnicas/hotdog.pdf> acesso em 10 de março de 2011.

STCKDORN, Marc e SCHNEIDER, Jakob organizadores. **Design de Serviços.** Bookman, Porto Alegre, 2014. **Panorama dos pequenos negócios 2017.** SEBRAE SP. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/Panorama%20dos%20Pequenos%20Negocios%202017.pdf>- Acesso em 25 de novembro de 2017

Noticias ABRASEL. **Quer montar um bar ou restaurante leia antes estas dicas.** Disponível em: <http://www.pb.abrasel.com.br/component/content/article/7-noticias/606-26032015> - Acesso em: 25 de novembro de 2017

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

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 carrinho de cachorro quente exige um investimento inicial estimado de R\$ 6 mil novecentos e noventa e cinco reais e noventa centavos, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Estufa, etc.

R\$ 300,00

Carrinho simples

R\$ 3,200,00

1.2 - Equipamentos de Informática

Item

Valor Unitário

Telefone, Computador e Impressora

R\$ 1.200,00

1.3 - Móveis e Utensílios

Item

Valor Unitário

Bancos

R\$ 160,00

Mesinha portátil

R\$ 80,00

2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item

Valor Unitário

Reformas de adaptação ao ponto

R\$ 200,00

Registro da empresa

R\$ 55,90

3 - Investimentos Financeiros

Item

Valor Unitário

Capital de giro (2 meses de custeio fixo)

R\$ 1.000,00

Formação Estoque Inicial (2 meses)

R\$ 800,00

Investimento total (1+2+3)

R\$ 6.995,90

Previsão de Faturamento

Faturamento mensal

R\$ 5.500,00

\* 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 venda

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, ou seja o próprio carrinho de cachorro-quente.

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.

Já no canal indireto a empresa repassa seus produtos a um intermediário responsável por entregar os produtos da indústria para o consumidor.

O intermediário do Food Truck pode ser um distribuidor terceirizado, como por exemplo Uber Eats e Ifood.

Quero vender mais. como cadastrar meu negócio no uber eats?

Aumente suas vendas

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

Entregas práticas

O Uber Eats é o jeito mais fácil de entregar pedidos. Com centenas de entregadores, as entregas demoram em média 15 minutos, mantendo a melhor qualidade possível dos

pedidos. Você também pode acompanhar o processo até a porta do cliente com o GPS no app.

Seja parceiro de profissionais

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

Quero vender mais. Como cadastrar meu negócio no ifood?

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

Fazer uma boa comida.

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

Possuir um CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas).

Disponer de uma equipe eficiente de entregadores.

Procurar aprimorar o atendimento.

Entregar refeições prontas para o consumo.

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

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

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

Também é possível distribuir os produtos por serviço de delivery a residências e escritórios comerciais, acionado por telefone, internet, e-mail e serviços móveis de contato. Trata-se de um canal de distribuição interessante para ampliar as vendas e divulgar o food truck.

## 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

- SINDBARES - Sindicato de Bares e Restaurantes - <http://www.sindbares.com.br>
- PROCON -Coordenadoria de Proteção e Defesa do Consumidor - <http://www.procon.sp.gov.br>
- ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes - [www.abrasel.com.br](http://www.abrasel.com.br)
- ANVISA - Agencia Nacional de Vigilância Sanitária - [www.anvisa.gov.br](http://www.anvisa.gov.br)
- SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio a micro e pequena empresa - [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)
- SENAC Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial - <http://www.senac.br>

