

Churrasco em domicílio



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	5
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	6
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	8
Capital de Giro.....	9
Custos.....	9
Diversificação/Agregação de Valor.....	11
Divulgação.....	11
Informações Fiscais e Tributárias.....	12
Eventos.....	12
Normas Técnicas.....	13
Glossário.....	13
Dicas de Negócio.....	14
Características Específicas do Empreendedor.....	14
Planejamento Financeiro.....	15
Produtos e Serviços - Sebrae.....	16
Bibliografia.....	17
Investimentos e faturamento.....	19
Canais de Distribuição e venda.....	20
Fontes de recurso.....	20
Entidades relacionadas ao setor.....	21

1. Apresentação de Negócio

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/660973682785209088/>

O serviço de churrasco em domicílio é uma atividade de preparação e execução do churrasco, no qual o churrasqueiro (a) atende na casa do cliente, levando seu aparato de trabalho e garantindo o conforto do cliente.

O churrasqueiro (a) trabalha desde a escolha e preparação da carne, temperos, molhos, farofa, até no comando da churrasqueira, corte da carne e, em alguns casos, servir o público.

2. Mercado

A busca pela conveniência e prazer vem impulsionando e transformando diversos negócios no setor de alimentação brasileiro, dentre eles, estão os serviços de churrasco em domicílio ou, simplesmente, bufê de churrasco, como são classificados esses empreendimentos pelos órgãos da Administração Tributária do país.

O Brasil é um dos mais importantes produtores de carne bovina no mundo, resultado de décadas de investimento em tecnologia que elevou não só a produtividade como também a qualidade do produto brasileiro, fazendo com que ele se tornasse competitivo e chegasse ao mercado de mais de 150 países.

Em 2015 o país se posicionou com o maior rebanho (209 milhões de cabeças), o segundo maior consumidor (38,6 kg/habitante/ano) e o segundo maior exportador (1,9 milhões toneladas) de carne bovina do mundo, tendo abatido mais de 39 milhões de cabeças. 80% da carne bovina consumida pelos brasileiros é produzida no próprio país - o parque industrial para processamento tem capacidade de abate de quase 200 mil bovinos por dia.

A exportação de carne bovina já representa 3% das exportações brasileiras e um faturamento de 6 bilhões de reais. Representa 6% do Produto Interno Bruto (PIB) ou 30% do PIB do Agronegócio, com um movimento superior a 400 bilhões de reais, que aumentou em quase 45% nos últimos 5 anos.

Há 40 anos a imagem que se tinha do mercado brasileiro de carne bovina era bem diferente. O rebanho mal chegava à metade do atual (209 milhões de cabeças), importava-se muito para abastecer o mercado interno, questões sanitárias sérias impediam exportação, pastagens degradadas marcavam a paisagem das propriedades, a produtividade era baixa.

Em quatro décadas a pecuária bovina sofreu uma modernização revolucionária sustentada por avanços tecnológicos dos sistemas de produção e na organização da cadeia, com claro reflexo na qualidade da carne. O rebanho mais que dobrou, enquanto que a área de pastagens pouco avançou ou até diminuiu em algumas regiões - indicativo claro de aumento da produtividade. Houve também aumento do ganho de peso dos animais, diminuição na mortalidade, crescimento das taxas de natalidade e diminuição do tempo de abate. Ganhos possíveis graças à crescente adoção de tecnologias pelos produtores rurais especialmente nos eixos de alimentação, genética, manejo e saúde animal.

Mercado Consumidor

Fonte: Farm News - <http://www.farmnews.com.br/historias/maiores-consumidores-de-carne-bovina/> - 2018

A Figura ao lado ilustra a participação no consumo mundial de carne bovina dos 10 principais países, segundo estimativas do USDA para o ano de 2018.

O Brasil completa a lista dos 3 maiores consumidores mundiais de carne bovina, com estimativa de 7,93 milhões de toneladas em 2018. A participação do País no consumo mundial de carne bovina é de 13,03%.

Mercado Concorrente

Apesar de um quinto da produção nacional de carne ser exportada, é importante lembrar que essa via de escoamento da produção alivia a pressão sobre o mercado interno, ainda mais diante de um consumo doméstico que caminha a passos lentos.

De acordo com as projeções do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos – USDA, o volume de carne bovina comercializado mundialmente em 2018 atingiu 10,2 milhões de toneladas. A estimativa é de que esse volume cresça 3,0%, alcançando 10,5 milhões de toneladas em 2019.

