

# Fábrica de temperos secos

# 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.....	7
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	8
Organização do Processo Produtivo.....	9
Automação.....	10
Canais de Distribuição.....	11
Investimentos.....	12
Capital de Giro.....	14
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	16
Divulgação.....	16
Informações Fiscais e Tributárias.....	17
Eventos.....	18
Entidades em Geral.....	18
Normas Técnicas.....	19
Glossário.....	21
Dicas de Negócio.....	22
Características Específicas do Empreendedor.....	22
Bibliografia Complementar.....	23
Fonte de Recurso.....	24
Planejamento Financeiro.....	25
Produtos e Serviços - Sebrae.....	26

# 1. Apresentação de Negócio

Fonte:

<https://br.pinterest.com/pin/834503005935342631/?nic=1a&sender=343258940257090916>

Uma Fábrica de Temperos Secos é uma empresa especializada em beneficiar temperos de forma inovadora produzindo o que há de melhor no mundo dos aromas e sabores. O dia a dia do empreendedor desse ramo deve ser encontrar as melhores opções de molhos, ervas, temperos, pimentas e prepara-los para que possam ser vendidos no mercado, levando sabores, cheiros e o prazer da culinária à mesa.

Esse processo começa no momento da seleção das melhores matérias-primas, que podem vir de qualquer parte do Brasil ou do mundo, passa pelo fracionamento, beneficiamento e embalagem, de forma a preservar suas características, e chega às cozinhas transformando-se em receitas especiais.

Para a elaboração do Plano de Negócio, deve ser consultado o SEBRAE mais próximo de sua localidade.

O Brasil tem uma grande diversidade desse produto! Uma fábrica de temperos secos é um tipo de empreendimento, que pode resultar em sucesso e não precisa de grandes investimentos.

## 2. Mercado

O consumo de temperos, especiarias, molhos e condimentos é prática cotidiana em todas as regiões do país e vem aumentando constantemente. Isso se deve ao fato de cada vez mais as pessoas estarem valorizando a qualidade gastronômica dos pratos preparados e buscam sabores diferenciados para suas refeições.

Fábrica de temperos é alternativa para quem quer empreender. Diante da instabilidade econômica e das incertezas para os empregados, muitos profissionais têm buscado abrir o próprio negócio. A Pesquisa GEM: empreendedorismo no Brasil e no mundo, realizada em parceria com o Sebrae, aponta que em 2017, no Brasil, a taxa total de empreendedorismo (TTE) foi de 36,4%, o que significa que de cada 100 brasileiros e brasileiras adultos, 36 deles estavam conduzindo alguma atividade empreendedora. Porém, empreender também exige o cumprimento de uma série de requisitos importantes. A escolha do segmento não é algo fácil, pois é preciso fazer uma análise do mercado, mão-de-obra, insumos e maquinários necessários, sem contar na projeção de lucro. Uma ideia interessante é apostar em áreas pouco visadas, já que, conseqüentemente, existem menos investimentos e maior possibilidade de venda e nesse sentido, uma fábrica de temperos pode ser uma oportunidade. Trabalhar com diferentes aromas, sabores e cores para transformar a maneira de cozinhar, dentro e fora de casa.

Nesse mercado, é possível não só explorar os temperos já existentes, como buscar alternativas diferenciadas. Mas, para que tudo isso seja possível, é necessário fazer uma análise de mercado e de como será o ingresso de uma nova empresa no segmento. No que se refere à fábrica de temperos, existem empresas de todos os portes realizando o serviço, desde pequenas até as grandes. A produção dos itens não é cara e isso faz com que as barreiras para dar início às atividades não sejam tão grandes. Essas facilidades apontam

para uma grande oportunidade, mas para a permanência no mercado é preciso estar atento à real demanda.

