

# Restaurante self service



# 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.....	7
Exigências Legais e Específicas.....	7
Estrutura.....	8
Pessoal.....	9
Equipamentos.....	10
Matéria Prima/Mercadoria.....	11
Organização do Processo Produtivo.....	11
Automação.....	12
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	15
Divulgação.....	15
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	17
Normas Técnicas.....	18
Glossário.....	20
Dicas de Negócio.....	21
Características Específicas do Empreendedor.....	21
Fonte de Recurso.....	22
Planejamento Financeiro.....	22
Produtos e Serviços - Sebrae.....	24
Bibliografia.....	25
Investimentos e faturamento.....	26
Canais de Distribuição e	27
Entidades relacionadas ao setor.....	28

## 1. Apresentação de Negócio

Impulsionado por mudanças nos hábitos de consumo e na rotina da população, o mercado de alimentação fora do lar é um setor dinâmico e crescente. Dentro desse cenário, o restaurante self-service se destaca como uma opção prática, que atende à demanda por refeições rápidas e de qualidade.

Já incorporado ao cotidiano do brasileiro, que recorre a restaurantes como alternativa prática, acessível e saudável para sua refeição principal, o self-service é uma solução rápida para quem trabalha e precisa almoçar fora de casa por ser fácil de encontrar, com variedade de alimentos e preço acessível.

Neste modelo de negócio, a praticidade se une à escolha personalizada. Os clientes se servem diretamente em balcões organizados e se servem com as opções que mais lhes agradam, em quantidade adequada às suas necessidades e apetites. O sistema de pesagem garante transparência e preço justo, cobrando pelo peso do prato servido.

Variedade do cardápio, qualidade dos ingredientes, higiene, atendimento personalizado e um ambiente acolhedor são fatores que contribuem para a fidelização da clientela de um restaurante self-service. Por isso é importante um bom planejamento, uma equipe bem treinada, dedicação e paixão pelo ramo alimentício.

Mais do que apenas servir comida, um restaurante self-service pode oferecer uma experiência completa ao cliente. A apresentação visual dos pratos é fundamental, assim como a higiene impecável do ambiente. É importante que a qualidade dos ingredientes, a variedade e a atratividade do cardápio atendam a diferentes paladares e restrições alimentares, incluindo vegetarianos, veganos e pessoas com alergias. Ofereça também opções de bebidas, sobremesas e até mesmo guloseimas no caixa, ampliando as oportunidades de venda e fidelização.

## 2. Mercado

No Brasil, o setor de alimentação fora de casa é um mercado que representa uma fatia significativa dos gastos com alimentação e bebidas. A demanda por refeições rápidas se mantém alta apesar das flutuações econômicas, criando boas oportunidades para empreendedores. Por isso, com seu apelo popular e versatilidade, o restaurante self-service se encaixa perfeitamente nesse cenário.

Dados recentes da Mordor Intelligence apontam que o tamanho do mercado de food service no Brasil é estimado em 17,35 bilhões de dólares no ano de 2024, e tem a capacidade de atingir 24,03 bilhões de dólares até o ano de 2029, crescendo a uma taxa de 6,73% durante o período (2024-2029). Os números são impulsionados por tendências como delivery, aplicativos de pedido, e a crescente busca por praticidade e opções personalizadas.

Segundo a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), em 2021 começou uma recuperação dos negócios que sofreram com a pandemia, com a criação de novos empregos e o surgimento de novas empresas. O segmento registrou um saldo de mais de 1 milhão de novos empregos entre o primeiro trimestre de 2021 e o primeiro trimestre de 2022. E entre novembro 2023 e de 2024, foram abertas 148.232 novas empresas no setor, considerando apenas as registradas fora

individual).

O otimismo também se reflete na expectativa de faturamento das empresas no setor. Pesquisa recente da Abrasel, indicou que 73% dos empreendedores esperam aumentar as vendas no primeiro trimestre de 2025 em relação ao mesmo período do ano passado.

Em relação a preferência dos brasileiros pelo tipo de estabelecimento de alimentação fora do lar, dados do Brasil Food Trends de 2020 já indicavam que os restaurantes por quilo (ou self-service) têm a preferência.

Os restaurantes self-service normalmente funcionam em duas modalidades: buffet por quilo, onde a pessoa pesa o prato e paga o valor do quilo; ou buffet livre, onde a pessoa pode comer à vontade por um valor fixo.

#### Mercado Consumidor

Normalmente o público-alvo de um self-service é bem amplo, composto em sua maioria por pessoas que trabalham perto do seu estabelecimento e procuram um lugar para almoçar sem gastar muito. É importante levar em consideração aceitar vales alimentação / refeição no seu restaurante, afinal esses funcionários vão preferir consumir onde puderem gastar com tickets refeição.

Por ser um público cada vez mais crescente, pode-se dizer que dificilmente faltará clientes para o seu empreendimento. Esse público engloba profissionais liberais, empresários, vendedores, bancários, estudantes, funcionários de empresas da região e pessoas da terceira idade, dentre outros.

