

Fábrica de conservas

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..... | 5 |
| Estrutura..... | 6 |
| Pessoal..... | 7 |
| Equipamentos..... | 8 |
| Matéria Prima/Mercadoria..... | 9 |
| Organização do Processo Produtivo..... | 10 |
| Automação..... | 11 |
| Capital de Giro..... | 12 |
| Custos..... | 13 |
| Diversificação/Agregação de Valor..... | 14 |
| Divulgação..... | 15 |
| Informações Fiscais e Tributárias..... | 16 |
| Eventos..... | 17 |
| Normas Técnicas..... | 18 |
| Glossário..... | 20 |
| Dicas de Negócio..... | 20 |
| Características Específicas do Empreendedor..... | 21 |
| Planejamento Financeiro..... | 22 |
| Produtos e Serviços - Sebrae..... | 23 |
| Bibliografia..... | 24 |
| Investimentos e faturamento..... | 24 |
| Canais de Distribuição e venda..... | 26 |
| Fontes de recurso..... | 26 |
| Entidades relacionadas ao setor..... | 27 |

1. Apresentação de Negócio

O Brasil é conhecido pela riqueza de variedade de alimentos que produz. Sabores, cores e aromas dos mais variados são encontrados nos legumes e vegetais produzidos pela agricultura brasileira.

Um fábrica de conservas é uma das oportunidades que aproveitam esta riqueza produtiva de legumes e vegetais na elaboração de produtos que preservem as propriedades nutricionais e de qualidade dos mesmos, bem como disponibilize porções previamente preparadas e prontas para consumo.

Praticamente é impossível imaginar o funcionamento de cozinhas industriais ou restaurantes, por exemplo, sem a praticidade do consumo de alguns tipos de conserva de legumes e vegetais, como ervilhas e milho.

Fabricar conservas consiste em selecionar e conservar alimentos dentro de critérios e padrões de qualidade que preservem suas características de consumo num período de tempo definido como prazo de validade para consumo.

É possível fabricar conservas de diferentes alimentos. Tratamos aqui da oportunidade de negócio fábrica de conservas com o foco na produção de conservas de legumes e vegetais.

Conheça mais sobre a produção de conservas artesanais clicando aqui.

Este documento não substitui o Plano de Negócio. Para elaboração do Plano de Negócios para uma Fábrica de Conserva consulte o SEBRAE mais próximo.

Fonte: https://br.freepik.com/fotos-premium/conservas-de-legumes-em-madeira_6476910.htm#page=1&query=conservas&position=47

2. Mercado

De maneira geral, a indústria de alimentos vive em fase de expansão e ampliação de resultados, dados alguns elementos do cenário econômico dos últimos anos. O setor é um dos que mais vêm se beneficiando do crescimento recente do consumo no Brasil, por produtos naturais ou adesão a novas filosofias alimentares como vegetariano e Vegano.

Mercado Consumidor

A busca por alimentos naturais e orgânicos é uma das possibilidades de atuação para uma fábrica de conserva. Além da oportunidade de mercado que a venda de produtos orgânicos em conserva pode representar, a sustentabilidade promovida na produção dos mesmos é um fator de valorização dos clientes.

Uma fábrica de conservas pode se instalar em qualquer região do Brasil. O mercado consumidor pode ser identificado, pesquisado e, a partir disso, é possível elaborar estratégias para atender as necessidades e expectativas dos consumidores, conforme o foco de atuação da empresa, considerando região de atuação e linha de produtos.

No Brasil, há oportunidades de negócio em várias cidades de pequeno, médio e grande

porte. Alguns dados confirmam este potencial de crescimento:

- O setor de alimentação saudável teve um crescimento de 870% nos últimos 10 anos.
- A proporção de jovens com sobrepeso quadruplicou nos últimos trinta anos e chegou a 14% na faixa etária dos 8 aos 18 anos. A culpa é da vida sedentária e do excesso de comida industrializada, rica em farináceos e gorduras. O efeito perverso deste ganho precoce de peso é o aumento das doenças cardiovasculares e do diabetes tipo 2.
- 40% da população brasileira estão acima do peso. • De acordo a Sociedade Brasileira de Cardiologia, 30% dos brasileiros têm colesterol acima do nível recomendado (200 miligramas por decilitro de sangue).
- 80% dos jovens afirmam em pesquisas procurar alimentos mais saudáveis e naturais. • 35% dos domicílios brasileiros consomem produtos diet e light.
- 21% consomem produtos orgânicos. • 47% não deixam de consumir produtos saudáveis por causa do preço.

