

Loja de açaí



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	6
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	8
Organização do Processo Produtivo.....	9
Automação.....	10
Capital de Giro.....	11
Custos.....	12
Diversificação/Agregação de Valor.....	14
Divulgação.....	14
Informações Fiscais e Tributárias.....	15
Eventos.....	16
Normas Técnicas.....	17
Glossário.....	18
Dicas de Negócio.....	19
Características Específicas do Empreendedor.....	20
Fonte de Recurso.....	21
Planejamento Financeiro.....	22
Produtos e Serviços - Sebrae.....	23
Bibliografia.....	24
Investimentos e faturamento.....	24
Canais de Distribuição e venda.....	26
Entidades relacionadas ao setor.....	28

1. Apresentação de Negócio

Loja de Açaí é um ponto de venda do creme feito com a polpa de açaí, fruta roxa, semelhante à jabuticaba, retirada em cachos da palmeira conhecida como açazeiro. O uso e consumo de derivados da fruta originária da região norte do Brasil virou mania entre os praticantes de atividades físicas porque vale por uma refeição. Rica em minerais e vitaminas, é também muito calórica e deve ser evitada pelos sedentários. É um ótimo repositor de perdas energéticas, por isso é mais indicado para consumo depois de atividades físicas. Segundo dados da Embrapa, a movimentação da indústria de extrativismo e comercialização da “superfruta” — como também é chamado o açaí — tem como resultado anual mais de R\$ 40 milhões em receitas. O consumo de açaí aumenta a cada ano em 15%, e estima-se que apenas na capital do Pará, Belém, que é um dos maiores produtores da fruta, se consuma cerca de 300 mil toneladas anualmente.

Este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócio, deve ser consultado o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

Caminhos do açaí:

Produtor de 95% do açaí no Brasil, o Pará possui quase 50 empresas que comercializam o fruto para outros estados, o que representa mais de 1,2 milhão de toneladas do fruto. Esse montante chega a injetar na economia paraense algo em torno de US\$ 1,5 bilhão, porém, esse valor é equivalente a apenas 3% do Produto Interno Bruto (PIB) do estado, segundo dados fornecidos ao G1 pelo Sindicato das Indústrias de Frutas e Derivados (SINDFRUTAS). O Pará produz 95% da produção do Brasil, fruto movimenta US\$ 1,5 bi e São Paulo é o principal destino no país.

A conta escalonada funciona da seguinte forma: do total produzido no estado, 60% fica no Pará, 35% segue para outras regiões do país e 5% vai diretamente para o exterior, principalmente para os Estados Unidos. O segundo maior produtor do fruto é o Amazonas (AM), com 52 mil toneladas, seguido por Roraima (RR), com apenas 3,5 mil toneladas, de acordo com informações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

(Fonte: <https://g1.globo.com/pa/para/noticia/2019/03/15/caminhos-do-acai-para-produz-95-da-producao-do-brasil-fruto-movimenta-us-15-bi-e-sao-paulo-e-o-principal-destino-no-pais.ghtml> - 15/03/2019)

Apesar do Pará e os demais estados do Norte estarem na mesma zona climática e possuírem terrenos semelhantes, a alta demanda de chuvas é um diferencial em favor dos paraenses no aspecto da produtividade do açaí. "O que nos diferencia é a alta pluviosidade. Apesar de outros estados serem muito úmidos também, aqui a chuva é mais intensa. Além disso, aqui também faz sol o ano inteiro. O açaí precisa justamente disso: sol e muita água", explica Solange Mota, presidente do SINDFRUTAS.

Quando se fala em venda do açaí, Solange explica que o fruto propriamente dito não é comercializado, ou seja, o caroço que tradicionalmente é visualizado nas esquinas paraenses após ser batido na máquina e vendido in natura para consumo como refeição ou sobremesa. "O que chega a outras regiões é a polpa e, a partir disso, são feitos os mais diversos

beneficiamentos”, relata.

Caminhos do açaí: Estados Unidos consomem 40% da exportação paraense; mercado na Europa é tímido e fruto movimentada US\$ 17 milhões em dois anos

Em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, respectivamente os principais consumidores de açaí depois do Pará, é comum visualizar o consumo com grãos e frutas. “Antigamente nós comprávamos açaí em lanchonetes. Hoje em dia existem algumas lojas especializadas na venda do fruto, onde você customiza o seu açaí com outros produtos”, afirma Luiza Reis, acadêmica de direito, moradora do Rio de Janeiro que esteve no Pará a passeio.

