

Casa de sucos



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.....	4
Estrutura.....	5
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	8
Capital de Giro.....	9
Custos.....	10
Diversificação/Agregação de Valor.....	12
Divulgação.....	12
Informações Fiscais e Tributárias.....	13
Eventos.....	14
Normas Técnicas.....	15
Glossário.....	17
Dicas de Negócio.....	17
Características Específicas do Empreendedor.....	18
Planejamento Financeiro.....	18
Produtos e Serviços - Sebrae.....	19
Bibliografia.....	20
Investimentos e faturamento.....	21
Fontes de recursos.....	23
Canais de Distribuição e	23
Entidades relacionadas ao setor.....	25

1. Apresentação de Negócio

Empreendimentos comerciais especializados na venda de sucos de frutas e legumes. Embora não sejam novidades no comércio brasileiro, as casas especializadas em sucos de frutas têm conquistado cada vez mais clientes, que buscam uma alimentação saudável e tem prazer em saborear um refrescante suco natural, preparado na hora, próximo de casa, do trabalho ou do seu local de lazer.

A grande diversidade de frutas e legumes amplia o leque de opções oferecidas pelas Casas de Sucos e o clima tropical do país aumenta a sede do consumidor por sucos naturais, vitaminas e os novíssimos “smoothies”, uma deliciosa combinação de sucos de fruta, frutas, sorvetes ou yogurtes light e outros ingredientes especiais.

2. Mercado

Os alimentos “naturais” têm crescido sobremaneira no Brasil. De acordo com dados de uma pesquisa realizada pela Euromonitor International, o segmento de produtos saudáveis movimentou no país, apenas em 2017, R\$ 92,5 bilhões. Atualmente, o Brasil encontra-se em quarto lugar no ranking global, levando em consideração as vendas do setor no ano passado. O que se espera é que o ramo continue em expansão e apresente um crescimento geral de 3% até o ano de 2022.

Alimentos saudáveis estão entre as principais tendências do mercado. Atualmente o Brasil é o 4º colocado em consumo de alimentos saudáveis no ranking global e movimenta us\$ 35 bilhões por ano, de acordo com uma pesquisa realizada pela euromonitor. Segundo a agência internacional de pesquisa de mercado, nos últimos cinco anos, o crescimento do setor de alimentos e bebidas saudáveis foi, em média, de 12,3% ao ano e em 2019, a previsão é que o segmento cresça ainda mais e atinja 50%, movimentando r\$ 110 milhões. Dentro deste segmento há alguns setores que têm se destacado, como os de alimentos plant based, ou seja, com matéria-prima de origem vegetal, clean label, que significa rótulo limpo, e free from, sem a adição de algum ingrediente, como glúten, açúcar, aditivos químicos e leite de vaca. O mercado nacional nessa segmentação cresceu 58,3% entre 2012 e 2017.

Alimentos que têm a saudabilidade como critério ocuparam 4 de 10 posições do ranking “10 macro trends” da revista norte-americana forbes, que reúne as principais tendências do ramo de alimentos e bebidas para este e para os próximos anos, com efeitos a longo prazo. Os produtos plant based chegaram ao podium e ocuparam a segunda colocação. A dieta é baseada em vegetais e alimentos na sua forma mais natural, completa, não refinada e minimamente processada.

A revista aponta o crescimento de um grupo chamado de “flexitarianos”, ou seja, pessoas que diminuiram o consumo de produtos de origem animal como carnes e laticínios, mas que se permitem abrir algumas exceções. De acordo com o relatório: “seu comportamento deve impulsionar o crescimento da alimentação baseada em vegetais ao longo dos próximos anos.

O surgimento de instituições como a “plant based foods association” e a “good food institute”, organizações sem fins lucrativos com o objetivo de promover a alimentação à base de plantas, devem fortalecer ainda mais esse mercado, que também já conta com empresas

especializadas na produção de alimentos à base proteína vegetal com sabor de proteína animal. Além disso, também há restaurantes e chefs empenhados em desenvolver pratos vegetarianos mais elaborados aos consumidores”.