Fonte: Exame - <https://exame.abril.com.br/negocios/dino/fabrica-de-temperos-e-alternativa-para-quem-quer-empreender/> - 20 set 2018

O empreendedor deverá estudar o mercado em que irá atuar. Basicamente necessita conhecer os três mercados destacados abaixo:

### **Mercado Consumidor**

Fonte: Nielsen - <https://www.nielsen.com/br/pt/insights/article/2016/infografico-o-sucesso-dos-temperos-frescos-e-naturais/> - 30-08-2016

Com a crescente busca por produtos saudáveis e a febre de programas de gastronomia e culinária, o mercado de Temperos e Caldos Prontos começa a apresentar queda, enquanto Temperos Frescos e Naturais se destacam com o aumento de gasto por compra e idas ao ponto de venda.

A fim de dimensionar esse mercado, o empreendedor deverá pesquisar os indicadores econômicos e sociais da região em que pretende abrir a empresa. É essencial que se analisem alguns índices como: tamanho da população, população economicamente ativa, índice de potencial do consumo, índice de desenvolvimento humano, etc.

Sugere-se que essas informações sejam pesquisadas periodicamente nos sites do IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada -; do IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística -; do PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento -, da Fundação Getúlio Vargas e nas Prefeituras.

O estudo dos clientes é uma das etapas mais importantes na estruturação do empreendimento. O empreendedor deverá identificar e conhecer melhor seu cliente. Por isso, de uma maneira simples, o empreendedor necessita saber:

Quais são os interesses e o comportamento da clientela: a quantidade de produtos e serviços que compram e com que frequência o fazem, que preço pagam ou estão dispostos a pagar pelos produtos;

O que motiva as pessoas a fazer uma compra do produto: o preço, a qualidade, as formas de pagamento, etc.;

Onde estão os clientes: o tamanho do mercado em que irá atuar - será apenas no bairro, na cidade, no estado inteiro? Os clientes encontrarão seus produtos com facilidade?

### **Mercado Concorrente**

Para conhecer o concorrente, é necessário identificar as empresas que trabalham com produtos semelhantes no raio de atuação em que a nova empresa atuará. A partir daí, realizam-se visitas e examinam-se os pontos fortes e fracos desses concorrentes em relação a:

- Qualidade dos produtos oferecidos ao mercado;

- Preço praticado para cada item;
- Localização da fábrica e pontos de vendas;
- Condições de pagamento: prazos, descontos, etc.;
- Qualidade do atendimento prestado;
- Serviços adicionais: serviços de entrega, reposição de mercadorias, garantias oferecidas, horários de funcionamento, etc.

Após essa análise, devem-se realizar comparações e visualizar se a nova empresa poderá competir com as analisadas, se há espaço para mais um empreendimento do mesmo ramo, e o que a nova empresa terá de diferencial para que os clientes deixem de ir comprar no concorrente, etc.

### **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;

- Grande diversidade do produto no país;
- Qualidade dos produtos;
- Diferenciação pelos serviços.

#### **Ameaças**

- Instabilidade econômica e política no país;
- Baixas barreiras de entrada no mercado;
- Modo industrial de temperos secos no Brasil não é profissionalizado;
- Pouca preocupação em especialização da qualificação do produto em escala comercial
- Concorrência acirrada no mercado de alimentação.

### **3. Localização**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Em relação aos custos na tomada de decisão para localização do negócio, analise fatores tais como custo de adaptação do imóvel para a atividade, aluguel, manutenção, necessidade de vale-transporte, entre outros.

## 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 aplicáveis a este segmento são:**

Resolução ANVISA/MS nº. 17, de 30 de abril de 1999. Aprova o Regulamento Técnico que estabelece as Diretrizes Básicas para a Avaliação de Risco e Segurança dos Alimentos.

Resolução RDC nº. 359 de 23.12.2003 – ANVISA. Aprova o Regulamento Técnico de Porções de Alimentos Embalados para Fins de Rotulagem Nutricional.

Resolução RDC nº. 360 de 23.12.2003 – ANVISA. Aprova o Regulamento Técnico sobre Rotulagem Nutricional de Alimentos Embalados, tornando obrigatória a rotulagem nutricional, conforme anexo desta resolução.