Fonte: <https://revistagloborural.globo.com/Noticias/Sustentabilidade/noticia/2019/10/mais-brasileiros-passam-consumir-alimentos-organicos-diz-pesquisa.html>

Mercado concorrente

A concorrência é caracterizada como forte em praticamente todo território nacional, considerando a atuação de grandes empresas que atuam na produção de conservas de vegetais e legumes.

Uma pesquisa não precisa ser sofisticada, dispendiosa - em termos financeiros - ou complexa. Ela pode ser elaborada de forma simplificada e aplicada pelo próprio empresário, para estudar as preferências e expectativas daqueles que se esperam como consumidores, as práticas de mercado dos fornecedores (formas de pagamento, de entrega, etc.) e a concorrência já instalada em termos de variedade de produtos oferecidos, política comercial, entre outros fatores. O risco de abrir as portas e iniciar uma fábrica de conservas sem conhecimento do mercado consumidor, concorrente e fornecedor é muito grande.

Fonte: <http://mentesirrequietas.blogspot.com/2012/05/legumes-da-epoca-calendario.html>
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.

Outro fator importantíssimo é buscar produtos da época que além de mais baratos, facilitam a logística e sua qualidade é incomparável.

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

- Aprovação do trabalho intermitente na nova lei trabalhista;
- Diferenciação pelos serviços.
- Atuação em nichos de mercado.
- Trabalhar com produtos regionais.
- Trabalhar com produtos orgânicos.
- Implantação e desenvolvimento de um negócio sustentável.
- Associação a comunidades e projetos sociais locais para busca de matéria-prima e de mão de obra, visando à geração de emprego e/ou trabalho e renda.

Ameaças

- Alta concorrência, inclusive de produtos importados.
- Capital insuficiente para investimento e manutenção do negócio.
- Crises na economia, que desfavoreçam a moeda nacional e dificultem os investimentos de qualquer natureza, inclusive para divulgação.
- Mão de obra não qualificada, que comprometa a qualidade final dos produtos.
- Exigência de cuidados específicos, considerando a perecibilidade da matéria-prima principal, legumes e vegetais.

3. Localização

Uma unidade industrial para produção de conservas depende do fornecimento das variedades de legumes e vegetais definidos como matéria-prima (altamente perecível), devendo assim, preferencialmente, ser localizada próxima de centros fornecedores, evitando a deterioração destes alimentos antes mesmo do processo produtivo das conservas. Analisar esta informação ao escolher o local para implantação de uma fábrica de conservas contribui para sustentabilidade pela estratégia de minimização de perdas pela deterioração

antes da produção e também pela logística de recebimento pensada no menor percurso possível, evitando-se impactos ambientais durante o transporte. Isso tudo além de favorecer a economia local e regional e, possivelmente, reduzir custos.

Além da disponibilidade de matéria-prima em quantidade e qualidade, com preços competitivos, destacam-se como fatores importantes relacionados à localização do ponto para instalação de uma fábrica de conservas:

- fornecimento de água confiável e de boa qualidade (potável). A qualidade da água é fundamental para a fabricação de conservas. Por isso o tratamento deve ser adequado quando ela provém de rios, lagoas ou barragens. A água é importante para a limpeza da matéria-prima, equipamentos, utensílios, ambiente etc. Quando a água não for potável, deverá ser submetida ao tratamento, visando adequá-la ao uso da indústria.
- fornecimento suficiente de energia elétrica, serviços telefônicos e de internet, sem interrupção;
- ausência de contaminantes de qualquer espécie nos arredores;
- infraestrutura suficiente de acesso à circulação de veículos comuns e articulados;
- proximidade dos centros consumidores, local de residência dos funcionários;
- disponibilidade de acesso à mão-de-obra qualificada necessária para as diferentes etapas do processo produtivo.