Em 7º lugar no ranking, está o termo clean label, a expressão em português significa rótulo limpo e já está sendo utilizada entre os brasileiros mais antenados em alimentação saudável. A ideia é que todos os ingredientes devem ser de origem natural, o que significa que os aditivos químicos devem ficar de fora da formulação como: conservantes, corantes, realçadores de sabor, edulcorantes e aromas artificiais, entre tantos outros.

Os produtos também não devem ter uma lista grande de ingredientes, nem nomes desconhecidos do grande público. A indústria de alimentos está atenta ao aumento da preocupação do consumidor com as substâncias que compõem os alimentos e muitas empresas têm se adaptado à demanda por produtos mais naturais. As expressões ‘clean label’ e ‘rótulo limpo’ já aparecem em muitas embalagens. Mas atenção, não há nenhuma lei que determine os critérios para que um produto ganhe as definições, portanto o consumidor não deve confiar apenas nelas. Caso tenha alguma alergia alimentar, é sempre importante conferir todos os itens descritos na embalagem.

Fonte: Estadão - <https://emails.estadao.com.br/blogs/comida-de-verdade/alimentos-saudaveis-estao-entre-as-principais-tendencias-do-mercado/> por juliana carreiro - 30/04/2019

Mercado Consumidor

É crescente o número de pessoas que passam a se preocupar com a saúde, abrindo espaço para um mercado promissor. Hoje, 82% dos estabelecimentos já atendem a essa demanda, apontada por pesquisas como uma forte tendência para os próximos anos.

Estimativa de Porcentagem de Vegetarianos e Veganos no Brasil

No Brasil, 14% da população se declara vegetariana, segundo pesquisa do IBOPE Inteligência conduzida em abril de 2018.

Nas regiões metropolitanas de São Paulo, Curitiba, Recife e Rio de Janeiro este percentual sobe para 16%. A estatística representa um crescimento de 75% em relação a 2012, quando a mesma pesquisa indicou que a proporção da população brasileira nas regiões metropolitanas que se declarava vegetariana era de 8% . Hoje, isto representa quase 30 milhões de brasileiros que se declaram adeptos a esta opção alimentar – um número maior do que as populações de toda a Austrália e Nova Zelândia juntas.

Fonte: SVB - <https://www.svb.org.br/2469-pesquisa-do-ibope-aponta-crescimento-historico-no-numero-de-vegetarianos-no-brasil> - 2018

Mercado Concorrente

Mercado de alimentação saudável cresce sensivelmente no Brasil

Segundo a agência de pesquisas Euromonitor Internacional, até o ano de 2021 o mercado de alimentação saudável no Brasil deve crescer, em média, 4,41% anualmente. Para se ter uma ideia, o crescimento do setor de bebidas e alimentos saudáveis está tão em evidência que, só

no ano de 2016, por exemplo, foram movimentados cerca de R\$ 93,6 bilhões em vendas, ou seja, com esse montante o Brasil ficou na 5ª posição do ranking dos países mais importantes para o setor. E tudo isso reforça que, sem dúvidas, essa é uma área excelente para se abrir um novo negócio e investir sem medo.

FONTE: EXAME - <https://exame.abril.com.br/negocios/dino/mercado-de-alimentacao-saudavel-cresce-sensivelmente-no-brasil/> - Por Dino - 25 jul 2018

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

- Alimentação fitness;
- Alimentação vegana;
- Diferenciação pelos serviços.

Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;

- Baixas barreiras de entrada no mercado;
- Concorrência acirrada no mercado de alimentação.

3. Localização

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

Uma pequena Casa de Sucos requer uma estrutura mínima de 35m², com flexibilidade para ampliação conforme o desenvolvimento do negócio. Esta área inclui a produção dos sucos, o atendimento aos clientes e o espaço necessário para mesas, cadeiras e banheiros. O

estabelecimento deve ser mantido em perfeitas condições de ordem e higiene.

