

# Fornecimento de refeições em marmita



# 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.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	6
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	7
Canais de Distribuição.....	8
Investimentos.....	8
Capital de Giro.....	10
Custos.....	11
Diversificação/Agregação de Valor.....	13
Divulgação.....	13
Informações Fiscais e Tributárias.....	14
Eventos.....	15
Entidades em Geral.....	15
Normas Técnicas.....	16
Glossário.....	17
Dicas de Negócio.....	18
Características Específicas do Empreendedor.....	19
Bibliografia Complementar.....	20
Fonte de Recurso.....	21
Planejamento Financeiro.....	21
Produtos e Serviços - Sebrae.....	22
Sites Úteis.....	26
Entidades Relacionadas ao Negócio.....	27



# ÍNDICE

Bibliografía..... 28



# 1. Apresentação de Negócio

Você, futuro empreendedor, já se questionou sobre o mercado alimentício, em especial as Refeições em Marmita? Ou, então, se perguntou sobre a viabilidade deste modelo de negócio? Pois bem, já adiantamos que, além de ser muito rentável, é um nicho em expansão e cada vez mais solicitado pela sociedade.

O fornecedor de refeições em marmita oferece alimentação pronta para o consumo em recipientes apropriados. Sendo assim, o empreendimento não funciona como um restaurante, onde os clientes podem consumir o prato feito no local. Desta forma, os consumidores adquirem as marmitas para realizar a refeição em outros locais, como no trabalho, em casa ou no espaço público.

Durante a pandemia do Covid-19 grande parte dos restaurantes passaram a atuar com a entrega das refeições. Hoje, mesmo após a flexibilização das normas sanitárias, o consumidor brasileiro ainda adere a esta opção. Além disso, as marmitas são uma alternativa conveniente ao cliente que precisa economizar tempo e dinheiro.

Para dar as primeiras orientações ao futuro empresário, este documento possui informações importantes sobre como montar uma Fornecedor de Refeições em Marmita. Contudo, é fundamental destacar que ele não substitui o Plano de Negócios. Para obter tais informações, o empreendedor deverá procurar o Sebrae mais próximo.

## 2. Mercado

Em 2022 foram publicados alguns estudos e pesquisas sobre o setor alimentício. Dentre eles, destacamos os dados que foram divulgados pelo Sebrae em julho de 2022, com base no Mapa das Empresas, vinculado ao Ministério da Economia:

- a) Até julho de 2022 foram cadastradas 109.088 empresas na subclasse “Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar”;
- b) Em 2021, 2020 e 2019 o número de empresas cadastradas foi, respectivamente, 93.487, aproximadamente 65.000 e 35.388.

A Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA) traz as principais informações sobre o desempenho deste ramo em 2021:

- a) A indústria de alimentos e bebidas é a maior do Brasil e processa 58% de tudo que é produzido no campo;
- b) Há 37,2 mil empresas no setor;
- c) Gera 1,72 milhão de postos de trabalho diretos e formais;
- d) Possui 24% dos empregos da indústria de transformação brasileira;
- e) Representa 10,6% do PIB e foram investidos no setor R\$ 26,8 bilhões.

Sobre o mercado das marmitas, a Associação Brasileira das Empresas de Benefícios ao

Trabalhador (ABBT) apontou que, no Brasil, o preço médio de uma refeição está R\$ 40,64. Tendo em vista o aumento deste valor nos últimos anos, o trabalhador brasileiro está buscando alternativas para economizar e manter o orçamento em dia.

Uma pesquisa realizada pela Sodexo Benefícios e Incentivos, entre os dias 13 e 14 de julho de 2022, constatou que:

- a) 65% dos entrevistados informaram que costumam levar uma marmita para o trabalho;
- b) 18,67% atestaram que, mesmo com a alta dos preços, preferem frequentar restaurantes;
- c) 51,72% afirmaram que levam marmita todos os dias, enquanto 20,63% levam até 3 vezes.

Apesar do otimismo, o setor de Fornecedora de Refeições em Marmita é muito concorrido. Afinal, são muitos empreendedores que optam por essa modalidade, pois não é necessário investir em infraestrutura para receber o cliente.

Por fim, para conhecer as oportunidades e ameaças do setor de Fornecedora de Refeições em Marmita é imprescindível realizar uma análise precisa. Só assim será possível entender a demanda, o público-alvo e as demais variáveis. Lembre-se que o Plano de Negócios é capaz de reunir todas essas informações. Procure o Sebrae mais próximo para elaborar o seu!

### 3. Localização

A localização da Fornecedora de Refeições em Marmita é um fator que influencia no sucesso do empreendimento. Sendo assim, o futuro empreendedor deve considerar alguns aspectos para acertar na escolha:

- a) Analisar o perfil do público-alvo: É imprescindível que o futuro empreendedor analise o perfil do público-alvo. Nesse caso, poderá conhecer a faixa de renda e hábitos de consumo de cada região para criar estratégias de venda. Lembre-se que, de modo geral, o principal cliente é o trabalhador(a), que precisa economizar tempo e dinheiro com a refeição;
- b) Acessível aos funcionários: O local da Fornecedora de Refeições em Marmitas deve considerar o acesso pelos funcionários. Portanto, precisa estar, sempre que possível, próxima de pontos de transporte coletivo e da infraestrutura de serviços (como farmácias, bancos, hospitais etc). Um dos fatores que desmotivam os colaboradores é a dificuldade para chegar no local de trabalho;
- c) Questões urbanísticas e de infraestrutura: É fundamental analisar a segurança da região e a infraestrutura de serviços públicos (como Bombeiros, Polícia, Correio). Além disso, é importante averiguar se o local está sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco. Conferir a disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone, internet e serviços de recolhimento de lixo é fundamental. Em síntese, confira se há uma infraestrutura próspera para receber a sua Fornecedora de Refeições em Marmita;
- d) Aluguel: Verifique se o valor do aluguel está adequado com o seu plano de negócios e

quais as condições para renovação contratual. Afinal, um ponto extraordinário que custa caro pode consumir todo o lucro. Analise o valor do condomínio, as instalações, as reformas, a possibilidade de ampliações e outras taxas;

e) Vizinhança: É um ponto fundamental que pode definir os bons resultados da Fornecedor de Refeições em Marmita. Portanto, é necessário que esteja próxima de grandes centros com concentração de trabalhadores. Afinal, o maior público é formada por esta classe;

f) Por fim, os aspectos legais: Observe ainda as regularizações, de acordo com o local e licenças exigidas. Verifique se existem restrições de instalação para determinado tipo de negócio naquele endereço, em relação ao plano da Lei de Zoneamento e do Plano Diretor da cidade.

