

Gelateria



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.....	2
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	6
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	9
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	10
Canais de Distribuição.....	11
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	14
Custos.....	15
Diversificação/Agregação de Valor.....	17
Divulgação.....	18
Informações Fiscais e Tributárias.....	19
Eventos.....	22
Entidades em Geral.....	23
Normas Técnicas.....	23
Dicas de Negócio.....	23
Características Específicas do Empreendedor.....	24
Bibliografia Complementar.....	26
Fonte de Recurso.....	26
Planejamento Financeiro.....	26
Produtos e Serviços - Sebrae.....	28
Sites Úteis.....	28

1. Apresentação de Negócio

Já é comum vermos o surgimento de espaços conhecidos como gelaterias nas grandes cidades. Esse é um empreendimento caracterizado pela especialização e venda de gelatos — uma sobremesa da mesma “família” do sorvete, que é cremosa, feita a partir de diversos sabores e consumida resfriada.

Abrir um negócio no ramo da alimentação é sempre uma boa ideia. Os gelatos, então, são uma alternativa para quem quer inovar, bem como oferecer produtos inovadores e requintados, uma vez que utiliza ingredientes de qualidade em sua fabricação e apresenta um sabor diferente do tradicional sorvete que é encontrado facilmente em qualquer cidade.

Ele tem uma ótima busca em qualquer época, mas é apreciado especialmente durante o verão por crianças e adultos.

Qual a diferença entre gelato e sorvete? Apesar de ambos os alimentos terem características semelhantes (como serem vendidos bem gelados e saborizados, além da alta procura por eles no verão), engana-se quem pensa que só o que muda é o nome ou que a palavra “gelato” é uma tradução em italiano para “sorvete”.

O gelato pode até ser considerado da mesma “família” do sorvete, contudo, ele se difere bastante desse alimento por conta de diversas características, mas, principalmente, por sua origem. Enquanto o gelato leva esse nome devido à sua nacionalidade italiana e origem em Toscana, o sorvete é um alimento com registros muito antigos, sendo os primeiros feitos pelos chineses ao combinar frutas com mel.

O gelato é feito com uma base de leite, creme e açúcar, além de serem aromatizados com purê de frutas, nozes e outros aromas. Geralmente tem um nível de gordura mais baixo do que outros estilos de sorvete. O gelato normalmente contém menos ar e mais aromatizantes do que outros tipos de sobremesas congeladas, dando-lhe uma densidade e riqueza que o distingue de outros sorvetes.

A lei italiana exige que o gelato tenha um mínimo de 3,5% de gordura. Nos Estados Unidos, não há definição de padrão legal para o gelato como há para sorvete, que deve conter pelo menos 10% de gordura.

Embora a origem histórica seja a mesma, há diferenças importantes entre gelato e sorvete. É preciso que você saiba identificá-las e destacá-las para seus clientes, mostrando por que o gelato é um produto diferenciado. Os principais pontos de distinção são:

- **Frescor:** o gelato é, normalmente, consumido no máximo dois dias após sua produção, enquanto o sorvete pode ser armazenado por meses;
- **Químicos:** o verdadeiro gelato é confeccionado apenas com insumos naturais, sem aditivos químicos de qualquer espécie;
- **Gordura:** o gelato é composto por creme de leite fresco ou, dependendo do sabor, água, sem a adição de gordura vegetal;
- **Açúcar:** o gelato recebe pouca adição de açúcar refinado (apenas para realçar os

sabores naturais das frutas e evitar o congelamento da mistura).

Aviso: Vale ressaltar que os tópicos apresentados, não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio. O objetivo de todos os tópicos é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano, consulte o SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

Esse mercado que vem apresentando um crescimento muito positivo, teve nos últimos dois anos um retrocesso de grande impacto. Apesar de afetar diretamente, o mercado continua estável e inclinado a começar uma evolução.

Os sorvetes considerados premium são o alvo dos novos empreendedores, aliado com o uso de frutas frescas, pode ser uma chave para a garantia de sucesso. Muitos dos donos de gelaterias, afirmam que apesar do quadro financeiro, não podem reclamar, o que é planejado é executado.

Sua maior tentativa é de fazer o consumidor enxergar que consumir um produto de qualidade traz benefícios, indiferente a época do ano. Já para o verão, a tendência confirmada é a venda em massa do gelato. Não perca tempo se sua intenção em investir nesse negócio. Acompanhe e aprenda como montar uma gelateria.

Se comparado a outros negócios de mesmo porte, desenvolver um plano de criação não deve ser tão complicado. Quando pensar em como montar uma gelateria, algumas questões importantes devem ser levadas em conta.

Primeiramente, o empenho em criar um produto de qualidade e uma marca diferenciada. Segundo, ser capaz de elaborar um processo de fabricação que dê ao seu produto o acabamento necessário e o diferencie do sorvete tradicional.

Desenvolva pesquisas de mercado e seja capaz de determinar, o que você poderia inserir juntamente com a venda do gelato.

Uma questão importante a ser colocada em pauta e desenvolvida dia a dia, batalhe para criar um produto original. Apesar de haver espaço para crescimento, a concorrência é feroz, e um negócio despreparado sofrerá com isso.

Ao pensar em como montar uma gelateria, use o período de inverno para fazer as alterações necessárias no ponto comercial escolhido. Dessa forma, você será capaz de inaugurar sua gelateria ainda no começo do verão. Aproveitar um pico de vendas logo na inauguração do seu negócio, é o start perfeito para sua marca.