Segundo orientações da Agência de Vigilância Sanitária (Anvisa), os banheiros e vestiários não devem se comunicar diretamente com as áreas de preparo e de armazenamento dos alimentos. O banheiro deve estar sempre limpo e organizado, com papel higiênico, sabonete, anti-séptico, papel toalha e lixeiras com tampa e pedal.

É preferível que a área de preparo dos sucos esteja visível ao público, através de balcões e divisórias de vidro. Isso atrai a atenção dos transeuntes e aumenta a sensação de segurança e higiene dos clientes mais exigentes.

Fonte: Trojanews.com - https://www.google.com/search?rlz=1C1NHXL_pt-BRBR702BR702&q=estrutura+casa+de+sucos&tbm

6. Pessoal

O número de funcionários varia de acordo com a estrutura do empreendimento e horário de funcionamento da Casa. Para a estrutura anteriormente sugerida, a casa de sucos exige a seguinte equipe:

Gerente: pode ser o proprietário. Deve ter conhecimento de gestão e do processo produtivo. Também será o responsável pelas atividades administrativas, financeiras, de controle de estoque e de supervisão das regras de higiene.

Manipuladores (dois): responsáveis por lavar, descascar, cortar e acondicionar as frutas e preparar os sucos e alimentos. Devem ser extremamente higiênicos, cuidadosos e interessados em novas receitas. As mulheres devem utilizar cabelos presos, cobertos com redes ou toucas, retirar brincos, pulseiras, anéis, aliança, colares, relógio e maquiagem. Os homens devem evitar bigodes, barba e costeleta. O uniforme deve ser usado somente na área de preparo dos sucos, com troca diária.

Atendentes: responsável pelo atendimento ao público, tirar dúvidas e servir os produtos. Deve ser atencioso e versátil.

Caixa: responsável pela manipulação de dinheiro e outros meios de pagamento. Deve ser confiável, rápido e com raciocínio matemático. Não pode ter qualquer contato com os alimentos. Muitas vezes, essa função é desempenhada também pelo próprio gerente do estabelecimento.

O atendimento é um item que merece a maior preocupação do empresário, já que nesse segmento de negócio há uma tendência ao relacionamento de longo prazo com o cliente.

A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora a performance do negócio e diminui os custos trabalhistas com a rotatividade de pessoal.

O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências:

- Capacidade de percepção para entender e atender as expectativas dos clientes;

- Agilidade e presteza no atendimento;
- Capacidade de apresentar e vender os produtos, expandindo o consumo médio por cliente sem ser inconveniente;
- Motivação para crescer juntamente com o negócio.

7. Equipamentos

Um projeto básico de instalação de uma Casa de Sucos contará com os seguintes equipamentos:

- ar-condicionado e/ou ventiladores;
- computador;
- cortador de frios;
- estufas;
- expositores térmicos de balcão;
- fogão industrial;
- forno de microondas;
- forno elétrico;
- freezer;
- geladeira;
- impressora padrão;
- material de escritório em geral;
- mesas e cadeiras;
- processadores de alimentos, liquidificadores industriais ou espremedores industriais de frutas;
- sistema exaustor;

Fonte: Hirata - <https://www.comercialhirata.com.br/para-seu-negocio/casa-de-suco.html?dir=desc&limit=15&mode=list&order=price>

8. Matéria Prima/Mercadoria

Fonte: Hirata - <https://www.comercialhirata.com.br/para-seu-negocio/casa-de-suco.html?dir=desc&limit=15&mode=list&order=price>

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.