Resolução RDC nº 12, de 02 de janeiro de 2001 – ANVISA. Aprova o Regulamento Técnico sobre padrões microbiológicos para alimentos.

- Resolução da Diretoria Colegiada - RDC 276, de 22 de setembro de 2005, diz sobre as disposições do “regulamento técnico para especiarias, temperos e molhos”.

## **5. Estrutura**

O ideal, é que a estrutura mínima do negócio tenha de 70 a 100 m<sup>2</sup>, para que áreas sejam bem definidas e organizadas, evitando bagunça, sujeira e também aperto do setor da produção dos seus produtos. Isso influencia diretamente na qualidade.

Existem alguns setores que precisam estar presentes no seu negócio. São eles:

Recepção;

Recepção e exposição dos produtos industrializados na empresa;

Local para preparação dos temperos;

Área de produção;

Estoque para produtos acabados;

Estoque de matéria-prima;

Escritório.

## 6. Pessoal

O quadro de pessoal de variará de acordo com o tamanho do empreendimento e o nível de capacidade de fabricação. Pode-se iniciar as atividades operacionais com um número aproximado de 4 (quatro) empregados:

- **Um Auxiliar Administrativo:** responsável pela parte de recepção e serviços de escritório;
- **Dois funcionários na área de fabricação de temperos:** esses profissionais além de atuarem na linha de produção também deverão ser os responsáveis para fazer a higienização da área produtiva da empresa;
- **Um Entregador:** deve ter habilitação para dirigir carro e/ou motocicleta.

Além desse quadro fixo a empresa poderá contar com um número variável de vendedores autônomos, caso esta seja a intenção do empreendedor.

### Competências importantes para cargos:

- **Os encarregados da fabricação de temperos:** conhecer e sabe utilizar as máquinas e instrumentos de beneficiamento; possuir inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos; ser disciplinado; possuir capacidade de planejamento e organização; possuir iniciativa e cooperação; ser capaz de trabalhar em equipe; possuir foco em resultados.
- **Entregador:** Essa função pode ser terceirizada - O empreendedor deve avaliar o custo / benefício da terceirização.

Além desse quadro fixo a empresa poderá contar com um número variável de vendedores autônomos, caso esta seja a intenção do empreendedor.

- **Competências do Representante Comercial:** conhecer as características do produto; ter uma ampla rede de relacionamentos; ser simpático e empático; saber ouvir; possuir habilidade de negociação; possuir capacidade de organização; ser disciplinado; possuir inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos.

Os funcionários responsáveis pela fabricação dos temperos secos deverão ser orientados quanto ao uso de Equipamentos de Proteção Individual – EPI's. O controle sobre o uso desses equipamentos deve ser rígido, de forma a prevenir acidentes.

Os níveis salariais básicos são definidos pelos sindicatos de cada região e categoria, a partir daí o empresário deverá manter políticas que remunerem adequadamente os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais.

## 7. Equipamentos

Como toda fábrica, você vai precisar adquirir ferramentas para conseguir fazer a sua

produção. Existem equipamentos para produção de temperos secos que não podem faltar no seu estabelecimento e que te ajudarão a ter maior capacidade de produtividade e qualidade em tudo que fizer.

Os equipamentos necessários para a montagem de uma empresa de porte médio são os seguintes:

### 1. Equipamento da Área Industrial:

Fonte: <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-fabrica-de-temperos-secos/Moinho>;

Pilão;

Saquinhos;

Rotuladora;

Seladora;

Estufas;

Balanças;

Utensílio de cozinha (faca, colheres, espátula);

### 2. Equipamento para Escritório:

Mesas e cadeiras;

Computador, impressora e escâner;

Telefone.

**No Site da Abimaq:** Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos -, o empreendedor poderá encontrar máquinas e equipamentos. Acesse [www.abimaq.org.br](http://www.abimaq.org.br) e na aba “acesso rápido” procure “consulta de máquinas e equipamentos-DATAMAQ”

## 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.

Entre as matérias primas que você vai precisar comprar sempre estão: Canela, coentro, cominho, camomila, louro, erva-doce, cravo, gengibre, orégano, mostarda em pó, pimenta da Jamaica, pimenta do reino, pimentão moído, etc.