## 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.

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

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

- Faturar até R\$ 81 mil por ano;
- Não ser sócio de outra empresa;
- Ter no máximo um empregado recebendo o piso da categoria ou salário mínimo.

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

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

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

O pagamento pode ser feito por meio de débito automático, online ou emissão do

Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

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

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).
- 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 às 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.

Algumas portarias específicas para o setor:

- Resolução RDC nº 216/MS/ANVISA, de 16/09/2004. Estabelece diretriz para segurança alimentar.
- Resolução RDC nº 275/MS/ANVISA, de 21/10/2002. Estabelecem diretrizes para Procedimentos Operacionais Padronizados - POP e Roteiro de Inspeção;
- Portaria nº 1.428 / MAPA de 26 de novembro de 1993. Regulamentos Técnicos sobre Inspeção Sanitária, Boas Práticas de produção/Prestação de Serviços e Padrão de Identidade e Qualidade na Área de Alimentos;
- Portaria CVS 6/99 do Centro de Vigilância Sanitária da ANVISA.
- Portaria CVS -1 CVS-DITEP de 13 de janeiro de 1998 do Centro de Vigilância Sanitária da Diretoria do Centro de Vigilância Sanitária da Secretaria de Saúde. Trata da reedição do disposto na Portaria CVS-8, de 06.03.96.
- Decreto Nº 8.262/2014 altera o Decreto nº 2.018/1996 que regulamenta a Lei nº 9.294/1996 que proíbe, em âmbito nacional, o fumo em locais fechados.

## 5. Estrutura

A seguir, confira algumas dicas para montar a estrutura da sua Fornecedor de Refeições em Marmitas. Desde já, entenda que, por se tratar da manipulação de alimentos, é fundamental seguir todas as exigências sanitárias:

- a) O empreendedor pode iniciar as atividades numa área de 30m<sup>2</sup>, podendo ser dividida em cozinha, depósito, banheiro e escritório;



- b) A cozinha pode ser dividida em duas áreas, uma para preparar os pratos quentes e outra para manusear os alimentos crus. Na primeira será necessário forno, chapa, fogão, utensílios como formas, garfos, facas, colheres, etc. Na segunda o empreendedor precisará de recipientes, pia com água corrente, etc;
- c) O depósito deve armazenar todos os insumos e mantimentos. Portanto, precisa de prateleiras e locais para armazenamento. Aliás, é necessário que os produtos de limpeza e os alimentos estejam em locais separados;
- d) O escritório precisa conter o necessário para a administração do negócio. Sendo assim, é indispensável um computador, impressora, mesa, cadeira, telefone, dentre outros que o empreendedor desejar;
- e) É fundamental que o empreendedor preze pela higiene do local, afinal, é uma empresa que fornece alimentação e, nesses casos, a fiscalização é rígida e traz normas específicas. Dentre as principais, destacamos que as janelas sejam protegidas com telas para evitar a entrada de insetos, as lixeiras tenham pedais, os pisos devem ser brancos e as bancadas de manipulação do alimento precisam ser de inox. Sendo assim, é fundamental consultar a Vigilância Sanitária do seu Município para conhecer as regras;
- f) Por fim, no caso de uma empresa que manipula alimentos, é fundamental ter um sistema de esgoto regularizado, com caixa de gordura independente. Nesse caso também é necessário pesquisar as normas específicas da Vigilância Sanitária do seu Município.

## 6. Pessoal

A princípio, é importante destacar que o Microempreendedor Individual (MEI) pode contratar apenas um colaborador. Portanto, o futuro empreendedor que deseja explorar essa modalidade terá uma mão-de-obra resumida.

Para atender a demanda da Fornecedora de Refeições em Marmitta se faz necessário:

- a) Gerente: Responsável pelas atividades administrativas, financeiras e comerciais. Deve conhecer sobre a gestão do negócio, o processo produtivo e o mercado. Num primeiro momento, este cargo pode ser ocupado pelo proprietário, desde que ele tenha tais habilidades. Pode realizar o atendimento e o registro dos pedidos;
- b) Cozinheiro: É o responsável pela elaboração da refeição de acordo com o cardápio definido, garantia da qualidade dos produtos oferecidos, da limpeza da cozinha e dos serviços prestados. Deve ser extremamente higiênico, cuidadoso e interessado em novas receitas. ajudar no fechamento das marmittas, no controle dos pedidos, na limpeza e manutenção de todo o ambiente;
- c) Entregador: Apesar de ser uma atividade que pode ser terceirizada, ela é fundamental para melhorar o desempenho da Fornecedora de Refeições em Marmitta. É o responsável por entregar as refeições ao cliente;
- d) Serviços gerais: Mais uma atividade que pode ser terceirizada, mas que é fundamental.

Presta serviços para higienização do local e eventuais reparos necessários.

Além da equipe, o empreendedor necessita se atualizar para saber o que está acontecendo na sua área de atuação. A participação em seminários, congressos e cursos relacionados deve ser constante. Além disso, deve-se conhecer e respeitar a Convenção Coletiva da categoria, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

## 7. Equipamentos

Os equipamentos básicos para a instalação de uma Fornecedora de Refeições em Marmita são:

a) Equipamentos para cozinha:

- Fogão Industrial com, no mínimo, 6 bocas;
- Freezer horizontal;
- Multiprocessador de alimentos;
- Cortador de Frios;
- Fornos (elétrico, microondas, gás);
- Liquidificador Industrial;
- Geladeira;
- Marmiteiro.

b) Para o escritório:

- Mesa;
- Cadeiras;
- Arquivos;
- Telefone;
- Computador;
- Impressora.