(Fonte: <https://g1.globo.com/pa/para/noticia/2019/03/15/caminhos-do-acai-para-produz-95-da-producao-do-brasil-fruto-movimentada-us-15-bi-e-sao-paulo-e-o-principal-destino-no-pais.ghtml> - 15/03/2019.)

Mercado Consumidor

Caminhos do açaí: Estados Unidos consomem 40% da exportação paraense; mercado na Europa é tímido e fruto movimentada US\$ 17 milhões em dois anos.

Em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, respectivamente os principais consumidores de açaí depois do Pará, é comum visualizar o consumo com grãos e frutas. “Antigamente nós comprávamos açaí em lanchonetes. Hoje em dia existem algumas lojas especializadas na venda do fruto, onde você customiza o seu açaí com outros produtos”, afirma Luiza Reis, acadêmica de direito, moradora do Rio de Janeiro que esteve no Pará a passeio.

Em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, respectivamente os principais consumidores de açaí depois do Pará, é comum visualizar o consumo com grãos e frutas. “Antigamente nós comprávamos açaí em lanchonetes. Hoje em dia existem algumas lojas especializadas na venda do fruto, onde você customiza o seu açaí com outros produtos”, afirma Luiza Reis, acadêmica de direito, moradora do Rio de Janeiro que esteve no Pará a passeio.

(Fonte: <https://g1.globo.com/pa/para/noticia/2019/03/15/caminhos-do-acai-para-produz-95-da-producao-do-brasil-fruto-movimentada-us-15-bi-e-sao-paulo-e-o-principal-destino-no-pais.ghtml> - 15/03/2019)

Mercado Concorrente

Este modelo de negócio tem despertado interesse de quem quer empreender, devido ao rápido retorno. Tanto as barreiras de entrada como a de saída são baixas, porém é preciso ficar atento, pois esse ambiente pode chamar a atenção de muitos empreendedores e a concorrência precisa ser identificada e prevista na hora de montar seu negócio.

O empresário de uma loja de açaí compete não somente com a concorrência direta, mas também com outros tipos de estabelecimentos: bares, lanchonetes, sorveterias disputando a preferência dos consumidores.

Com a concorrência direta, o empresário irá disputar, além da preferência dos consumidores, os melhores pontos públicos e privados. Por isso, quem atua no ramo, e deseja investir em uma loja de açaí, precisa se aperfeiçoar, pois enfrenta muita competição.

Mercado Fornecedor

A relação com o mercado fornecedor também deve se basear na sustentabilidade. Podem-se priorizar fornecedores locais como organizações regionais e cooperativas para que a economia da região seja beneficiada com as atividades da empresa, uma prática socialmente justa. Da mesma forma, a preocupação com o meio ambiente também deve ser levada em consideração a partir da escolha por empresas, cujas políticas e diretrizes sociais e ambientais estejam alinhadas com as suas, não sendo somente informações para autovalorização da marca. A questão da sustentabilidade econômica também deve ser observada nas negociações com os fornecedores.

Fatores que devem ser analisados para a escolha de um fornecedor:

- Distância física;
- Referências;
- Custo do frete;
- Qualidade;
- Capacidade de fornecimento;
- Preço;
- Prazo;
- Forma de pagamento e de entrega.

Assim resumidamente podemos destacar as seguintes oportunidades e ameaças:

Oportunidades

- Retorno do crescimento do mercado;
- Investimento em entretenimento;
- Qualidade dos fornecedores da matéria-prima;
- Diferenciação pelos serviços.

Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;

- Baixas barreiras de entrada no mercado;
- Concorrência acirrada e agressiva.

3. Localização

A localização de uma loja de açaí é fator fundamental para o negócio e deve estar alinhada com a estratégia, de acordo com o perfil da clientela. Uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas, com o menor grau possível de dificuldade. Uma loja de açaí deverá estar instalada próximo ao local de residência do público-alvo, ou em locais de grande frequência de público como em Shopping ou outros locais de grande fluxo de pessoas, que favoreça o estacionamento de veículos e possua boas condições ambientais para uma permanência agradável da clientela.