Os sucos naturais mais consumidos no Brasil são de laranja e de limão. Porém, frutas exóticas e combinações de frutas, bem como combinações com alguns legumes como cenoura e beterraba, atraem o paladar dos clientes e ampliam a oferta de produtos.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de uma Casa de Sucos pode ser dividido nas seguintes atividades:

Fonte: DallenShopBlog - <https://www.dalenshop.com.br/blog/como-montar-uma-casa-de-sucos/>

1) Compra das frutas e demais insumos: há uma ampla variedade de fornecedores nas principais cidades do país. Contudo, é importante realizar uma pesquisa de mercado a fim de montar um cadastro dos fornecedores capazes de atender as necessidades.

2) Recebimento do fornecedor, armazenagem e manipulação das frutas: A maioria das frutas apresenta um acúmulo de poeira proveniente dos campos e do transporte. Por isso, devem ser lavadas completamente com esguichos de água antes de serem armazenadas e manipuladas (inclusive frutas que serão descascadas).

3) Extração do suco: o método de extração depende da estrutura da fruta, da disposição e das características dos tecidos que contém o suco. Em algumas frutas, como as maçãs e as uvas, o suco se localiza na totalidade da fruta e é facilmente obtido usando o liquidificador.

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:

Para Varejo:

- 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;

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\$ 11.000,00

* 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\$ 50.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 11.000,00

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\$ 4.000,00

Custos dos Impostos

Item

%

Valor Unitário

Simples

9 % do faturamento bruto (R\$ 45.000,00)

R\$ 4.050,00

Custos com Vendas

Item
 %
 Valor Unitário
 Propaganda
 1 % do faturamento bruto (R\$ 45.000,00)
 R\$ 450,00
 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.
 3
 R\$ 6.000,00
 Depreciação

Ativos fixos
 Valor Total
 Vida útil (anos)
 Depreciação
 Maquinas e equipamentos
 R\$ 9.000,00
 10
 R\$ 75,00
 Equipamentos informática
 R\$ 3.000,00
 5
 R\$ 50,00
 Móveis e utensílios
 R\$ 14.000,00
 5
 R\$ 233,00
 Despesas Fixas e Administrativas

Item
 Valor Unitário
 Aluguel, condomínio e segurança
 R\$ 2.500,00
 Agua, luz, telefone e internet
 R\$ 800,00
 Material de limpeza, higiene e escritório
 R\$ 500,00
 Assessoria contábil
 R\$ 700,00

13. Diversificação/Agregação de Valor

Fonte: <http://www.naguchi.com.br/blog/2017/01/09/sucos-detox-pos-fim-de-ano/>

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 uma Casa de Sucos, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Entrega de produtos em domicílio;
- Parcerias para conquistar mais clientes;
- Inovação no cardápio;
- Novas estratégias de negócios;
- Uso da tecnologia para melhorar o atendimento;
- Vendas de produtos pela internet.

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. Exemplo tendências de mercado: Sucos Detox pós fim de ano.

Reduzir calorias e começar uma vida saudável costuma estar na lista de metas de muitas pessoas após a virada do ano. Os sucos agem na desintoxicação do organismo e também ajudam a ativar o metabolismo, combater e evitar problemas de pele e melhorar o sono.

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 em residências nos bairros próximos a loja;

- Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
- Anunciar em jornais de bairro e revistas;
- Oferecer descontos para produtos combinados (queijos, vinhos e doces);
- 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

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)

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

Congresso Nacional da Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição

www.sban.com.br

EXPO4HEALTH - Exposição e Congresso Internacional de Bem-Estar e Saudabilidade.

www.fispal.com

Hortitec - Feira de Flores, Frutas e Legumes

www.brazilianfruit.org.br

Feira Internacional de Produtos Orgânicos

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

Feira Internacional de Alimentação Saudável, Produtos Naturais e Saúde

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

Feira Internacional de Produtos e Serviços para a Alimentação Fora do Lar

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

17. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para uma Casa de Sucos

ABNT NBR 15635:2008 - Serviços de alimentação - Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais.