Por fim, é importante destacar que a demanda do estabelecimento será crucial para a escolha dos equipamentos.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

No ramo das Fornecedoras de Refeições em Marmita a matéria prima será escolhida com base no cardápio. Portanto, cada empreendimento escolherá sua mercadoria com base na demanda de sua região. Mesmo assim, selecionamos algumas dicas que podem auxiliar na escolha dos produtos:

a) Escolha o cardápio com base nos gostos do consumidor e na oferta dos produtos. Afinal, pode ser arriscado oferecer pratos desconhecidos com insumos caros;

b) Pesquise sobre os melhores fornecedores da sua região. Eles podem ter um mix de produtos ideal para o seu estabelecimento e ainda prestam o serviço de delivery;

c) Independente do cardápio e da matéria prima, se faz necessário investir na boa conservação dos alimentos. Portanto, é fundamental observar a validade e as dicas de armazenamento. Lembre-se que um alimento contaminado pode comprometer o seu negócio;

d) Por fim, o mix de produtos oferecidos no cardápio e o nível de estoque devem ser suficientes para atender à clientela e gerar receita em caixa o suficiente para não comprometer a disponibilidade de recursos.

## 9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo da Fornecedoradora de Refeições em Marmitta pode ser dividido em etapas:

- 1) Aquisição: Consiste na aquisição dos ingredientes necessários para o cardápio. O empreendedor poderá contar com fornecedores diretos ou indiretos. O primeiro oferece vantagens operacionais, o segundo, financeiro;
- 2) Preparação: Etapa voltada à elaboração dos pratos no cardápio. Sendo assim, a equipe, ou o cozinheiro, preparam as refeições que serão distribuídas. Neste caso, cada estabelecimento contará com seu próprio processo de produção;
- 3) Montagem das marmitas: Os responsáveis montam as marmitas com base no cardápio. Dependendo da demanda será necessário armazenar as refeições;
- 4) Entrega: Nesta etapa, a refeição será entregue ao cliente mediante o pagamento. Poderá ser no balcão ou por entrega em domicílio;
- 5) Limpeza: Última etapa do processo produtivo, consiste na limpeza de todo o local de produção.

## 10. Automação

A automação é uma aliada para melhorar o desempenho e facilitar a gestão de qualquer negócio. Não é à toa, pois existem softwares que auxiliam na administração empresarial. Com eles é possível ter mais precisão no controle de estoque, melhorar o relacionamento com os fornecedores e consumidores, comunicar os órgãos competentes sobre as questões tributárias, mensurar os custos e lucro, etc.

Desse modo, há disponível no mercado muitos sistemas para gerenciamento de pequenos negócios. Eles podem integrar as compras, as vendas e o financeiro e isto irá auxiliar o empreendedor na sua tomada de decisão, principalmente na Fornecedoradora de Refeições em Marmitta.

Antes de escolher o sistema, deve-se avaliar o preço de aquisição, a taxa pelo serviço de manutenção, se está em conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, o acesso ao suporte e as atualizações disponíveis, integração com outras plataformas de pedido (redes sociais, sites, aplicativos, etc), dentre outros pontos.

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para um software de gestão empresarial para Fornecedor de Refeições em Marmita:

- Controle de mercadorias;
- Emissão de notas fiscais em sintonia com o Sintegra
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Emissão de pedidos;
- Lista de espera;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento do empreendimento.

Conheça alguns softwares:

- Controle na Mão;
- Fudo;
- Goomer;
- Linx Food Service;
- Limber Software;
- NCR Colibri;
- OiMenu;
- Saipos Marmitex;
- Technisa.

## 11. Canais de Distribuição

Para uma Fornecedor de Refeições em Marmita há dois canais de distribuição:

- 1) Direto: O cliente faz o contato pessoal para solicitar o produto. É o menos comum, já que o cliente não pode consumir a marmita no estabelecimento;
- 2) Indireto: O cliente faz o contato por outros meios de comunicação, como telefone, site, redes sociais, etc. É o principal ponto de contato deste setor. Sendo assim, é importante montar uma estrutura de comunicação para receber os pedidos, os pagamentos e realizar as entregas.

Além disso, independentemente do canal de distribuição, o sucesso do empreendimento depende, principalmente, da capacidade de percepção e agilidade para aproveitar as oportunidades do mercado, visando criar novas formas de divulgar a empresa.

## 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.

Todo o estudo desta ideia de negócio está baseada numa empresa estruturada para

fornecimento de aproximadamente 20 a 30 marmitas por dia, logo uma área sugerida de 20 m<sup>2</sup>, necessitando de um investimento Inicial de R\$12.000,00, para obter um faturamento médio de R\$ 6.000,00 reais mensal. Importante que esse negócio pode começar pequeno utilizando os recursos existentes em casa (no caso do MEI), mas a medida que o produto receba uma aceitação no mercado e os pedidos aumentam, também aumentam as responsabilidades empresariais para um negócio do segmento alimentício, que estarão diretamente ligadas com os órgãos públicos de controle quanto a manipulação e fornecimento de alimentos. Assim será necessário pensar numa estruturação adequada.

Considerando uma empresa de fornecimento de refeições instalada numa área de 20 m<sup>2</sup>, é necessário um investimento inicial estimado em R\$ 12 mil, aproximadamente, a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

## 1 - INVESTIMENTOS FIXOS

### 1.1 - Máquinas e equipamentos

Item  
Valor unitário  
Fogão, geladeira, liquidificador, marmiteiros  
R\$ 3.500,00

### 1.2 - Equipamentos de informática

Item  
Valor unitário  
Telefone, Computador e Impressora  
R\$ 2.500,00

### 1.3 - Móveis e utensílios

Item  
Valor unitário  
Prateleiras  
R\$ 500,00  
Painéis, tabuleiros, formas, etc.  
R\$ 1.000,00

## 2 - INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Item  
Valor unitário  
Reformas  
R\$ 1.000,00  
Registro da empresa  
R\$ 200,00

## 3 - INVESTIMENTOS FINANCEIROS

Item  
Valor unitário  
Capital de giro  
R\$ 1.500,00  
Formação Estoque Inicial  
R\$ 1.800,00

## INVESTIMENTO TOTAL (1+2+3)

R\$ 12.000,00

## PREVISÃO DE FATURAMENTO

Faturamento mensal

R\$ 6.000,00

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

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

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

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

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

## 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\$ 3.300,00

\* 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\$ 12.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 3.300,00.