#### Mercado Concorrente

Em relação a concorrência, é preciso observar de maneira constante o que eles estão fazendo, na tentativa de não ficar para trás. Na prática, para fazer uma análise de concorrência, o primeiro passo é comparar o seu restaurante com outros concorrentes, a fim de entender se você está à frente ou ficando para trás.

Para isso é preciso fazer pesquisas por meio de buscas na internet, analisando as principais variáveis que podem diferenciar o seu estabelecimento dos concorrentes ou mesmo fazendo perguntas diretamente aos clientes, para obter os dados e fazer a análise. Esses dados devem ser registrados em uma ferramenta chamada “Matriz de Competitividade”, de acordo com o seguinte modelo (variáveis e pontuação de zero a dez):

#### Variáveis

Meu restaurante

Concorrente A

Concorrente B

Concorrente C

Média geral

Identidade

8

7

9

7

7,75

Qualidade

7

6

8

7

7

Apresentação

6

6

7

7

6,5

Ambiente

9

8

6

7

7,5

Serviço

6

7

8

6

6,75

Experiência

8

8

9

7

8

Localização

8

9

8

7

8

Acesso

8

7

7

7

7,25

## Estacionamento

7

8

7

6

7

## Preço

7

6

7

7

6,75

## Resultado custo-benefício

7,4

7,2

7,6

6,1

7,25

Entender os diferenciais do seu negócio e o que os seus clientes buscam, possibilitará a definição de estratégias de atração, manutenção e fidelização do público-alvo desejado para o seu estabelecimento. Servirá também de termômetro para corrigir situações operacionais, melhorar a gestão e recuperar os clientes perdidos, eventualmente.

Fonte: ABRAHÃO. Concorrência entre restaurantes: como sair na frente e vencer, 2022. Disponível em: <https://www.abrahao.com.br/blog/administracao/concorrenca-entre-restaurantes>. Acesso em 27/03/2023.

## Mercado Fornecedor

A relação com o mercado fornecedor também deve se basear na sustentabilidade.



familiar, para que a economia da região seja beneficiada com as atividades da empresa, em 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. 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 do produto (origem, condições de armazenamento, conservação e transporte);
- Capacidade e regularidade de fornecimento;
- Preço;
- Prazo;
- Forma de pagamento e de entrega.

Assim resumidamente podemos destacar as seguintes oportunidades e ameaças:

#### Oportunidades

- Custo de aquisição dos alimentos;
- Mudança de hábitos de consumo;
- Poder aquisitivo do público em geral;
- Novas tecnologias, digitalização e comunicação digital;
- Formação de parcerias com fornecedores;
- Sustentabilidade e responsabilidade socioambiental;

#### Ameaças

- Instabilidades econômicas e políticas;
- Aumento de preços dos fornecedores;
- Entrada de concorrentes no mercado;
- Concorrência acirrada e agressiva;
- Crise sanitária ou pandêmica;
- Obras públicas nas imediações do estabelecimento;
- Grau de inovação da concorrência;

É importante lembrar que o sucesso nesse mercado competitivo exige planejamento estratégico. A entrada de novos empreendedores acirra a concorrência que, além de direta de outros estabelecimentos de self-service, também surge como competição indireta por lanchonetes, pontos de comida de rua e outros pontos de refeições rápidas. A diferenciação, seja através da qualidade dos produtos, atendimento personalizado, ou estratégias de marketing inovadoras, será importante para se destacar.

Apesar dos desafios, como a concorrência acirrada, o mercado apresenta

demanda por refeições acessíveis e saborosas, torna o estabelecimento de restaurante self-service um negócio atraente para empreendedores. Com planejamento cuidadoso, foco na qualidade e uma boa estratégia de marketing, o sucesso nesse mercado é perfeitamente alcançável.

### 3. Localização

Uma localização estratégica para seu restaurante self-service pode garantir alta visibilidade, facilidade de acesso para o seu público-alvo e impacto direto na rentabilidade do seu negócio.

Analise seu público-alvo e identifique locais com grande concentração do seu público ideal. Grandes centros urbanos, próximos a escritórios, universidades ou regiões comerciais movimentadas, geralmente oferecem um fluxo constante de clientes em potencial. Considere também a proximidade com outros estabelecimentos complementares, como lojas, empresas ou pontos de transporte público, para ampliar o alcance.

Ao selecionar o imóvel, considere fatores além da localização privilegiada. Pesquise os custos de aluguel, o prazo do contrato, as possíveis necessidades de reformas e os reajustes previstos. Certifique-se de que o espaço atende às suas necessidades operacionais e outras comodidades que agreguem valor à experiência do cliente e facilitem a operação do seu negócio.

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 o Habite-se;
- Se as atividades 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 delas;
- Exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros.

### 4. Exigências Legais e Específicas

Abrir um restaurante self-service requer muita atenção às leis e regulamentações. A burocracia pode parecer complexa, mas com organização e planejamento, você irá superar essa etapa com sucesso. A conformidade legal não é apenas um requisito, mas um pilar fundamental para a construção de um negócio sólido e sustentável.

