

Pizzaria



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.....	7
Pessoal.....	8
Equipamentos.....	9
Matéria Prima/Mercadoria.....	10
Organização do Processo Produtivo.....	11
Automação.....	11
Canais de Distribuição.....	12
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	16
Divulgação.....	16
Informações Fiscais e Tributárias.....	17
Eventos.....	18
Normas Técnicas.....	19
Glossário.....	21
Dicas de Negócio.....	22
Características Específicas do Empreendedor.....	22
Fonte de Recurso.....	23
Planejamento Financeiro.....	24
Produtos e Serviços - Sebrae.....	25
Bibliografia.....	26
Investimentos e faturamento.....	27
Entidades relacionadas ao setor.....	28

1. Apresentação de Negócio

Restaurante especializado em pizzas ou lojas que vendem pizzas para viagem.

Sobre a origem da pizza, ao contrário do que muitos imaginam, não foi uma criação dos italianos. Ela surgiu há cerca de 6 mil anos e consistia em uma fina camada de massa conhecida como “pão de Abrahão” que os hebreus e egípcios consumiam. A massa se assemelhava ao pão sírio atual e era chamada de “piscea”, nome que originou “pizza”.

Milhares de anos depois, os italianos incrementaram a pizza com o tomate, sendo consumida dobrada ao meio como se fosse um sanduíche. Durante muito tempo foi vendida em padarias e barracas de rua e consumida no café da manhã.

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/64317100913242414/?nic=1>

A pizza chegou ao Brasil trazida pelos imigrantes italianos. No início era comum encontrá-las somente nos redutos e colônias italianas. Hoje as pizzarias estão espalhadas por todo país e em diversos formatos. Existe desde a pizzaria da esquina que vende fatias até a pizzaria sofisticada, em região nobre, que oferece uma diversidade maior de massas com ingredientes nobres.

São diversos os tipos de formatos e modelos para quem deseja montar uma pizzaria. Apesar de o produto ser praticamente o mesmo, existe basicamente quatro opções:

- a) Pizzaria à La Carte – É o formato mais tradicional, onde o cliente escolhe a pizza a partir do cardápio sugerido;
- b) Pizzaria Rodízio – Veio na onda dos rodízios e faz um grande sucesso. Trabalha com preço fixo e oferece uma gama variada de tipos de pizza;
- c) Pizzaria Fast Food – Tem o modelo americano de fast food e geralmente comercializa apenas pedaços de pizza para consumo imediato;
- d) Pizzaria Delivery – Sua principal característica é trabalhar apenas com o sistema de entrega em domicílio.

Nesta ideia, será tratada a Pizzaria à La Carte. Este tipo de empreendimento consiste um local destinado ao preparo e comércio de pizzas, podendo também ter bebidas alcoólicas e não alcoólicas.

Veja aqui como aprimorar a sua produção de pizza.

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

2. Mercado

O faturamento do setor de food service brasileiro deve crescer cerca de 4,7% ao ano até 2022, chegando a R\$ 527,5 bilhões, segundo dados da empresa de pesquisas Euromonitor International. A pesquisa considera cafés, bares, restaurantes com serviço completo, redes

de fast food, self-services, pizzarias, quiosques e comidas de rua, estabelecimentos que entregam comidas e as preparam para viagem.

O Brasil é considerado um mercado em crescimento para alimentação fora do lar, que atualmente representa cerca de 33% dos gastos dos consumidores, com alimentos e bebidas.

Blog Copagaz - <https://copagaz.com.br/10-sabores-de-pizza-mais-pedidos-no-brasil/> 19 de outubro de 2018

Tendências e tecnologias voltadas à área de food service como delivery (entrega), pedidos para viagem e via aplicativos, personalização de produtos, produtos grab&go (pega e leva) entre outros, prometem contribuir com o crescimento do setor.

