

Fábrica de biscoito

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	6
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	10
Capital de Giro.....	11
Custos.....	11
Diversificação/Agregação de Valor.....	13
Divulgação.....	13
Informações Fiscais e Tributárias.....	14
Eventos.....	15
Entidades em Geral.....	16
Normas Técnicas.....	16
Glossário.....	17
Dicas de Negócio.....	18
Características Específicas do Empreendedor.....	18
Bibliografia Complementar.....	19
Planejamento Financeiro.....	20
Produtos e Serviços - Sebrae.....	20
Sites Úteis.....	22
Investimentos estimados.....	23

1. Apresentação de Negócio

Fábrica de Biscoitos são empreendimentos que produzem produtos obtidos pelo amassamento e cozimento de massa preparada com farinhas, amidos, féculas (fermentadas ou não) e outras substâncias alimentícias. Pode conter açúcar, leite, gordura e glúten. Em diversas partes do Brasil, também são chamados de bolachas. Segundo a ANVISA, ambos os produtos são derivados da farinha, com a possibilidade de apresentarem coberturas, recheios, formatos e texturas diversas.

Por ser um alimento pronto para consumo, saboroso e de fácil armazenamento e transporte, eles marcam presença em vários momentos do dia, seja na lancheira das crianças, fazendo companhia no carro ou na televisão, ou mesmo, acompanhado um aperitivo.

Aprenda aqui como produzir biscoitos sem glúten para diferenciar o seu negócio.

Este documento não substitui o Plano de Negócios. Para elaboração deste Plano consulte o SEBRAE mais próximo.

Fonte: Novo Negócio - <https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-abrir-uma-fabrica-de-biscoitos/> - 20 de novembro de 2019

2. Mercado

A Associação Brasileira das Indústrias de Biscoitos, Massas Alimentícias e Pães & Bolos Industrializados (Abimapi) divulgou balanço do setor e destacou que, em 2018, o faturamento atingiu R\$ 26,6 bilhões, ligeira alta de 0,5% no comparativo anual. O volume comercializado ficou estável ante 2017, a 2,5 milhões de toneladas. Os segmentos de biscoitos, massas e pães são os principais consumidores do trigo nacional. A alta do dólar, a revisão das classificações de riscos do Brasil, o atraso nas reformas e instabilidade política foram alguns dos pontos que prejudicaram a reação da economia. "Este cenário não favoreceu uma recuperação significativa do poder de compra das famílias, refletindo no panorama específico do nosso setor", avalia o presidente executivo da Abimapi, Claudio Zanão.

O biscoito está presente em 97,7% dos lares no Brasil, de acordo a pesquisa da Associação Brasileira das Indústrias de Biscoitos, Massas Alimentícias e Pães & Bolos Industrializados (Abimapi). Esse dado é um dos grandes norteadores das estratégias de expansão de empresas de biscoitos no País.

Para a ABIMPI, as condições são favoráveis para todos os tipos de fabricantes e consumidores: além das linhas tradicionais há uma demanda forte para produtos de baixo teor de gorduras, com fibras, com cálcio, funcionais, orgânicos, non-fat, sem gordura trans, diet, entre outros.

A indústria de biscoitos atingiu R\$ 14,3 bilhões em receita e 1,15 milhão de toneladas de produtos vendidos, retrações de 0,5% e 0,8%, respectivamente. Os biscoitos mais vendidos em 2018 foram os recheados (287.360 toneladas), água e sal / cream cracker (253.460 toneladas) e secos / doces especiais (160.406 toneladas). A associação o desempenho dos cookies, de maior valor agregado, que cresceu 4,5% impulsionado por novas marcas.

Fonte: Globo Rural -

<https://revistagloborural.globo.com/Noticias/Agricultura/Trigo/noticia/2019/03/globo-rural-mercado-de-biscoitos-massas-e-paes-industrializados-fatura-r-266-bi-em-2018.html> - 25 MAR 2019

Mercado Consumidor

O mercado nacional de biscoitos tem demonstrado um comportamento relativamente linear. Em 2018, foi observada uma retração de 0,8%. Biscoitos recheados, secos/doces e salgados foram os segmentos que mostraram maior queda, enquanto rosquinhas e cookies avançaram.