Primeiramente, você precisará definir a estrutura jurídica da sua empresa (individual ou sociedade). Avalie qual opção melhor se adapta ao seu perfil e às suas expectativas. Informações mais detalhadas sobre aspectos fiscais e tributários estão disponíveis no capítulo “Informações Fiscais e Tributárias”. Um contador experiente será um importante aliado para a elaboração dos atos constitutivos e na compreensão da legislação tributária.

Os passos para registro da empresa incluem: inscrição na Junta Comercial; obtenção do CNPJ na Receita Federal; registro no ICMS na Secretaria de Fazenda Estadual; obtenção do alvará de funcionamento na prefeitura municipal; cadastramento na Caixa Econômica Federal (Conectividade Social – INSS/FGTS); aprovação do Corpo de Bombeiros, garantindo a segurança contra incêndio e o "Habite-se" da prefeitura.

Observe o Código de Defesa do Consumidor (CDC) para garantir a proteção dos direitos dos seus clientes. O Estatuto da Micro e Pequena Empresa (Lei 123/2006 e suas alterações) oferece vantagens significativas, como redução ou isenção de taxas em alguns registros e licenças. A Lei 13.874/2019 (que dispõe sobre normas de proteção à livre iniciativa) também impacta diretamente em seu negócio. Lembre-se que as leis estão sujeitas a alterações, por isso, mantenha-se atualizado consultando fontes oficiais regularmente.

No setor de alimentação, a RDC nº 216/2004 da ANVISA é fundamental. Ela estabelece as Boas Práticas para Serviços de Alimentação, abrangendo transporte, armazenamento, manipulação e preparo de alimentos, assegurando a segurança e saúde do consumidor. E a RDC nº 218/2005 a complementa, abordando especificamente a manipulação de vegetais. Outras leis relevantes incluem a Lei nº 6.437/1977 (infrações à legislação sanitária) e a Portaria SVS/MS nº 326/97 (condições higiênico-sanitárias e boas práticas de fabricação).

Entender as exigências legais é parte essencial para administrar um restaurante self-service e trabalhar de acordo com as normas vigentes.

## 5. Estrutura

A estrutura de um Restaurante Self-Service é simples, sendo necessária uma área mínima estimada de 80 m<sup>2</sup> para acomodar um salão para refeições, banheiros, depósito para o estoque e a área da cozinha.

Caso o empreendedor opte pela diferenciação, para atender a um nicho de clientela mais exigente, é recomendável a contratação de serviços profissionais de um arquiteto, para elaboração de projeto específico.

**Salão de refeições:** O espaço mais nobre e amplo, de fácil acesso, é destinado aos clientes e deve corresponder aproximadamente a 60% da área total do restaurante.

Sugere-se que o balcão/mesa com pratos e talheres fique em primeiro plano dentro do salão e, em seguida ou ao seu lado, o balcão com pratos frios e saladas. Posteriormente o balcão dos pratos quentes, passando-se por uma seção de bebidas e sobremesas, e por fim a balança eletrônica para pesagem.

A decoração deve ser agradável, o layout funcional, a iluminação adequada, a

climatização suficiente para proporcionar sensação de conforto. O atendimento deve se processar com rapidez e eficiência.

O caixa deve estar localizado próximo à saída, facilitando e controlando melhor os pagamentos.

Cozinha: Na cozinha são elaborados os pratos do cardápio e ela deve ocupar, em média, 25% do espaço total.

A cozinha deve ser dividida em duas áreas: uma para os pratos quentes e outra para os frios.

Depósito: Local destinado ao acondicionamento do estoque de alimentos, bebidas, utensílios, objetos de reserva para o restaurante e peças de reposição. Deve estar localizado em local seco, fresco e de fácil higienização.

Banheiros: Não devem ficar muito distantes do salão de refeições, mas devem ficar distantes da cozinha. Devem ser bem-sinalizados, amplos, arejados, limpos e confortáveis. Também devem atender adequadamente os portadores de necessidades especiais.

Estacionamento: É uma facilidade bastante requerida pelos clientes. O empresário pode realizar convênios com estacionamentos próximos, ou contratar serviços de manobristas.

## 6. Pessoal

Construir uma equipe eficiente é fundamental para o sucesso de qualquer restaurante self-service. Mais do que apenas contratar funcionários, você precisa construir uma equipe engajada e qualificada que represente a alma do seu negócio e garanta a satisfação dos clientes.

O tamanho da sua equipe dependerá do porte do seu restaurante e do seu horário de funcionamento. Embora o self-service se destaque pela possibilidade de operar com uma equipe menor em comparação com outros modelos de restaurantes, alguns cargos são essenciais:

- Cozinheiro;
- Auxiliar de cozinheiro;
- Atendente ou ajudante – pesagem
- Serviços gerais - limpeza
- Caixa;
- Gerente

O cargo de garçom é opcional a depender do tamanho do empreendimento, e no início você mesmo pode acumular funções como gerente e caixa, otimizando

permitindo um controle mais próximo das operações. No entanto, à medida que o negócio cresce, a delegação de responsabilidades torna-se imprescindível. A contratação de um gerente dedicado, por exemplo, liberará tempo para você se concentrar em estratégias de crescimento e inovação.