Pontos de atenção na escolha do imóvel onde a empresa será instalada:

A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.

Certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, serviços de água, luz, esgoto, telefone, transporte etc.

Verifique se existem facilidades de acesso, estacionamento e outras comodidades que possam tornar mais conveniente e menos onerosa a adaptação do imóvel.

Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundação ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.

Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área, que deverá estar devidamente regularizada.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- Se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- Se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;

- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;
- Exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o "Habite-se" pela prefeitura.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.
- Lei 13.874/2019, de 20 de setembro de 2019, que estabelece medidas de desburocratização e simplificação de processos para empresas e empreendedores, como: carteira profissional digital, abertura de bancos aos sábados, dispensa de alvará para atividades de baixo risco, a responsabilidade de pessoa jurídica e de pessoa física diante do negócio, entre outros.

- As leis, decretos, portarias, resoluções frequentemente sofrem revisões (atualizações), em virtude de novos acontecimentos ou pela necessidade de melhorar interpretações em relação ao seu conteúdo, função, abrangência ou penalidade. Portanto as leis citadas neste material estão atualizadas, mas a qualquer momento podem mudar. Para saber se estão utilizando a atual fiquem atentos as indicações de revisões, digitando as características da lei, exemplo: 'Decreto-Lei nº. 986", sem a data, em um site de busca e aparecerá nas 10 primeiras opções (links para acesso web), com as sugestões mais recentes.

As principais exigências legais e orientativas aplicáveis a este segmento são:

- Resolução RDC nº. 175, de 08 de julho de 2003: dispõe sobre o Regulamento Técnico de Avaliação de Matérias Macroscópicas e Microscópicas Prejudiciais à Saúde Humana em Alimentos Embalados;

- Resolução RDC nº 12, de 02 de janeiro de 2001 Aprova o Regulamento Técnico sobre padrões microbiológicos para alimentos. D.O.U. - Diário Oficial da União;

Poder Executivo, de 10 de janeiro de 2001 ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária;

- Resolução RDC nº. 218, de 29 de julho de 2005: dispõe sobre o Regulamento Técnico de Procedimentos Higiênico-Sanitários para Manipulação de Alimentos e Bebidas Preparados com Vegetais;

- Resolução RDC nº. 259, de 20 de setembro de 2002: dispõe sobre o Regulamento Técnico sobre Rotulagem de Alimentos Embalados;

- Resolução RDC nº. 272, de 22 de setembro de 2005: dispõe sobre o Regulamento Técnico para Produtos de Vegetais, Produtos de Frutas e Cogumelos Comestíveis;

- Resolução RDC nº. 275, de 21 de outubro de 2002: dispõe sobre o Regulamento Técnico de Procedimentos Operacionais Padronizados aplicados aos Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos e a Lista de Verificação das Boas Práticas de Fabricação em Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos;

- Resolução RDC nº. 359, de 23 de dezembro de 2003: dispõe sobre o Regulamento Técnico de Porções de Alimentos Embalados para Fins de Rotulagem Nutricional;

- Resolução RDC nº. 360, de 23 de dezembro de 2003: dispõe sobre o Regulamento Técnico sobre Rotulagem Nutricional de Alimentos Embalados, tornando obrigatória a rotulagem nutricional;

5. Estrutura

As recomendações listadas a seguir foram baseadas no Manual de Boas Práticas de Fabricação para a Indústria de Alimentos, publicado pelo SBCTA (Sociedade Brasileira de Ciência e Tecnologia de Alimentos), mas não os reproduzem na íntegra. Pretende-se neste perfil fornecer informações suficientes para alertar o empreendedor quanto aos esforços necessários para atingir as exigências legais e os padrões mínimos de qualidade. Segue

algumas orientações:

- Os equipamentos e construções devem seguir normas específicas, principalmente em relação a segurança patrimonial e pessoal;
- obedecer a legislação quanto ao Pé Direito;
- Paredes com superfície lisa e clara;
- Aberturas do Prédio fixas e com ventilação;
- Forro com acabamento;
- Ventilação obrigatório e constante;
- Iluminação segundo os critérios da ABNT, quando possível natural;
- Pisos antiderrapante, resistente ao tráfego e à corrosão;
- Instalações Elétricas isoladas, mas com facilidade de limpeza, respeitar a distribuição de cargas;
- Instalações Hidráulicas, preferencialmente visíveis, externas;
- Instalações Sanitárias, com vestiários e de acordo com legislação de acessibilidade;

Para o estudo em questão foi considerado uma estrutura pequena de aproximadamente 70m².

6. Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento e o nível de capacidade de produção instalada. Para uma fábrica de conservas de pequeno porte pode-se começar com aproximadamente quatro colaboradores:

- Um operadores de máquinas;
- Um ajudante de produção;
- Dois auxiliares administrativos (considerando o proprietário como administrativo e apoiador nas funções operacionais).

Algumas dicas:

- Lembre-se que, caso você seja o empreendedor, você será espelho de boa parte das ações da equipe de trabalho;
- Estabelecer claramente as regras de trabalho e convivência;
- Cumprir exigências trabalhistas legais;
- Promover, sempre que possível, o conhecimento das outras funções pelos colaboradores;
- Incentivar o desenvolvimento pessoal e profissional da equipe.

7. Equipamentos

Conforme o porte do empreendimento deverá ser feita com clareza a definição com clareza das especificações técnicas, modelos, marcas, capacidades para a realização de operações, para depois escolher os equipamentos, instalações e materiais diversos bem com as principais técnicas de produção a serem adotadas.

De forma geral, são necessários os seguintes móveis e equipamentos (estimativa):

Mobiliário para a área administrativa:

- computador,
- impressora
- aparelhos de telefone
- mesas de trabalho
- cadeiras
- Arquivos e armários para a área administrativa

Móveis e equipamentos para a área de produção:

- Pia com acionamento a pedal;
- Lavador de legumes e vegetais;
- Mesa para seleção e descascamento;
- Mesa para corte;
- Tanque para branqueamento;
- Tanque para resfriamento após o branqueamento;
- Mesa para colocação da salmoura;
- Recravadeira ou outro maquinário de envase;
- Mesa inox;
- Utensílios em geral;
- Tanque para esterilização;
- Tanque para resfriamento;
- Talha para transporte de caixas na esterilização;

- Mesa para rotulagem;
- Tanque para coleta de resíduos;

A origem das máquinas e dos equipamentos, se eles são novos ou usados, bem como o grau de tecnologia e automação dos mesmos são aspectos que interferem diretamente no investimento necessário.

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.

Fonte: [https://br.freepik.com/fotos-premium/frascos-de-vidro-do-abobrinha-caseiro-fresco-conservado-pepino-e-tomates-em-um-fundo-de-](https://br.freepik.com/fotos-premium/frascos-de-vidro-do-abobrinha-caseiro-fresco-conservado-pepino-e-tomates-em-um-fundo-de-madeira_5348571.htm#page=3&query=conservas&position=4)

[madeira_5348571.htm#page=3&query=conservas&position=4](https://br.freepik.com/fotos-premium/frascos-de-vidro-do-abobrinha-caseiro-fresco-conservado-pepino-e-tomates-em-um-fundo-de-madeira_5348571.htm#page=3&query=conservas&position=4)

Entre os principais legumes e vegetais para a fabricação de conservas:

- cenoura;
- Pimenta;
- Pimentão
- Cebola;
- Azeitona
- batata;

- ervilha;
- milho;
- pepino;
- Palmito
- Cebola
- Mistas
- Beterraba
- Brócolis
- Produtos regionais
- Outros.

Outros insumos são utilizados na fabricação de conservas como materiais para embalagens, luvas e máscaras descartáveis, água, materiais de higienização, energia, outros ingredientes e materiais diversos para o processo produtivo.