Os cinco maiores exportadores de carne bovina no ano passado foram, respectivamente: Índia, Brasil, Austrália, Estados Unidos e Nova Zelândia. Esses países foram responsáveis por atender cerca de 70% do comércio internacional em 2018.

Ainda de acordo com o USDA, para 2019, as projeções são de que o Brasil conquiste o primeiro lugar. Nossa participação no mercado internacional de carnes bovinas deverá saltar de 18,1% para 20,0% este ano. Confira a mudança da fatia azul no gráfico abaixo.

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

- Mercado de conveniência em alta;
- Diferenciação pelos produtos e cardápios;
- Diferenciação pelos serviços.

Ameaças

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

3. Localização

Este é um tipo de prestação de serviço cuja maior parte do processo produtivo é realizada em um local escolhido pelo contratante ou no domicílio deste. Para o empreendedor que inicia no ramo de churrasco em domicílio, muitas tarefas necessárias à gestão do negócio podem ser feitas a partir de sua própria residência. Para tal, é necessário que seja criada uma pequena estrutura - *homeoffice*, em que tarefas, tais como: agendamentos, negociação, compras, contratação de mão-de-obra etc. possam ser executadas de forma organizada. Dessa forma, a localização da sede do empreendimento não é um fator determinante para o seu sucesso.

O empreendedor também pode optar por abrir um escritório para gestão e administração do serviço prestado.

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

Para um negócio formatado para funcionar com grande nível de terceirização, a preparação do churrasco e acompanhamentos sejam realizados na residência do cliente, o empreendedor não irá necessitar de muitos recursos além do talento de churrasqueiro.

Nesse caso será necessário apenas um local (que pode ser a própria residência do empreendedor) para realizar as tarefas administrativas e um pequeno depósito para armazenamento de ingredientes, utensílios, uniformes etc. a serem utilizados nos churrascos contratados. O local (sede do negócio) de trabalho deve ser limpo e organizado.

Com o crescimento do volume de negócios, é necessário que a empresa tenha uma sede própria, que pode ser um imóvel comercial com cerca de 45 m², dividido em recepção, sala de atendimento aos clientes e almoxarifado.

6. Pessoal

O fator humano é fundamental para o sucesso de uma empresa de churrasco em domicílio. Contar com profissionais qualificados e comprometidos deve estar no topo da lista de prioridades do empreendedor.

O ator principal do negócio será sempre o churrasqueiro. Ele deve ser discreto, educado,

prestativo e satisfeito com o seu trabalho. Também são importantes habilidade e experiência para conhecer os aspectos anatômicos dos animais, conhecer as carnes e cortes, aplicar as técnicas básicas de manejo do fogo, saber calcular custos e quantidades de consumo, planejar o tempo exato de preparo das carnes e ter conhecimento sobre a manipulação higiênica de alimentos.

Outra qualidade importante é ser capaz de se adaptar a situações adversas para produzir um churrasco perfeito. Isso porque nem sempre o cliente oferecerá as condições ideais para a realização do churrasco. É muito comum encontrar churrasqueiras má construídas, problemas com vento e temperatura, falta de espaço etc. Cabe ao churrasqueiro contornar todas essas dificuldades e manter o padrão de qualidade do churrasco.

7. Equipamentos

Fonte: <http://dicasparacasaelazer.blogspot.com/2011/09/equipamentos-que-todo-bom-churrasqueiro.html>

Um projeto básico certamente contará com os seguintes equipamentos:

- Caixas Térmicas fechadas para transporte dos alimentos;
- Churrasqueira;
- Espetos;
- Facas para churrasco;
- Garfo trinchante;
- Grelhas;
- Tábuas;
- Talheres;
- Uniformes para garçons e churrasqueiro;
- Veículo para transporte dos equipamentos.

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.

Com a customização do churrasco em cada região, usam-se, no Brasil, outros tipos de carne, como a de porco, ovelha, frango e peixe, além da linguiça, coração de galinha etc. Outros materiais utilizados no serviço incluem:

- Sal grosso;
- Batata;
- Cebola;
- Pimentão;
- Tomate;
- Bebidas alcoólicas, sucos, refrigerantes, água mineral etc.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo para elaboração do churrasco em domicílio pode ser dividido da seguinte forma:

Pré-evento: elaboração dos pacotes de serviços de acordo com as carnes, acompanhamentos e quantidades a serem servidas, com a formatação de cardápios pré-determinados, de forma a facilitar a execução de cada evento, racionalizar a compra de ingredientes, a apuração de custos e a formação do preço do serviço.