Mesmo com a crise econômica, o segmento de alimentação é um dos negócios mais interessantes para os empreendedores. Sendo uma necessidade básica, o ramo atrai muitos clientes, principalmente quando o atendimento e os serviços são de alto nível. Um bom exemplo é o mercado de pizzas, que abrange consumidores de todas as camadas sociais.

FONTE: Mapa das franquias - 14/02/2019

Sabores de pizza mais pedidos no Brasil

Mercado consumidor

Curiosidades sobre o consumo de pizza no Brasil.

Pesquisa do aplicativo Ifood demonstrou que as pizzas mais populares no Brasil são Frango com catupiry, Portuguesa e Calabresa.

Em relação do consumo entre mulheres e homens, veja suas preferências:

Mercado concorrente

A grande busca de clientes pelo setor de alimentação não é sinônimo de sucesso e lucros garantidos para os empresários. Uma das razões é a alta concorrência, motivando os estabelecimentos a buscarem alternativas para atrair os clientes e aperfeiçoar a qualidade das refeições com eficiência.

Se você quer se diferenciar de seus concorrentes, é fundamental analisar os desafios do mercado de pizzarias:

- pesquisar como o concorrente se comunica com os consumidores;
- analisar a variedade de sabores;
- verificar como são feitas as promoções;
- avaliar como o ambiente está organizado para receber os clientes;

- constatar como funciona o serviço de delivery (prazos de entrega e abrangência do serviço);

Enfrente os desafios para evoluir:

- Manter os clientes fiéis;
- Ter uma boa comunicação;
- Melhorar os serviços de delivery;
- Aperfeiçoar a seleção de fornecedores e dos ingredientes;
- Estudar a concorrência com precisão;
- Conquistar novos tipos de consumidores.

FONTE: ENCONTRE SUA FRANQUIA – <https://www.encontresuafranquia.com.br/mercado-de-pizzarias-quais-as-oportunidades-e-desafios-desse-ramo/> - 10.07.2019

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

- Investimento em inovação e tecnologias;
- Parcerias com aplicativos como o IFOOD e o UBER EATS,
- Número crescente de pessoas que se alimentam fora do lar;
- Gourmetização dos produtos;
- Linhas de produtos saudáveis no cardápio;
- Delivery;
- Redes de franquias consagradas;
- Diferenciação pelos serviços.

Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;
- Baixas barreiras de entrada no mercado;
- Concorrência acirrada e agressiva;
- Falta de mão-de-obra capacitada no mercado.

3. Localização

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento.

O melhor ponto de venda para uma pizzaria são as proximidades de áreas de grande movimentação, principalmente no final de tarde e noite.

A escolha do local deve levar em conta todas as informações de mercado coletadas anteriormente para garantir a melhor decisão, tanto da região de localização, como do imóvel a ser utilizado para as atividades da empresa.

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

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

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

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

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

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

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

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

4. Exigências Legais e Específicas

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

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

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

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

exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.
- Lei 13.874/2019, de 20 de setembro de 2019, que estabelece medidas de desburocratização e simplificação de processos para empresas e empreendedores, como: carteira profissional digital, abertura de bancos aos sábados, dispensa de alvará para atividades de baixo risco, a responsabilidade de pessoa jurídica e de pessoa física diante do negócio, entre outros.
- As leis, decretos, portarias, resoluções frequentemente sofrem revisões (atualizações), em virtude de novos acontecimentos ou pela necessidade de melhorar interpretações em relação ao seu conteúdo, função, abrangência ou penalidade. Portanto as leis citadas neste material estão atualizadas, mas a qualquer momento podem mudar. Para saber se estão utilizando a atual fiquem atentos as indicações de revisões, digitando as características da lei, exemplo: ‘Decreto-Lei nº. 986, sem a data, em um site de busca e aparecerá nas 10 primeiras opções (links para acesso web), com as sugestões mais recentes.