## 9. Organização do Processo Produtivo

O empreendedor deve adequar a matéria-prima principal beneficiada segundo os preceitos legais requeridos pelos órgãos fiscalizadores, em especial a ANVISA.

A fabricação de temperos secos se divide em três processos básicos: secagem, moagem e embalagem. Assim descreve-se abaixo o processo produtivo.

### Secagem

Antes de se iniciar a secagem, deve-se separar a matéria-prima para obter um rigoroso controle do que vai ser industrializado. A matéria-prima passa obrigatoriamente por um processo de “limpeza” para deixá-la totalmente livre de insetos, terra, ervas diversas e outros materiais estranhos.

Esse processo é extremamente importante para garantir também que a matéria-prima seja classificada de acordo com a sua qualidade, por exemplo: Superior, média, inferior, etc.

Na sequência passa-se para o processo de secagem. Deve-se verificar as condições internas da estufa, validar se está totalmente limpa e com a assepsia adequada, se não tem entrada de luz e avaliar se está na temperatura ideal para a erva que será colocado no processo de secagem.

Existem alguns níveis de temperatura que normalmente são requeridos na aplicação do processo de secagem, conforme abaixo:

**a) Folhas e Flores:** temperatura ideal para secagem é de 35°C;

**b) Plantas não Aromáticas:** a temperatura será de 40°C;

**c) Outros Tipos de Matéria-Prima:** normalmente estará na faixa de 65°C.

No processamento de ervas e outras matérias-primas envolvidas na produção de temperos secos, pode ser utilizado a secagem via estufa. A secagem natural não é muito utilizada devido ao grande tempo demandado nesse processo e também pelo aumento expressivo de cuidados que deverá ser adotado, já que a exposição torna a matéria-prima mais suscetível a contaminação.

### **Moagem**

Fábrica de Santa Catarina que possui o Selo de Qualidade – Produção Segura Fonte: Diário Alto Vale - <https://www.diarioav.com.br/fabrica-de-temperos-e-a-segunda-de-santa-catarina-a-receber-o-selo-de-producao-segura/>

Executado a tarefa de secagem, passa-se então para a transformação das diversas matérias-primas em produtos, em sua concepção para embalagem. Assim nessa etapa os produtos serão moídos ou socados, segundo o que requer a de preparação de ervas em temperos.

Após o processo de transformação: moer ou socar, conforme o caso, deverá ser analisado o produto final, visando certificar que o produto moído está na textura requerida para o caso de moagem, e se os que foram socados em pilão também apresentam a condição esperada para a obtenção de um produto totalmente uniforme.

### **Embalagem**

Concluída a moagem, passa-se então para a última parte que é a embalagem. Nessa fase os produtos moídos, socados em pilão ou em grãos serão embalados, selados e rotulados. Sendo obrigatório a indicação em rótulo de algumas informações exigidas em Lei, quais sejam:

- a) No rótulo do condimento vegetal, deve constar a denominação da especiaria, seguida da forma de apresentação;
- b) Ainda deve fazer constar no rótulo a denominação "Condimento preparado", podendo acrescentar um nome de fantasia, seguido das especiarias empregadas;
- c) Os rótulos dos condimentos mistos devem trazer os nomes das especiarias empregadas. É obrigatória a declaração do teor de amido adicionado
- d) Deverá obrigatoriamente constar no rótulo da data de fabricação, data de validade, número do lote de fabricação, ingredientes, peso bruto e peso líquido e o preço.

## **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 principal canal de distribuição de uma Fábrica de Temperos Secos é de venda indireta, no qual um representante comercial faz o contato com os atacadistas e repassa os pedidos à fábrica.