Investir em treinamento e capacitação contínua é vital. Ofereça cursos e workshops para aprimorar as habilidades da sua equipe, desde técnicas de preparo de alimentos até gestão de conflitos. Uma equipe bem treinada trabalha de forma mais eficiente, reduzindo erros e proporcionando uma experiência superior ao cliente.

O Sebrae oferece excelentes recursos, como o [Programa de Alimentos Seguros \(PAS\)](#), que auxilia no cumprimento das normas da Anvisa e na capacitação da sua equipe em manipulação de alimentos e segurança alimentar. Isso garante não só a qualidade dos seus produtos, mas também a segurança e a confiança dos seus clientes. Além disso, busque treinamentos específicos em atendimento ao público, visando excelência no atendimento e fidelização.

Para o sucesso do seu restaurante self-service, busque colaboradores com características como: boa comunicação, organização, agilidade no atendimento, proatividade, higiene impecável e conhecimento básico de manipulação de alimentos. Lembre-se que a postura profissional e o bom atendimento são tão importantes quanto a qualidade da comida.

## 7. Equipamentos

Abrir um restaurante self-service requer planejamento cuidadoso, e a escolha dos equipamentos certos é fundamental para garantir eficiência, higiene e, claro, a satisfação dos seus clientes. Pensando nisso, preparamos uma lista com os itens essenciais para equipar seu negócio, considerando as tendências atuais do mercado e a otimização dos processos.

- Mesas
- Cadeiras
- Talheres
- Pratos
- Panelas
- Bandejas
- Balcão para refeições
- Self-service refrigerado
- Cervejeira Porta de Vidro
- Réchaud inox 2 cubas
- Balança eletrônica sem bateria para balcão
- Geladeira
- Freezer horizontal
- Chapa para grelhados
- Máquina de gelo
- Processador de alimentos
- Liquidificador industrial

- Forno de micro-ondas
- Forno industrial
- Fogão Industrial

A escolha dos equipamentos deve considerar o tamanho do seu estabelecimento, o cardápio oferecido e a capacidade de produção desejada. Pesquise fornecedores confiáveis que ofereçam opções de qualidade com bom custo-benefício. A organização e a eficiência na cozinha são fatores determinantes para o sucesso do seu negócio. Com o planejamento adequado e os equipamentos certos, você estará pronto para administrar um restaurante self-service de sucesso.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

No competitivo mercado de restaurantes self-service, a gestão eficiente de estoques é fundamental para a lucratividade e sustentabilidade do seu negócio. Equilibrar oferta e demanda evita perdas com produtos perecíveis. Monitorar o consumo de cada item do cardápio permite previsões mais assertivas da demanda. Utilizar sistemas de gestão de estoque, mesmo que simples planilhas, ajudará no controle das entradas e saídas, facilitando a identificação de itens próximos da data de validade para evitar desperdícios.

O sucesso da sua gestão de matéria-prima dependerá de alguns fatores-chave:

- **Previsão de demanda:** Analise as vendas passadas, considere eventos sazonais (feriados, épocas do ano) e promoções para estimar a quantidade necessária de cada item.
- **Fornecedores confiáveis:** Estabeleça parcerias com fornecedores que garantam a qualidade dos produtos e a pontualidade nas entregas, idealmente com opções de entregas menores e mais frequentes para reduzir a necessidade de estocagem de grandes volumes.
- **Armazenamento adequado:** Invista em equipamentos de refrigeração e armazenamento adequados para cada tipo de alimento, garantindo a conservação e evitando perdas por deterioração. A organização do estoque também é essencial para facilitar o controle e o acesso rápido aos itens.
- **Controle de custos:** Acompanhe os preços dos fornecedores e pesquise por melhores opções, sem comprometer a qualidade. Utilize ferramentas para comparar custos e identificar oportunidades de economia.
- **Controle de perdas:** Monitore as perdas de estoque regularmente, identificando as causas (estragos, roubos, erros de cálculo) e implementando medidas corretivas para minimizá-las. Uma boa prática é a utilização do método PEPS (Primeiro que Entra, Primeiro que Sai) para controlar a rotatividade dos estoques.

Uma gestão eficiente de matéria-prima não se trata apenas de reduzir custos, mas também de garantir a qualidade da sua oferta e a satisfação dos seus clientes. Com planejamento e organização, você poderá otimizar seus recursos, minimizar perdas e aumentar o lucro do seu restaurante self-service.

## 9. Organização do Processo Produtivo

Padronização e controle são fatores essenciais para tornar seu negócio mais rentável, e no caso de um restaurante self-service os processos produtivos considerados são:

Compra de produtos: Processo relacionado à pesquisa de fornecedores que comercializam os produtos adquiridos e que serão transformados nas refeições servidas.

Serviços de Atendimento ao Cliente: refere-se ao processo responsável pelo atendimento ao cliente durante sua permanência no estabelecimento.