As principais exigências legais aplicáveis a este segmento são:

- 1. Resolução RDC nº. 216, de 15 de setembro de 2004, da ANVISA, a qual determina que restaurantes, lanchonetes, padarias, cantinas, bufês, comissarias, confeitarias, delicatessens, pastelarias, cozinhas industriais e institucionais, rotisseries e congêneres adotem procedimentos para se adequarem ao Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação;
- 2. As Boas Práticas são um conjunto de normas que abrangem uma série de requisitos, permitindo a produção dos alimentos com segurança. Quem descumprir o regulamento estará sujeito a multas que podem chegar a R\$ 2,5 milhões;
- 3. O Regulamento Técnico constante da resolução da ANVISA prevê procedimentos que devem ser observados nas instalações, equipamentos, móveis e utensílios da empresa; higienização das instalações; controle de pragas; abastecimento de água; manejo dos resíduos; cuidados a serem observados pelos manipuladores dos alimentos, como usar cabelos presos e protegidos por redes; cuidados com ingredientes e embalagens; preparo do alimento e armazenamento;
- 4. Essa resolução visa estabelecer procedimentos de Boas Práticas para serviços de alimentação a fim de garantir as condições higiênico-sanitárias nos processos de preparação

dos alimentos.

- 5. Entende-se por serviços de alimentação locais que executam: manipulação, preparação, fracionamento, armazenamento, distribuição, transporte, exposição à venda e entrega de alimentos preparados ao consumo;
- 6. Resolução RDC nº. 218, de 29 de julho de 2005. Dispõe sobre o Regulamento Técnico de Procedimentos Higiênico-Sanitários para Manipulação de Alimentos e Bebidas Preparados com Vegetais;
- 7. Lei nº. 7.967/89. Dispõe sobre o valor das multas por infração à legislação sanitária, altera a Lei nº. 6.437, de 20 de agosto de 1977, e dá outras providências;
- 8. Portaria SVS/MS nº. 326/97. Aprova o Regulamento Técnico. Condições Higiênico-Sanitárias e de Boas Práticas de Fabricação para Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos.
- As legislações abaixo são assuntos correlacionados direta ou indiretamente sobre a produção de alimentos:
 - a) Decreto-Lei nº. 986, de 21 de outubro de 1969;
 - b) Lei nº. 6.360, de 23 de setembro de 1976;
 - c) Portaria nº. 15, de 23 de agosto de 1988;
 - d) Portaria nº. 1.428, de 26 de novembro de 1993;
 - e) Portaria nº. 152, de 26 de fevereiro de 1999;
 - f) Portaria nº. 3.523, de 28 de agosto de 1998;
 - g) Resolução nº. 105, de 19 de maio de 1999;
 - h) Resolução nº. 211, de 18 de junho de 1999;
 - i) Resolução RDC nº. 18, de 29 de fevereiro de 2000;
 - j) Resolução RDC nº. 277, de 16 de abril de 2001;
 - k) Resolução RDC nº. 91, de 11 de maio de 2001;
 - l) Resolução RE nº. 9, de 16 de janeiro de 2003;
 - m) Resolução nº. 518, de 25 de março de 2004.

5. Estrutura

A área mínima necessária para uma Pizzaria é de aproximadamente 80 m², entretanto, se o estabelecimento estiver localizado em shopping center a área poderá ser menor, porque não

precisará de banheiro para clientes e de espaço próprio para mesas e cadeiras.

Estrutura mínima sugerida:

- Cozinha – espaço para produção das massas e recheios, deve utilizar 30% do espaço total.
- Escritório administrativo – deve ocupar um espaço mínimo, pois será utilizada por apenas uma pessoa.
- Estoque – espaço para acondicionar alimentos e embalagens (considerar que embalagens ocupam muito espaço).
- Salão - O espaço mais nobre e amplo, de fácil acesso, é destinado aos clientes e deve corresponder aproximadamente a 40% da área total.
- Banheiros – pequeno espaço dividido em dois banheiros.