O consumo de rosquinhas cresceu, em 2018, 13,6% em volume. Este crescimento fez com que o segmento ganhasse duas posições, tornando-se o 5º segmento mais relevante para o mercado de biscoitos, ultrapassando os tipos salgados e wafer.

O segmento maria/maizena, também apresentou desempenho positivo, crescendo 0,8% no volume comercializado no ano. Dos cinco principais segmentos, apenas rosquinhas e maria/maizena incrementaram volume no mercado de biscoitos quando comparado com o mesmo período de 2017. Os biscoitos são segmentados em Recheados, Crackers e Água e Sal, Wafers, Maria e Maisena, Secos e Doces, Amanteigados, Salgados, Rosquinhas e outros. O Brasil ocupa a posição de 4º maior vendedor mundial de biscoitos com registro de 1.366 milhões de toneladas comercializadas em 2018, segundo os dados da ABIMAPI e Euromonitor. De acordo com dados da AC Nielsen no ano de 2018, o Sudeste foi responsável pelo maior volume de vendas de biscoitos no Brasil, cerca de 45,3%, já que possui a maior renda per capita do país e que o consumo destes produtos é fortemente influenciado pelo poder aquisitivo das famílias.

Fonte: Dias Branco - <http://ri.mdiasbranco.com.br/faq/a-industria-de-biscoitos-no-brasil/> - 2018

Mercado Concorrente

Mesmo que os biscoitos sejam produtos bem aceitos para concorrer no mercado, é muito importante e necessário que os empresários realizem pesquisas de mercado sobre preferências, gostos, hábitos, biscoitos que têm e os que não têm grande aceitação, dentre outras observações.

O setor de biscoitos, pães industrializados, macarrão e bolos prontos exportou US\$ 46,2 milhões no 1º quadrimestre de 2019, representando 3% de crescimento em valor em relação ao mesmo período de 2018. Houve uma redução de 5% no volume exportado, que ficou em 25,7 mil toneladas. O resultado é consequência do trabalho desenvolvido pelo projeto setorial Brazilian Biscuits, Pasta and Industrialized Breads & Cakes, mantido pela Associação Brasileira das Indústrias de Biscoitos, Massas Alimentícias e Pães & Bolos Industrializados (ABIMAPI) em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos (Apex-Brasil), que busca oportunidades para aproximar as empresas do segmento de seus clientes e potenciais parceiros no exterior.

O setor de biscoitos se destacou com um aumento de 12% em valor (US\$ 16,6 milhões) e 18% em volume (11,4 mil toneladas), se comparado ao mesmo período de 2018. A África

como, por exemplo, Guiné Equatorial, Cabo Verde, República Democrática do Congo e Nigéria, sobressaíram-se na compra destes produtos do Brasil.

As misturas para biscoitos, pães, bolos e pães de queijo vêm ganhando força em países como Venezuela e Estados Unidos. A compra de misturas na Venezuela recuperou este ano o patamar do 1º quadrimestre de 2017, um pouco acima de US\$ 1 milhão e de 1,8 milhão de toneladas. No caso dos Estados Unidos, as exportações de pão de queijo e misturas praticamente dobraram no período, saltando para pouco mais de US\$ 2 milhões e 700 toneladas. O mesmo cenário dos EUA ocorreu também em Portugal, onde as compras atingiram US\$ 710 mil e 261 toneladas.

Na categoria de massas, as exportações chegaram a US\$ 2,2 milhões e 1,6 mil toneladas. Entre os países de destaque estão Chile, que voltou ao patamar de exportações alcançado em 2017, e Uruguai, que vem apresentando crescimento constante no valor importado. Juntos, os países representaram praticamente a metade das exportações do segmento no 1º quadrimestre de 2019.