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

ABNT NBR ISO 22000:2006 Versão Corrigida:2006 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos

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

2. Normas aplicáveis na execução de uma Casa de Sucos

ABNT NBR ISO 23953-2:2009 - Expositores refrigerados - Parte 2: Classificação, requisitos e condições de ensaio.

Esta parte da ABNT NBR ISO 23953 estipula os requisitos para a construção, as características e o desempenho de expositores frigoríficos utilizados na venda e exposição de produtos alimentícios. Estipula ainda as condições de ensaio e os métodos para verificar o cumprimento dos requisitos, assim como a classificação dos expositores, a etiquetagem e a

lista das características a serem informadas pelo fabricante. Não é aplicável a máquinas frigoríficas de auto-serviço (refrigerated vending machines) ou destinadas ao uso em serviços de bufê ou em aplicações outras que no comércio varejista. Não trata tampouco da decisão quanto à escolha do tipo de produtos alimentícios a serem mantidos nos expositores.

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

Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5626:1998 - Instalação predial de água fria.

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

Esta Norma estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior.

Esta Norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

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

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

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

18. Glossário

Conheça alguns termos utilizados neste negócio:

- Antioxidantes: São um conjunto heterogêneo de substâncias formadas por vitaminas, minerais, pigmentos naturais e outros compostos vegetais e, ainda, enzimas, que bloqueiam o efeito danoso dos radicais livres.
- Frutas cítricas: Citrus é um gênero de plantas originárias do sudeste tropical e subtropical da Ásia. O grupo contém três espécies e numerosos híbridos naturais e cultivados, incluindo as frutas habitualmente designadas por citrinos, como a laranja, o limão, a lima, a tangerina, a clementina, a bergamota e a cidra;
- Grau Brix: Os sucos também podem ser classificados de acordo com a concentração de sólidos dissolvidos. Basicamente, essa classificação representa o teor aproximado de açúcar no mosto. Assim, um suco, com 10 graus Brix, contém aproximadamente 10% de açúcar.
- Sucos concentrados: com teor de sólidos solúveis de 55 a 66 graus Brix.
- Radicais Livres: No nosso organismo, os radicais livres são produzidos pelas células, durante o processo de combustão do oxigênio, utilizado para converter os nutrientes dos alimentos absorvidos em energia.
- Smoothies: Um smoothie é uma deliciosa combinação de sucos de fruta, frutas, sorvetes ou iogurtes light e alguns outros ingredientes especiais. O resultado é uma bebida super refrescante, energizante, saudável, cremosa e saborosa. Smoothies são repletos de vitaminas e minerais, com baixíssimo grau de gordura e são feitos apenas com ingredientes naturais.

19. Dicas de Negócio

Fonte: Montar um negócio - <https://www.montarumnegocio.com/sucos-para-vender/>

Uma casa de sucos precisa proporcionar ao cliente um ambiente atraente para o consumo de bebidas saudáveis. Portanto, é recomendável que o ponto comercial seja claro, bem iluminado, arejado, silencioso e sem odores. Uma decoração com plantas e frutas expostas ajuda na construção de uma atmosfera agradável.

O cardápio deve apresentar uma grande variedade de sucos e combinações inusitadas, se possível com receitas exclusivas. Uma das dificuldades enfrentadas é a inovação constante do cardápio, já que a matéria-prima, a fruta, não pode ser inventada. Por isso, a pesquisa de novos ingredientes e combinações é fundamental. Acompanhamentos de iogurte, hortelã, guaraná e suplementos alimentares ajudam na renovação do cardápio.

O cardápio deve ter de 20 a 30 sucos fixos e fazer lançamentos sazonais, de acordo com a safra das frutas, para melhorar a rentabilidade do negócio. Devem-se utilizar, preferencialmente, frutas frescas. Para as frutas fora de época e de regiões distantes, utilizam-se polpas congeladas. Em relação aos sabores de sucos, nos meses mais quentes a

procura é maior para aqueles considerados mais refrescantes como uva, maracujá, laranja e caju.