6. Pessoal

Você precisa de mais do que máquinas para abrir uma empresa. Como em qualquer outro setor, a administração eficiente e qualificação profissional são fatores essenciais para o sucesso. O primeiro passo é contratar um ótimo pizzaiolo qualificado e com experiência. Lembre-se de que no final das contas é o sabor de sua pizza que determinará a aprovação do cliente. Portanto, fique muito atento na escolha desse profissional.

Contrate também profissionais com perfis motivados, prestativos e educados. Afinal de contas, o atendimento é a alma do serviço e os funcionários precisam ter um bom discernimento para argumentar questões, que não são passadas com um simples roteiro.

Em geral, para o início do negócio, são necessários:

Expedição - responsável por receber os pedidos (do caixa ou do garçom) e organizar a saída dos produtos para o garçom ou diretamente para o cliente.

- Caixa – responsável pelo fechamento das contas dos clientes.
- Administrativo/estoque – responsável pelas atividades administrativas.
- Auxiliar de cozinha – responsável pelo apoio ao pizzaiolo.
- Garçom – responsável pelo atendimento ao cliente.
- Auxiliar de limpeza – responsável pela limpeza do local.

A apresentação pessoal é fator crítico para consolidar a imagem da empresa junto ao cliente, principalmente no ramo de alimentos. Limpeza impecável, uso de uniformes, higiene e asseio constituem elementos que devem ser valorizados por todos os empregados.

A quantidade de funcionários está relacionada ao porte do empreendimento, observando que devem ser adequados ao tipo de serviço que será oferecido e com o horário de

funcionamento.

Os salários de uma pizzaria são regulados pelos Sindicatos ligados às categorias dos garçons e profissionais da cozinha.

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

7. Equipamentos

Entre os equipamentos básicos, encontramos:

Forno – A gás, elétrico ou a lenha.

Fogão – Doméstico ou industrial.

Processador de Alimentos – Agiliza bastante os processos e economiza mão-de-obra.

Máquina Fatiadora de Frios – Equipamento caro, mas fundamental.

Masseira – A principal máquina para quem pretende abrir uma pizzaria delivery.

Geladeira – Escolha uma de pelo menos 540 litros.

Freezer – Opte por modelos acima de 400 litros.

Refrigerador para Bebidas – Os fornecedores oferecem em comodato, o que ajuda a economizar.

Balança Digital – Escolha uma de boa precisão.

Mesas e Tampos de Trabalho – Granito ou inox.

Condimentadora e Pizzaiolla – Base e recipientes Inox que receberão os ingredientes de montagem.

Gaveteiro para as Massas – Veja qual melhor se adapta ao seu projeto.

Pá de madeira, Ferro ou Alumínio – Procure por marcas de qualidade.

Espátulas, Conchas, Cutelos e Facas Grandes, Tábuas de Corte e Rolos de Polietileno.

Recipientes Plásticos – Para o armazenamento de ingredientes.

Mochilas de Entrega – Se possível tente adquirir as térmicas. Seu cliente pode optar por outra pizzaria caso coma uma pizza fria.

Panelas e Outros Acessórios.

Estoque de Embalagens de Pizza.

O Sebrae mais próximo poderá ser procurado para orientar na elaboração do plano de negócio.

FONTE: CONSUMER – 2018

<https://www.programaconsumer.com.br/blog/como-estruturar-e-abrir-uma-pizzaria-delivery/>

8. Matéria Prima/Mercadoria

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

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

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

- 1 - Giro dos estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.
- 2 - Cobertura dos estoques: indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.
- 3 - Nível de serviço ao cliente: demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou o serviço imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Para este negócio, o empreendedor se relacionará com diversos fornecedores de alimentos e bebidas que praticam prazos de sete a vinte um dias de pagamento, dependendo do volume de compras. O prazo de entrega para as grandes cidades é de vinte e quatro horas. Caso não esteja em uma grande cidade, o empreendedor precisará verificar a disponibilidade de fornecedores em sua região, uma vez que essa variável poderá impactar o prazo de entrega de matéria prima.