Já a categoria de pães e bolos atingiu US\$ 3,2 milhões e 1,3 mil toneladas. Nesse caso, as exportações brasileiras se concentraram no Paraguai e nos Estados Unidos, que juntos atingiram 50% das exportações, além de apresentarem crescimento constante nas compras de produtos com maior valor agregado – bolos e torradas, respectivamente.

De acordo com Cláudio Zanão, presidente-executivo da ABIMAPI, o projeto setorial Brazilian Biscuits, Pasta and Industrialized Breads & Cakes tem papel fundamental nas exportações do setor. “Com o apoio da Apex-Brasil, estamos presentes com produtos brasileiros nas principais feiras de alimentos do mundo, realizando reuniões e estudando os mercados prioritários para o desenvolvimento das categorias em que atuamos”, destacou.

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;
- Demanda forte para produtos de baixo teor de gorduras;
- Diferenciação no mix de produtos.

Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;
- Mercado muito concorrido;
- Cultura alimentação saudável.

3. Localização

Para definir sobre a localização de uma Fábrica de Biscoito o empreendedor deve considerar fatores tais como: proximidade dos fornecedores e acesso a matérias-primas, atuação da concorrência, proximidade dos clientes e mercado consumidor, infraestrutura do imóvel escolhido e custos envolvidos na instalação e operação do negócio, 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

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

A estrutura de uma fábrica de biscoito é bastante simples e, na maioria das vezes, não requer mão-de-obra qualificada. Para uma fábrica de pequeno porte, sugere-se que a estrutura seja composta por uma área de recepção, armazenagem de matéria-prima, depósito de produtos acabados, expedição, área de produção, banheiros para os empregados, além de um pequeno escritório para administração.

A estrutura básica deve contar com uma área mínima de cerca de 60m², dividida entre área de recepção e armazenagem da matéria-prima, sala de fabricação, depósito de embalagens, depósito de produtos acabados, expedição, além de escritório e áreas de apoio (banheiros para os empregados, refeitório, almoxarifado, etc.).

Os estoques podem ficar em área anexa ao espaço destinado à produção, porém, sem risco de contaminação. E as áreas externas devem ser pavimentadas para evitar a formação de poeira e facilitar o escoamento das águas pluviais. Deverá ser constantemente limpas, evitando-se assim o entulhamento de dejetos. Recomenda-se também haver um sistema de circulação de ar, pois o uso do forno aquece o ambiente demasiadamente.

Lembramos a importância de o empreendedor elaborar um Plano de Negócios, que leve em consideração as suas necessidades e possibilidades.

6. Pessoal

A mão de obra variará de acordo com a estrutura do empreendimento, quantidade, variedade produzida e forma de comercialização. Fábricas de biscoitos de pequeno porte, em geral, trabalham com cerca de 6 empregados, sendo:

01 cozinheiro;

02 auxiliares de cozinha;

01 auxiliar de limpeza;

01 auxiliar de escritório;

e01 vendedor.

A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora a *performance* do negócio e diminui os custos trabalhistas com a rotatividade de pessoal. O treinamento dos colaboradores deve desenvolver competências específicas e considerar os seguintes aspectos:

A apresentação pessoal dos empregados da fábrica também é fator de destaque nesse negócio, portanto, é necessário fornecer uniformes e dar atenção especial à limpeza, asseio e higiene das pessoas e instalações.

7. Equipamentos

Fonte: <https://pt.dreamstime.com/correia-transportadora-com-biscoitos-em-uma-f%C3%A1brica-do-alimento-equipm-da-maquinaria-image107588787>

Os equipamentos básicos para uma fábrica de pequeno porte são:

- Masseur (recipiente onde se prepara os ingredientes);
- Esteira de 0,50m, mais cilindro e roseteira;
- Forno industrial;
- Máquina embaladora de mesa;
- Seladora de embalagens;
- Material e equipamentos de escritório e expediente, etc...