O empreendedor deve prezar pela qualidade dos insumos usados na sua gelateria. Isso porque, mesmo com os equipamentos mais modernos e técnicas muito sofisticadas, se os

ingredientes forem ruins, seu gelato não ficará saboroso. Portanto, procure por itens frescos e de boa procedência. Se for trabalhar com frutas, dê preferência às da estação, que estão no auge do sabor e aroma (sem contar que podem ser encontradas a preços mais acessíveis). Usar esse tipo de fruta também confere um caráter sazonal ao seu gelato. Isso ajuda a criar um senso de urgência e raridade entre os clientes, que pensarão: “se eu não provar esse gelato agora, talvez tenha que esperar até o próximo ano”.

Assim como nos demais negócios, o cliente é rei nas gelaterias. Isso significa que, para ter sucesso, você precisa conhecer seu público-alvo a fundo, entendendo seus costumes e o que ele espera de uma gelateria. Isso possibilita que você antecipe as necessidades do consumidor, ofertando aquilo que ele deseja antes mesmo que manifeste esse desejo.

Além disso, desenvolver uma boa relação com seus clientes antes, durante e depois da venda vai aumentar as chances de que voltem ao seu estabelecimento. Eles também podem dar feedbacks construtivos, que ajudarão você a corrigir eventuais falhas e melhorar sempre.

A produção e consumo de sorvetes é algo que já se tornou bastante comum. Encontramos sorveterias praticamente em todos os lugares que vamos, sendo que elas sempre têm um bom público, que vai desde pessoas mais jovens até as mais velhas.

Sendo assim, abrir uma gelateria é uma ótima alternativa para inovar, uma vez que deve apresentar a esse mesmo público uma opção diferente desse produto tão consumido, despertando, assim, a curiosidade.

Além disso, há uma tendência no mercado que favorece o consumo de produtos artesanais e que apresentam diferenciais como o gelato. Dessa forma, ele também tende a atrair pessoas de maior poder aquisitivo e mesmo àquelas que buscam ter uma alimentação um pouco mais saudável.

Nos últimos dez anos, porém, o consumo de sorvete no país teve um aumento de 80%. Em 2017 foram consumidos no Brasil mais de 1 bilhão de litros de sorvete, numa média de 4,86 litros por pessoa. Embora os números já sejam expressivos, o setor tem potencial para crescer ainda mais, já que vivemos num país com altas temperaturas praticamente o ano inteiro.

3. Localização

A localização é um item fundamental para o sucesso do empreendimento.

A escolha do local de instalação de uma gelateria passa pela definição do modelo de negócio, que vai definir o público-alvo, o tipo de produção e/ou comercialização e o porte do empreendimento, além de apresentar a estimativa de investimento, entre outros itens. Em linhas gerais, uma boa localização é aquela que favorece o acesso dos clientes, com o menor grau de dificuldade e maior grau de conveniências (proximidade, estacionamento, ar-condicionado, etc.).

Uma gelateria requer um imóvel capaz de receber as benfeitorias e equipamentos (estrutura de atendimento e produção) indicados no plano de negócio. Sugere-se, porém, a divisão dessa etapa em duas fases: escolha do local e definição do imóvel.

A definição da região-alvo requer análise cuidadosa, que passa do clima (incidência de chuvas, temperatura, etc.), à mobilidade proporcionada à população, dada a importância que tem a relação entre o potencial de faturamento no local e o custo de instalação e manutenção do negócio.

É importante analisar as características da população da região e do seu entorno, identificando as classes sociais predominantes e o seu poder aquisitivo, bem como avaliar a frequência e o volume do tráfego de pessoas. É preciso levantar os potenciais fornecedores na área de abrangência do novo empreendimento, dando preferência aos seguintes pontos:

- Proximidade de áreas comerciais ou residenciais com grande fluxo de pessoas;
- Proximidade de polos gastronômicos, praças de alimentação ou pontos comerciais e de boa visibilidade;
- Fácil acesso de consumidores e fornecedores;
- Baixa concorrência.

Conhecer as faixas etárias, o poder de compra e demais características do mercado consumidor ajuda a minimizar os riscos envolvidos nessa decisão. Da mesma forma, é essencial verificar o número de concorrentes, conhecer seus preços e a qualidade dos produtos oferecidos.

Para a escolha do imóvel, é preciso observar o que determinam as portarias RDC 267/2003 e RDC 275/2002, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), das quais constam os requisitos necessários ao prédio, às instalações e sua manutenção, aos equipamentos, ao controle de pragas urbanas, ao abastecimento de água e higiene, bem como ao estado de saúde dos manipuladores e o controle higiênico sanitário necessário à fabricação de alimentos.