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

necessidade de capital de giro.

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

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

## 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. Os números a seguir são exemplos, para nortear o empreendedor a realizar suas próprias estimativas, conforme a realidade de cursos do território.

### 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  
30  
R\$ 1.800,00  
Custos dos impostos

Item  
%  
Valor unitário  
Simples  
MEI - Comércio e serviço  
R\$ 55,90  
Custos com vendas

Item  
%  
Valor unitário  
Propaganda  
1 % do faturamento bruto (R\$ 6.000,00)

R\$ 60,00

#### Custos fixos

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

#### Salários e encargos

Função

Quantidade

Salário unitário

Salários, comissões e encargos.

1

R\$ 998,00

comissões

#### Depreciação

Ativos fixos

Valor total

Vida útil (anos)

Depreciação

Móveis e utensílios

R\$ 1.500,00

5

R\$ 25,00

Maquinas e equipamentos

R\$ 3.500,00

10

R\$ 30,00

Equipamentos informática

R\$ 2.500,00

5

R\$ 40,00

Despesas fixas e administrativas

Item

Valor unitário

Aluguel, condomínio e segurança

R\$ 500,00

Água, luz, telefone, gás e internet

R\$ 400,00

Material de limpeza, higiene e escritório

R\$ 300,00

Sistema de informática

R\$ 300,00



## 15. Diversificação/Agregação de Valor

Para se destacar no ramo das Fornecedoras de Refeições em Marmitas é fundamental adotar estratégias de diversificação e agregação de valor, seja nos produtos ou na marca. Sendo assim, há muitos fatores que o consumidor considera antes de escolher o seu estabelecimento ao invés dos concorrentes.

Lembre-se que apenas o preço do produto, ainda que seja o mais baixo possível, não é o suficiente para conquistar os consumidores. A qualidade da refeição, a variedade do cardápio, a eficiência da entrega e o bom relacionamento com o cliente são essenciais para o sucesso do negócio.

A seguir, confira dicas para agregar valor:

- a) Conhecer o seu cliente: Antes de abrir o negócio é fundamental mapear e identificar o público-alvo. Para isso deve-se conhecer os hábitos, a renda, os interesses e, principalmente, os receios;
- b) Valorizar os colaboradores: O colaborador desmotivado pode impactar a sua Fornecedoradora de Refeições em Marmitas de forma negativa. Para evitar é necessário valorizá-lo. Portanto, mantenha sua equipe bem treinada, lidere positivamente, valorize o corpo interno e dê feedback;
- c) Qualidade da refeição: Apesar do preço ser um fator diferencial, a qualidade da refeição também é muito considerada pelo cliente. Portanto, invista na qualidade dos insumos para preparar as suas refeições;
- d) Variedade do cardápio: O cardápio é um ponto que merece muita atenção. Geralmente, ele é decidido por causa da preferência ou dos costumes do público-alvo. Alguns nichos especializados, como fit, vegetariano ou executivo, são bem aceitos pelo mercado;
- e) Analisar o negócio constantemente: Avaliar frequentemente como as coisas estão acontecendo dentro da Fornecedoradora de Refeições em Marmita é essencial para reduzir custos, seja de dinheiro ou de tempo, além de aprimorar o contato e a abordagem com o cliente;
- f) Resolver rápido: Quando o cliente tem uma experiência negativa com o produto é necessário resolver a situação o mais rápido possível. Sendo assim, quando se reconhece a falha para resolver qualquer impasse, o cliente percebe que recebeu toda a atenção e considera a situação apenas como um incidente;
- g) Presença ativa na Internet: Atualmente, a maioria dos pedidos vem através da Internet, seja por aplicativos, redes sociais ou sites. Portanto, é fundamental estar presente na Internet para divulgar suas marmitas através de conteúdos especializados, anúncios direcionados, etc.

## 16. Divulgação

Mais do que a alma do negócio, a propaganda é um investimento. Ela serve para destacar o empreendimento. Além disso, é possível divulgar de forma simples, barata e eficiente. A

criatividade é fundamental para buscar alternativas para atrair a clientela. A seguir, conheça algumas formas para divulgar a Fornecedor de Refeições em Marmita:

- a) Distribua banners, panfletos e cartões de visita em eventos ou em locais estratégicos como fábricas, empresas, centros comerciais, etc. Não esqueça da fachada, ela deve cativar o cliente;
- b) Anuncie em páginas especializadas, como jornais físicos e guias virtuais. As propagandas em rádios locais, TV locais, panfletos, sites de terceiros, revistas e/ou outdoor, cartões-fidelidade, dentre outros, ainda produzem bons resultados;
- c) Invista em marketing digital através de um site, perfis em redes sociais, anúncios e aplicativos para oferecer os produtos. Atualmente, qualquer empreendimento precisa estar no ambiente digital. No setor de refeições em marmita é fundamental possuir um meio de contato para atingir mais e novos clientes;
- d) É imprescindível investir no bom atendimento e na qualidade dos produtos. Afinal, clientes satisfeitos comentam com outras pessoas e não existe melhor campanha de marketing que o tradicional “boca-a-boca”, pois, além de viralizar, é barata e eficiente.

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

Esta atividade está classificada no CNAE 5620-1/04 - Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar.