Por fim, o empreendedor deve atentar que a prestação do serviço inclui desde o primeiro contato com o cliente para receber o pedido até o momento final de pagamento do produto. Em nenhum momento durante o processo o bom atendimento pode ser negligenciado.

20. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor precisa estar atento aos hábitos das pessoas com um estilo de vida mais saudável. Frequentemente surgem novidades nutricionais que geram ondas repentinas de consumo, como o açaí, por exemplo, ou mais recentemente os chamados alimentos funcionais e antioxidantes. Informação é a melhor forma de inovar e rentabilizar o negócio de sucos de frutas. Deve-se identificar os movimentos de mercado e adaptá-los à oferta, reconhecendo as preferências dos clientes e renovando continuamente o serviço prestado.

Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca constante de informações e oportunidades;
- Persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e calcular riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Boa Comunicação;
- Independência e autoconfiança.

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.

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

Princípio da Entidade

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

Despesas

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

Reservas/Provisões

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

Empréstimos

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

Objetivos

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

Utilização de Softwares

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. 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

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

BRASIL. AGENCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA. **Cartilha sobre Boas Práticas para Serviços de Alimentação.** Disponível em: www.anvisa.gov.br. Acesso em: 18 de maio

de 2014.

BRASIL. MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Glossário Temático Alimentação e Nutrição do Ministério da Saúde**. 2.ed. Brasília. 2010. Disponível em http://bvsmms.saude.gov.br/bvs/publicacoes/glossario_alimenta.pdf. Acesso em 10 de maio de 2014.

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.

MARICATO, Percival. **Como montar e administrar bares e restaurantes**. 6. ed. São Paulo: Ed Senac, 2005.

SENAC/SP. **Bares e Restaurantes: Gestão de Pequenos Negócios**. Rio de Janeiro: Editora Senac, 2006.

SBRT – **Serviço Brasileiro de Respostas Técnicas**. Disponível em <http://www.respostatecnica.org.br>. Acesso em 18 de maio de 2014. Palavra Chave: SUCOVárias informações úteis para a elaboração e conservação de frutas, polpas e sucos.

TRUCOM, C. **Alimentação Desintoxicante**. Editora Alaúde.

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.

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

1 - Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Balcão, freezer e estufa, etc.

R\$ 7.000,00

Liquidificador industrial, etc.

R\$ 2.000,00

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\$ 12.000,00
Mobiliário do Escritório
R\$ 2.000,00
2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item
Valor Unitário
Reformas
R\$ 11.000,00
Registro da empresa
R\$ 2.000,00
3 - Investimentos Financeiros

Item
Valor Unitário
Capital de giro (2 meses de custeio fixo)
R\$ 7.000,00
Formação Estoque Inicial (2 meses)
R\$ 4.000,00

Investimento total (1+2+3)
R\$ 50.000,00
Previsão de Faturamento

Faturamento mensal
R\$ 45.000,00

* 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. Fontes de recursos

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

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

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

Para mais informações, consultar o site do BNDES.

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares.

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

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

26. 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 para o consumidor. O intermediário de uma pizzaria 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.

O canal de distribuição da casa de sucos é a própria loja ou a terceirização do delivery.

27. Entidades relacionadas ao setor

ABIA - Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação

www.abia.org.br

ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

www.abrasel.com.br

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

www.anvisa.gov.br

ABIMAQ - Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos

www.abimaq.org.br

ABIR - Associação Brasileira da Indústria de Refrigerantes e Bebidas Não-alcoólicas

www.abir.org.br

CEAGESP - Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo

www.ceagesp.gov.br

IBRAF - Instituto Brasileiro de Frutas

www.ibraf.org.br

ITAL - Instituto de Tecnologia de Alimentos

www.ital.sp.gov.br



MINISTÉRIO DA SAÚDE - www.saude.gov.br