O empreendedor deve estar atento ao grau de satisfação dos clientes buscando identificar qual a percepção que se têm em relação à qualidade e diferencial dos produtos oferecidos, para tanto, pode realizar pequenas pesquisas de satisfação no próprio restaurante, utilizando formulários criativos, de preferência com no máximo três questões que permitam extrair as informações desejadas.

9. Organização do Processo Produtivo

Etapas do processo produtivo de uma pizzaria:

Compra de insumos - As compras são feitas semanalmente e no momento da entrega são conferidas validade, quantidade e qualidade das mercadorias.

Recebimento e armazenamento dos insumos - Os produtos recebidos são armazenados em estantes, em frízeres e em refrigeradores.

Distribuição – Consiste na distribuição dos pratos que são servidos pelos garçons aos clientes ou levadas pelo entregador.

Consumo – Os pratos são degustados/consumidos pelo cliente.

Higienização dos utensílios – higienizar os utensílios de acordo com as boas práticas de limpeza definidas pela ANVISA.

Descarte – Deve ser feito diariamente para manter a limpeza e higiene do local. O lixo deve ser bem ensacado para evitar contaminação.

Reposição dos insumos – Os alimentos deverão ser repostos na quantidade suficiente à manutenção dos serviços na Pizzaria.

10. Automação

Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se possui funcionalidades, tais como:

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

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

- Bom Apetite 4.0;
- Dataprol Gourmet Máster 4.121;

- Food Pay Live;
- Gerenciamento Integrado de Lanchonete, Restaurante, Pizzaria e Delivery 2.0;
- LM Delivery;
- Onbit S2 Comanda;
- Plexis POS 2.8.8.36;
- Restaurante 1.1;
- SCL – Sistema para Controle de Lanchonetes 3.0;
- Sigebars – Sistema de Gerenciamento de Bares e Restaurantes.

11. Canais de Distribuição

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

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

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

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

Os principais canais de distribuição de uma pizzaria são de venda direta, através do atendimento na própria loja ou no delivery. É aconselhável ajustar bem o horário de funcionamento para adequar maior volume de vendas e maior lucro, diminuindo o custo de serviço e atendendo as necessidades dos clientes.

Já no canal indireto a empresa repassa seus produtos a um intermediário responsável por entregar os produtos para o consumidor. O intermediário de uma pizzaria pode ser um distribuidor terceirizado, como por exemplo UBER EATS E IFOOD.

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,

you can get more new clients, and current clients gain a more practical way to order their dishes. With Uber Eats, restaurants sell more, spend less on marketing and can expand their businesses.

Deliveries practical

Uber Eats is the easiest way to deliver orders. With hundreds of delivery drivers, deliveries take an average of 15 minutes, maintaining the best possible quality of the orders. You can also accompany the process up to the customer's door with GPS in the app.

Be a partner of professionals

When you become a partner of Uber Eats, we are on your side from the beginning. We will help you prepare, promote your menu and improve the preparation time of the dishes to speed up deliveries. In addition, we will test and learn together to increase your sales volume, keep operations calm and impress your clients.

QUERO VENDER MAIS. COMO CADASTRAR MEU NEGÓCIO NO IFOOD?

To register your restaurant, snack bar or bar on Ifood you need to meet some simple demands:

Make a good meal.

Have a computer with Windows and access to Internet in the local.

Have a CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas).

Have an efficient delivery team.

Try to improve the service.

Deliver ready-to-eat meals for consumption.

When everything is ready, fill out the form on the Ifood official site and send your data for analysis. If your establishment meets the basic requirements of Ifood, the team will contact you as soon as possible.

You sign your contract online and start configuring your restaurant on the platform. The contract does not require loyalty and can be canceled at any time. In addition, by linking your establishment to Ifood, you only pay when you sell.

In addition to using these options, the entrepreneur will be able to advertise their business on social networks like Facebook, Instagram, etc.