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

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

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

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

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

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

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

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- Se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- Se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;
- Exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

4. Exigências Legais e Específicas

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

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

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

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

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.
- Lei 13.874/2019, de 20 de setembro de 2019, que estabelece medidas de desburocratização e simplificação de processos para empresas e empreendedores, como: carteira profissional digital, abertura de bancos aos sábados, dispensa de alvará para atividades de baixo risco, a responsabilidade de pessoa jurídica e de pessoa física diante do negócio, entre outros.
- As leis, decretos, portarias, resoluções frequentemente sofrem revisões (atualizações), em virtude de novos acontecimentos ou pela necessidade de melhorar interpretações em relação ao seu conteúdo, função, abrangência ou penalidade. Portanto as leis citadas neste material estão atualizadas, mas a qualquer momento podem mudar. Para saber se estão utilizando a atual fiquem atentos as indicações de revisões, digitando as características da

lei, exemplo: 'Decreto-Lei nº. 986", sem a data, em um site de busca e aparecerá nas 10 primeiras opções (links para acesso web), com as sugestões mais recentes.

5. Estrutura

A estrutura de uma loja de açaí é bastante simples, composta basicamente por uma área de atendimento, guarda de estoque, área de produção, além de um pequeno escritório para administração.

A área de atendimento é vital para o sucesso do empreendimento, por isso deve merecer um cuidado maior do empreendedor. A característica do local a ser instalada a loja define o tipo de construção.

Se for loja de rua deve contar com acesso fácil e amplo. O local de pedido deve permitir o atendimento rápido das pessoas, sem filas ou outros dificultadores. O espaço para as mesas deve ter amplitude suficiente para a quantidade de público estimada, com alguma possibilidade de ampliação futura. O local deve ser protegido de intempéries, mas deve ser arejado e claro.

Se for ambiente interno deve-se atentar para as cores, que não devem ser muito carregadas e preferencialmente, devem contar com decoração temática.

A área de produção deve ser limpa e organizada, condizente com um negócio relacionado com a saúde e bem-estar das pessoas. Os estoques podem ficar em área anexa ao espaço destinado à produção, porém, sem risco de contaminação.

O escritório da administração pode ser pequeno, bastando um espaço suficiente para a realização das atividades básicas de relacionamento com fornecedores, registros e controles sobre o negócio.

Uma pequena loja de açaí necessita de uma área mínima de 70 m². Quando estiver situada em centro comercial ou shopping, as mesas e cadeiras ficam localizadas no espaço do condomínio, porém, quando for loja de rua haverá necessidade de ambiente para mesas e cadeiras da própria loja.

6. Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento, para uma loja de açaí de pequeno porte pode-se começar com dois atendentes e um auxiliar para a limpeza.

Os colaboradores devem ter as seguintes competências, que devem ser focadas durante o processo de seleção e contratação:

- Atendentes: Esse profissional além de conhecer as características de cada produto, seus fatores nutricionais, forma de preparo, manejo, cuidados com higiene e limpeza, deve ter facilidade de comunicação, boa postura pessoal, ser capaz de dispensar atendimento de excelência ao cliente e gerar confiança para estabelecer o processo de venda.

- Auxiliares de limpeza: Devem saber manusear equipamentos, além de demonstrarem

interesse e comprometimento com a qualidade dos serviços prestados, higiene e limpeza.

A apresentação pessoal dos empregados da loja também é fator vital nesse negócio, portanto, é necessário fornecer fardamento e dar atenção especial à limpeza, asseio e higiene das pessoas e instalações. É necessário cuidado especial com o manejo dos alimentos e com a temperatura de conservação, para evitar prejuízos e garantir o fornecimento de produtos de qualidade ao cliente.

Investir constantemente no aperfeiçoamento dos colaboradores através de cursos, palestras, workshops que são oferecidos no mercado, ou em atividades de desenvolvimento realizadas na própria empresa, deve ser preocupação permanente do empreendedor.

O empresário deverá participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores no Comércio, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

O Sebrae mais próximo poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e o treinamento adequado.

7. Equipamentos

Os equipamentos sugeridos para a montagem de uma loja de açaí, são os seguintes:

Mobiliário para a área administrativa:

- 4 Cadeiras
- 1 Estante/armário
- 1- Impressora
- 1 Mesas
- 1 Microcomputador
- 2 Telefone

Equipamentos e tecnologia para a loja:

- 2 Computadores.
- 2 Impressoras de cupom fiscal.
- 2 Gaveteiros para guardar numerário.
- 1 Balcão de atendimento.