A localização deve ser decidida levando em consideração alguns aspectos também, tais como:

a) Adequação aos clientes:

- Facilidade de acesso;
- Facilidade de estacionamento (de preferência local);

b) Adequação aos funcionários:

- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos);

Além disso, outros fatores devem ser levados em conta, para este tipo de negócio e podemos destacar:

- Que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança - se é atendido por

serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;

- É importante que a relação receitas operacional (estimada) versus despesas (aquisição, manutenção, etc.) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. Decidir qual caminho tomar é uma mistura de coragem, recursos disponíveis e expectativa de retorno, além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato, no caso de aluguel (cuidado com prazos curtos: com o sucesso da casa o proprietário poderá querer aumentar o aluguel), reajustes e reformas a fazer, entre outros itens;
- Veja se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo a zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito;
- Confira a planta do terreno aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva, que deverá estar devidamente regularizada, se houver necessidade.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atender 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 o imóvel encontra-se em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors é necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas; e principalmente,
- Exigências da legislação local, do Corpo de Bombeiros Militar e da Defesa Civil em relação à segurança contra incêndio e pânico e emissão de certificados de vistoria de local.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma Gelateria, 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 de uma Gelateria é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro Empresarial na Junta Comercial;

- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- 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.
- Alvará de licença da Vigilância Sanitária

Informações Gerais:

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) <http://www.normaslegais.com.br/juridico/CDC-Codigo-de-Defesa-do-Consumidor.htm>

A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) <http://www.leigeral.com.br/legislacao/detalhes/6689-Lei-Complementar-123-2006-Estatuto-Nacional-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.

Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro de responsabilidade técnica caso o estabelecimento for comercializar produtos regulados pela ANVISA - <http://portal.anvisa.gov.br/>.

5. Estrutura

A estrutura do empreendimento também depende do modelo de negócio.

Uma pequena gelateria requer uma loja de cerca de 35m², com possibilidade de ampliação, conforme o desenvolvimento do negócio. Essa área inclui o local para instalação do balcão de atendimento aos clientes e o espaço para mesas, cadeiras e sanitários. O estabelecimento deve ser mantido em perfeitas condições de ordem e higiene, conforme determina o RDC

216 - Manual de Boas Práticas para os Serviços de Alimentação, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA).

Os equipamentos necessários, geralmente, são:

- Vitruines geladas;
- Freezer;
- Geladeira;
- Mesas e cadeiras;
- Espremedor de fruta para sucos;
- Balança eletrônica;
- Utensílios;
- Material de escritório para gerência do negócio;
- Entre outros.

A estrutura e o layout da sorveteria vão depender diretamente do modelo do negócio que você deseja abrir.

É necessário realizar um estudo do público e dos concorrentes após a escolha da localização.

A sorveteria deve proporcionar bem-estar ao cliente, com balcão para atendimento, espaço para mesas, cadeiras e banheiros, sempre higiênico e em perfeitas condições de uso conforme as regulamentações da ANVISA.

O layout deve ser aconchegante, com decoração e cores que representam a marca e o produto oferecido. A iluminação e ventilação do ambiente devem ser agradáveis, o local deve ser mantido muito bem limpo e com boa aparência.

6. Pessoal

O quadro de pessoal, bem como as funções dos contratados por uma gelateria também depende do modelo de negócio, mas é possível adiantar que um pequeno ponto de vendas pode funcionar com apenas dois empregados, desde que sejam suficientes para o atendimento ágil dos clientes, durante todo o horário de funcionamento da loja. Um deles deve se responsabilizar pelo caixa e atividades de apoio à gestão do negócio (pedidos ao fornecedor, pagamentos, etc.); o outro pelo atendimento aos clientes.

Uma proposta simples e alinhada à demanda de um ponto de venda/gelateria com maior movimento pode incluir um gestor administrativo, um operador de caixa, dois atendentes e um assistente (responsável por estoques, limpeza, organização, gestão interna).

É importante lembrar que os funcionários devem trajar uniforme do estabelecimento. Além

do uniforme, os funcionários devem respeitar, por exemplo:

- Uniformes devem ser mantidos em bom estado de conservação, sem rasgos/furos, limpos e trocados diariamente;
- Não misturas roupas de casa com roupas de trabalho;
- Não sentar no chão com o uniforme;
- Manter unhas curtas, limpas e sem esmalte;
- Manter a barba bem feita, no caso de homens;
- Tomar banho diariamente;
- Cobrir totalmente os cabelos através do uso de toucas, no caso dos manipuladores dos alimentos;
- Não usar perfumes e usar desodorante sem cheiro;
- Não usar adornos (anéis, alianças, brincos, pulseiras, colares, piercings, relógios, amuletos, etc.);
- Higienizar mãos antes de entrar na produção, antes e após o uso do sanitário, ao iniciar um novo serviço ou troca de atividade, após tossir ou espirrar, após manipular produtos de limpeza, após ter recolhido lixos ou outros resíduos, após tocar em embalagens ou caixas e em outras ocasiões em que as mãos tenham sido contaminadas;
- Lavar as mãos mesmo quando da utilização de luvas;
- Evitar coçar a cabeça, boca, nariz, orelhas, ou qualquer parte do corpo durante a manipulação dos produtos;
- Proibido cuspir ou escarrar em qualquer dependência da empresa;
- Fechar a tampa do vaso e dar descarga após o uso do mesmo;
- Não jogar lixo no chão.

É interessante que as pessoas tenham treinamento para este tipo de trabalho, e um dos principais treinamentos são as Boas Práticas de Fabricação.

A presença do empreendedor junto às atividades da empresa é fundamental para o sucesso do negócio.

Do ponto de vista legal, o empreendedor deve estar atento para a convenção coletiva do sindicato dos trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

O SEBRAE da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Para montar a uma gelateria você vai precisar de um espaço aproximado de 40m², e alguns equipamentos básicos para começar a produção do seu gelato.