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 o balcão SEBRAE mais perto de sua localidade, para que ele oriente sobre o cadastramento e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

## 18. Eventos

No setor de refeições em marmita é comum a realização de eventos e convenções para divulgar as novidades do ramo. Neles, o futuro empreendedor pode aprender mais sobre o segmento, aumentar sua rede de contatos, conhecer novos produtos, fornecedores, modelos de negócio, etc. A seguir, conheça os principais eventos do setor:

1) Congresso Brasileiro de Ciência e Tecnologia de Alimentos (CBCTA 2022): O Congresso Brasileiro de Ciência e Tecnologia de Alimentos (CBCTA) tem por missão criar um ambiente favorável para divulgar informações, tecnologias, inovações, visando a troca de experiências e formação de redes de colaboração na área de Ciência, Tecnologia e Engenharia de Alimentos.

Site: <https://eventos.congresse.me/cbcta-2022>

2) FISPAL Food Service: O principal evento de alimentação fora do lar da América Latina. Busca reunir os empresários do ramo, discutir soluções e apresentar novas tecnologias.

Site: <https://www.fispalfoodservice.com.br/>

3) FISPAL Tecnologia: O evento discute o futuro da indústria de alimentos, proteína, bebidas e embalagens. A edição de 2022 reuniu mais de 350 marcas expositoras que apresentaram as principais novidades e tendências do setor, mais de 42 mil visitantes.

Site: <https://www.fispaltecnologia.com.br/pt/programacao-jornada-eventos/evento-hibrido-industria-alimentos-bebidas-2022.html>

## 19. Entidades em Geral

No ramo das Fornecedoras de Refeições em Marmita há muitas organizações e entidades que auxiliam o desenvolvimento do mercado. A seguir, conheça as principais:

ABERC - Associados e Fornecedores para Serviço de Refeições e Serviços Corporativos de Qualidade - <https://www.aberc.com.br/>

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária - <http://portal.anvisa.gov.br/>

ABIA - Associação Brasileira da Indústria de Alimentos - <https://www.abia.org.br/>

ABBT - Associação Brasileira das Empresas de Benefícios ao Trabalhador  
<https://www.abbt.org.br/home>

CFA – Conselho Federal de Administração: [www.cfa.org.br](http://www.cfa.org.br)

RFB - Receita Federal - <http://idg.receita.fazenda.gov.br/>

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas:  
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>

## 20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido, que fornece, para 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 e consumidores, e, também, 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 único foro de normalização do país.

### 1. Normas específicas para Fornecedoras de Refeições em Marmita.

ABNT NBR 14033:2005 - Padroniza as dimensões dos móveis para cozinha e estabelece os requisitos de segurança e os métodos de ensaio para determinação da estabilidade, resistência e durabilidade de móveis para cozinha.

### 2. Normas aplicáveis na execução de uma Fornecedoras de Refeições em Marmita.

ABNT NBR 15842:2010 – Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais. 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. Expõe 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 princípios de incêndio.

ABNT NBR 5410:2004 – Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão. Dispõe sobre 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 ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior. Especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

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

condições de projeto, instalação e manutenção de sistemas de proteção contra descargas atmosféricas (SPDA), para proteger as edificações e estruturas definidas 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. Estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria. As exigências e recomendações 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 IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral. Trata sobre 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 8160:1999 - Sistemas prediais de esgoto sanitário - Projeto e execução. 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 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos. 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.

## 21. Glossário

Seguem alguns termos técnicos extraídos do website <http://www.gastronomiabrasil.com>.

**Alimento** é aquilo que os seres vivos comem e bebem para a sua subsistência. Permite a regulação e a manutenção das funções do metabolismo.

**Boas Práticas de Fabricação (BPF)** – Manual que a abrangem um conjunto de medidas que devem ser adotadas pelos estabelecimentos que manipulam alimentos a fim de garantir a qualidade sanitária e a conformidade dos produtos alimentícios com os regulamentos técnicos.

**Comida** não é apenas uma substância alimentar, mas é também um modo, um estilo e um jeito de alimentar-se. E o jeito de comer define não só aquilo que é ingerido, como também aquele que o ingere.

**Crispy:** crocância dada a ser alimentos.

**CDC:** Código de defesa do Consumidor. Código jurídico criado para estabelecer condutas numa relação comercial entre uma entidade vendedora e uma compradora.

**Dolmã:** do turco “túnica”, é uma vestimenta utilizada por Chefs de cozinha, confeitadores e padeiros.

**Gastronomia:** Conjunto de conhecimentos e práticas relacionadas a cozinha, com arranjo das refeições e arte de saborear e apreciar iguarias.

**Gourmet:** Palavra francesa. Diz-se produto de elevada qualidade culinária. Pessoa que entende e preza pela qualidade e requinte culinário.

**Guarnição:** preparação/alimento/ decoração que acompanha a parte principal do prato. Pode conter um ou mais alimentos, misturados ou não.

**Menu ou cardápio:** carta de apresentação dos pratos à disposição dos clientes ou convidados.

**RDC (Resoluções de diretoria Colegiada):** são resoluções emitidas pela ANVISA que regulamentam e estabelecem as condições necessárias para garantir o fornecimento seguro de um alimento, ou seja, as condições ideais para que um estabelecimento armazene, produza, manuseie e entregue um alimento ao cliente, sem o risco de atentar contra a vida de que irá comê-lo.

**Refeição** é uma porção de alimentos consumida de uma vez a fim de garantir o sustento de um ser humano por uma grande quantidade horas.

## 22. Dicas de Negócio

A seguir, confira algumas dicas importantes para montar uma Fornecedora de Refeições em Marmitas:

- Antes de montar o negócio, defina sua estratégia de atuação para impactar o cliente. Nesse caso, elaborar o Plano de Negócios junto com o Sebrae pode ser um diferencial;
- Considere agregar valor nos produtos através de um cardápio adequado à demanda e valorize o relacionamento com o cliente, o colaborador e o fornecedor;
- Analise os seus concorrentes e o público;
- Estude exaustivamente quais são os melhores fornecedores do setor, pois há muitas formas de economizar tempo e dinheiro;
- Tendo em vista a dificuldade para encontrar mão de obra qualificada, adote uma política de retenção dos talentos através de incentivos e qualificação;
- Invista em campanhas de marketing, inclusive no ambiente digital, que, hoje, é o principal ponto de contato com o consumidor;
- Obedeça às disposições legais, sanitárias e honre os compromissos com os fornecedores, colaboradores e clientes;

- Considere fazer um seguro do estabelecimento para garantir indenizações no caso de acidentes;
- Participe dos eventos do setor, é uma oportunidade para conhecer novos produtos para a Fornecedora de Refeições em Marmitta e aumentar a rede de contatos;
- Administre o seu empreendimento com atenção, pois, em períodos de baixa, os gastos desnecessários podem prejudicar a estabilidade do empreendimento;
- Invista em tecnologia e automação, você pode ganhar tempo na gestão e nos processos do seu negócio;
- Escolha um local próximo às grandes concentrações de pessoas, como fábricas, empresas, centros comerciais, etc, pois são responsáveis por boa parte do público de uma Fornecedora de Refeições em Marmitta;
- Por se tratar do ramo de alimentos, obedeça a todas as exigências sanitárias e invista na manutenção da higiene do ambiente e dos insumos.