Conforme a Resolução - CNNPA nº 13, de 15 de julho de 1977 da ANVISA são ingredientes opcionais:

- Água, sal, sacarose;
- Açúcar invertido, glicose e seus xaropes, exceto para conservas de cogumelo;
- Manteiga, óleos e gorduras comestíveis, animais e vegetais, estabelecido o mínimo de 3% (p/p) para a manteiga, sobre o conteúdo total do produto acabado;
- Vinagres e vinhos, limitado este último de forma que o teor alcoólico do produto acabado não ultrapasse 1,9°G.L.;
- Caldos, molhos ou sumos de vegetais compatíveis com o ingrediente obrigatório;
- Matérias-primas naturais aromáticas (especiarias e condimentos em geral);
- Guarnição composta de uma ou mais das hortaliças (alface, cebola, pedaços de pimentão vermelho ou verde, ou mistura dos mesmos) até um máximo de 10% (p/p) do peso drenado dos ingredientes obrigatórios;
- Proteína vegetal hidrolisada, e
- Extrato de levedura autorizado.

9. Organização do Processo Produtivo

Os processos produtivos de uma fábrica de conservas podem ser identificados da seguinte forma:

- Operações Preliminares como: ações de limpeza, lavagem, classificação, branqueamento, entre outras;

Classificação - Um dos fatores que determinam a qualidade das conservas de legumes e vegetais é a sua cuidadosa classificação;

Descascamento - Elimina da superfície dos alimentos a terra e a contaminação microbiana a ela associada. Os principais métodos de descascamento são a vapor e abrasivo;

Retoque - Consiste na retirada de pedaços de casca, "olhos". Esta etapa, em geral, se dá manualmente;

Eliminação de Indesejáveis - limpeza diferenciada para retirada de sementes, caroços, talos e folhagens;

Corte - Basicamente, em cortadoras em forma de tiras ou de cubos;

Branqueamento - O branqueamento é um processo térmico rápido para finalização limpeza e higienização

Seleção – Etapa do processo para padronização

Envase – enchimento nas embalagens apropriadas;

Adição de Salmoura - A salmoura, também chamada de líquido de cobertura;

Exaustão -Consiste em remover o ar do produto e o ar que fica preso no interior do recipiente.

Esterilização – Aquecimento e resfriamento para higienização;

Recravação – fechamento de latas

Estocagem – guarda dos produtos embalados

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, como sugestão:

Para Indústria:

Maxiprod - 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. 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\$ 8.000,00

* 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\$ 42.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 8.000,00

Quanto maior o prazo concedido aos clientes para pagamento e quanto maior o prazo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro do negócio. Portanto, manter

estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode amenizar a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Prazos médios recebidos de fornecedores também devem ser considerados nesse cálculo: quanto maiores os prazos, menor será a necessidade de capital de giro.

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

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

12. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos Variáveis

São aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção.

Custos de Materiais

Item

Quantidade

Valor Unitário

Matéria-Prima ou mercadoria

1

R\$ 5.000,00

Custos dos Impostos

Item

%

Valor Unitário

Simplex

9 % do faturamento bruto (R\$ 30.000,00)

R\$ 2.700,00

Custos com Vendas

Item

%

Valor Unitário

Propaganda

1 % do faturamento bruto (R\$ 25.000,00)
R\$ 300,00
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.
5
R\$ 10.000,00
Depreciação

Ativos fixos
Valor Total
Vida útil (anos)
Depreciação
Maquinas e equipamentos
R\$ 17.000,00
10
R\$ 140,00
Equipamentos informática
R\$ 3.000,00
5
R\$ 50,00
Móveis e utensílios
R\$ 2.000,00
5
R\$ 33,00
Despesas Fixas e Administrativas

Item
Valor Unitário
Aluguel, condomínio e segurança
R\$ 1.500,00
Água, luz, telefone e internet
R\$ 500,00
Material de limpeza, higiene e escritório
R\$ 500,00
Assessoria contábil
R\$ 500,00

13. Diversificação/Agregação de Valor

Fonte: https://br.freepik.com/fotos-gratis/a-mao-do-homem-segurando-salada-de-macarrao_3366229.htm#page=1&query=conservas&position=0

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 Conservas, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Entrega de produtos;
- Parcerias para conquistar mais clientes;
- Inovação nos produtos e embalagens;
- 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.