## 12. Investimentos

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 temperos secos estabelecida em uma área de 70 m<sup>2</sup> exige um investimento inicial estimado de R\$ 50 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

### 1 - Investimentos Fixos

#### 1.1 - Máquinas e Equipamentos

##### Item

##### Valor Unitário

Moedor elétrico, balanças, rotuladora, seladora, pilão de aço, etc.

R\$ 8.000,00

Balanças. Etc.

R\$ 2.000,00

#### 1.2 - Equipamentos de Informática

##### Item

##### Valor Unitário

Telefone, Computador e Impressora

R\$ 3.000,00

#### 1.3 - Móveis e Utensílios

##### Item

##### Valor Unitário

Mesas, cadeiras, bancada

R\$ 6.000,00

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\$ 10.000,00

Formação Estoque Inicial (2 meses)

R\$ 7.000,00

## Investimento total (1+2+3)

R\$ 50.000,00

## Previsão de Faturamento

Faturamento mensal

R\$ 45.000,00

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

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

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

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

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

## 13. 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\$ 17.000,00

\* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo temos um Investimento estimado (tópico anterior) de R\$ 50.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 17.000,00

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.

## 14. 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\$ 7.000,00  
**Custos dos Impostos**

**Item**  
 %  
**Valor Unitário**  
 Simples  
 9 % do faturamento bruto (R\$ 45.000,00)  
 R\$ 4.050,00  
**Custos com Vendas**

**Item**  
 %  
**Valor Unitário**  
 Propaganda  
 1 % do faturamento bruto (R\$ 45.000,00)  
 R\$ 450,00  
**Custos Fixos**

São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

### Salários e Encargos

**Função**  
**Quantidade**  
**Salário Unitário**  
 Salários, comissões e encargos.  
 3  
 R\$ 6.000,00  
**Depreciação**

**Ativos fixos**  
**Valor Total**  
**Vida útil (anos)**  
**Depreciação**  
 Maquinas e equipamentos  
 R\$ 10.000,00  
 10  
 R\$ 83,00  
 Equipamentos informática  
 R\$ 3.000,00  
 5  
 R\$ 50,00  
 Móveis e utensílios  
 R\$ 8.000,00  
 5

R\$ 133,00

#### 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\$ 500,00

Assessoria contábil

R\$ 700,00

## 15. 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 galeteria, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Entrega de produtos em domicílio;
- Parcerias para conquistar mais clientes;
- Inovação nos produtos e serviços;
- Novas estratégias de negócios;
- Uso da tecnologia para melhorar o atendimento;
- Vendas e divulgação dos 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.

## 16. 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;
- Divulgar em empresas.

## 17. 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](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.

## 18. Eventos

Alguns eventos importantes:

**Congresso Brasileiro de Ciência e Tecnologia de Alimentos** - [www.sbcta.org.br](http://www.sbcta.org.br)

**FISPAL** - Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação - [www.fispal.com](http://www.fispal.com)

**FIPAN** - Feira Internacional de Panificação, Confeitaria e do Varejo Independente de Alimentos - [www.fipan.com.br](http://www.fipan.com.br)

## 19. Entidades em Geral

**SEBRAE** – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>

## **ANVISA - AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA**

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

## **Receita Federal**

<http://www.receita.fazenda.gov.br>

## **SNDC - Sistema Nacional de Defesa do Consumidor**

<http://www.justica.gov.br/seus-direitos/consumidor/a-defesa-do-consumidor-no-brasil/anexos/sistema-nacional-de-defesa-do-consumidor-sndc>

## **Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento**

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

## **ABIA – Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação**

[www.abia.org.br](http://www.abia.org.br)

## **ITAL - Instituto de Tecnologia de Alimentos**

<http://www.ital.sp.gov.br>

## **INMETRO - Instituto Nacional de Metrologia, Normatização e Qualidade Industrial**

[http://www.inmetro.gov.br /](http://www.inmetro.gov.br/)

## **IPEM – Instituto de Pesos e Medidas Representação em todos os Estados brasileiros**

[www.ipem.sp.gov.br](http://www.ipem.sp.gov.br)

## **20. 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 Tempero Seco:**

Não existem normas específicas para este negócio.