Compras: Devem ser realizadas pelo proprietário ou por pessoa responsável.

Recebimento dos Insumos

Os produtos devem ser recebidos do fornecedor pelo responsável técnico. Os insumos devem ser avaliados quantitativa e qualitativamente. Alguns critérios devem ser observados na avaliação dos produtos conforme portaria CVS – 6/99 da Anvisa:

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

Armazenagem

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

Atendimento e negociação: inclui as ações necessárias à venda dos serviços aos clientes.

O ideal é que o empreendedor, com o auxílio de um advogado, desenvolva um pedido de compra/contrato simplificado onde os pontos mais importantes pactuados entre as partes sejam documentados:

- Organização dos equipamentos, compra de ingredientes e transporte: envolve a contratação de auxiliares e garçons, conforme o evento a ser realizado e o planejamento da logística envolvida na elaboração do churrasco.
- A compra de alimentos, carvão e bebidas deve ser bem calculada. O pior cenário é fornecer uma quantidade menor do que a fome dos convidados. Ao mesmo tempo, uma quantidade excessiva pode gerar prejuízos. A experiência fará com que o empreendedor adquira uma quantidade segura e farta de alimentos e bebidas, de acordo com o perfil do churrasco e com o número de convidados. Planilhas eletrônicas e programas de informática também podem auxiliar nesse cálculo;
- No dia do evento: transporte do material, preparação do local, organização da mesa, (disposição dos pratos, talheres e bebidas), preparação das carnes, bem como limpeza, organização e arrumação do local, após o evento;
- Administração do negócio: são as atividades relacionadas à contratação de pessoal, transporte, cobrança e controle financeiro do negócio, como pagamentos, compras etc. Ao negociar um serviço, o empreendedor deve consultar com o cliente a distância, duração e estrutura disponível no local escolhido para a realização do churrasco. Dependendo da estrutura existente, deve-se planejar o material que precisa ser levado: pratos, talheres, espetos, grelhas, churrasqueiras portáteis etc.

10. Automação

Este é um negócio com baixo nível de automação e pode ser controlado com o auxílio de planilhas eletrônicas, porém 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.

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\$ 1.894,10

* 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\$ 6.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 1.894,10

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\$ 894,10
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\$ 4.000)
R\$ 40,00
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\$ 2.500,00
10
R\$ 20,83
Equipamentos informática
R\$ 1.200,00
5
R\$ 20,00
Móveis e utensílios

R\$ 250,00

5

R\$ 4,16

Despesas Fixas e Administrativas

Item

Valor unitário

Água, luz, telefone e internet

R\$ 100,00

Material de limpeza e higiene e escritório

R\$ 50,00

13. Diversificação/Aggregação de Valor

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

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de um prestador de serviço de churrasco em domicílio, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Parcerias para conquistar mais clientes;
- Inovação no cardápio;
- Novas estratégias de negócios;
- Qualidade do serviço prestado;
- Uso da tecnologia para melhorar o 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.

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;
- Anunciar em jornais de bairro e revistas;

- Montar uma web site com a oferta de produtos para alavancar as vendas;
- 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).

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

Expointer - <https://www.expointer.rs.gov.br/inicial>

FISPAL Food Service – Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar. Evento anual Local: Expo Center Norte – São Paulo

Programa Alimentos Seguros – PAS

SIC – Serviço de Informação da Carne

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

www.abraselspfoodserviceshow.com.br

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

<http://www.restaubar.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, utilizados como importantes referências para o mercado.

