

Churrasquinho



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| Apresentação de Negócio..... | 1 |
| Mercado..... | 1 |
| Localização..... | 3 |
| Exigências Legais e Específicas..... | 4 |
| Estrutura..... | 5 |
| Pessoal..... | 6 |
| Equipamentos..... | 7 |
| Matéria Prima/Mercadoria..... | 7 |
| Organização do Processo Produtivo..... | 8 |
| Automação..... | 9 |
| Capital de Giro..... | 10 |
| Custos..... | 11 |
| Diversificação/Agregação de Valor..... | 13 |
| Divulgação..... | 13 |
| Informações Fiscais e Tributárias..... | 14 |
| Eventos..... | 14 |
| Normas Técnicas..... | 14 |
| Glossário..... | 15 |
| Dicas de Negócio..... | 15 |
| Características Específicas do Empreendedor..... | 16 |
| Fonte de Recurso..... | 17 |
| Planejamento Financeiro..... | 17 |
| Produtos e Serviços - Sebrae..... | 19 |
| Bibliografia..... | 20 |
| Investimentos e faturamento..... | 20 |
| Canais de Distribuição e venda..... | 22 |
| Entidades relacionadas ao setor..... | 23 |

1. Apresentação de Negócio

Fonte: Espetinhos de Sucesso - <https://espetinhodesucesso.com.br/churrasquinho-de-rua/>
O churrasquinho de rua é um ponto de venda onde a maioria das pessoas utilizam uma simples mesa e uma churrasqueira para começar assar e vender seus petiscos. Outras pessoas investem um pouco mais e montam uma barraca de espetinho com cobertura de lona para facilitar seu trabalho, então são opções que você poderá escolher para montar sua estrutura de venda.

O churrasquinho de rua se tornou uma grande oportunidade para quem deseja ter uma renda extra ou trabalhar por conta própria e aqui eu irei explicar como você poderá começar no ramo!

Este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócio, deve ser consultado o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

O setor brasileiro de alimentos registrou um crescimento de 2,08% em faturamento no ano de 2018, atingindo R\$ 656 bilhões, somadas exportação e vendas para o mercado interno, o que representa 9,6% do PIB, segundo a pesquisa conjuntural da ABIA – Associação Brasileira da Indústria de Alimentos.

A indústria de alimentos gerou 13 mil novos postos de trabalho no período. O total de investimentos em ativos e fusões e aquisições alcançou R\$ 21,4 bilhões, registrando um aumento de 13,4%, contra R\$ 18,9 bilhões registrados em 2017.

O bom desempenho do consumo no mercado interno se manteve e absorve cerca de 80% das vendas da indústria. O crescimento foi de 4.3%, somando-se o crescimento das vendas no varejo e no segmento de alimentação fora do lar (food service).

Mercado Consumidor

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

Tendências e tecnologias voltadas à área de food service como delivery (entrega), pedidos para viagem e via aplicativos, personalização de produtos, produtos grab&go (pega e leva) entre outros, prometem contribuir com o crescimento do setor.

Mesmo com a crise econômica, o segmento de alimentação é um dos negócios mais interessantes para os empreendedores. Sendo uma necessidade básica, o ramo atrai muitos clientes, principalmente quando o atendimento e os serviços são de alto nível. Um bom exemplo é o mercado de pizzas, que abrange consumidores de todas as camadas sociais.

FONTE: Mapa das Franquias - 14/02/2019

Mercado Concorrente

Este modelo de negócio tem despertado interesse de quem quer empreender, devido ao baixo investimento, rápido retorno e menores riscos. Tanto as barreiras de entrada como a de saída são baixas, porém é preciso ficar atento, pois esse ambiente pode chamar a atenção de muitos empreendedores e a concorrência precisa ser identificada e prevista na hora de montar seu negócio.

O empresário de um churrasquinho compete não somente com a concorrência direta, mas também com outros tipos de estabelecimentos. São restaurantes, bares, lanchonetes, padarias, bancas de cochoiro quente e pastel, disputando a preferência dos consumidores.