12. Capital de Giro

Capital de giro is the amount of financial resources that the company needs to maintain to ensure the fluidity of the cash cycle. Working capital functions with a quantified immobilized

no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

ITEM
QUANTIDADE
VALOR UNITÁRIO

Reserva de Caixa

1

R\$ 27.000,00

* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo temos um Investimento estimado (tópico anterior) de R\$ 100.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 27.000,00

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

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

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

13. Custos

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

Custos Variáveis

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

Custos de Materiais

Item

Quantidade

Valor unitário

Matéria-Prima ou mercadoria

40

R\$ 10.000,00

· **Custos dos Impostos**

Item

%

Valor unitário

Simplex

9 % do faturamento bruto (R\$ 60.000,00)

R\$ 5.400,00

· **Custos com Vendas**

Item

%

Valor unitário

Propaganda

1 % do faturamento bruto (R\$ 60.000,00)

R\$ 600,00

· **Custos Fixos**

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

· **Salários e encargos**

Função

Quantidade

Salário unitário

Salários, comissões e encargos.

5

R\$ 10.000,00

· **Depreciação**

Ativos fixos

Valor total

Vida útil (anos)

Depreciação

Maquinas e equipamentos

R\$ 35.000,00

10

R\$ 292,00

Equipamentos informática

R\$ 3.000,00

5

R\$ 50,00

Móveis e utensílios

R\$ 18.000,00

5

R\$ 300,00

· **Despesas Fixas e Administrativas**

Item

Valor unitário
Aluguel, condomínio e segurança
R\$ 2.500,00
Água, luz, telefone e internet
R\$ 600,00
Material de limpeza, higiene e escritório
R\$ 700,00
Assessoria contábil
R\$ 700,00
Sistema de gestão
R\$ 500,00

14. 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 pizzaria, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Entrega de produtos em domicílio;
- Parcerias para conquistar mais clientes;
- Inovação no cardápio;
- Novas estratégias de negócios;
- Uso da tecnologia para melhorar o atendimento;
- Vendas de produtos pela internet.

O empreendedor deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos utensílios e produtos, através da leitura de colunas de jornais e revistas especializadas, programas de televisão ou através da Internet.

15. Divulgação

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

- Divulgar em redes sociais, tais como; Facebook, LinkedIn, Instagram, Google+, Twitter.
- Divulgar através de e-mail marketing e mensagens de WhatsApp;
- Divulgar em sites especializados;

- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em residências nos bairros próximos a loja;
- Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
- Anunciar em jornais de bairro e revistas;
- Oferecer descontos para produtos combinados (pizzas e bebidas);
- Realização de degustações periódicas na loja;
- Divulgar em empresas.

16. Informações Fiscais e Tributárias

Optantes do SIMPLES Nacional

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

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

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

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo Simples Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de

atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período. Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. a esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao/resolucoes/arquivos/ANEXO_XIII.pdf)

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

I) Sem empregado

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

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

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

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

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

17. Eventos

- Feira Internacional da Panificação, Confeitaria e do Varejo Independente de Alimentos – FIPAN - <http://www.fipan.com.br>
- Feira Internacional de Alimentação Saudável, produtos Naturais e Saúde - <http://www.naturaltech.com.br>
- Congresso e Feira de Negócios em Supermercados - www.feiraapas.com.br
- Congresso Internacional de Food Service - <http://www.abia.org.br/cfs2017/ocongresso.html>
- Feira Internacional de Equipamentos, Produtos e Serviços para Alimentação Fora do

- <http://www.fispalfoodservice.com.br/pt/>

· Fispal Tecnologia - Feira Internacional de Embalagens e Processos para as Indústrias de Alimentos e Bebidas - <http://www.fispaltecnologia.com.br/pt/>

· Feira de Produtos, Serviços e Equipamentos para Supermercados – EXPOSUPER - <http://www.exposuper.com.br>

· SABORES - Feira da Gastronomia, Hotelaria e Turismo - <http://www.vitoriasabor.com.br/site/6/pt/home>

18. Normas Técnicas

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

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

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

1. Normas específicas para uma Pizzaria

ABNT NBR 15023:2004 - Turismo - Pizzaiolo - Competência de pessoal.