14. Divulgação

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

- Divulgar em redes sociais, tais como; Facebook, LinkedIn, Instagram, Google+, Twitter.
- Divulgar através de e-mail marketing e mensagens de WhatsApp;
- Divulgar em sites especializados;
- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em residências nos bairros próximos a loja;
- Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
- Anunciar em jornais de bairro e revistas;
- Oferecer descontos para produtos combinados (queijos, vinhos e doces);
- Montar uma web site com a oferta de produtos para alavancar as vendas;
- Realização de degustações periódicas nos clientes;

- Mini show room;
- Divulgar em empresas.

15. Informações Fiscais e Tributárias

Optantes do Simples Nacional

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

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

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

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo Simples Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período. Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. a esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve

constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII
(http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao/resolucoes/arquivos/ANEXO_XIII.pdf)

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária
- R\$ 1 de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias (para empresas de comércio e indústria)
- R\$ 5 de ISS – Imposto sobre Serviços (para empresas de prestadoras de serviços)

II) Com um empregado (o MEI poderá ter um empregado, desde que ele receba o salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

16. Eventos

Feira Internacional de Embalagens, Processos e Logística para as Indústrias de Alimentos e Bebidas – Fispal Tecnologia.

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

Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação - FISPAL Food Service

www.fispalfoodservice.com.br

Feira Internacional de Produtos, Embalagens, Equipamentos, Acessórios e Serviços para Alimentação - Fispal Bahia

www.fispalbahia.com.br

Feira do Varejo de Alimentos, Bebidas, Equipamentos e Serviços da América Latina - Super Rio Expofood

www.superrio.com.br

Feira e Congresso Sobre Ingredientes Alimentícios

www.fi-events.com.br/fi/

Feira Internacional de Frutas, Legumes e Derivados, Tecnologia e Logística – Fruit & Tech

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

Equipotel, Salão de Alimentos e Bebidas

www.equipotel.com.br

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

www.fipan.com.br

17. Normas Técnicas

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

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

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

1. Normas específicas para uma Fábrica de Conservas:

Não existem normas específicas aplicadas a este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Fábrica de Conservas:

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

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

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

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

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

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de

extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

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

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

ABNT NBR 5413:1992 Versão Corrigida:1992 - Iluminância de interiores.

Esta Norma estabelece os valores de iluminâncias médias mínimas em serviço para iluminação artificial em interiores, onde se realizem atividades de comércio, indústria, ensino, esporte e outras.

ABNT NBR 5419:2005 - Proteção de estruturas contra descargas atmosféricas.

Esta Norma fixa as condições de projeto, instalação e manutenção de sistemas de proteção contra descargas atmosféricas (SPDA), para proteger as edificações e estruturas definidas em 1.2 contra a incidência direta dos raios. A proteção se aplica também contra a incidência direta dos raios sobre os equipamentos e pessoas que se encontrem no interior destas edificações e estruturas ou no interior da proteção impostas pelo SPDA instalado.

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

Esta Norma estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria. As exigências e recomendações aqui estabelecidas emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da garantia de potabilidade da água no caso de instalação de água potável.

ABNT NBR 8160:1999 - Sistemas prediais de esgoto sanitário - Projeto e execução.

Esta Norma estabelece as exigências e recomendações relativas ao projeto, execução, ensaio e manutenção dos sistemas prediais, de esgoto sanitário, para atenderem às exigências mínimas quanto à higiene, segurança e conforto dos usuários, tendo em vista a qualidade destes sistemas.

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

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

ABNT NBR 15569:2008 - Sistema de aquecimento solar de água em circuito direto - Projeto e instalação.

Esta Norma estabelece os requisitos para o sistema de aquecimento solar (SAS), considerando aspectos de concepção, dimensionamento, arranjo hidráulico, instalação e manutenção, onde o fluido de transporte é a água.