Vamos a eles:

- Bancadas para atendimento;
- Freezer;
- Embalagens para consumo;
- Equipamento para milkshake;
- Balança;
- Cadeiras e mesas;
- Itens de armazenamento;
- Batedeira e liquidificador industrial;
- Máquinas embaladoras;
- Maturadores;
- Fogão semi-industrial.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido por, entre outros, os seguintes indicadores de desempenho:

* **Giro dos estoques:** o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado pelas vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

* **Cobertura dos estoques:** o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

* **Nível de serviço ao cliente:** o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do

varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

Em uma pequena loja que comercializa gelato serão necessários insumos tais como casquinhas, chocolate, copinhos para sorvete, colher pequena descartável, guardanapos, entre outros, além de todos os ingredientes que serão utilizados na elaboração dos gelatos, como: frutas, gordura, açúcar, leite, água, entre outros.

Ter os fornecedores estabelecidos, com um bom relacionamento para entrega e preço, ajuda bastante na contenção do custo e para que não falte qualquer matéria-prima para o desenvolvimento do empreendimento.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de uma gelateria inclui as atividades básicas de uma loja, que seriam o atendimento ao cliente, o processo de venda dos gelatos, a compra das matérias primas e insumos e por último, mas não menos importante a gestão da empresa.

A produção do gelato começa com a escolha dos melhores ingredientes. O profissional responsável é um verdadeiro artesão, e está constantemente em busca da perfeição em cada receita.

Escolhidos os ingredientes, temos 3 etapas que são fundamentais:

Homogeneização: o processo se inicia com a homogeneização e emulsão da mistura em um mixer;

Pasteurização: essa fase pode ocorrer diretamente na produtora o aquecimento acontece no cilindro superior e o resfriamento (finalização da pasteurização), no cilindro inferior. Os processos são simultâneos, o que aumenta a produtividade. O cilindro inferior é responsável pelo resfriamento e congelamento da mistura até a finalização do gelato. Esse sistema garante um produto extremamente cremoso e consistente, características essenciais a um bom gelato;

Ultracongelamento: após a produção e decoração do gelato, pode-se aplicar um congelamento ultrarrápido para manter a estrutura da decoração e facilitar a exposição em uma vitrine.

Finalizando, é só colocar o produto na vitrine e lucrar muito!

10. Automação

O investimento em automação é muito importante para o seu negócio, pois traz para o empreendedor mais rapidez e agilidade em resolver atividades simples do seu dia a dia. Há

hoje no mercado uma grande oferta de sistemas para gerenciamento empresariais, basta procurar nas mídias sociais e escolher o mais indicado para sua empresa.

O melhor é investir em softwares, que permitem a gestão eficiente da sua empresa. O empreendedor deverá procurar um que possua dentre outros serviços, controle de clientes, e-mail direto e personalizado para comunicação com os clientes, contas a pagar, controle de despesas, contas a receber, gerenciamento de contratos de fornecedores, controle bancário, fluxo de caixa, controle de fornecedores, controle de estoque, entre outros.

Para isso, o empreendedor deverá levar em conta o orçamento disponível, o preço cobrado pelo fabricante pela licença de uso e manutenção, conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual e atualizações oferecidas pelo fornecedor.

11. Canais de Distribuição

O termo Canais de Distribuição é utilizado para definir como as mercadorias serão distribuídas, como chegarão ao cliente.

Este termo é comumente utilizado para empresas comerciais e industriais, no entanto de forma análoga, podemos dizer que numa Gelateria, a entrega do gelato para o cliente, serve de parâmetro como Canais de Distribuição.

Pela forma como o produto é elaborado, e por ser um produto resfriado, fica muito difícil que este produto seja entregue nas residências, por isso, os clientes devem adquirir o produto na própria gelateria.

12. Investimentos

Chegou o momento de explorarmos com detalhes os investimentos a serem aplicados em uma Gelateria, um mercado com grandes oportunidades e inclinada a continuar evoluindo.

Como em qualquer tipo de negócio, o início de tudo se faz através da elaboração de um Plano de Negócios. O plano de negócios serve para que o empreendedor tenha uma visão mais ampla sobre a empresa e o mercado no qual está inserida. No plano de negócios você irá definir assuntos como, processo diferenciado de fabricação dos sorvetes para sua gelateria, atendimento aos seus clientes, etc. Além disso, o plano de negócios também detalha a questão financeira e os recursos humanos que você poderá contar para o desenvolvimento do negócio, procure uma unidade do SEBRAE mais próxima e confira como elaborar o seu projeto.

A estrutura de investimentos para este negócio irá variar de acordo com o tamanho do espaço escolhido para suas instalações, localização, e também com as possibilidades financeiras do empreendedor. Mas no geral esta estrutura está dividida nos seguintes grupos:

- Mobiliários;
- Equipamentos.

A título de exemplo nos basearemos em uma Gelateria instalada em uma área de 40m².

Com o crescimento do negócio se faz necessário uma readequação através do Plano de Negócios.

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de novembro/2019.