Esta Norma estabelece os resultados esperados e as competências mínimas para pizzaiolo.

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

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

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

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

2. Normas aplicáveis na execução de uma Pizzaria

ABNT NBR 14518:2000 - 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 14171:1998 - Forno industrial a gás - Requisitos de segurança.

Esta Norma estabelece requisitos para a operação, com segurança, de fornos empregados na indústria alimentícia, que utilizam gás como combustível.

ABNT NBR ISO 23953-2:2009 - Expositores refrigerados - Parte 2: Classificação, requisitos e condições de ensaio.

Esta parte da ABNT NBR ISO 23953 estipula os requisitos para a construção, as características e o desempenho de expositores frigoríficos utilizados na venda e exposição de produtos alimentícios. Estipula ainda as condições de ensaio e os métodos para verificar o cumprimento dos requisitos, assim como a classificação dos expositores, a etiquetagem e a lista das características a serem informadas pelo fabricante. Não é aplicável a máquinas frigoríficas de auto-serviço (refrigerated vending machines) ou destinadas ao uso em serviços de bufê ou em aplicações outras que no comércio varejista. Não trata tampouco da decisão quanto à escolha do tipo de produtos alimentícios a serem mantidos nos expositores.

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

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

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

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

ABNT NBR 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 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

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.

19. Glossário

ABRASEL: Associação Brasileira de Bares e Restaurantes.

ANVISA: Agência Nacional de Vigilância Sanitária.

Cardápio: Lista de pratos; Relação dos pratos de uma refeição.

CDC: Código de defesa do consumidor.

Chef: Palavra francesa. (palavra francesa). Cozinheiro principal que dirige um restaurante, geralmente conhecido pela boa cozinha.

Customizar: Adaptar às preferências do usuário.

Delivery: Palavra inglesa. Entrega. Associada ao serviço de entregas à domicílio.

EPIs: Equipamentos de Proteção Individual.

Food Service – inclui fast food, delivery, hotéis, quick service, lanchonetes, bares, restaurantes comerciais, rotisseries, refeições coletivas, supermercados, padarias, pizzarias,

sorveterias, cafeterias.

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

Layout: Palavra inglesa. Modo de distribuição dos elementos em um determinado espaço ou superfície.

Pizzaiolo – profissional especializado em preparação de pizzas.

Rentabilidade: Qualidade ou aptidão de gerar renda. Lucro provindo do exercício de atividade econômica. SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

20. Dicas de Negócio

Para se tornar mais competitivo, dimensionar o conjunto de serviços que serão agregados e avaliar o custo-benefício desses serviços é vital para a sobrevivência do negócio. No infográfico a seguir são apresentadas diversas dicas para o sucesso de seu negócio.

Dicas para diversificar a oferta em sua pizzeria e aumentar a lucratividade

Blog Copagaz - <https://copagaz.com.br/10-sabores-de-pizza-mais-pedidos-no-brasil/> 19 de outubro de 2018

21. Características Específicas do Empreendedor

É importante que o empreendedor tenha aptidão para o negócio e vontade de aprender buscando informações em centros tecnológicos, cursos, livros e revistas especializadas ou junto a pessoas que atuam na área.

Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento: Busca constante de informações e oportunidades.

- Busca de Oportunidade e Iniciativa
- Persistência.
- Comprometimento.
- Qualidade e eficiência.
- Capacidade de estabelecer metas e assumir riscos calculados.
- Planejamento e monitoramento sistemáticos.
- Independência e autoconfiança.
- Senso de oportunidade.
- Conhecimento do ramo.

- Liderança.
- Espírito cooperativo.
- Persuasão e rede de contatos
- Busca de Informação

Além dessas características básicas é muito importante que os profissionais que atuam diretamente com o público, como é o caso do setor comércio/serviços, saibam lidar bem com os clientes sendo simpáticos e agradáveis para garantir a sua fidelidade e ganhar sua confiança.