## 2. Normas aplicáveis na execução de uma Fábrica de Tempero Seco:

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

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

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 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidade a edificações, mobiliário,

espaços e equipamentos urbanos.

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

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.

## 21. Glossário

**Curry:** é uma mistura de ervas, especiarias e temperos

**Especiarias:** qualquer produto de origem vegetal, aromático (cravo, canela, pimenta, noz-moscada, etc.) usado para condimentar e ou temperar alimentos, bebidas e outros alimentos.

**Funcho:** é uma planta medicinal também conhecida como fiofho, erva-doce, hinojo (espanhol), carosella, finocchio, fennel (inglês), entre outros nomes populares. Pertence à família Apiaceae. A erva é enriquecida com vários princípios ativos que auxiliam no processo digestivo, quebra de gordura e eliminação de resíduos. Acredita-se que o funcho relaxa os músculos lisos na área tônica digestiva.

**Gengibre:** raiz utilizada para enriquecer o sabor de bebidas quentes, pães, biscoitos, carnes, aves, batata-doce, cenoura e outros vegetais, bolos e pratos orientais. É originário da África e Jamaica. É um condimento picante extraído da raiz da planta de mesmo nome. O gengibre é amarelo-claro e pode ser encontrado fresco nas feiras ou supermercados ou em pó. Fica excelente quando combinado com outras especiarias (alho, cravo, canela).

**Gergelim:** tem um suave sabor de nozes. Usado em pratos árabes, pães, biscoitos, massas.

**Gochu Jan:** nome coreano da pasta de pimenta vermelha usada como tempero ou acompanhamento.

**Herbes de Provence:** o mesmo que ervas de provance.

**Hissopo:** erva usada como condimento em saladas e omeletes e na fabricação de licores.

Hondashi: tempero à base de peixe.

**Hortelã:** originária da Inglaterra, a hortelã é utilizada em pratos árabes, licores, doces, chás, saladas, sopas, molhos e também em drinques, inclusive para efeito decorativo.

**Jalapeño:** pimenta verde que recebeu esse nome graças à cidade de Jalapa, capital de Veracruz, no México. É uma das mais suaves e pode ser encontrada fresca ou em conserva. Seca, é conhecida como chipotle.

**Nau:** antigo navio redondo, tanto na forma do casco quanto no velame, de grande tamanho, com acastelamentos na proa e na popa, muito utilizado na época das grandes descobertas.

**Noz-Moscada:** é uma das especiarias obtidas do fruto da moscadeira (*Myristica fragrans*), uma planta da família das Myristicaceae, de porte alto, atingindo cerca de 10 a 15 metros de altura, com várias ramas dispostas ao longo do tronco principal.

**Tubérculo:** espécime de caule curto e grosso, rico em substâncias nutritivas. Pode ser definido pelo engrossamento mais ou menos globoso em qualquer parte de uma planta, com tecidos de reserva.

Fonte: <http://www.almanaqueculinario.com.br/dica/glossario-de-temperos-155>

## 22. Dicas de Negócio

Temperos secos em saquinhos – Monte sua fábrica gastando pouco Fonte: Emprega Brasil - <https://www.empregabrasil.com.br/ideias-de-negocios/temperos-secos-em-saquinhos-monte-sua-fabrica-gastando-pouco/>

O empresário também deverá integrar a gestão das diversas áreas da empresa principalmente no início das atividades do novo empreendimento, tanto na parte comercial, quanto operacional e na gestão financeira do negócio.

Será necessário contar com o apoio de um químico respeitado e com amplos conhecimentos técnicos e científicos sobre análise de ervas, sua aplicabilidade, visando produzir temperos puro e altamente adequado para consumo humano.

O consumo e a procura por sabores diversificados por parte dos consumidores estão crescendo e abrindo oportunidades de negócios para agricultores na área de ervas e empresários de transformação dessas ervas em temperos e condimentos.