Mobiliário e Equipamentos

01

Balcão caixa – atendimento cliente

R\$ 450,00

R\$ 450,00

02

Freezer de sorvetes horizontal 491 litros – 2 portas

R\$ 2.900,00

R\$ 5.800,00

01

Expositor de doces e calças

R\$ 1.250,00

R\$ 1.250,00

01

Display expositor de chão

R\$ 270,00

R\$ 270,00

01

Expositor de bebidas vertical

R\$ 1.800,00

R\$ 1.800,00

01

Batedor de Milk-shake 2 copos

R\$ 980,00

R\$ 980,00

01

Batedeira industrial

R\$ 1.800,00

R\$ 1.800,00

01

Liquidificador industrial

R\$ 300,00

R\$ 300,00

01

Geladeira / refrigerador

R\$ 1.200,00

R\$ 1.200,00

01

Balança digital

R\$ 250,00

R\$ 250,00

01

Derretedeira de chocolate (fonte de chocolate)

R\$ 450,00
R\$ 450,00
20
Conjunto de mesa com 2 cadeiras
R\$ 275,00
R\$ 5.500,00
01
Aparelho de ar condicionado 30.000 BTU's
R\$ 2.900,00
R\$ 2.900,00
01
Notebook
R\$ 1.200,00
R\$ 1.200,00
01
Impressora Multifuncional
R\$ 1.100,00
R\$ 1.100,00
01
Mesas
R\$ 300,00
R\$ 300,00
02
Cadeiras para escritório
R\$ 200,00
R\$ 400,00
01
Arquivo de madeira
R\$ 400,00
R\$ 400,00
01
Aparelho telefônico
R\$ 100,00
R\$ 100,00

Itens de atendimento (balde para higienização de colher, taças, copos, embalagens, porta guardanapo, toalheiro, etc.)

R\$ 3.550,00

Itens de decoração

R\$ 4.000,00

TOTAL DE INVESTIMENTO

R\$ 34.000,00

Notas:

Outros pontos precisam ser considerados também para análise do investimento:

1 – Investimentos na estrutura Física: Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação da gelateria, pois poderá ser

alugado, atenção as todas as normas de segurança, alvarás, licença sanitária, proteção contra incêndios, conforto térmico, bem como de acessibilidade;

2 – Estoque próprio: Será necessário projetar o investimento para aquisição de insumos da sorveteria, materiais de limpeza / higiene e escritório para início das atividades.

Lembrando que a parte financeira é só um fator do investimento. Antes de montar um empreendimento desta natureza, é interessante que o empreendedor procure conhecer as práticas de mercado, como atuam os concorrentes e definir quem será o público alvo do negócio.

2 – Divulgação: Também será necessário prever investimentos para fazer a divulgação da gelateria. O meio de divulgação varia de acordo com a localização e o público alvo escolhido. Pode ser feita pelo método tradicional de panfletagem, ou parcerias com negócios de segmentos que tenham ligação com o seu. Não deixe de investir na divulgação online, esse é principal meio de busca de serviços e produtos, e também, uma boa maneira de interagir com o público para saber quais são as opiniões dele.

13. Capital de Giro

As coisas funcionam melhor quando são feitas com planejamento e controle e com a administração de capital de giro de uma Gelateria não é diferente. Isso inclui saber exatamente como que está seu fluxo de caixa no curto, médio e longo prazo. Fazer um bom planejamento do caixa, simulando cenários, prevendo as sazonalidades e as flutuações normais, provisionando os pagamentos, entre outros fatores que podem impactar o caixa e prejudicar o giro da empresa no dia-a-dia é importante para prever os momentos que a empresa ficará com o caixa baixo, o que serve para que o gestor possa se antecipar a estes momentos e tomar ações para minimizar esta situação.

O capital de giro consiste na quantidade de recursos (dinheiro) que a empresa tem disponível em caixa para manter o bom andamento das suas atividades em um determinado tempo. Isso garantirá que ela se mantenha no mercado de forma adequada e, por isso, é um dos elementos essenciais para qualquer tipo de negócio.

Ele é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles:

- Prazos médios recebidos para pagamento de fornecedores (PMF);
- Prazos médios de estocagem (PME);
- Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim, quanto maior o prazo concedido aos clientes, maiores também os prazos de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto é necessário saber o limite de prazo a ser concedido e praticado ao cliente, melhorando desta maneira a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio a ser praticado com os fornecedores, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios concedidos ao cliente para pagamento, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro

disponível para suportar as oscilações de caixa.

Daí a necessidade de documentar os processos financeiros, renegociar dívidas, caso as tenham, ter controle do fluxo de caixa e prezar sempre pela redução de custos.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 20% a 30% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Planeje de forma equilibrada o Capital de Giro atentando-se a alguns pontos básicos:

1 – Gerir de forma eficiente os custos e despesas é essencial: Uma gestão de custos e despesas eficaz garante informações valiosas para embasar as tomadas de decisões podendo impactar diretamente no equilíbrio da necessidade de capital de giro.

2 - Tenha disciplina na gestão financeira do negócio. Quando usar recursos da empresa para cobrir alguma despesa pessoal, anote e acompanhe o quanto você está retirando da empresa. Não deixe que as retiradas superem o seu pró-labore, pois isso pode gerar um profundo desequilíbrio financeiro. Seja vigilante com o seu controle financeiro.

3 - Negocie os prazos de pagamento com seus fornecedores. É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro. Uma forma de tentar manter o capital de giro sempre positivo é negociar melhor com os fornecedores. É sempre interessante tentar conseguir prazos maiores de pagamento.

4 - Reveja as formas de recebimento. No relacionamento com os clientes, tente sempre que possível reduzir os prazos de pagamento, incentivando o pagamento em dinheiro ou débito quando possível.