- 2 Cadeiras.
- 1 Máquina de açaí expresso.
- 1 Balança eletrônica.
- 1 Balcão frigorífico.
- 1 Bancada de inox.
- 3 Estantes.
- 6 Fardamento.
- 3 Freezer.
- 1 Ilha para congelados.
- 1 Mesa de apoio.
- Utensílios para corte, limpeza e acondicionamento.
- 1 Veículo utilitário usado – a critério do empreendedor.

Assim, havendo possibilidade, o empreendedor deverá dotar sua empresa de todo o processo tecnológico disponível, principalmente no que se refere ao controle cadastral da clientela, organização das vendas planejadas dentre outras atividades do negócio.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo do negócio – indústria, comércio ou prestação de serviço. De qualquer forma, deve-se buscar a eficiência nesta gestão, sendo que o estoque de mercadorias deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

Fique atento, pois a falta de mercadorias pode representar a perda de uma venda. Por outro lado, possuir mercadorias estocadas por muito tempo é deixar dinheiro parado. É essencial o bom desempenho na gestão de estoques, com foco no equilíbrio entre oferta e demanda.

Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido, com base, entre outros, nestes três indicadores de desempenho:

1 - Giro dos Estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

2 - Cobertura dos Estoques: indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento. É o tempo que o

produto leva para sair do estoque da empresa.

3 - Nível de Serviço ao Cliente: demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou o serviço imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

A matéria prima utilizada numa loja de açaí é composta, basicamente, pelos diversos acompanhamentos utilizados no preparo do açaí, tais como:

- frutas da época;
- chocolate em pó;
- polpa do açaí;
- leite em pó;
- leite condensado;
- paçoca;
- iogurte natural;
- granola;
- flocos de milho (sucrilhos);
- calda de sorvete;
- xarope de guaraná;
- granulado;
- ovomaltine;
- pó de guaraná;
- gotas de chocolate;
- farinha láctea.

Os acompanhamentos são itens que complementam os produtos do cardápio, tais como: açaí na tigela, açaí no copo, suco de açaí, sorvetes de açaí etc.

9. Organização do Processo Produtivo

Os processos produtivos de uma loja de açaí são constituídos de:

- Atendimento ao cliente – ocorre na loja de açaí, geralmente, no balcão instalado com

computadores e impressoras de cupom fiscal, além de máquinas para cobrança através de cartão de crédito e débito. Como esse tipo de loja enquadra-se na categoria de produção rápida, o cliente aguarda o atendimento expresso e dirige-se às mesas para consumir o produto. O atendimento poderá ocorrer, também, nas mesas, mas esse tipo de atendimento tornará o processo mais oneroso para o empresário, uma vez que requer garçons externos ao balcão.

-?Produção?– ocorre em bancadas, na retaguarda dos balcões, podendo ser protegido por paredes ou não, dependendo de decisão do empreendedor. As pessoas dedicadas a essas funções deverão possuir conhecimento e experiência na área.

-?Compra de produtos?– é responsável pela pesquisa de fornecedores que comercializam por atacado os itens que serão colocados à venda. É fundamental realizar periodicamente pesquisa de interesses do cliente para disponibilizar os produtos mais procurados pela clientela. De acordo com algumas pesquisas, o açaí sofre restrições, por conta da alta perecibilidade do seu vinho, que não resiste por tempo superior a 72 horas, mesmo em ambiente refrigerado. Mesmo sendo uma fruta tropical, o açaí torna-se escasso no mercado durante a entressafra.

Fonte: SÓ HÉLICES. Como funciona o mercado de açaí, 2020. Disponível em: <http://sohelices.com.br/como-funciona-o-mercado-de-acai/>. Acesso em 06/03/2023.

- Administração: destina-se às atividades operacionais e estratégicas de relacionamento com fornecedores, gestão financeira (contas a receber, contas a pagar, caixa, banco, estoque), atividades de gestão de pessoas e acompanhamento do desempenho do negócio e outras que o empreendedor julgar necessárias para o bom andamento do empreendimento.

- Estoque: Será necessário manter um nível de estoque para garantir o fornecimento de produtos na loja. O empreendedor deverá tomar cuidado para não manter níveis exagerados de estoque. O açaí é um produto suscetível a temperatura ambiente, o que representa o maior problema à comercialização.