Serviço de Produção de Alimentos e Montagem do Buffet: Processo que compreende a montagem dos cardápios, higienização dos ingredientes, preparação dos pratos e distribuição destes nos balcões de autosserviço.

Serviço Administrativo: refere-se aos processos de responsabilidade da gerência, inclusive o controle das atividades produtivas do restaurante self-service. Geralmente é uma atividade exercida pelo proprietário.

Estoque para reposição: refere-se ao processo de controle e monitoramento do nível de estoque para garantir a reposição de produtos no restaurante.

Fonte: CASA MAGALHÃES. Disponível em:

<https://www.casamagalhaes.com.br/blog/bares-e-restaurantes/aumentar-productividade-na-cozinha/>. Publicado em 21/11/2018 por Casa Magalhães. Acesso em 14/04/2025.

## 10. Automação

Investir em automação não é apenas uma vantagem, é uma necessidade para o crescimento do seu restaurante self-service. Softwares de gestão são fundamentais para otimizar processos, controlar custos e impulsionar seus lucros.

Antes de escolher um software, avalie cuidadosamente o custo, o suporte técnico oferecido, a conformidade com a legislação (municipal e estadual) e a frequência de atualizações. Funcionalidades essenciais incluem controle de estoque, gestão de caixa e vendas, emissão de notas fiscais e boletos, organização de compras e contas a pagar, e geração de relatórios gerenciais completos. Um sistema eficiente lhe dará a visão clara e em tempo real das finanças do seu negócio, permitindo decisões estratégicas mais assertivas.

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.

Uma solução simples e fácil para administrar um pequeno negócio são as planilhas disponibilizadas no Portal Sebrae, para ajudar os pequenos empreendedores a se familiarizarem com o ambiente virtual.

Acesse o link: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/planilhas-que-facilitam-a-gestao-empresarial.85e44e64c093d510VgnVCM1000004c00210aRCRD> – faça o seu cadastro e utilize as planilhas de controle de finanças, planejamento, pessoas, mercado e vendas.

Após momento introdutório pode-se analisar soluções em softwares específicos para o setor de alimentos e bebidas disponíveis na internet.

A automação não se trata apenas de tecnologia, mas de otimização de tempo e recursos. Ao delegar tarefas repetitivas a um software, você poderá se concentrar no que realmente importa: o crescimento e o sucesso do seu restaurante self-service. Com a gestão eficiente, você terá mais tempo para aprimorar seus produtos, investir em marketing e dedicar-se à boa experiência gastronômica dos seus clientes.

## 11. Capital de Giro

O capital de giro é essencial para a saúde financeira do seu restaurante self-service. Ele representa o dinheiro que você precisa para manter as operações diárias funcionando sem interrupções, desde a compra de ingredientes frescos até o pagamento de contas e funcionários. Imagine-o como o combustível que impulsiona seu negócio.

Um erro comum é subestimar a necessidade de capital de giro. Muitos empreendedores se concentram apenas no investimento inicial, esquecendo-se da importância de manter uma reserva financeira para lidar com imprevistos e flutuações de vendas. Para um restaurante self-service, isso é particularmente importante, pois os custos com ingredientes perecíveis podem variar.

Para calcular seu capital de giro, considere os seguintes aspectos:

- **Custos Operacionais Diários/Mensais:** Inclua ingredientes, gás, embalagens, salários, aluguel, impostos e outros gastos recorrentes. Procure obter orçamentos detalhados de fornecedores para estimar esses custos com precisão.
- **Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores:** Quanto mais tempo você tem para pagar seus fornecedores, menor será a necessidade de capital de giro imediato. Negocie prazos favoráveis.
- **Prazo Médio de Recebimento de Clientes:** Se você oferecer opções de crédito, considere o tempo médio que leva para receber o pagamento dos clientes. Um prazo maior exige maior capital de giro.
- **Estoque de Segurança:** Mantenha um estoque suficiente de ingredientes para atender à demanda sem interrupções, mas evite excesso para minimizar perdas com produtos perecíveis.
- **Imprevistos:** Reserve uma parte do capital de giro para lidar com imprevistos como reparos de equipamentos, atrasos de fornecedores ou quedas inesperadas nas vendas. Uma boa regra é ter uma reserva para pelo menos 3 meses de operação. Uma estimativa conservadora de capital de giro para um restaurante self-service, levando em conta os custos atuais de mercado, pode variar entre 20% e 30% do seu investimento inicial. Por exemplo, se o investimento inicial for de R\$ 100.000,00, um capital de giro entre R\$ 20.000,00 e R\$ 30.000,00 seria um bom ponto de partida. No entanto, este é apenas um exemplo, e o seu cálculo deve ser personalizado.

O capital de giro não é um investimento fixo. Ele precisa ser monitorado constantemente e ajustado conforme a evolução do seu negócio. Um fluxo de caixa positivo indica boa saúde financeira e permite um maior conforto para enfrentar



necessidade de revisão dos processos e busca por soluções para otimizar a gestão do capital de giro.