5 – Corte o máximo de gastos possíveis. Com um bom controle de caixa da empresa, como das entradas e despesas, você visualiza onde estão os pequenos gastos para, assim, amenizá-los. Por exemplo, incentivar a economia de energia ou abusar do uso de documentos digitais e assim diminuir o consumo de papel. Eliminar pequenos gastos cotidianos pode gerar um resultado positivo no final do mês.

6 - Atenção ao estoque: Comprar mais não significa vender mais. Muitos empreendedores e gestores acabam investindo dinheiro na alimentação do estoque de forma impensada, o que resulta em itens parados e ocupando espaço que poderia ser ocupado por outros itens. Realize uma curva ABC e descubra qual o giro de cada item e quais necessitam de maior estoque;

Finalizando, sabendo o que é capital de giro, qual é a sua relevância para a saúde financeira da empresa e como calculá-lo, fica mais fácil agir com planejamento e ter uma gestão mais eficiente do seu negócio. A empresa que adota a administração do capital de giro de maneira certa, resulta na lucratividade e a longevidade do seu negócio.

14. Custos

Ao abrir um novo negócio, você precisa se preparar para muitos fatores, tanto no

planejamento das operações, quanto nos investimentos que serão necessários. No caso do setor de sorvetes, que é um dos preferidos dos microempreendedores, os custos de uma Gelateria estão entre as dúvidas mais frequentes. E chegou a hora de saná-las! Confira quais são esses custos e como se preparar para que eles não coloquem em xeque o seu sonho de se tornar empreendedor.

Podemos dividir os custos de uma Gelateria em 3 famílias distintas: Custos variáveis, Custos fixos e Despesas comerciais.

1 – Custos variáveis: Aumentam em proporção direta com a quantidade de clientes atendidos e variam com estes.

Como exemplo podemos citar:

- Bebidas;
- Casquinha comestível;
- Coberturas.

2 – Custos Fixos: São todos os custos que independem da venda dos produtos, mantendo-se constante para todo e qualquer nível de venda.

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Vamos a um exemplo de custos fixos mensal em uma Gelateria. Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, variando de negócio para negócio, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos

Salários (Funcionários Fixos) *

R\$ 3.300,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 1.200,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 900,00

Manutenção de software

R\$ 200,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa

R\$ 200,00

Contador

R\$ 900,00

Materiais de Consumo na Área Administrativa

R\$ 100,00

Total

R\$ 6.800,00

* A quantidade de funcionários para uma gelateria, irá depender da estrutura montada e volume de clientes. Para este exemplo, consideramos a contratação de 02 profissionais fixos, sendo 01 atendente e 01 caixa que também fará o papel de atendente. Atenção

especial em incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

Nota:

A divulgação é um importante instrumento para tornar a empresa e seus produtos e serviços conhecidos pelos clientes potenciais. Para o empreendedor que deseja abrir uma Gelateria, as ações de marketing podem ser feitas dos mais variados modos. Além das estratégias de comunicação tradicional como por exemplo, folders, flyers, cartaz, e etc., o empreendedor pode fazer a sua divulgação utilizando também as estratégias digitais tais como redes sociais e site.

Embora esse custo devesse ser categorizado como fixo ou variável, às vezes é melhor pensá-lo como um grupo independente que pode gerar impacto no volume de vendas e assim conseguir cobrir os gastos da estrutura.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito) caso sejam estas a forma de recebimentos.

Finalizando, o levantamento dos dados do quadro estrutural de custos de uma Gelateria é um dos pontos fundamentais na estruturação do negócio que se deseja montar, através da análise deste quadro teremos a conclusão da viabilidade econômica do negócio por meio da definição dos preços dos produtos, do ponto de equilíbrio, taxa de retorno do investimento e outros. Fique atento a este ponto.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Para manter-se competitivo, um negócio precisa oferecer um diferencial que o torne mais atrativo que seus concorrentes.

Agregar valor é oferecer o inesperado ao cliente, ir além da obrigação, oferecer mais e melhor e o que ninguém ainda ofereceu.

A qualidade no atendimento ao cliente é um aspecto importante que deve ser observado. Serviços feitos com qualidade, escuta atenciosa e diálogo de compromisso, influenciam muito na satisfação dos clientes. Ao oferecer um atendimento de qualidade, o restaurante cria um diferencial, constrói um relacionamento de confiança e torna inconveniente a migração do cliente para um concorrente.

Ter a sustentabilidade como compromisso de um empreendimento já foi moda; hoje é quase um imperativo. Estamos falando da sustentabilidade econômica, ambiental e por que não da sustentabilidade social. Não fosse assim, grandes players globais não teriam optado por esse caminho. Assim, o negócio é pensar sobre como empreender de forma sustentável.

Um caminho que pode ser adotado por gelaterias que prezam a sustentabilidade e querem se diferenciar dos concorrentes pode estar na utilização de materiais de embalagem de origem certificada e copos térmicos ecológicos, produzidos em poliestireno expandido. As embalagens são 100% recicláveis e reaproveitáveis, não contaminam o solo, a água e o ar.

A energia elétrica é um item importante em uma sorveteria e mais ainda em uma indústria de sorvetes; por isso deve ser monitorado de perto. Daí os seguintes alertas:

- Avalie sempre os equipamentos novos e usados, para minimizar o consumo de energia;
- Utilize energia alternativa (gerador);
- Reduza do uso de água no processo de limpeza e higienização das áreas.