Com a concorrência direta, o empresário irá disputar, além da preferência dos consumidores, os melhores pontos públicos e privados. Por isso, quem atua no ramo, e deseja investir em um churrasquinho, precisa se aperfeiçoar, pois enfrenta muita competição.

Mercado Fornecedor

A relação com o mercado fornecedor também deve se basear na sustentabilidade. Podem-se priorizar fornecedores locais como organizações regionais e cooperativas para que a economia da região seja beneficiada com as atividades da empresa, uma prática socialmente justa. Da mesma forma, a preocupação com o meio ambiente também deve ser levada em consideração a partir da escolha por empresas, cujas políticas e diretrizes sociais e ambientais estejam alinhadas com as suas, não sendo somente informações para autovalorização da marca. A questão da sustentabilidade econômica também deve ser observada nas negociações com os fornecedores.

Fatores que devem ser analisados para a escolha de um fornecedor:

- Distância física;
- Referências;
- Custo do frete;
- Qualidade;
- Capacidade de fornecimento;
- Preço;
- Prazo;
- Forma de pagamento e de entrega.

Assim resumidamente podemos destacar as seguintes oportunidades e ameaças:

Oportunidades

- Retorno do crescimento do mercado;

- Baixo custo de investimento;
- Cultura da carne;
- Diferenciação pelos serviços.

Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;
- Baixas barreiras de entrada no mercado;
- Concorrência direta e indireta acirrada.

3. Localização

A área mínima necessária para um Churrasquinho com espaço é de aproximadamente 40 m², porém quanto a localização é necessário se informar sobre as questões legais e de uso dos espaços públicos que restringem a exploração da atividade nas ruas das cidades. É preciso atender a legislação municipal para ocupação em ambientes públicos.

No ramo de alimentação os pontos comerciais próximos a locais de grande circulação de pessoas são promessa de um bom faturamento. Sendo assim, o empreendedor deve dar preferência a regiões centrais de bairros ou da própria cidade, como por exemplo, locais próximos a terminais de ônibus, metrô, táxi, praças de alimentação, dentre outros.

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

Antes de investir no negócio, o empreendedor deve se informar sobre como proceder para regularizar seu negócio, obter as licenças em seu município e, também, sobre os custos deste processo.

Em espaços privados deve-se atender às normas da Vigilância Sanitária e Fiscais, e, em alguns casos, pagar um aluguel. Existem diversas opções neste modelo como, por exemplo, a participação em eventos gastronômicos, eventos corporativos (como feiras de negócios e festas empresariais), eventos em shopping centers, festas de aniversário, casamentos e food parks.

A opção por atuar em espaços privados, como em estacionamentos ou galpões, ocorre também pelas facilidades oferecidas pelos organizadores, como segurança e infraestrutura (banheiros, mesas comunitárias, limpeza). Em troca disso, o empreendedor paga um aluguel que pode variar.

Vários fatores como chuva, frio e calor, podem atrapalhar o negócio. O empreendedor deve estar pronto para isso.

Caso sua opção seja iniciar como MEI, deve tomar todas as providências no sentido do registro no www.portalempreendedor.gov.br

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.

MEI significa Microempreendedor Individual, ou seja, um profissional autônomo. Quando você se cadastra como um, você passa a ter CNPJ, ou seja, tem facilidades com a abertura de conta bancária, no pedido de empréstimos e na emissão de notas fiscais, além de ter obrigações e direitos de uma pessoa jurídica. Confira abaixo tudo o que você precisa saber para se tornar um MEI.

Para ser registrado como Microempreendedor Individual, a área de atuação do profissional precisa estar na lista oficial da categoria, já que o MEI foi criado com o objetivo de regularizar a situação de profissionais informais. Para ser MEI, é necessário:

- Faturar até R\$ 81 mil por ano;

- Não ser sócio de outra empresa;
- Ter no máximo um empregado recebendo o piso da categoria ou salário mínimo.

O microempreendedor individual terá como despesas apenas o pagamento mensal do Simples Nacional.

- Comércio ou Indústria - R\$ 49,90 ou R\$ 50,90
- Prestação de Serviços - R\$ 54,90
- Comércio e Serviços juntos - R\$ 55,90

O cálculo correspondente a 5% do limite mensal do salário mínimo e mais R\$ 1,00 (um real), a título de ICMS, caso seja contribuinte desse imposto e/ou R\$ 5,00 (cinco reais), a título de ISS, caso seja contribuinte desse imposto.