Característica de um açaí bem fabricado

Um açaí de alta qualidade tem como principal característica massa homogênea, levemente consistente e uniformidade. Não há pontos mortos, grânulos mal dispersos e cristais de gelo. O açaí precisa ter aspecto de vinho escuro, caso esteja em um tom de roxo mais claro, pode ter sido misturado com outra substância.

10. Automação

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

- ????? Controle de mercadorias;
- ????? Controle de taxa de serviço;

- ????? Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente) e estoque;
- ????? Emissão de pedidos, notas fiscais, boletos bancários (contas a receber);
- ????? Organização de compras e contas a pagar;
- ????? Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da loja.

A loja física como conhecemos hoje está mudando. A tendência é a interação cada vez maior por meio de ambientes virtuais. Já existe no mercado uma ampla seleção de softwares e plataformas digitais que ajudam o empresário com rastreabilidade, inspeção de qualidade, cálculos de produção, administração de vendas, monitoramento de funcionários e clientes, integração entre ambientes físicos e virtuais e resolver questões de logística.

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

Bom Apetite 4.0;

Dataprol Gourmet Máster 4.283;

Food Pay;

Gerenciamento Integrado de Lanchonete, Restaurante, Pizzaria e Delivery 3.0;

LM Delivery – Sistema para Bares e Restaurantes 2.9;

OnBIT S2 Comanda;

Plexis POS 3.0;

Restaurante 1.1;

SCL – Sistema para Controle de Lanchonetes 3.0;

SIGEBAR – Sistema de Gerenciamento de Bares e Restaurantes.

11. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

Item

Quantidade

Valor Unitário

Reserva de Caixa

1

R\$ 14.000,00

* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo acima temos um Investimento estimado de R\$ 60.000,00. Assim, uma estimativa de reserva de capital de giro e estoque inicial, seria equivalente a R\$ 14.000,00, o que corresponde a aproximadamente 23,33% do investimento.

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

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

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

12. Custos

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

Custos Variáveis

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

Custos de Materiais

Item

Quantidade

Valor Unitário

Matéria-Prima ou mercadoria

1

R\$ 6.000,00

Custos dos Impostos

Item

%

Valor Unitário

Simplex

9 % do faturamento bruto (R\$ 35.000,00)

R\$ 3.150,00

Custos com Vendas

Item

%

Valor Unitário

Propaganda

1 % do faturamento bruto (R\$ 35.000,00)

R\$ 350,00

Custos Fixos

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

Salários e Encargos

Função

Quantidade

Salário Unitário

Salários, comissões e encargos.

3

R\$ 6.000,00

Depreciação

Ativos Fixos

Valor Total

Vida Útil (anos)

Depreciação

Maquinas e equipamentos

R\$ 15.000,00

10

R\$ 125,00

Equipamentos informática

R\$ 3.000,00

5

R\$ 50,00

Móveis e utensílios

R\$ 14.000,00

5

R\$ 233,00

Despesas Fixas e Administrativas

Item

Valor Unitário

Aluguel, condomínio e segurança

R\$ 2.500,00

Água, luz, telefone e internet

R\$ 700,00

Material de limpeza, higiene e escritório

R\$ 200,00

Assessoria contábil

R\$ 700,00

13. Diversificação/Aggregação de Valor

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de uma Loja de Açai, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Diferenciação da estrutura e layout da loja de açai;
- Ações promocionais com degustação;
- Participação em eventos;
- Qualidade da matéria-prima;
- Opções inovadoras de produtos/cardápio;
- Relacionamento com os clientes;
- Atendimento diferenciado.
- Ambiente com acessibilidade.
- Ser pet friendly.
- Disponibilizar brinquedos ou kits (desenho, massinha etc) para público infantil.

O empreendedor deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos utensílios e produtos, principalmente acompanhando concorrência e novidades em redes sociais.

14. Divulgação

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

- ????? Divulgar em redes sociais, tais como: WhatsApp, Youtube, Instagram, Facebook, TikTok, Twitter. Importante escolher uma delas para maior foco e frequência de postagens.
- ????? Divulgar através de e-mail marketing;

- ????? Divulgar em sites;
- ????? Confeccionar folders e flyers para a distribuição em residências e comércio nos bairros próximos a loja;
- ????? Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
- ????? Fazer parcerias com clubes de descontos com academias, lojas, clínicas etc.