No inverno, opte por apresentar produtos característicos para a época, como:

- Fondes;
- Cafés artesanais;
- Caldas quentes, como opção no gelato.

Além disso, promoção, programas de fidelização do cliente e um ambiente agradável, pode conquistar ainda mais a população, e ser lembrada na hora de uma sobremesa ou de um doce delicioso.

16. Divulgação

Um conhecido ditado popular menciona “a propaganda é a alma do negócio”. Por meio da propaganda, o empreendedor dará destaque ao seu estabelecimento no mercado. É possível a utilização de formas simples e baratas de divulgação. Com criatividade pode-se e buscar alternativas que atraiam os clientes.

A medida que o mundo caminha em direção à tecnologia, cada vez mais devemos nos preocupar com a forma com que nosso cliente nos enxerga nesse ambiente e se estamos visíveis ou disponíveis para que eles nos encontrem nos meios digitais. Por esse motivo, torna-se necessário e imprescindível saber utilizar as ferramentas de marketing digital como estratégia para captar novos clientes.

A divulgação da sua gelateria é de extrema importância para o seu negócio. O meio de divulgação varia de acordo com a localização e o público alvo escolhido.

Se você investir em um planejamento detalhado, estratégia de negócios e dedicação, pode apostar que o seu restaurante terá sucesso.

Atingir os consumidores com mensagens corretas, nos locais adequados e nas horas certas também é decisivo para o sucesso de um empreendimento. Portanto, é preciso cuidado com o projeto de divulgação, a começar pela escolha da marca, e chamar atenção do consumidor no ponto de venda. Alguns pontos devem ser observados, entre eles a decoração do ponto

de venda, a adequada exposição do produto, o uso de displays, totens, folhetos explicativos sobre a qualidade e os diferenciais dos produtos, bem como a escolha dos objetos de decoração.

Contudo, a possibilidade de visualizar e atestar a qualidade do gelato é essencial para incentivar o cliente a consumir o produto. Daí a importância de estratégias de comunicação diferenciadas para cada negócio. Os pequenos produtores de sorvetes artesanais podem, por exemplo, utilizar campanhas de conscientização sobre a qualidade do produto, para fazer face à concorrência do sorvete industrializado.

É preciso atenção redobrada às redes sociais, que já deixaram para trás o sucesso inicial dos sites como instrumento único da divulgação dos mais variados ramos de atividade. A comunicação é o vetor que orienta as redes sociais, que, por sua vez, democratiza o acesso à informação, privilegiando conteúdos de qualidade.

Trata-se de canal de longo alcance, que acessa consumidores de todo o mundo e que apresenta baixos custos, se comparado à mídia tradicional, que dominou por muito tempo a comunicação das grandes empresas com suas campanhas em jornais, rádio e televisão. Não se pode esquecer, porém, da importância que tem a mídia convencional e, sobretudo, o poder da comunicação boca a boca.

Mas, a comunicação pela internet não é tarefa tão simples, como pode parecer à primeira vista. É preciso conhecer esse grande mundo, adicionar o trabalho a diretórios especializados e utilizar motores de busca de inclusão como Google Adwords, Ask, Yahoo Search Marketing, Microsoft Digital Advertising Solutions, Hot Words, dentre outros.

A cada dia surgem inovações a serem apropriadas por todos, consumidores e empreendedores, num espaço cada vez mais utilizado para divulgar pequenos e grandes negócios. E que pode, portanto, ser mais bem aproveitado por profissionais especializados, prontos a executar um bom plano de marketing digital.

17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Gelateria optante do SIMPLES Nacional

O segmento de Gelateria, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5611-2/03 <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10&subclasse=5611203> como serviço de alimentação de sorveterias para consumo no local, de fabricação própria ou não, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

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);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços de comunicação)
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo I do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4% a 19%, dependendo 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 a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 – Anexo XIII
<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm> .

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 do empreendedor;
- R\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias;

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um 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.
- Havendo algumas das situações descritas abaixo, o empreendimento será

desenquadrado do MEI, passando para condição de ME (microempresa):

- Faturamento bruto acima do limite;
- Contratação de mais de um funcionário;
- Entrada de um sócio na empresa;
- Abertura de filial ou outra empresa em nome do empresário;
- Exercer novas atividades vedadas ao MEI.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Exemplo 2: Gelateria NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

(http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc)

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 8%, aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.
- Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:
 - PIS - 0,65% sobre a receita bruta total;
 - COFINS – 3% sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso

em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- IRPJ - 15%. Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- CSLL - 9%. determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 7,65% sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto estadual:

- ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- RAT – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.
- INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.
- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

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

Gelato Festival Challenge | Carpigiani | Fispal Sorvetes

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

Eventos Programados | Finamac - Máquinas

<https://www.finamac.com>

Feiras de Sorvetes

<https://www.nfeiras.com>

19. Entidades em Geral

ABIS - Associação Brasileira das Indústrias e do Setor de Sorvetes

www.abis.com.br

ANVISA

www.anvisa.gov.br

Instituto de Tecnologia de Alimentos – ITAL

www.ital.sp.gov.br

Normas da ANVISA para açaí e sorvetes | Só Hélices

sohelices.com.br

Conheça a legislação | Fispal Food ...