Fonte: Emprega Brasil - <https://www.empregabrasil.com.br/ideias-de-negocios/como-fazer-biscoitos-veja-como-montar-fabrica-de-biscoitos/> 2018

Correia transportadora com biscoitos em uma fábrica do alimento - equipamento da maquinaria

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.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo de produção de **biscoitos** é bastante simples, compondo-se das seguintes etapas:

- Inicialmente é feita a mistura dos ingredientes;
- Essa mistura é transformada em uma massa homogênea através da masseira;
- A massa é laminada no cilindro de reversão;
- Em seguida é conduzida, através da esteira, para moldagem ou rosetagem onde serão elaborados os biscoitos;
- Após essa fase, a massa rosetada é conduzida ao forno;
- Ao sair do forno, os biscoitos são transportados para embalagem.

Fonte: <http://g1.globo.com/ac/acre/noticia/2014/05/fabrica-de-biscoitos-de-goma-quer-produzir-10-toneladas-por-mes.html> - 12/05/2014

Métodos de Mistura.

De modo geral, o processo de mistura de biscoito, seja ele do tipo que for e do creme usado no recheio, tem as seguintes funções:

- Homogeneização dos ingredientes para formar massa uniforme;
- Dispersão de sólido no líquido ou líquido no líquido;

- Formar soluções de um sólido num líquido;
- Desenvolver o glúten da farinha;
- Arear a massa, deixando-a menos densa.

Etapas de Fabricação.

- Mistura. Geralmente, a técnica utilizada é a de dois estágios:

No primeiro estágio é feito um creme de gordura, açúcar, xarope, leite em pó ou outro ingrediente enriquecedor ou emulsificante;

No segundo estágio, a farinha e os agentes de crescimento dissolvidos em água são adicionados ao creme.

O tempo de mistura na primeira fase em misturador horizontal é de 3 a 5 minutos, ao passo que na segunda fase o tempo pode ser um pouco maior, a uma velocidade menor.

Fonte: Emprega Brasil - <https://www.empregabrasil.com.br/ideias-de-negocios/como-fazer-biscoitos-veja-como-montar-fabrica-de-biscoitos/> 2018

10. Automação

Investir em softwares para automatizar as empresas não é mais tendência, é uma necessidade. Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se possui funcionalidades, tais como:

- Controle de mercadorias;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente) e estoque;
- Emissão de pedidos, notas fiscais, boletos bancários;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da loja. A loja física como conhecemos hoje está mudando.

A tendência é a interação cada vez maior por meio de ambientes virtuais.

Já existe no mercado uma ampla seleção de softwares e plataformas digitais que ajudam o empresário com rastreabilidade, inspeção de qualidade, cálculos de produção, administração de vendas, monitoramento de funcionários e clientes, integração entre ambientes físicos e

virtuais e resolver questões de logística.

Algumas soluções em softwares específicos para o setor de alimentos e bebidas, disponíveis na internet:

Para Indústria:

Maxiproduct: É um sistema completo para a gestão da indústria de alimentos, inclusive atacados e distribuidores.

Softexpert: Trata-se de uma solução integrada que atende os requisitos de conformidade e ao mesmo tempo reduz os custos que podem ser substanciais.

Elipse: Alimentos, Bebidas e Agronegócio - Produção, conservação e embalagem - Com mais de 400 interfaces de comunicação, as soluções Elipse possibilitam integrar diversos equipamentos e sistemas na mesma aplicação, independente do fabricante.

ERP para Alimentos e Bebidas: fornece uma visão de 360 graus da cadeia de fornecimento e capacidade de produção, permitindo a tomada decisão com base em informações e o atendimento das desafiadoras demandas dos clientes – diariamente.

Zenon: melhora a competitividade de produção na indústria de alimentos e bebidas. zenon é flexível para usar, abrir e é escalonável. Os conceitos Indústria 4.0 e industrial IoT podem ser implementados com esse sistema de operação.