15. Informações Fiscais e Tributárias

Optantes do Simples Nacional

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

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

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

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

ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 140/2018 - Anexo XI (<http://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>)

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

I) Sem empregado

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

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

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

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

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

16. Eventos

Para o segmento de loja de açaí, recomendamos os seguintes eventos de negócios:

- Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar – Fispal Food Service: www.fispalfoodservice.com.br
- Feira Internacional de Alimentação Saudável, Produtos Naturais e Saúde – Natural Tech: www.naturaltech.com.br
- Feiras de Alimentos e Bebidas – Apas Show: www.apasshow.com
- Feira internacional de equipamentos, produtos e serviços para hotéis, flats, motéis, restaurantes, fast-foods, lanchonetes, cozinhas industriais, hospitais e similares – Equipotel: www.equipotel.com.br

17. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, sendo importantes referências para o mercado. As normas técnicas podem estabelecer quesitos de qualidade, desempenho, de segurança. Não obstante, pode estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar, classificações ou terminologias e glossários. Definir a maneira de medir ou determinar as características, como métodos de ensaio.

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

1. Normas específicas

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

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

ABNT NBR ISO 22000:2019 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos

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

2. Normas aplicáveis

ABNT NBR 14518:2020 - Sistemas de ventilação para cozinhas profissionais.

Esta Norma estabelece os princípios gerais para projeto, instalação, operação e manutenção de sistemas de ventilação para cozinhas profissionais, com ênfase na segurança contra incêndio e no controle ambiental.

ABNT NBR 15526:2012 - Redes de distribuição interna para gases combustíveis em instalações residenciais e comerciais - Projeto e execução.

Esta Norma estabelece os requisitos mínimos exigíveis para o projeto e a execução de redes de distribuição interna para gases combustíveis em instalações residenciais e comerciais que não excedam a pressão de operação de 150 kPa (1,53 kgf/cm²) e que possam ser abastecidas tanto por canalização de rua (conforme ABNT NBR 12712 e ABNT NBR 14461) como por uma central de gás (conforme ABNT NBR 13523 ou outra norma aplicável), sendo o gás conduzido até os pontos de utilização através de um sistema de tubulações.

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

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

expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2021 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5626:2020 – Sistemas prediais de água fria e água quente – Projeto, execução, operação e manutenção.

Esta Norma especifica requisitos para projeto, execução e manutenção de sistemas prediais de água fria e água quente (SPAFAQ). As exigências e recomendações aqui estabelecidas emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da garantia de potabilidade da água no caso de instalação de água potável.

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

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

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior.

Esta Norma 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 IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

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

ABNT NBR 9050:2020 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

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

18. Glossário

Bolores:?Denominação vulgar aos fungos que proliferam sobre a matéria úmida susceptível à fermentação.

Branqueamento:?Tratamento térmico aplicado em frutas e hortaliças, com objetivo de retirar ar dos tecidos, inativar enzimas, facilitar a limpeza e, no caso de frutos do açazeiro, o

despolpamento.

Desidratado por Atomização: Desidratação em equipamento conhecido como "spray dryer".

Despolpamento: Remoção da polpa ou mesocarpo do fruto do açaizeiro.

Endocarpo: Parte interna do fruto que, no caso do fruto do açaizeiro, corresponde à semente.

Epicarpo: Parte externa dos frutos que corresponde, no caso de frutos do açaizeiro, à casca.

Fitossanitário: Corresponde ao aspecto sanitário de um vegetal relativo à ocorrência de insetos-pragas e doenças.

Fitoterápicos: Produtos extraídos de plantas que se prestam para o tratamento de doenças dos animais e do homem.

Leveduras: São fungos responsáveis pela fermentação, como a que ocorre nos frutos do açaizeiro.

Mesocarpo ou Polpa: Parte interna comestível do fruto do açaizeiro, situada entre o epicarpo e o endocarpo.

Mix: Formulações em que o açaí é comercializado em mistura com xarope de guaraná, banana e outras frutas frescas, secas ou cristalizadas.

Percibilidade: Está associada à fermentação do açaí, seja em prateleira ou sob refrigeração.

Qualidade Sensorial: Conjunto de características relativas ao uso dos órgãos dos sentidos que diferencia um produto. Importante na determinação do grau de aceitação do produto pelo consumidor.