O pagamento pode ser feito por meio de débito automático, online ou emissão do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

Algumas portarias específicas para o setor:

- Resolução RDC nº 216/MS/Anvisa, de 16/9/2004, dispõe sobre regulamento técnico de boas práticas para serviços de alimentação, a fim de garantir as condições higiênico-sanitárias do alimento preparado e segurança alimentar;
- Resolução RDC nº 275/MS/Anvisa, de 21/10/2002. Estabelece diretrizes para Procedimentos Operacionais Padronizados – POP e Roteiro de Inspeção; Portaria nº 1.428 / MAPA de 26 de novembro de 1993. Regulamentos Técnicos sobre Inspeção Sanitária, Boas Práticas de Produção/Prestação de Serviços e Padrão de Identidade e Qualidade na Área de Alimentos; Portaria CVS 6/99 do Centro de Vigilância Sanitária da Anvisa. Portaria CVS – 1 CVS–DITEP de 13 de janeiro de 1998 do Centro de Vigilância Sanitária da Diretoria do Centro de Vigilância Sanitária da Secretaria de Saúde. Trata da reedição do disposto na Portaria CVS-8, de 6/3/1996;
- Código de Defesa do Consumidor – Lei Federal nº. 8.078 de 11/9/1990 e Decreto Federal nº. 2.181, de 20 de março de 1997.

É importante observar, também, que a Lei nº 8.069, de 13 de julho de 1990, Estatuto da Criança e do Adolescente, disponível no site da Presidência da República Federativa do Brasil, proíbe a venda à criança ou ao adolescente de bebidas alcoólicas dentre outros itens.

Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

5. Estrutura

Neste seguimento você pode desenvolver negócios e estratégias de diferentes formas, tais como:

- Carrinho de churrasquinho
- Food truck de churrasquinho

Fonte: Economizar e Ganhar Dinheiro - <http://economizareganhardinheiro.com/como-ganhar-dinheiro-15-ideias/> - 16 de Dezembro de 2018

- Churrasquinho – Restaurante
- Estante de buffet para festas e comemorações

Vamos considerar aqui um pequeno churrasquinho rua, mas mesmo neste formato é preciso definir como será a estrutura de trabalho.

O que a maioria das pessoas utilizam é uma simples mesa e uma churrasqueira para começar assar e vender seus produtos. Outras pessoas investem um pouco mais e montam uma barraca de espetinho com cobertura de lona com mesinhas e bancos para receber os clientes e facilitar seu trabalho, então são opções que você poderá escolher para montar sua estrutura de venda.

Os Churrasquinhos fazem sucesso em todos os cantos do País porque a grande maioria das pessoas gostam de churrasco. Para fazer churrasquinhos você vai precisar de uma pequena churrasqueira, mesa, banquinhos, alguns utensílios e ingredientes. Então o investimento inicial é muito baixo e o lucro é muito bom.

6. Pessoal

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

Para um Churrasquinho de rua, numa pequena área de atendimento a clientes é necessário apenas um funcionário, que pode ser o próprio dono do negócio.

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

Algumas competências importantes para quem trabalha com alimentação e atendimento ao cliente:

- Ser uma pessoa discreta;
- Apresentar boa postura;
- Ter boa memória;
- Ser asseado;
- Ter boas maneiras;
- Ser observador.

7. Equipamentos

Para estruturar o Churrasquinho, serão necessários os seguintes equipamentos:

- 1 mesa de apoio
- 1 churrasqueira
- 3 mesinhas
- 12 banquinhos
- Utensílios de churrasco (tábua de carnes, facas e garfos de churrasco, copos e pratos).

8. Matéria Prima/Mercadoria

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

Fique atento, pois a falta de mercadorias pode representar a perda de uma venda. Por outro lado, possuir mercadorias estocadas por muito tempo é deixar dinheiro parado. É essencial o bom desempenho na gestão de estoques, com foco no equilíbrio entre oferta e demanda.

Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido, com base, entre outros, nestes três indicadores de desempenho:

1 - Giro dos estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

2 - Cobertura dos estoques: indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

3 - Nível de serviço ao cliente: demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou o serviço imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Dentre as opções de matéria-prima para preparação dos pratos em um Churrasquinho, podem ser citadas:

- Picanha, alcatra, cupim, asa e coxinha de frango, coração, provolone, mandioca, farinha, tomate, pimentão, cebola, temperos, óleo, azeite, maionese, vinagre, sal, papel-toalha, papel alumínio, filme PVC, bebidas, água de coco, água mineral, refrigerantes, energético, cervejas, whisky, aperitivos, cachaça.

Considerando os tipos de carne mais consumidos no Brasil, o alimento vem de praticamente todas as partes do boi.

Fonte: <https://www.comprerural.com/de-que-parte-do-boi-vem-as-carnes-que-comemos/> - 20 de fevereiro de 2019

9. Organização do Processo Produtivo

Compra de Insumos

As compras devem ser realizadas pelo proprietário ou por pessoa responsável.

Recebimento dos Insumos

Os insumos devem ser avaliados quantitativa e qualitativamente. Alguns critérios devem ser observados na avaliação dos produtos conforme a portaria CVS – 6/99 da Anvisa:

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

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

Cuidados de Armazenamento

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

Pré-Preparo e Preparação

Nesta etapa os alimentos são preparados para o consumo. Para execução desta fase faz-se necessário observar a conformidade com a Portaria CVS – 6/99 da Anvisa. O Sebrae, por meio do Pas pode ajudar o empreendedor na execução desta norma.

Distribuição

Consiste na distribuição das refeições que são servidas pelos garçons aos clientes.

Consumo

As refeições são consumidas pelo cliente.

Higienização dos Utensílios

Para higienização dos utensílios devem ser observadas as práticas de limpeza citadas na norma CVS – 6/99 da Anvisa.

Descarte

Deve ser feito diariamente, na quantidade necessária para manter a limpeza e higiene do local. O recipiente de descarte deve ser lavado diariamente. O lixo deve ser bem ensacado para evitar contaminação e deve sair da cozinha por local diferente do que entram as matérias-primas.

Reposição dos Insumos

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

O Sebrae desenvolveu a cartilha “Cardápio de sucesso”, que trata do processo de um restaurante. Ela está disponível no *link*:

[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/cb4460b653b2600c58a378f38f92ef7a/\\$File/5837.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/cb4460b653b2600c58a378f38f92ef7a/$File/5837.pdf).

Curiosidade: Cadeia Produtiva da Carne Bovina

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.

Fonte: EMBRAPA <https://www.embrapa.br/qualidade-da-carne/carne-bovina>

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.

Uma solução mais simples e mais fácil para administrar um pequeno negócio são as planilhas disponibilizadas no Portal Sebrae, para ajudar os pequenos empreendedores a se familiarizarem com o ambiente virtual.

Acesse link: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/planilhas-que-facilitam-a-gestao-empresarial,85e44e64c093d510VgnVCM1000004c00210aRCRD> – faça o seu cadastro e utilize as planilhas de controle de finanças, planejamento, mercado e vendas, pessoas.

Após momento introdutório pode-se analisar soluções em softwares específicos para o setor de alimentos e bebidas, disponíveis na internet, como:

- Bom Appetite 4.0;
- Dataprol Gourmet Máster 4.121;
- Food Pay Live;
- LM Delivery;
- Onbit S2 Comanda;
- Plexis POS 2.8.8.36;
- 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\$ 2.500,00

* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo temos um Investimento estimado (tópico anterior) de R\$ 6.555,90. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 2.500,00

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 reservado 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\$ 1.500,00

Custos dos Impostos

Item
%
Valor Unitário
Simples
Comércio e serviço
R\$ 55,90
Custos com Vendas

Item
%
Valor Unitário
Propaganda
1 % do faturamento bruto (R\$ 6.000,00)
R\$ 600,00
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
Maquinas e equipamentos
R\$ 700,00
10
R\$ 5,83
Equipamentos informática
R\$ 1.500,00
5
R\$ 25,00
Móveis e utensílios
R\$ 1.800,00
5
R\$ 30,00
Despesas Fixas e Administrativas

Item
Valor Unitário
Telefone e internet
R\$ 150,00

Material de limpeza, higiene
R\$ 80,00

13. Diversificação/Agregação 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 churrasquinho, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

Diferenciação da estrutura do churrasquinho;

Ações promocionais com degustação;

Participação em eventos;

Qualidade da matéria-prima;

Opções inovadoras de produtos;

Relacionamento com os clientes;

Atendimento diferenciado.