11. Canais de Distribuição

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 da fábrica de biscoitos é a loja da fábrica e/ou representantes comerciais que levam os produtos para revenda em estabelecimentos comerciais como: mercados, bares, lojas de conveniência, etc.

12. 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\$ 19.000,00

* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo temos um Investimento estimado (tópico anterior) de R\$ 70.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 19.000,00

Quanto maior o prazo concedido aos clientes para pagamento e quanto maior o prazo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro do negócio. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode amenizar a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Prazos médios recebidos de fornecedores também devem ser considerados nesse cálculo: quanto maiores os prazos, menor será a necessidade de capital de giro.

O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão, inclusive valores além do pró-labore. No início, todo o recurso que entrar na empresa nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. O ideal é preservar recursos próprios para capital de giro e deixar financiamentos (se houver) para máquinas e equipamentos.

Sempre será muito útil que se tenha certo montante de recursos financeiros reservados para que o negócio possa fluir sem sobressaltos, especialmente no início do projeto. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

13. 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\$ 10.000,00
Custos dos Impostos

Item
 %
Valor Unitário
 Simples
 9 % do faturamento bruto (R\$ 65.000,00)
 R\$ 5.850,00
Custos com Vendas

Item
 %
Valor Unitário
 Propaganda
 1 % do faturamento bruto (R\$ 65.000,00)
 R\$ 650,00
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.
 4
 R\$ 8.000,00
Depreciação

Ativos fixos
Valor Total
Vida útil (anos)
Depreciação
 Maquinas e equipamentos
 R\$ 19.000,00
 10
 R\$ 158,00
 Equipamentos informática
 R\$ 3.000,00
 5
 R\$ 50,00
 Móveis e utensílios
 R\$ 7.000,00
 5

R\$ 116,00

Despesas Fixas e Administrativas

Item

Valor Unitário

Aluguel, condomínio e segurança

R\$ 2.500,00

Água, luz, telefone e internet

R\$ 800,00

Material de limpeza, higiene e escritório

R\$ 800,00

Assessoria contábil

R\$ 980,00

14. 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 uma fábrica de biscoitos, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Produtos diferenciados para intolerância alimentar;
- Parcerias para conquistar mais clientes;
- Inovação no mix de produtos;
- Novas estratégias de negócios;
- Uso da tecnologia para melhorar o atendimento;
- Vendas de produtos pela internet.

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

15. Divulgação

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

- Divulgar em redes sociais, tais como; Facebook, LinkedIn, Instagram, Google+, Twitter.

- Divulgar através de e-mail marketing e mensagens de WhatsApp;
- Divulgar em sites especializados;
- Confeccionar folders e flyers para a distribuição;
- Anunciar em jornais de bairro e revistas;
- Montar uma web site com a oferta de produtos para alavancar as vendas;
- Realização de degustações periódicas nos pontos de venda;
- Divulgar em empresas.

16. Informações Fiscais e Tributárias

Optantes do Simples Nacional

Este segmento de empresa poderá optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006. Os pequenos negócios podem optar pelo Simples, desde que sua categoria esteja contemplada no regime, a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$ 360 mil para microempresa e R\$ 4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>):

- IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);
- CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);
- PIS (Programa de Integração Social);
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);
- ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços): para empresas do comércio
- ISS (Imposto Sobre Serviços): para empresas que prestam serviços;
- IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados): para indústrias.

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo Simples Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de

atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período. Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. a esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (http://www.portaldoeempreendedor.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.