Pesquisando e observando seus concorrentes, conhecendo bem o gosto de seus clientes, o empreendedor conseguirá desenvolver diferenciações em seu negócio para maior atração de clientes.

22. Fonte de Recurso

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

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

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

Para mais informações, consultar o site do BNDES.

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

requisitos preliminares.

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

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

23. Planejamento Financeiro

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

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

Fluxo De Caixa

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

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

Princípio Da Entidade

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

Despesas

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

Reservas/Provisões

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

longo do ano.

Empréstimos

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

Objetivos

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

Utilização De Softwares

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

24. Produtos e Serviços - Sebrae

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

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

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

Para desenvolver o comportamento empreendedor

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

Para quem quer começar o próprio negócio

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

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

Para quem quer inovar

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

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

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

Para quem busca informações

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

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

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

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

25. Bibliografia

A história da pizza. Disponível em:

http://www.aprendebrasil.com.br/falecom/nutricionista_bd.asp?codtexto=543/A .Acesso em: maio / 2014

BASTOS, Rosa. A difícil arte de abrir um bar ou restaurante e mantê-lo aberto. Disponível em: http://www.sebrae-sc.com.br/novos_destaquos/Oportunidade/mostrar_materia.asp?cd_noticia=10986. Acesso em maio/2014.

Portal da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes. Disponível em:

<http://www.abrasel.com.br/>. Acesso em: Maio / 2014

Outras informações em: Anuário Brasileiro da Alimentação fora do lar. AC & CETEC Comunicação e Edição Ltda, 2013. Disponível em

http://issuu.com/aforadolar/docs/anu_rio_da_alimenta_o_fora_do_l , acesso em abril/2014.

Como montar uma pizzaria, 2014. Disponível em <http://empreendedoronline.net.br/como-montar-uma-pizzaria/> acesso em maio/2014.

Fórum de pizzas. Disponível em <http://www.forumdepizzas.net/> acesso em maio/2014.

Segmento de bares e restaurantes projeta um 2016 mais promissor. Disponível em:

<http://hojeemdia.com.br/primeiro-plano/economia/segmento-de-bares-e-restaurantes-projeta-um-2016-mais-promissor-1.352810> Acesso em 23 de novembro de 2017

Panorama dos pequenos negócios 2017. SEBRAE SP. Disponível em:

Noticias ABRASEL. Quer montar um bar ou restaurante leia antes estas dicas. Disponível em: <http://www.pb.abrasel.com.br/component/content/article/7-noticias/606-26032015> - Acesso em: 25 de novembro de 2017

26. 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 pizzaria estabelecida em uma área de 80 m², exige um investimento inicial estimado de R\$ 100.000,00 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1- Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor unitário

Forno, fogão, etc.

R\$ 20.000,00

Máquina fatiadora de frios, masseira, geladeira, freezer, etc.

R\$ 15.000,00

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\$ 15.000,00

Mobiliário do Escritório

R\$ 3.000,00

2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item

Valor unitário

Reformas

R\$ 15.000,00

Registro da empresa

R\$ 2.000,00

3 - Investimentos Financeiros

Item

Valor unitário
Capital de giro (2 meses de custeio fixo)
R\$ 15.000,00
Formação Estoque Inicial (2 meses)
R\$ 12.000,00

INVESTIMENTO TOTAL (1+2+3)

R\$ 100.000,00

Previsão de Faturamento

Faturamento mensal
R\$ 60.000,00

* 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.

27. Entidades relacionadas ao setor

- SINDBARES - Sindicato de Bares e Restaurantes - <http://www.sindbares.com.br>
- PROCON -Coordenadoria de Proteção e Defesa do Consumidor - <http://www.procon.sp.gov.br>
- ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes - www.abrasel.com.br
- ANVISA - Agencia Nacional de Vigilância Sanitária - www.anvisa.gov.br
- SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio a micro e pequena empresa - www.sebrae.com.br