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;
- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em residências nos bairros próximos ao ponto de venda;
- 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.

16. Eventos

FISPAL Food Service – Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar - SP. - www.fispaltecnologia.com.br

Expointer, Parque Assis Brasil - RS <https://www.expointer.rs.gov.br/>

Expo Parques e Festas - Feira Internacional de Produtos e Serviços para Parques Temáticos, Buffets e Festas Infantis - <http://www.exoparquesefestas.com.br>

Congresso Abrasel, Brasília - www.abraselfoods-services-show.com.br

FISTUR – Feira Internacional de Produtos e Serviços Para Gastronomia, Hotelaria e Turismo - www.fistur.com.br

17. Normas Técnicas

Considerando que o churrasqueiro é um dos principais “insumos” do negócio, a norma abaixo é aplicável como referência para a contratação de profissionais. ABNT NBR 15022:2004 – Turismo - Churrasqueiro - Competência de pessoal

18. Glossário

Os cortes mais conhecidos para churrasquinhos, são:

Filé mignon - O mais nobre e caro dos cortes bovino é o filé mignon. Ele é marcante pela sua maciez e por sua ausência de gordura, nervos e fibras. Indicado para pratos refinados, mas como o medalhão fica muito bom no espeto.

Contrafilé - Um “vizinho” do filé mignon, o contrafilé é uma peça grande que possui cortes memoráveis, como o entrecôte (conhecido também como bife chorizo). É do contrafilé que se origina também a bisteca bovina (o T-Bone). Ideal para churrasqueira.

Alcatra - A alcatra é mais um integrante do famoso quarteto das carnes nobres (composto por filé mignon, contrafilé, picanha e alcatra). Corte mais magro, porém de sabor intenso, a alcatra dá origem a mais outros cortes como o miolo de alcatra e o baby beef.

Picanha - Fechando o quarteto, temos a preferida do churrasco. A picanha tem formato triangular e uma sólida capa de gordura que concede à carne toda a maciez necessária que tanto agrada nosso paladar.

Maminha - Corte proveniente da alcatra, a maminha é muito macia, suculenta e de sabor suave.

Filé de costela - O filé de costela, também conhecido como bife ancho, noix ou entrecôte, vai muito bem na churrasqueira. Sua consistência macia e com gordura entremeada faz do corte um dos favoritos dos chefs e especialistas em carnes e assados.

Fonte: Publicado por Sal e Grill Churrascaria | 30/01/2017 | Gastronomia - <http://salegrillchurrascaria.com.br/blog/entenda-quais-sao-os-diferentes-tipos-de-corte-de-carne-bovina/>

19. Dicas de Negócio

Dicas importantes para quem pensa em montar um Churrasquinho.

- Dar especial atenção ao atendimento;
- Dar especial atenção aos fornecedores;
- Se o fornecedor interromper a entrega de produtos ou cair o padrão de qualidade, o Churrasquinho ficará muito prejudicado;
- Ter um responsável ou estar presente ou diariamente no Churrasquinho;
- Conhecer bem as exigências da Vigilância Sanitária;

A cor da carne é o indício de como o animal foi abatido, como a carne foi conservada, manipulada e se é fresca ou não.

A cor da carne é definida pela mioglobina, que é uma proteína que transporta oxigênio.

Fonte: Sentido Horário - <http://sentidohorario.com.br/portal/2019/01/como-comprar-carne-bovina/> - Como comprar carne bovina - 28 de janeiro de 2019

O ferro contido na carne bovina se liga ao oxigênio. A mioglobina pode se apresentar na forma reduzida de coloração vermelho púrpura, mioglobina oxigenada ou oximioglobina, de coloração vermelho brilhante e mioglobina oxidada ou metamioglobina, de coloração marrom.