17. Eventos

Congresso Internacional das Indústrias

<https://www.abimapi.com.br/congresso>

CBCTA - Congresso Brasileiro de Ciência e Tecnologia de Alimentos

<http://cbcta2018.com.br/>

FISPAL - Feira da Indústria de Alimentos e Bebidas

<https://www.fispaltecnologia.com.br/pt/a-feira.html>

FIPAN - Feira Internacional de Panificação, Confeitaria e do Varejo Independente de Alimentos

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

18. Entidades em Geral

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Contato

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

<http://www.portal.anvisa.gov.br>

Receita Federal

www.receita.fazenda.gov.br

Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento

www.agricultura.gov.br

ABIA – Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação

www.abia.org.br

ABITRIGO – Associação Brasileira da Indústria do Trigo

www.abitrigo.com.br

SIMABESP - Sindicato da Indústria de Massas Alimentícias e Biscoitos no Estado de São Paulo

www.simabesp.org.br

ITAL - Instituto de Tecnologia de Alimentos

www.ital.sp.gov.br

19. Normas Técnicas

Independentemente do tamanho da empresa, se ela atua no mercado de serviços de alimentação deve colocar a segurança em destaque, guiando-se por normas técnicas.

As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT e são documentos de uso voluntário, sendo importantes referências para o mercado. Elas podem estabelecer quesitos de qualidade, desempenho e de segurança. Não obstante, pode estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar, classificações ou terminologias e glossários.

Alguma normas técnicas aplicáveis à fabrica de biscoitos:

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

- NBR 15635:2015 - Serviços de alimentação - Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais.

O Sebrae, em parceria com o SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, oferece o Programa Alimentos Seguros (PAS). Nesse programa, as empresas da área de alimentos são conscientizadas da importância de implementar as normas técnicas citadas acima. A recompensa é a certificação concedida pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, além do reconhecimento dos clientes, que têm a garantia de receber produtos de qualidade, livres de contaminações.

20. Glossário

Açucarar: Colocar cobertura de açúcar de confeitiro ou outra cobertura

Amanteigados: Biscoitos preparados à base de manteiga e açúcar.

"Aumentar a Força da Massa": Significa aumentar o aditivo à receita ou dar mais tempo de boleamento.

"Cálculo de Fermentação": Cálculo que possibilita fazer o ajuste do tempo de fermentação em função do tempo disponível de produção.

"Cálculo de Produção": Cálculo que informa com precisão a quantidade necessária ao balanceamento de uma receita.

"Descanso da Massa": Etapa de produção em que a massa é deixada em repouso para recuperar sua extensibilidade.

Elasticidade: É a propriedade da massa de se portar como elástico quando esticada.

Espanja: É a primeira fase do processo de mistura dos ingredientes, denominada também de pré-fermentação.

Fermentação: Transformação química provocada em certos alimentos pela adição de um fermento. Em massas, por exemplo, a fermentação faz com que elas cresçam, tornando-as leves.

Giletar: Cortar a superfície da massa

Glúten: Composto de farinha responsável pela estruturação do pão.

Gordura Hidrogenada: Óleos vegetais submetidos a tratamento pelo hidrogênio para torná-los sólidos. Pode ser utilizada em preparações culinárias, tanto doces como salgadas.

Massa: Uma mistura de farinha, líquido e outros ingredientes, usada para confecção de macarrão, bolinhos, panquecas, etc.

Polvilho: Pó fino obtido do resíduo da lavagem da mandioca ralada. Pode ser doce ou azedo, dependendo da fase de extração do amido.

Sovar: Colocar a massa em uma superfície lisa e enfarinhada e amassar bem até desgrudar das mãos e a superfície da massa ficar lisa.

21. Dicas de Negócio

Em relação ao planejamento do negócio é importante que se faça uma avaliação do potencial do mercado que se pretende atingir e de que forma este mercado poderá ser suprido por sua empresa.

Em uma fábrica de alimentos a higiene deve ser uma preocupação constante.

Procure adotar estratégias de fidelização da sua clientela com ações de pós-venda, como: remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados.

Inove sempre, seja em melhoria de um produto ou serviço ou mesmo num processo, testando novas receitas, buscando diferenciação nas embalagens ou mesmo na forma de atender o seu cliente. É preciso inovar para manter-se competitivo no mercado. Busque ajuda de consultoria específica, se for necessário.