Começar um negócio requer coragem e planejamento. Ter um capital de giro bem gerido lhe dará a tranquilidade necessária para focar no crescimento do seu restaurante self-service sem se preocupar com problemas financeiros que podem comprometer o sucesso do empreendimento.

## 12. Custos

Abrir um restaurante self-service exige planejamento cuidadoso, e entender seus custos é fundamental para o sucesso. Neste guia, exploraremos os custos fixos e variáveis, essenciais para projetar sua lucratividade e garantir a sustentabilidade do seu negócio. Vamos direto ao ponto, com exemplos práticos e informações atualizadas para te ajudar a construir um plano financeiro sólido.

**Custos Variáveis:** São aqueles que mudam de acordo com o volume de vendas. Quanto mais você vende, maiores serão esses custos. Imagine que cada refeição vendida representa um custo direto em ingredientes e outros itens essenciais. Vamos a alguns exemplos:

**Custo de Materiais:** O custo dos alimentos é a parte mais significativa dos custos variáveis. Considerando um cardápio variado, uma estimativa precisa requer um detalhamento individual de cada item, mas podemos projetar um custo médio por refeição. Por exemplo, supondo um custo médio de R\$ 20,00 por refeição, servindo 100 refeições por dia, o custo diário com matérias-primas seria de R\$ 2.000,00. Deve-se monitorar o preço dos alimentos e ajustar suas receitas para manter a margem de lucro.

**Impostos:** Os impostos, nesse caso, variam conforme o faturamento. No Simples Nacional, a alíquota pode variar dependendo da receita bruta. Para um restaurante self-service com faturamento mensal de R\$ 70.000,00, por exemplo, a alíquota de 4% resultaria em um custo mensal de R\$ 2.800,00. É importante consultar um contador para determinar a alíquota correta para sua receita.

**Custos com Vendas:** Gastos com marketing e promoção também podem ser variáveis e representados por uma porcentagem do faturamento. Um investimento de 1% (R\$700,00 com o faturamento exemplificado) em marketing digital, por exemplo, pode ser estratégico para atrair novos clientes e aumentar as vendas. A taxa de investimento ideal varia conforme o plano de marketing.

**Custos Fixos:** São os custos que você terá independentemente do número de refeições vendidas. Esses gastos são fundamentais para a operação do seu restaurante e devem ser considerados com cuidado no seu planejamento financeiro.

**Salários e Encargos:** O custo com pessoal é um dos maiores custos fixos. Considerando 7 funcionários com salário médio mensal de R\$ 3.000,00, incluindo encargos trabalhistas, o custo mensal com salários seria de R\$ 21.000,00. Este cálculo deve levar em consideração a legislação trabalhista e o tamanho da sua equipe.

um valor total de R\$ 140.000,00, com uma vida útil média de 5 anos. A depreciação mensal seria de aproximadamente R\$ 2.333,00 (R\$140.000,00 / 60 meses). Essa depreciação deve ser considerada ao calcular seu custo fixo total.

Planejamento Financeiro:

Compreender a diferença entre custos fixos e variáveis é importante para prever a lucratividade do seu restaurante. Ao projetar suas vendas, lembre-se de somar os custos fixos aos custos variáveis para determinar o ponto de equilíbrio – o momento em que suas receitas cobrem todas as despesas. Para um restaurante self-service, ferramentas de controle de estoque e gestão financeira são essenciais para otimizar seus custos e maximizar seu lucro.

## 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 um restaurante self-service, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Entrega de produtos em domicílio;
- Parcerias com empresas conquistar mais clientes, como descontos com empresas;
- Inovação no cardápio;
- Promover cardápios temáticos, como “dia de comida italiana” ou “dia de comida mineira”;
- Promoção de ações sustentáveis como substituições de descartáveis, reuso de água etc.
- Comprar de fornecedores locais;
- Vendas por aplicativos tais como iFood, Rappi, UberEats.

O empreendedor deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos utensílios e produtos, através de estudo da concorrência, pesquisas em cidades diferentes e acompanhando redes sociais.

## 14. Divulgação

Para o sucesso do seu restaurante self-service, uma estratégia de divulgação eficiente é importante para que as pessoas saibam da sua existência e se sintam atraídas pela sua oferta. Pensando nisso, vamos explorar algumas ações criativas e eficazes para atrair clientes no cenário atual.

As redes sociais são suas aliadas: Youtube, Instagram, Facebook e TikTok oferecem plataformas poderosas para mostrar o que você oferece. Vídeos curtos e chamativos com imagens de alta qualidade da sua comida, promoções e depoimentos de clientes satisfeitos são imprescindíveis. Invista em anúncios segmentados para alcançar o público certo na sua região. Explore os Reels e os Stories para engajar seu público com promoções relâmpago e

conteúdos interativos.

**Comunicação Direta e Pessoal:** O e-mail marketing e o WhatsApp Business permitem comunicação direta e personalizada com clientes em potencial e fidelizados. Crie campanhas de e-mails com ofertas exclusivas e promoções especiais, e utilize o WhatsApp para divulgar cardápios diários, lembretes de reservas (se aplicável) e promoções pontuais. A personalização é a chave para o sucesso nessas estratégias.