Refino: Submeter o produto obtido pelo processamento a tratamentos que melhorem a sua qualidade microbiológica (ex. pasteurização).

Tecido Endospermático: Tecido que forma o endosperma ou albume, que envolve o embrião de algumas sementes.

Termoresistentes: Refere-se às enzimas que são capazes de sobreviver a tratamentos térmicos elevados, com perdas de suas atividades, mas sem inativação total. Têm como característica a capacidade de regeneração ao encontrar as condições térmicas favoráveis ao seu crescimento.

Valor Calórico: Corresponde ao valor total de energia (kcal) fornecido pelos macronutrientes (carboidratos, lipídios e proteínas) que constituem o alimento.

19. Dicas de Negócio

5 dicas para vender açaí expresso com alta rentabilidade:

- 1- Use produtos de qualidade. Um requisito que diferencia um estabelecimento que vende açaí de outro, é o sabor.
- 2- Aposte na localização. Busque por pontos movimentados, que tenham grande fluxo de pessoas.
- 3- Faça um cardápio diversificado, invista em novas opções de acompanhamentos para o açaí.
- 4- Invista no Relacionamento, tenha um layout com a identidade da sua marca.
- 5- Faça promoções. Escolha o mix de produtos de acordo com o seu público.

Fonte: NOVASAFRA FOOD SERVICE. Disponível em: <https://blog.novasafracom.br/5-dicas-de-sucesso-para-inovar-nas-vendas-de-acai/>. Acesso em: 06/03/2023.

20. Características Específicas do Empreendedor

É aconselhável uma autoanálise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características do comportamento empreendedor e identificar oportunidades de desenvolvimento.

A seguir, algumas características desejáveis ao empresário desse ramo:

- 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 administrar todas as áreas internas da empresa;
- Saber negociar, vender benefícios e 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 para liderar a equipe de profissionais da loja de açai.

21. Fonte de Recurso

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

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

- BNDES Finame: Financiamento para aquisição e comercialização de máquinas, equipamentos, sistemas industriais, bens de informática e automação, ônibus, caminhões e aeronaves executivas. Ou ainda, financiamento ou limite de crédito para aquisição de bens industrializados por empresas de todos os portes;

- BNDES Automático: Investimentos para implantação, ampliação, recuperação e modernização de instalações e/ou atividades nos setores de indústria, infraestrutura, comércio, prestação de serviços, agropecuária, produção florestal, pesca e aquicultura (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.);

- BNDES: Programa MPME Inovadora: Financiamentos para projetos de inovação realizados por micro, pequenas e médias empresas (MPME's);

- BNDES Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) - Financiamento para custeio e investimentos em implantação, ampliação ou modernização da estrutura de produção, beneficiamento, industrialização e de serviços no estabelecimento rural ou em áreas comunitárias rurais próximas, visando à geração de renda e à melhora do uso da mão de obra familiar.

Para mais informações, consultar o site do BNDES (<https://www.bndes.gov.br>).

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

Informações complementares podem ser obtidas na página do Sebrae na web: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/fampe>.

22. 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.

À 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 se adequar as suas necessidades.

23. Produtos e Serviços - Sebrae

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

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

Cursos online e gratuitos - são vários cursos que poderão ajudá-lo a estruturar ou melhorar o seu negócio: <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: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/empretec>

Para quem quer começar o próprio negócio

A solução abaixo é útil para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

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

Para quem quer inovar

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

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

ALI: O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/agentelocaldeinovacao>

Para quem busca informações

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

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

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

<https://www.sebrae-sc.com.br/observatorio>

24. Bibliografia

ABREU ES, TORRES EAFS. **Restaurante “por quilo”: vale o quanto pesa? Uma avaliação do padrão alimentar em restaurantes de São Paulo, SP.** Nutrire. 2003;25:7-22.

AVELAR AE, REZENDE DC. **Hábitos alimentares fora do lar: um estudo de caso em Lavras – MG.** Organ Rurais Agroind. 2013;15(1):137-52.

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

DEFANTE, L.R.; BARBOZA, M.M.; SAUER, L.; LIMA-FILHO, D.E.R. **Influência da higiene na escolha de restaurantes comerciais pelos consumidores.** Revista Brasileira de Administração Científica, v. 3, n. 3, p. 56-69, 2012.