Para que a linha de temperos se qualifique e mantenha-se no mercado é preciso ter em mente que se deve partir do tradicional, ou seja, começar a produzir temperos partindo de ervas de procura garantida, como o manjeriço, para massas; alecrim para carnes; e hortelã, usada até no chá, pimenta-do-reino, entre outros. Só depois disso deve-se incrementar a sua linha de produção com algumas ervas mais incomuns e até mesmo exóticas.

Existem no mercado diversos livros sobre o assunto. O empreendedor deverá sempre manter-se atualizado com leitura de livros e revistas, acompanhar as descobertas da medicina, etc. para manter-se atualizado no mercado.

## 23. Características Específicas do Empreendedor

**O empreendedor que iniciar uma Fábrica de Temperos Secos, deve ter algumas características básicas, tais como:**

1. Ter conhecimento específico sobre produção e plantio de ervas e período de colheita e outras variações;

2. Estar amparado nas tendências de mercado e estar preparado para ultrapassar as possíveis sazonalidades de plantio e colheita das ervas aplicadas na produção de temperos e condimentos;
3. Ser uma pessoa que sempre busca melhorar o nível de seu negócio, tanto com a participação em cursos específicos sobre fabricação de temperos, feiras de alimentos, conservação adequada de temperos, condimentos e das ervas *in natura*, quanto de gestão empresarial, pois não basta ter conhecimento de fabricação de temperos secos é necessário também estar preparado para gerir o seu empreendimento;
4. Ter habilidade no tratamento com pessoas tanto com seus colaboradores quanto com clientes, fornecedores, enfim com todos que de forma direta ou indireta tenha ligação com a empresa;
5. Ser empreendedor com visão prospectiva, atuando com antecipação de tendências, ter visão de futuro no que tange o interesse e expectativa de mercado e dos consumidores, além de estar sempre antenado com as inovações tecnológicas e de mercado;
6. Além destas características acima listadas o empresário tem que ser uma pessoa extremamente criativa, sempre com capacidade de criar formas inovadoras de produção e comercialização, tendo como foco e objetivo de estar sempre à frente de seus concorrentes.

## 24. Bibliografia Complementar

BEDIN, C., GUTKOSKI, S. B., WIEST, J. M. **Atividade antimicrobiana das especiarias**. Higiene Alimentar, v.13, n.65, p. 26- 29, 2009.

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

CARDOSO, G. P. **Temperos naturais para substituir o sal**. 27/08/2015. Disponível em: <http://comovivermelhor.info/temperos-naturais-para-substituir-o-sal/> Acesso em: 12/04/2016

CARDOSO, G. P. **Temperos naturais para substituir o sal**. 27/08/2015. Disponível em: <http://comovivermelhor.info/temperos-naturais-para-substituir-o-sal/> Acesso em: 12/04/2016

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

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

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.

DEFANTE, L.R.; BARBOZA, M.M.; SAUER, L.; LIMA-FILHO, D.E.R. **Influência da higiene na**

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

DOLABELLA, 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.

MINISTÉRIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION. **Secretaria de Comércio Interior da Argentina**. Disponível em: <http://www.puntofocal.gov.ar> . Acesso em: 08 fevereiro 2008.

SERVIÇO BRASILEIRO DE RESPOSTAS TÉCNICAS. **Fabricação de temperos secos**. Disponível em: <http://www.respostatecnica.org.br/resposta.do> . Acesso em: Abril / 2010.

TEMPEROS, **especiarias, molhos e os condimentos são oportunidades na gourmetização**. Disponível em: < <http://www.sebraemercados.com.br/temperos-especiarias-molhos-e-os-condimentos-estao-fortalecendo-oportunidades-para-pequenos-negocios/> > . Acesso em: 20 novembro 2017.

Site de gastronomia. [www.gastromotiva.org](http://www.gastromotiva.org) . Acesso em: 21 novembro 2017.

## 25. Fonte de Recurso

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

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

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

Para mais informações, consultar o site do BNDES.

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

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

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

## 26. 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.

## **27. 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/>