ABNT NBR 15527:2007 - Água de chuva - Aproveitamento de coberturas em áreas urbanas para fins não potáveis – Requisitos.

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

18. Glossário

Agentes Contaminantes: elementos que contaminam solo, água, ar e superfícies.

Efluentes: são geralmente produtos líquidos ou gasosos produzidos por indústrias ou resultante dos esgotos domésticos urbanos, que são lançados no meio ambiente. Podem ser tratados ou não tratados.

Hermeticamente: embalado de forma hermética, completamente fechado, de modo que nem o ar possa entrar.

Logística: Organização e gestão de meios e materiais para uma atividade, para uma ação ou para um evento.

Plano de Negócios: É um documento pelo qual o empreendedor formalizará os estudos a respeito de suas ideias, transformando-as num Negócio. No Plano de Negócios estarão registrados o conceito do negócio, os riscos, os concorrentes, o perfil da clientela, as estratégias de marketing, bem como todo o plano financeiro que viabilizará o novo negócio. Além de ser um ótimo instrumento de apresentação do negócio para o empreendedor que procura sócio ou um investidor.

Reciclagem: Processo através do qual um determinado material retorna ao seu ciclo de produção, após já ter sido utilizado e descartado, para que novamente possa ser transformado em um bem de consumo, assim economizando energia e preservando os recursos naturais e o meio ambiente.

Resíduo: Qualquer material, gasoso, líquido ou sólido, que sobra de um processo de produção, transformação, extração de recursos naturais, execução ou consumo de produtos e serviços.

Sustentabilidade: Conceito relacionado à continuidade dos aspectos econômico, social, cultural e ambiental da sociedade humana, a fim de tornar possível a recomposição das agressões impostas à sociedade e ao ambiente. Para ser sustentável, um empreendimento humano deverá ser ecologicamente correto, economicamente viável, socialmente justo e culturalmente aceito.

19. Dicas de Negócio

- A presença do proprietário em tempo integral é fundamental para o sucesso do empreendimento, principalmente no início das atividades.

- O empreendedor deve garantir uma produção equilibrada e variada de seus produtos

dentro da capacidade de produção de sua fábrica, pois o excesso de produtos para pronta entrega pode gerar encalhes. Boas dicas para alcançar seus objetivos quanto ao mercado são: lançar um olhar crítico sobre seu futuro negócio; analisá-lo do ponto de vista do consumidor e a partir daí definir seu mix de produção e o mercado a ser atingido.

- Em uma fábrica de alimentos, a higiene deve ser uma preocupação constante. Por isso é importante que o empreendedor mantenha seus equipamentos e utensílios utilizados na fabricação de conservas sempre nas melhores condições de higiene.
- É essencial evitar a entrada e o desenvolvimento de microrganismos que possam contaminar os produtos, comprometendo a segurança do consumidor e causando prejuízos ao empreendedor. Nesse sentido, deve-se estar sempre atento à higiene pessoal de todos os envolvidos na manipulação do produto.
- 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 esse mercado poderá ser suprido por sua empresa. Ou seja, antes de iniciar a produção avalie todo o ciclo de produção da fábrica de conservas, desde a obtenção da matéria-prima até as perspectivas para a comercialização do produto.

20. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor envolvido com atividades ligadas a este setor precisa adequar-se a um perfil fortemente comprometido com a evolução acelerada de um ramo altamente disputado por concorrentes nem sempre fáceis de serem vencidos. Algumas características desejáveis ao empresário desse ramo são:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio.
- Capacidade de utilizar recursos existentes de forma racional e econômica, identificando melhores materiais e fornecedores para a sua empresa.
- Habilidade de relacionamento e negociação com clientes.
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado em que está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio.
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes.
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa.
- Ter visão clara de onde quer chegar.
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos.
- Ter coragem para assumir riscos calculados.
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças.
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para

aproveitá-las.

- Ter habilidade para liderar a equipe de profissionais.