## 23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor precisa de muitas habilidades para transformar a sua visão numa criação. Uma das mais importantes é a capacidade de aprender e perceber as novidades do mercado. Sendo assim, o futuro empreendedor que deseja investir numa Fornecedora de Refeições em Marmitta precisa:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ser proativo para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber negociar para manter os clientes satisfeitos;
- Ter uma visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho do empreendimento;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir os riscos calculados;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;

- Ouvir os clientes e identificar as oportunidades para criar novos serviços;
- Honrar os compromissos com os fornecedores;
- Agir dentro dos limites legais.

## 24. Bibliografia Complementar

DIMITRIADIS, Katerina. O livro da Marmita. Ed. Publifolha. 2016.

ABIA. Números do Setor. Disponível em <<https://www.abia.org.br/numeros-setor>> Acesso em 24 de outubro de 2022.

ABIA. Infográfico 2021. Disponível em <<https://www.abia.org.br/vsn/temp/z2022413Infografico2022frenteverso.pdf>> Acesso em 24 de outubro de 2022.

CBN. A marmita é protagonista no dia a dia do brasileiro; confira dados de uma pesquisa nacional. Disponível em <<https://cbncuritiba.com.br/materias/a-marmita-e-protagonista-no-dia-a-dia-do-brasileiro-confira-dados-de-uma-pesquisa-nacional/>> Acesso em 24 de outubro de 2022.

MOONEY TIMES. Marmita é companheira de 65% dos trabalhadores brasileiros; desde 2020, vale-refeição dura apenas 13 dias. Disponível em <<https://www.moneytimes.com.br/marmita-e-companheira-de-65-dos-trabalhadores-brasileiros-desde-2020-vale-refeicao-tem-durabilidade-de-13-dias/>> Acesso em 24 de outubro de 2022.

FOOD CONNECTION. Consumo de marmita cresce com os novos hábitos do brasileiro . Disponível em <<https://www.foodconnection.com.br/alimentos-e-bebidas/consumo-de-marmita-cresce-com-os-novos-habitos-do-brasileiro>> Acesso em 24 de outubro de 2022.

GRATÃO, Paulo. Com inflação, venda de marmitas chega a dobrar de tamanho. Veja dicas para ganhar dinheiro no nicho. Revista PEGN. Disponível em <<https://revistapegn.globo.com/Banco-de-ideias/Alimentacao/noticia/2022/09/com-inflacao-venda-de-marmitas-chega-dobrar-de-tamanho-veja-dicas-para-ganhar-dinheiro-no-nicho.html>> Acesso em 31 de outubro de 2022.



## 25. Fonte de Recurso

Caso o futuro empreendedor não saiba, existem instituições financeiras, desde bancos a cooperativas, que oferecem planos de crédito especiais para dar início ao novo empreendimento. Alguns planos são lastreados pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe).

Nesse caso, o Sebrae pode ser um avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Confira o site do Sebrae para mais informações, mas não deixe de consultar:

- Proger Urbano Capital de Giro
- Cartão BNDES
- Microcrédito Produtivo Orientado Caixa

## 26. Planejamento Financeiro

O Planejamento Financeiro é um pilar fundamental para construir uma empresa de sucesso. Afinal, não basta que o futuro empreendedor tenha vocação e força de vontade, pois, independente do tamanho do negócio, o controle financeiro adequado permite a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. A seguir, confira algumas sugestões para auxiliar a gestão financeira do seu negócio:

**Fluxo De Caixa:** É o controle das despesas e do faturamento da empresa através do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro. Facilita a contabilização dos ganhos, a gestão da movimentação financeira e permite que o empreendedor tenha uma visão ampla da situação financeira do negócio.

**Capital de Giro:** É a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. Tudo começa com um bom planejamento, detalhando os gastos a curto e a longo prazo e as possíveis entradas de dinheiro. Lembre-se que o período entre a prestação de serviço e o recebimento pode ser longo, a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro.

**Princípio da Entidade:** É importante salientar que o patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais confunda a sua conta pessoal com a empresarial, pois seria uma falha de gestão gravíssima que pode arruinar o negócio. 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:** É a soma de todos os valores que devem ser pagos pela empresa. Há as despesas fixas e as variáveis, ambas devem ser honradas para agradar o mercado e evitar problemas. O controle das despesas é fundamental para melhorar a taxa de lucro.

**Reservas/Provisões:** Reservar uma parte do lucro é fundamental para prover o seu negócio. Afinal, são necessárias as provisões para troca de equipamentos ou aquisição de sistemas modernos. As provisões funcionam como um fundo de reserva.

**Empréstimos:** É normal que o futuro empreendedor busque por empréstimos para alavancar ou inaugurar o negócio. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter muito cuidado com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. Negocie para evitar maior incidência de juros.

**Objetivos:** Com um plano de ação, o futuro empreendedor poderá delimitar os objetivos para amenizar os erros ou definir ajustes que facilitem a conquista da meta.

**Utilização de Softwares:** Os softwares de gestão financeira são essenciais para qualquer negócio. São eficientes, seguros e economizam muito tempo. O futuro empreendedor poderá consultar no mercado a ferramenta adequada para as suas atividades.