As normas técnicas podem estabelecer requisitos de qualidade, de desempenho, de segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final), mas também podem estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar classificações ou terminologias e glossários, definir a maneira de medir ou determinar as características, como os métodos ação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT. ABNT NBR 15022:2004 – Turismo - Churrasqueiro - Competência de pessoal

18. Glossário

- Ao ponto: o alimento que chegou ao ponto de cozimento. Referindo-se à carne, indica que está entre o bem-passado e o mal-passado.
- Assar: expor o alimento ao calor até ficar cozido e tostado. Cozinhar através de calor indireto, geralmente num forno.
- Cebola: muito versátil, a cebola é, além de tempero indispensável, utilizada como prato principal e até como decoração de pratos.
- Charque: nome dado na região sul do Brasil à carne de bovino salgada e seca em mantas. Semelhante à carne-seca do Nordeste brasileiro.
- Cheiro-verde: é a salsa com a cebolinha, com uma pitada de louro, utilizadas para realçar sabores de patês, molhos e cozidos.
- Chouriço: lingüiça típica portuguesa, preparada com carne de porco picada e curtida, por sete dias, em alho, pimenta, sal e vinho. No Brasil, é preparada com sangue de porco;
- Cortes: O boi permite 21 tipos de cortes entre os considerados de "primeira" e os de "segunda". Essas qualificações são geradas pelos próprios cortes; os valores nutritivos são os mesmos. Sua carne é boa fonte de proteína, fósforo, ferro e de vitaminas do Complexo B. A idade do gado abatido influi no sabor e na textura da carne, embora a maciez dependa muito do corte (parte do boi);
- Matambre: é o nome dado, no Rio Grande do Sul/Brasil, à carne que cobre a costela bovina.
- Miúdos: coração, fígado e moela de aves.
- Pelar: retirar a pele.
- Planchado: assar carne e servir em uma prancha feita especialmente para este fim.
- Queimar: dourar rapidamente a superfície da carne em fogo bem alto.
- Textura: estrutura interior de um produto; a sensação de uma substância sob os dedos ou na boca.

- Tostar: torrar suficientemente.
- Trincar: cortar carnes em fatias ou aves em pedaços, com utensílios adequados.
- Triturar: o mesmo que picar.
- Vinagrete (molho à): mistura de vinagre, água e óleo em partes iguais, à qual se junta salsinha, cebola, tomate e, às vezes, pimentão. Usado para temperar carnes, aves, peixes e vegetais ou como acompanhamento. Também conhecido como Molho à Campanha (principalmente no estado do Espírito Santo Brasil).

19. Dicas de Negócio

Sobre churrasco, duas coisas são mais do que certas: todo mundo ama, mas cada um tem seu próprio jeito de assar a carne. Mesmo assim, algumas dicas bacanas podem deixar o churrasco de qualquer um ainda mais gostoso.

Fonte: <http://palavrasesabores.com.br/manual-do-bom-churrasqueiro-dicas-para-deixar-seu-churrasco-ainda-melhor/> - 2017

A primeira dica não podia ser outra: é preciso saber escolher a carne. Como a estrela principal do churrasco, é importante escolher um bom corte e estar atento aos sinais de validade e procedência. Não compre carne se a gordura estiver amarelo escuro, isso significa que a carne está velha.

Compre apenas carnes de tonalidade vermelho vivo, mas, nunca sangrando. A perda de sangue faz com que a carne do churrasco fique mais seca.

Escolha carne com o corte correto, assim elas ficam macias e mais saborosas. Lembre: o corte da carne deve ser feito no sentido transversal ao comprimento das fibras do músculo.

Algumas carnes precisam de um preparo especial ou ficam até mais saborosas após o temperar e marinar. Estas são algumas de nossas sugestões:

Carnes especiais como cordeiro, javali, entre outras, podem ser valorizadas utilizando alguns temperos para acentuar o sabor. A marinada com vinho ou vinagre são ótimas opções para deixá-las também mais macias. Pesquise receitas e escolha os ingredientes de sua preferência para fazer.

Para a carne ficar mais gostosa, coloque os temperos frescos junto com a marinada, e não depois, assim o gosto fica acentuado. Se você prefere fazer churrasco com sal grosso, apenas retire o excesso batendo na carne com a faca antes de colocar na churrasqueira.

Outra dica sobre sal grosso: não salgue carnes com muita antecedência. O sal na peça por muito tempo torna a carne mais seca.

20. Características Específicas do Empreendedor

No segmento de Churrasco em domicílio, o empreendedor precisa conhecer bem como escolher, armazenar, preparar e assar a carne e demais ingredientes necessários à preparação do churrasco, reconhecer as preferências dos clientes e identificar os movimentos desse mercado, adaptando-os à sua oferta. Habilidade de comunicação, negociação e gestão de equipes são fundamentais nesta atividade, dada a grande quantidade de tarefas envolvidas na organização de eventos de grande porte.