21. Planejamento Financeiro

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

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

Fluxo de Caixa

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

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

Princípio da Entidade

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

Despesas

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

Reservas/Provisões

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

Empréstimos

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

Objetivos

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

Utilização de Softwares

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

22. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec: Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios: O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita: A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec: O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

ALI: O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>

Para quem busca informações

Informações mercadológicas e sobre negócios são imprescindíveis na tomada de decisão, Nos sites abaixo encontrarão muitas respostas.

<https://sebraeinteligenciasetorial.com.br/>

<https://datasebrae.com.br/>

<http://sebraemercados.com.br/sim/>

23. Bibliografia

Livraria Embrapa. Disponível em:

<http://vendasliv.sct.embrapa.br/liv4/principal.do?metodo=iniciar> . Acesso em abril/2012

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

24. Investimentos e faturamento

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores, identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.

Uma fábrica de conservas estabelecida em uma área de 70 m² exige um investimento inicial estimado de R\$ 42 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Lavatórios, mesas selecionadoras, tanques de esterilização, recravadeiras, mesas inox, etc.

R\$ 15.000,00

Utensílios de operação: panelas, garfos, carrinhos de transporte

R\$ 2.000,00

1.2 - Equipamentos de Informática

Item

Valor Unitário
Telefone, Computador e Impressora
R\$ 3.000,00
1.3 - Móveis e Utensílios

Item
Valor Unitário
Mobiliário do Escritório
R\$ 2.000,00
2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item
Valor Unitário
Reformas
R\$ 10.000,00
Registro da empresa
R\$ 2.000,00
3 - Investimentos Financeiros

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

Investimento total (1+2+3)
R\$ 42.000,00
Previsão de Faturamento

Faturamento mensal
R\$ 30.000,00

* 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.

O SEBRAE oferece um curso gratuito, pela internet, com as instruções de como fazer um plano de negócios. Para se inscrever, conforme interesse e disponibilidade, é preciso acessar <http://www.ead.sebrae.com.br/>.

25. Canais de Distribuição e venda

Canais de distribuição são os meios pelos quais você entrega o seu produto até o cliente final. Em outras palavras, é como você faz com que seus produtos fiquem disponíveis para o consumidor final.

Os canais de distribuição estão diretamente envolvidos com a prestação de informações sobre o produto, customização, garantia de qualidade, oferta de produtos complementares, assistência técnica, pós-venda e logística. Em resumo, é tudo que possa garantir a disponibilidade do produto para o consumidor.

A empresa pode optar por distribuição via canal direto ou indireto. O canal de distribuição direto é quando a própria empresa é responsável pela entrega de seus produtos, sem que haja nenhum intermediário envolvido nesse processo.

Já no canal indireto a empresa repassa seus produtos a um intermediário responsável por entregar os produtos da indústria para o consumidor. O intermediário pode ser um varejista, atacadista, distribuidor ou qualquer outro envolvido no processo de distribuição de produtos.

Os fabricantes de conservas comercializam seus produtos por meio de representantes e/ou vendedores comissionados, responsáveis pelo contato com os principais canais de distribuição, dentre eles: supermercados, restaurantes, cozinhas industriais, lojas de conveniência, lanchonetes, hospitais, hotéis, entre outros.

26. Fontes de recurso

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

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

- BNDES Finame: financiamento para produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional;
- BNDES Automático: financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras

civis, capital de giro etc.);

- BNDES Investimentos: Aporte maior que o automático, faz financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.),

- BNDES: Inovação financiamento a projetos inovadores (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.),

Para mais informações, consultar o site do BNDES.

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

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

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

27. Entidades relacionadas ao setor

Associação Brasileira de Horticultura – ABH

www.abhorticultura.com.br

Associação Brasileira das Indústrias de Alimentos – ABIA

www.abia.org.br

Instituto de Tecnologia de Alimentos – ITAL

www.ital.sp.gov.br

Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA

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

Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – EMBRAPA.

www.embrapa.gov.br

Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição– SBAN

www.sban.com.br

Sociedade Brasileira de Ciência e Tecnologia de Alimentos – SBCTA

www.sbcta.org.br

Ministério do Desenvolvimento Agrário

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

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

www.sebrae.com.br

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

www.agricultura.gov.br