## 27. Produtos e Serviços - Sebrae

O Sebrae oferece ao empreendedor uma série de produtos e serviços criados para ajudar a impulsionar o negócio. Para consultar a programação disponível em seu Estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800 ou acesse o site: <https://sebrae.com.br>

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

Cursos online e gratuitos

1 - 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.

Será que sou empreendedor?

Identificar as principais características empreendedoras e refletir sobre o estágio de desenvolvimento das atitudes empreendedoras em seu dia a dia.

Sobre o curso: Todo empresário é empreendedor? E todo empreendedor é empresário? Neste curso, você aprenderá a identificar características que são fundamentais para ter muito sucesso no mundo dos negócios.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/sera-que-sou-empreendedor,bccea3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Empreendedor de sucesso.

Elaborar metas claras e um plano de ação para refletir sobre autodesenvolvimento e as atividades empreendedoras.

Sobre o curso: Aposto que você já ouviu muitas histórias sobre os empreendedores de sucesso. Contudo, saiba que todos eles adotaram um tipo de planejamento. Neste curso, você compreenderá os detalhes da jornada do empreendedor bem-sucedido.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/empreendedor-de-sucesso,868ed4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

## 2 - Para quem quer começar o próprio negócio

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para começar o seu próprio negócio. Ou, então, para formalizar o seu produto.

Plano de Negócios - Serve para orientar o futuro empreendedor a buscar informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores, os pontos fortes e fracos com o fim de visualizar a viabilidade da ideia e gestão da empresa.

A formação de preço para o meu tipo de negócio.

Sobre o curso: Neste curso, você entenderá o que são gastos fixos, variáveis e como diferenciá-los para a adequada formação de preços. Além disso, será capaz de observar o mercado para comparar preços e tomar as melhores decisões sobre o seu negócio. Por fim, aprenderá o que é a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.

[https://api.whatsapp.com/send/?phone=5541999647646&text=Voc%C3%AA+quer+fazer+o+curso+%2AA+Forma%C3%A7%C3%A3o+de+pre%C3%A7o+para+o+meu+tipo+de+neg%C3%B3cio%2A%2C+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+seu+neg%C3%B3cio.&app\\_absent=0](https://api.whatsapp.com/send/?phone=5541999647646&text=Voc%C3%AA+quer+fazer+o+curso+%2AA+Forma%C3%A7%C3%A3o+de+pre%C3%A7o+para+o+meu+tipo+de+neg%C3%B3cio%2A%2C+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+seu+neg%C3%B3cio+e+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+seu+neg%C3%B3cio.&app_absent=0)

Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio.

Sobre o curso: Você compreenderá como o controle financeiro é uma ferramenta essencial para a gestão das empresas. Além disso, poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. Como se não bastasse, será elaborado um fluxo de caixa que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/fluxo-de-caixa-como->

ferramenta-de-gestao-para-o-seu-negocio,e242d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD

Controle da movimentação financeira.

Sobre o curso: Você compreenderá a forma de utilização do controle de movimentação financeira no dia a dia empresarial. Também reconhecerá a importância de controlar a movimentação financeira da empresa e será capaz de elaborar o controle diário de caixa realizado e futuro do seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/controle-da-movimentacao-financeira,2653d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Avaliando as vendas do seu negócio.

Sobre o curso: O sonho de todo microempreendedor é aumentar seu volume de vendas e ver seu negócio crescer. Neste curso, nós oferecemos as ferramentas certas para alcançar esse objetivo. Você aprenderá a avaliar e planejar as vendas para melhorar os resultados. Além disso, descobrirá como mapear a concorrência para avaliar o posicionamento da empresa no seu mercado de atuação e, de bônus, conhecer as etapas do funil de vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/avaliando-as-vendas-do-seu-negocio,324da3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

### 3 - 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.

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

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.

### Inovação e possibilidades de crescimento

Sobre o curso: A inovação se tornou um diferencial competitivo para empresas de todos os portes. É através da inovação que as empresas conseguem se manter relevantes no mercado. Se o processo for contínuo, à frente da concorrência na maioria das vezes. Mas como a sua empresa pode aplicar o conceito de inovação em seu dia a dia? Neste curso mostramos o que você precisa saber para implantar a cultura de inovação no seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/inovacao-e-possibilidades-de-crescimento,cddb644c2fd26710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação?

Sobre o curso: Criatividade e inovação são dois pilares fundamentais para manter um negócio de sucesso. Neste curso você aprenderá a se tornar um líder que ofereça um ambiente estimulante para a criação de ideias criativas e inovadoras, impulsionando assim seus resultados. O curso está disponível no WhatsApp. Aprenda a ser um líder, aplique os conhecimentos na prática, estude onde e quando quiser, receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-devo-agir-para-liderar-e-promover-a-criatividade-e-a-inovacao,b60756c2a69a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

4 - Para atender bem seu cliente

Conhecendo e valorizando seu cliente

Sobre o curso: Antes de montar um negócio, é fundamental conhecer e valorizar o seu cliente. Sendo assim, no curso você aprenderá a se relacionar com o seu público alvo e a conhecer suas dores e motivações. Afinal, são questões que fazem diferença e melhoram o desempenho nas vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/conhecendo-e-valorizando-seu-cliente,a7e5d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

5 - Para planejar suas ações

Planeje suas metas e resultados

Sobre o curso: Você, empreendedor, sabe para onde está indo e aonde quer chegar? Estabelecer metas claras e resultados esperados é fundamental para o sucesso do seu negócio! Neste curso você entenderá quais os benefícios de um planejamento bem elaborado para a saúde da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/planeje-suas-metas-e-resultados,db86d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Crescimento planejado e orientado para resultados

Sobre o curso: Como você quer que a sua empresa esteja daqui a dois anos? Com um planejamento estratégico bem definido e organizado, é possível chegar em qualquer lugar que você imaginar. Sendo assim, neste curso você aprenderá a analisar a situação atual da empresa para projetar o seu futuro. Além disso, utilizará ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho com o aumento da competitividade.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/crescimento-planejado-e-orientado-para-resultados,a342a3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços?