**Marketing Offline ainda funciona:** Apesar da força do digital, o marketing offline ainda tem seu lugar. Folders e flyers bem-projetados, distribuídos em locais estratégicos próximos ao seu restaurante, podem atrair a atenção de pessoas que passam pela região. Invista em um design atraente que destaque os seus diferenciais, como preço, variedade ou especialidades.

**Incentive a indicação:** Programas de indicação são extremamente eficazes. Ofereça descontos ou brindes para clientes que indicarem o seu restaurante a amigos e familiares. A recomendação boca a boca, impulsionada por um sistema de recompensas, é uma forma poderosa de gerar novos clientes.

A chave para uma divulgação de sucesso está na consistência e na adaptação. Monitore seus resultados, analise o que funciona melhor e ajuste suas estratégias continuamente. O mercado está em constante mudança, e a sua comunicação precisa acompanhar essa dinâmica para se manter relevante e atrair novos clientes

## 15. Informações Fiscais e Tributárias

Abrir um negócio próprio requer atenção aos aspectos fiscais e tributários. E a escolha do regime tributário correto leva segurança e sustentabilidade ao seu empreendimento.

Se sua projeção de receita bruta anual for de até R\$ 81.000,00, o Microempreendedor Individual (MEI) é uma excelente opção. Essa modalidade simplifica o pagamento de impostos com valores fixos mensais, desde que você não seja dono ou sócio de outra empresa e empregue, no máximo, um funcionário.

Como MEI, seus recolhimentos mensais serão:

- **Sem empregado:** A contribuição previdenciária será um percentual do salário mínimo vigente (consulte o valor atualizado no site do INSS). Além disso, você pagará R\$ 1,00 de ICMS (se aplicável) ou R\$ 5,00 de ISS (se aplicável), dependendo da natureza da sua atividade. Note que a legislação tributária pode variar de acordo com o município, por isso, consulte a prefeitura da sua cidade para obter detalhes precisos.
- **Com um empregado:** Além dos valores acima, você reterá 8% de INSS sobre a remuneração do seu empregado e contribuirá com 3% de INSS patronal sobre o mesmo valor. É importante garantir que o salário pago esteja em conformidade com o salário mínimo ou piso da categoria.

Se a sua receita bruta foi maior que R\$ 81.000,00 você ainda poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta

respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher vários 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](#).

Já em casos de empresa NÃO optante do SIMPLES Nacional:

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o Anexo VI da Resolução CGSN Nº 140, DE 2018. (ART. 8º, § 1º). Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

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

B) Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador.

Lembre-se: Estas informações são para fins ilustrativos e podem sofrer alterações. É fundamental consultar um contador para obter aconselhamento personalizado, garantindo que você esteja em conformidade com todas as leis e regulamentos tributários aplicáveis. Um profissional poderá te auxiliar a escolher o regime tributário ideal para seu negócio e te manter atualizado sobre quaisquer mudanças na legislação.

## 16. 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](http://www.feiraapas.com.br)

Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar – Fispal Food Service: [www.fispalfoodservice.com.br](http://www.fispalfoodservice.com.br)

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

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

## 17. 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 um Restaurante Self Service

ABNT NBR 14230:2012 - Alumínio e suas ligas - Embalagens descartáveis para alimentos - Pratos redondos números 4, 6, 7, 8 e 9.

Esta Norma especifica os requisitos para as embalagens descartáveis para alimentos do tipo prato redondo números 4, 6, 7, 8 e 9.

ABNT NBR 15074:2004 - Alumínio e suas ligas - Bandejas descartáveis para alimentos.

Esta norma fixa os requisitos exigíveis para bandejas descartáveis para alimentos produzidas com folhas de alumínio e suas ligas.

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 22000:2019 - 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 na execução de um Restaurante Self Service

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 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 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/cm<sup>2</sup>) 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

Abaixo são relacionados alguns termos retirados do Glossário Temático Alimentação e Nutrição do Ministério da Saúde:

- Alimentação saudável: Padrão alimentar adequado às necessidades biológicas e sociais dos indivíduos e de acordo com as fases do curso da vida.
- Alimento diet: Alimento industrializado em que determinados nutrientes como proteína, carboidrato, gordura, sódio, entre outros, estão ausentes ou em quantidades muito reduzidas, não resultando, necessariamente, em um produto com baixas calorias.
- Alimento light: Alimento produzido de forma que sua composição reduza em, no mínimo, 25% o valor calórico e/ou os seguintes nutrientes: açúcares, gordura saturada, gorduras totais, colesterol e sódio, comparado com o produto tradicional ou similar de marca diferente.
- Composição dos alimentos: Descrição do valor nutritivo dos alimentos e de substâncias específicas existentes neles, como vitaminas, minerais e outros princípios.
- Enriquecimento de alimentos: Adição de determinados nutrientes a alimentos com baixo valor em relação a determinados princípios nutritivos. São exemplos de nutrientes: vitaminas, sais minerais, etc.
- Fracionamento de alimentos: Operações por meio das quais se divide um alimento sem modificar a sua composição original.
- Self-service: é uma expressão em inglês que significa “atendimento próprio” ou

“autoatendimento”, na tradução livre para a língua portuguesa.