Invista na sua capacitação e na de seus colaboradores. Com o aperfeiçoamento contínuo, o empreendedor estará mais preparado para gerir seu negócio e encarar as adversidades que encontrará pelo caminho.

22. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos de um administrador, e alguns atributos pessoais que, somados a características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa.

As principais características dos empreendedores de sucesso são:

- São visionários;
- Sabem tomar decisões;
- São indivíduos que fazem a diferença;
- Sabem explorar ao máximo as oportunidades;
- São determinados e dinâmicos;
- São dedicados;

- São otimistas e apaixonados pelo que fazem;
- São independentes e constroem o próprio destino;
- São líderes e formadores de equipes;
- São bem relacionados (networking);
- São organizados;
- Planejam;
- Possuem conhecimento;
- Assumem riscos calculados;
- Criam valor para a sociedade.

23. Bibliografia Complementar

ANVISA - **Manual de Orientação aos Consumidores**. Disponível em:
<http://www.anvisa.gov.br>

ANVISA - **Manual de Orientação às Indústrias de Alimentos - Rotulagem Nutricional Obrigatória**, disponível em: http://portal.anvisa.gov.br/resultado-de-busca?p_p_id=101&p_p_lifecycle=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&p_p_col_id=column1&p_p_col_count=1&_101_struts_action=%2Fasset_publisher%2Fview_content&_101_assetEntryId=396088&_101_type=document. Acesso em 29 mai 2018.

ANVISA. **Cartilha sobre boas práticas para serviços de alimentação**. Disponível em:
<http://www.anvisa.gov.br>. Acesso em junho de 2014.

BRASIL. Ministério da Saúde. **Cuidados com os alimentos** – Alimentação Saudável. Brasília. 2011. Acesso em: 16/06/2016.

CHRISTENSEN, Clayton M., DYER, Jeff e GREGERSEN, Hal “**DNA do Inovador: dominando as 5 habilidades dos inovadores e ruptura**”, Editora HSM, 25 mar 2019

DAVILA, Tony. EPSTEIN, Marc J e SHELTON Robert. “**As Regras da Inovação: Como Gerenciar, Como Medir e Como Lucrar**”, Editora Bookman, Edição: 1 (1 de janeiro de 2007), 336 p.

DANTAS, T. **Importância dos alimentos na Saúde**. Mundo Educação. 2015. Disponível em <http://mundoeducacao.bol.uol.com.br/saude-bem-estar/perigosfastfood.htm> Acesso em: 30/05/2016

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

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luisa**. 14. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999. Editora Abril.

LEMES JUNIOR, Antônio Barbosa; PISA, Beatriz Jackiu. **Administrando micro e pequenas empresas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília, 2013. 159p

24. Planejamento Financeiro

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>

25. Produtos e Serviços - Sebrae

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.

26. Sites Úteis

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/>

27. Investimentos estimados

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 fábrica de biscoitos estabelecida em uma área de 60 m² exige um investimento inicial estimado de R\$ 70 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Masseira, Esteira, Forno industrial, etc.

R\$ 14.000,00

Máquina embaladora, Seladora de embalagens.

R\$ 5.000,00

1.2 - Equipamentos de Informática

Item

Valor Unitário

Telefone, Computador e Impressora

R\$ 3.000,00

1.3 - Móveis e Utensílios

Item

Valor Unitário

Mesas de apoio, bancadas, etc.

R\$ 5.000,00

Mobiliário do Escritório

R\$ 2.000,00

2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item

Valor Unitário

Reformas

R\$ 20.000,00

Registro da empresa

R\$ 2.000,00

3 - Investimentos Financeiros

Item

Valor Unitário

Capital de giro (2 meses de custeio fixo)

R\$ 9.000,00

Formação Estoque Inicial (2 meses)

R\$ 10.000,00

Investimento total (1+2+3)

R\$ 70.000,00

Previsão de Faturamento

Faturamento mensal

R\$ 65.000,00

* 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.