Sobre o curso: Você sabe qual é a diferença entre preço e valor? Essa é uma resposta que precisa saber na hora de definir quanto cobrar por seus produtos e serviços. Neste curso você aprenderá a analisar os pontos fundamentais para iniciar o processo de formação de preço. Se preferir, faça o curso por WhatsApp, aprenda a calcular os preços dos produtos e serviços, aplique o conhecimento na prática, estude onde e quando quiser e receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos de mídia.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/quais-os-passos-para-a-definicao-de-preco-de-produtos-e-servicos,21644f6e499a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

## 28. Sites Úteis

ABERC - Associados e Fornecedores para Serviço de Refeições e Serviços Corporativos de Qualidade - <https://www.aberc.com.br/>

ABIA - Associação Brasileira da Indústria de Alimentos - <https://www.abia.org.br/>

ABBT - Associação Brasileira das Empresas de Benefícios ao Trabalhador - <https://www.abbt.org.br/home>

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária - <http://portal.anvisa.gov.br/>

ABNT NBR 14033:2005 - <https://www.abntcatalogo.com.br/norma.aspx?Q=Sk5JeEU4eVJHUTV4dGM4ZELLR2NqVXA0Um5yeTBkWEk=#>

ABNT NBR 15842:2010 <https://www.normas.com.br/visualizar/abnt-nbr-nm/29586/nbr15842-qualidade-de-servico-para-pequeno-comercio-requisitos-gerais>

ABNT NBR 12693:2010 <http://gauchaextintores.com.br/mmweb/wp-content/uploads/2018/08/ABNT-Extintores.pdf>

1/instalacoes-eletricas/nbr-5410

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 [http://paginapessoal.utfpr.edu.br/vilmair/instalacoes-prediais-1/normas-e-tabelas-de-dimensionamento/NBRISO\\_CIE8995-1.pdf/view](http://paginapessoal.utfpr.edu.br/vilmair/instalacoes-prediais-1/normas-e-tabelas-de-dimensionamento/NBRISO_CIE8995-1.pdf/view)

ABNT NBR

5419:2005 [https://docente.ifsc.edu.br/felipe.camargo/MaterialDidatico/ELETRO%203%20-%20ELETROT%C3%89CNICA/NBR/Nbr\\_5419\\_-\\_Abnt\\_-\\_Protecao\\_De\\_Estrutu\\_ras\\_Contra\\_Descargas\\_Atmosfericas.pdf](https://docente.ifsc.edu.br/felipe.camargo/MaterialDidatico/ELETRO%203%20-%20ELETROT%C3%89CNICA/NBR/Nbr_5419_-_Abnt_-_Protecao_De_Estrutu_ras_Contra_Descargas_Atmosfericas.pdf)

ABNT NBR 5626:1998 <https://ecivilufes.files.wordpress.com/2013/06/nbr-05626-1998-instalac3a7c3a3o-predial-de-c3a1gua-fria.pdf>

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 <https://www.target.com.br/produtos/normas-tecnicas/41907/nbriec60839-1-1-sistemas-de-alarme-parte-1-requisitos-gerais-secao-1-geral>

ABNT NBR 8160:1999

<http://professor.pucgoias.edu.br/SiteDocente/admin/arquivosUpload/17500/material/NBR%208160%20Sistemas%20prediais%20de%20esgoto%20sanit%C3%A1rio-%20projeto%20e%20execu%C3%A7%C3%A3o.pdf>

## 29. Entidades Relacionadas ao Negócio

A seguir, são indicadas as principais entidades de auxílio ao empreendedor:

Aberc - Associação Brasileira das Empresas de Refeições Coletivas

Website: <http://www.aberc.com.br>

E-mail: [abia@abia.org.br](mailto:abia@abia.org.br)

Abia - Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação

Website: <http://www.abia.org.br>

E-mail: [abia@abia.org.br](mailto:abia@abia.org.br)

Abrasel - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

Anvisa - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

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

Abimaq - Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos

Website: <http://www.abimaq.org.br>

E-mail: [abimac@abimac.org.br](mailto:abimac@abimac.org.br)

IBD - Instituto Biodinâmico

Website: <http://www.ibd.com.br>

ITAL - Instituto de Tecnologia de Alimentos

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

Ministério da Saúde

Website: <http://www.saude.gov.br>

Receita Federal

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

SBAN- Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição

Website: <http://www.sban.com.br>

SBGAN - Sociedade Brasileira de Gastronomia e Nutrição

Website: <http://www.sbgan.org.br>

E-mail: [sbgan@sbgan.org.br](mailto:sbgan@sbgan.org.br)

Sinderc - Sindicato das Empresas de Refeições Coletivas

Website: <http://www.sindercsp.com.br>

E-mail: [sbgan@sbgan.org.br](mailto:sbgan@sbgan.org.br)

SNDC - Sistema Nacional de Defesa do Consumidor

Website: <http://www.mj.gov.br/dpdc/sndc.htm>

## 30. Bibliografia

Cartilha sobre Boas Práticas para Serviços de Alimentação. Disponível em:  
<http://www.anvisa.gov.br>. Acesso em 20 de outubro de 2008.

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

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

*FREEMAN, C.; SOETE, L. A Economia da Inovação Industrial. Campinas, Editora Unicamp,*



Edição: 1 (1 de janeiro de 2009), 816 p, (capítulos 11 e 16).

FONSECA, Marcelo T. Tecnologias Gerenciais de Restaurantes. Senac, 2004.

KIMURA, Alice Y. Planejamento e Administração de Custos em Restaurantes Industriais. Varelo, 2003.

KNIGHT, John F. Gestão, Planejamento e Operação de Restaurantes. Roca, 2005.

MARICATO, Percival. Como Montar e Administrar Bares e Restaurantes. Senac, 2007.

Material da Biblioteca On-line do Sebrae. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 20 de outubro de 2008.

SENAC. Bares e Restaurantes: Gestão de Pequenos Negócios. Senac, 2006.

SLOAN, Donald. Gastronomia, Restaurantes e Comportamento do Consumidor. Manole, 2005.