- Food service: é uma categoria que engloba todos os estabelecimentos prestadores de serviços alimentícios, como restaurantes, lanchonetes, bares, bistrôs e food trucks.

## 19. Dicas de Negócio

Em um Restaurante Self-Service, a qualidade deve estar sempre em primeiro lugar, não esqueça que estará lidando com comida.

O Atendimento: Este é um ponto crítico para muitas pessoas que desejam aprender como montar um restaurante self-service. Já que as pessoas estão sempre atentas a todos os detalhes.

Preparar a equipe para vender: Quando pensamos em self-service, o intuito é fazer com que seus clientes se sintam à vontade para comer cada vez mais, isso vai te trazer o consumo e lucro desejado.

Tenha sempre boas informações e principalmente sugestões: essa é uma ótima dica, já que isso faz parte do conhecimento do seu cliente. Com o tempo você precisa saber exatamente o que seu cliente quer e precisa.

Ofereça Promoções: a grande maioria das pessoas adora uma promoção.

Seja diferenciado: Ser diferente é uma grande oportunidade de ganhar destaque neste mercado acirrado.

Tenha uma Identidade Própria: Seja autêntico, criar uma identidade própria para seu restaurante pode ser um bom diferencial.

## 20. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas a restaurante precisa adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor. É aconselhável uma autoanálise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características, de modo que ele possa identificar oportunidades de desenvolvimento.

A seguir, algumas características desejáveis ao empresário desse ramo:

- Pesquisar e observar permanentemente o mercado em que está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa;
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- 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 funcionários.

## 21. Fonte de Recurso

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 atendidos alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<https://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 em que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações

## 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.

## 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 - <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

As soluções abaixo são uteis 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:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conteudos/planodenegocio>

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: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraetec>

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://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/agentelocaldeinovacao>

## 24. Bibliografia

PETER J Paul: JR, Gilbert A. Churchill. **Marketing: Criando valor para os clientes**. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2000.

FIGUEIREDO, Alison Alves. **Como montar um restaurante**. Belo Horizonte: Ed.do autor, 2010.

AIUB, George Wilson, et all. **Plano de Negócios: Serviços**. 2.ed – porto Alegre : SEBRAE, 2000.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing: a edição do novo milênio**. 10ª edição. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

SILVA, José Pereira. **Análise Financeira das Empresas**. 4ª edição. São Paulo: Atlas, 2006.

BIRLEY, Sue e MUZYKA, Daniel F. **Dominando os Desafios do Empreendedor**. São Paulo: Pearson/PrenticeHall, 2004.

BARBOSA, Mônica de Barros e LIMA, Carlos Eduardo de. **A Cartilha do Ponto Comercial**. São Paulo: Clio Editora, 2004.

DAUD, Miguel e RABELLO, Walter. **Marketing de Varejo**. São Paulo: Artmed Editora, 2006.

MARICATO, Percival. **Como montar e administrar bares e restaurantes**. 6ª edição. São Paulo: Ed Senac, 2005.

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

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

DOLABELA, Fernando. **Resumo do livro O segredo de Luisa**. 14.ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, Blog Egestor, 2018.

## 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.

Um restaurante self service estabelecido em uma área de 80 m<sup>2</sup> exige um investimento inicial estimado de R\$ 120 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

### 1 - Investimentos Fixos

#### 1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Geladeira, freezer, fogão industrial, forno industrial, microondas etc.

R\$ 34.000,00

Balança eletrônica, liquidificador industrial, self service refrigerado, etc.

R\$ 16.000,00

#### 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\$ 2.000,00

### 2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item

Valor Unitário

Reformas

R\$ 20.000,00

Registro da empresa

R\$ 2.000,00

### 3 - Investimentos Financeiros

Item  
Valor Unitário  
Capital de giro (2 meses de custeio fixo)  
R\$ 16.000,00  
Formação Estoque Inicial (2 meses)  
R\$ 10.000,00

Investimento total (1+2+3)  
R\$ 120.000,00  
Previsão de Faturamento

Faturamento mensal  
R\$ 70.000,00

\* 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 Vendas

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 do Restaurante Self-Service é o próprio restaurante e o delivery de marmitas, se for de interesse da empresa.

## 27. Entidades relacionadas ao setor

ABIA - Associação Brasileira das Indústria de Alimentação

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

ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

[www.abrasel.com.br](http://www.abrasel.com.br)

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

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

ABIMAQ - Associação Brasileira da indústria de Máquinas e Equipamentos

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

IBD - Instituto Biodinamico

[www.ibd.com.br](http://www.ibd.com.br)

ITA - Instituto de tecnologia de Alimentos

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

MINISTÉRIO DA SAÚDE

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

SNDC - Sistema Nacional de Defesa do Consumidor

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

SBAN - Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição

[www.sban.com.br](http://www.sban.com.br)

SBGAN - Sociedade Brasileira de Gastronomia e Nutrição



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