Neste negócio, o empreendedor precisa honrar prazos e compromissos, gostar de trabalhar fins de semana e feriados. Atitudes como bom humor, prestatividade e cortesia são essenciais para conquistar e manter clientes. Outras características pessoais e atitudes desejáveis completam o perfil do empreendedor do ramo:

- Ser curioso e buscar constantemente informações e oportunidades para o negócio;
- Persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e calcular riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- 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

Abia – Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação. Disponível em <http://www.abia.org.br/vsn/>. Acesso em set. 2016.

COLLA, L.; HERNÁNDEZ, C. **Congelamento e descongelamento**: sua influência sobre os alimentos. Rio Grande: Vetor (FURG), v.13, p. 53-66, 2003.

DZIEKANIAK, Leon Hernandes. **A Arte do churrasco**. São Paulo: Ática, 1999.. **Mais de 100 dicas de churrasco**. Porto Alegre: L&PM, 2001. **Segredos do churrasco**. (S.L.) Origo, 2005

FELÍCIO, P.E. de. **Avaliação da Qualidade da Carne Bovina In**: Simpósio sobre Produção Intensiva de Gado de Corte, 1998, Campinas. Anais. São Paulo: Colégio Brasileiro de Nutrição Animal (CBNA), 1998, p. 92-99. Disponível em http://www.sic.org.br/pdf/qc_avaliacao.pdf.

Folha do Estado. Disponível em: <http://www.folhadoestado.com.br/economia/1248/carne-bovina-mantera-a-alta-nos-precos-em-2016>. Acesso em set. 2016.

GABRIEL, Carlos. **O Sabor do churrasco**. São Paulo: Melhoramentos, 2001.

GRUNER, Antje. **Churrasco: passo a passo**. São Paulo: Melhoramentos, 1992.

NORMAN, Cecília & Norman, Hilary. **O Livro dos churrascos e grelhados**. São Paulo: Manole, 1997.

OLIVO, R.; OLIVO N. **O mundo das carnes**. Criciúma: Varela, 2006.

PENNA, Ricardo. **Alquimia do churrasco**. (S.l.) Leitura, 2004.

Serviço Brasileiro de Respostas Técnicas. Disponível em: <http://www.sbrt.ibict.br>. Acesso em 20 de agosto de 2008.

SIC – Serviço de Informação da Carne. **Orientações. Conservação da carne bovina**. Disponível em: <http://www.sic.org.br/orientacoes.php#noticia13>. Acesso em out. 2011.

SNA – Sociedade Nacional de Agricultura. Disponível em: <http://sna.agr.br/consumo-de-carne-bovina-cai-ao-menor-nivel-em-14-anos-de-suino-e-frango-cresce/>. Acesso em set. 2016

SPIELER, Marlene. **Churrascos e grelhados**. São Paulo: Manole, 1997.

WESSEL, Istvan. **Churrasco: dando nome aos bois**. São Paulo: Nacional, 2006.

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.

Uma prestação de serviço de churrasco em domicílio exige um investimento inicial estimado de R\$ 6 mil reais, se o prestador de serviço possuir veículo próprio, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Churrasqueira

R\$ 2.500,00

1.2 - Equipamentos de Informática

Item

Valor Unitário

Telefone, Computador e Impressora

R\$ 1.200,00

1.3 - Móveis e Utensílios

Item

Valor Unitário

Espetos, tábuas, garfos, etc.

R\$ 350,00

2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item

Valor Unitário

Registro da empresa

R\$ 55,90

3 - Investimentos Financeiros

Item

Valor Unitário

Capital de giro (2 meses de custeio fixo)

R\$ 1.000,00

Estoque inicial

R\$ 894,10

Investimento total (1+2+3)

R\$ 6.000,00

4 - Previsão de Faturamento

Faturamento mensal

R\$ 4.000,00

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

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

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

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função: regionalidade, dificuldades financeiras, objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

25. Canais de Distribuição e 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.

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.

No caso de uma prestação de serviço de churrasco em domicílio, o canal de distribuição é a própria prestação de serviço executada diretamente pela empresa de Churrasco em Domicílio ao cliente.

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

Abrasel – Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

Anvisa – Agência Nacional de Vigilância Sanitária

Centro de Tradições Gaúchas CTG - "RAÍZES DO SUL"

Ital – Instituto de Tecnologia de Alimentos

Ministério da Saúde

Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa

Senac – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial



SIC – Serviço de Informação da Carne