Fonte: Sentido Horário - <http://sentidohorario.com.br/portal/2019/01/como-comprar-carne-bovina/> - Como comprar carne bovina - 28 de janeiro de 2019

20. Características Específicas do Empreendedor

No ramo de serviços de alimentação, o empreendedor precisa estar fortemente comprometido com a atividade em questão e também apresentar disposição para acompanhar a evolução dos hábitos culturais da população e as tendências da indústria alimentícia. Algumas características desejáveis ao empresário desse ramo são:

- Busca constante de oportunidades;
- Toma iniciativas;
- É persistente;
- Possui disposição para correr riscos calculados;
- Exige de qualidade e eficiência;
- Compromete-se com o que faz;
- Procurar manter-se informado;
- Estabelece metas;
- Planeja e monitora as tarefas;
- Busca *feedback*;
- É confiante e independente;
- Procura estabelecer redes de contatos e relações comerciais;
- É negociador.

Um empreendedor “saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão”. (DOLABELA, 1999 p. 70). Considerando-se esta afirmativa, percebe-se em qualquer área em que se deseje atuar é preciso estar disposto a aprender. Para ter sucesso em um Churrasquinho é necessário que o empreendedor se concentre no desenvolvimento das características empreendedoras citadas.

21. Fonte 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>

22. Planejamento Financeiro

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

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

Fluxo de Caixa

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira.

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

Princípio da Entidade

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

Despesas

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

Reservas/Provisões

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

Empréstimos

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

Objetivos

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

Utilização de Softwares

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

23. 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 uteis 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/>

24. Bibliografia

ABREU ES, TORRES EAFS. **Restaurante “por quilo”: vale o quanto pesa? Uma avaliação do padrão alimentar em restaurantes de São Paulo, SP.** Nutrire. 2003;25:7-22.

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

BEZERRA IN, SOUZA AM, PEREIRA RA, SICHIERI R. **Contribution of foods consumed away from home to energy intake in Brazilian urban areas: the 2008-9 Nationwide Dietary Survey.** Br J Nutr. 2013;109(7):1276-83. <https://doi.org/10.1017/S0007114512003169>

DEFANTE, L.R.; BARBOZA, M.M.; SAUER, L.; LIMA-FILHO, D.E.R. **Influência da higiene na escolha de restaurantes comerciais pelos consumidores.** Revista Brasileira de Administração Científica, v. 3, n. 3, p. 56-69, 2012.

DOLABELLA, Fernando. **Oficina do empreendedor.** São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

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

25. Investimentos e faturamento

[null 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 tapiocaria estabelecida em uma área de 40 m², exige um investimento inicial estimado de R\$ 15 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1- Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Churrasqueira, etc.

R\$ 700,00

1.2 - Equipamentos de Informática

Item

Valor Unitário

Telefone, Computador e Impressora
R\$ 1.500,00

1.3 - Móveis e Utensílios

Item

Valor Unitário

Mesas, cadeiras, etc.

R\$ 1.000,00

Utensílios de churrasco, etc.

R\$ 800,00

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\$ 1500,00

Formação Estoque Inicial (2 meses)

R\$ 1.000,00

INVESTIMENTO TOTAL (1+2+3)

R\$ 6.555,90

Previsão de Faturamento

Faturamento mensal

R\$ 6.000,00

* 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.

26. 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.

O canal de distribuição do churrasquinho é próprio ponto de venda do churrasquinho ou o uso dos aplicativos como ifood ou uber eats.

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);
- Dispor de uma equipe eficiente de entregadores;
- Procurar aprimorar o atendimento;
- Entregar refeições prontas para o consumo.

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

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

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

27. Entidades relacionadas ao setor

ABIA: Associação Brasileira das Indústrias de Alimentos -- www.abia.org.br

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

Anvisa: Agência Nacional de Vigilância Sanitária - <http://www.anvisa.gov.br>

Sebrae: Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa - www.sebrae.com.br

Senac: Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial - www.alimentos.senai.br

SIC: Serviço de Informação da Carne