<https://digital.fispalfoodservice.com.br>

Agência Nacional de Vigilância Sanitária - Anvisa

www4.anvisa.gov.br

Centro de Vigilância Sanitária

www.cvs.saude.sp.gov.br

20. Normas Técnicas

Descrição: relaciona as principais normas técnicas existentes para o segmento empresarial.

21. Dicas de Negócio

Escolher um ponto comercial com boa localização é ideal para qualquer negócio, mas em se tratando de uma gelateria, boa localização é tudo. De prioridade ao centro de sua cidade, se possível, próximo a praças ou outros comércios movimentados. Procure por imóveis que forneçam o espaço que você precisa, pois, você irá produzir e comercializar no mesmo

assim, você irá economizar na logística;

Escolha um local bem iluminado, use cores claras e torne seu negócio visualmente mais agradável. Não economize na decoração, lembre-se você irá receber muitas crianças e famílias inteiras;

Se possível ofereça brinquedos para entreter as crianças, não é necessário nada sofisticado, porém que possa distrair os menores;

Há diferenças importantes entre gelato e sorvete. É preciso que você saiba identificá-las e destacá-las para seus clientes, mostrando por que o gelato é um produto diferenciado;

O empreendedor deve prezar pela qualidade dos ingredientes usados na sua gelateria, isso porque, mesmo com os equipamentos mais modernos e técnicas muito sofisticadas, se os ingredientes forem ruins, seu gelato não ficará saboroso.

Procure por itens frescos e de boa procedência. Se for trabalhar com frutas, dê preferência às da estação, que estão no auge do sabor e aroma e que podem ser encontradas a preços mais acessíveis;

Investa na capacitação e atendimento de seu pessoal, é fundamental para o sucesso da sua gelateria, afinal, eles representam a cara da sua empresa;

É necessário conhecer seu público-alvo a fundo, entendendo seus costumes e o que ele espera de uma gelateria. Desenvolvendo assim, uma boa relação com seus clientes antes, durante e depois da venda e vai aumentar as chances de que voltem ao seu estabelecimento;

É importante atender a todas as normas sanitárias de produção de alimentos, mais especificamente as que tratam da produção de sorvetes e afins. Garanta também que sua fábrica esteja de acordo com todos os requisitos dos órgãos competentes, como Corpo de Bombeiros, Vigilância Sanitária e quaisquer outros exigidos pela prefeitura da sua cidade;

É claro que o gelato deve ser o centro das atenções em uma gelateria, entretanto, ter um menu com outros itens pode trazer grandes benefícios, desde que eles não prejudiquem a identidade da marca;

Drinks de café, café e pequenos lanches salgados podem atrair um público maior para o estabelecimento. Além disso, garantem que os clientes visitem sua loja mesmo durante o inverno;

Outra dica para a venda no inverno, é a de aliar a venda do gelato com sobremesas quentes, por exemplo!

O gelato está em alta, com forte crescimento não é uma moda, é uma tendência que veio para ficar!

22. Características Específicas do Empreendedor

Que o gelato está em alta, não é nenhuma novidade! É uma tendência e está conectada às

experiências que o consumidor quer, trazendo um conceito que permite o consumo de um produto com sabores e texturas diferenciados.

Para se ter sucesso, o empreendedor precisa investir primeiramente em bons cursos, se especializar, mesmo que seja um funcionário quem irá realizar a produção do gelato.

Outras características são primordiais para o empreendedor, são elas:

- 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;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber negociar para manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade de comunicação e convencimento;
- Possuir excelente relacionamento interpessoal;
- Ter detalhamento, atenção e organização;
- Ouvir os clientes e identificar oportunidades;
- Ter higiene é fundamental.

Mas o principal para se ter sucessos nos negócios é fazer as coisas com paixão e colocar toda sua determinação e empenho, todo o restante deve apenas ser consequência de um trabalho bem feito.

23. Bibliografia Complementar

<https://blog.novasafra.com.br/2019/01/12/o-que-e-gelateria-e-um-bom-negocio/>

<https://pt.wikipedia.org/wiki/Gelato>

<https://blog.finamac.com/gelateria-como-comecar-uma-producao-de-gelatos-artesanais/>

<https://blog.finamac.com/gelateria-como-comecar-uma-producao-de-gelatos-artesanais/>

<https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-gelateria/>

<http://bgeh.com.br/enfim-o-brasileiro-se-rendeu-aos-gelatos-italianos/>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-sorveteria,1f997a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

<https://zanottirefrigeracao.com.br/blog/como-montar-uma-sorveteria/>

<https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-gelateria/>

<https://blog.finamac.com/gelateria-como-comecar-uma-producao-de-gelatos-artesanais/>

MONTAR UM NEGÓCIO. 2018 - Como montar uma gelateria. Disponível em <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-gelateria/>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

E.GESTOR – 2018 - Como montar uma sorveteria em 11 passos. Disponível em <https://blog.egestor.com.br/como-montar-uma-sorveteria/>. Acesso em 29 de novembro de

24. Fonte de Recurso

Para obter recursos, o empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que podem ajudá-lo no início do negócio. Existem instituições financeiras que 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 atendidos alguns requisitos preliminares. Outras 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-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>).

25. 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, é 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

26. 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 onlines 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:
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:
o 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/#/>;

- o 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>.

27. Sites Úteis

- Portal Sebrae: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- Simulado de negócios Sebrae: <http://simulador.ms.sebrae.com.br>