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

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

O Açaí na trilha do kiwi – Revista Veja. Disponível em: http://veja.abril.com.br/110407/p_102.shtml. Acesso em 02 de março de 2011.

EMBRAPA. Sistema de Produção do Açaí. Disponível em: http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Acai/SistemaProducaoAcai_2ed/index.htm . Acesso em 01 de março de 2011.

25. Investimentos e faturamento

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores, identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das

atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.

Uma loja de açaí estabelecida em uma área de 70 m² exige um investimento inicial estimado de R\$ 50 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Balcão, freezer e geladeira, etc.

R\$ 10.000,00

Máquina de Açaí Expressa, balança eletrônica, etc.

R\$ 5.000,00

1.2 - Equipamentos de Informática

Item

Valor Unitário

Telefone, Computador e Impressora

R\$ 3.000,00

1.3 - Móveis e Utensílios

Item

Valor Unitário

Mobiliário salão

R\$ 12.000,00

Mobiliário do Escritório

R\$ 2.000,00

2 - Investimentos pré-operacionais

Item

Valor unitário

Reformas

R\$ 12.000,00

Registro da empresa

R\$ 2.000,00

3 - Investimentos financeiros

Item

Valor Unitário

Capital de giro (2 meses de custeio fixo)

R\$ 8.000,00

Formação Estoque Inicial (2 meses)

R\$ 6.000,00

Investimento total (1+2+3)

R\$ 60.000,00

Previsão de faturamento

Faturamento mensal
R\$ 35.000,00

* 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.

26. Canais de Distribuição e venda

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

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

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

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

O canal de distribuição da Loja de Açaí é o próprio ponto de venda do Açaí, ou o uso dos aplicativos como Ifood ou Uber Eats.

Quero vender mais. Como cadastrar meu negócio no Uber Eats?

Aumente suas Vendas

O Uber Eats gera um impacto verdadeiro nas suas vendas. Ao apresentar seu menu no app, você consegue mais clientes novos, e os clientes atuais ganham uma forma mais prática de pedir os seus pratos. Com o Uber Eats, os restaurantes vendem mais, gastam menos com marketing e podem expandir os negócios.

Entregas Práticas

O Uber Eats é o jeito mais fácil de entregar pedidos. Com centenas de entregadores, as entregas demoram em média 15 minutos, mantendo a melhor qualidade possível dos pedidos. Você também pode acompanhar o processo até a porta do cliente com o GPS no app.

Seja Parceiro de Profissionais

Quando você se torna parceiro do Uber Eats, ficamos ao seu lado desde o começo. Vamos ajudar você a se preparar, promover o seu menu e melhorar o tempo de preparo dos pratos para agilizar as entregas. Além disso, vamos testar e aprender juntos para aumentar o seu volume de vendas, manter as operações tranquilas e impressionar os clientes.

Quero vender mais. Como cadastrar meu negócio no Ifood?

Para cadastrar seu restaurante, lanchonete ou bar no Ifood você precisa atender a algumas demandas bem simples:

Fazer uma boa comida.

Ter um computador com Windows e acesso à Internet no local.

Possuir um CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas).

Dispor de uma equipe eficiente de entregadores.

Procurar aprimorar o atendimento.

Entregar refeições prontas para o consumo.

Quando estiver com tudo pronto, preencha o formulário no site oficial do Ifood e envie os seus dados para a análise. Se o seu estabelecimento atender as exigências básicas do Ifood, a equipe deles entrará em contato com você o quanto antes.

Você assina o seu contrato on-line e já começa a configurar o seu restaurante na plataforma. O contrato não exige fidelidade e pode ser cancelado a qualquer momento. Além disso, ao vincular o seu estabelecimento ao Ifood, você só paga se vender.

Além de utilizar estas opções o empreendedor poderá divulgar seu negócio nas redes sociais como Facebook, Instagram, etc.

27. Entidades relacionadas ao setor

Relação de entidades para eventuais:

Associação Brasileira da Indústria da Alimentação - ABIA -- www.abia.org.br

Instituto de Tecnologia de Alimentos – ITAL - www.ital.sp.gov.br

Ministério da Saúde - www.saude.gov.br

Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA - www.anvisa.gov.br

Procurar na localidade Associação Brasileira de Bares e Restaurantes - Abrasel - www.abrasel.com.br

