

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

1. Apresentação de Negócio

Um restaurante é um local destinado ao preparo e comércio de refeições, podendo também ter bebidas alcoólicas e não alcoólicas. De um modo geral, possui um salão de refeição e uma cozinha, havendo diferenciações na forma de servir, preparar a comida e atender.

A refeição fora de casa é uma vertente dentro do que se pode chamar de terceirização dos serviços familiares, acompanhadas pelo surgimento de outros serviços, como a venda de comida congelada, entrega de pizzas em domicílio, entre outros.

Restaurante self-service é um modelo onde os alimentos são disponibilizados aos consumidores em balcões self-service (decorados, organizados e atrativos), onde o cliente se serve na quantidade desejada, montando seu prato de acordo com suas preferências e quantidade. Os pratos são pesados antes do consumo e o valor é cobrado pelo peso do prato servido.

O peso do quilo (Kg) e do peso de seu prato deve estar visível ao cliente.

O restaurante self-service pode ofertar também bebidas, sobremesas (que também podem ser self-service) e guloseimas no ambiente do Caixa de pagamento.

O self-service está incorporado ao cotidiano do brasileiro, que recorre a restaurantes como alternativa prática, acessível e saudável para sua refeição principal. Também é uma solução rápida para quem trabalha e precisa almoçar fora de casa. É fácil de encontrar, há variedade de alimentos e o preço é um atrativo.

É essencial lembrar que o sucesso de um restaurante self-service depende da qualidade da comida, diversificação do cardápio e também do atendimento ao cliente, por isso, mantenha-se atualizado com as tendências do mercado e mantenha um alto padrão de qualidade.

2. Mercado

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 setor registrou um saldo de mais de 1 milhão de novos empregos entre o primeiro trimestre de 2021 e o primeiro trimestre de 2022. E, com a criação de mais de 600 mil novos estabelecimentos em 2021, há em 2022 cerca de 1,2 milhão de negócios no setor, sendo mais de 85% formado por microempresas.

Durante a pandemia, restaurantes do tipo self-service foram um dos que mais sofreram com as medidas restritivas impostas pelo distanciamento social. Contudo, apesar disso, dados recentes da pesquisa com operadores de alimentação, realizada pela Associação Nacional de Restaurantes (ANR), em parceria com a Galunion e Instituto Foodservice Brasil (IFB), apontam para uma plena recuperação do segmento de restaurantes (Disponível em: https://anrbrasil.org.br/wp-content/uploads/2022/10/20220926_Pesquisa_Operadores_ANR_Galunion_IFB_2aedicao_22-1.pdf).

Por outro lado, com a movimentação de cerca de R\$ 208 bilhões, em 2022, o mercado de alimentação fora do lar representa uma grande fatia do setor de Alimentos e Bebidas, que

vem se reinventando em meio à crise dos últimos anos. Segundo dados da Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação (ABIA), o faturamento da indústria de alimentação cresceu no País cerca de 15,2% entre 2021 e 2022. Dentro desse crescimento, a média do segmento de alimentação fora do lar é de 22%, o que reforça que o hábito de se alimentar fora de casa está cada vez mais presente no cotidiano dos brasileiros.

Outro dado é do Instituto Foodservice Brasil, em parceria com a Mosaiclab, o qual revela que os brasileiros gastaram R\$ 216 bilhões com alimentação fora do lar, em 2022, cerca de 27% a mais do que em 2021. Ainda, sobre gastos com alimentação, segundo dados da Ticket (Edenred Brasil), em 2022, a média de gastos por refeição fora de casa foi de R\$ 40,64.

Em relação a preferência dos brasileiros pelo tipo de estabelecimento de alimentação fora do lar, dados do Brasil Food Trends 2020 indicam 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.

Uma outra forma de ver o público-alvo de um restaurante self-service, é de forma segmentada, podem ser os profissionais liberais, empresários, vendedores, bancários, estudantes do ensino médio e universitários, funcionários de empresas da região, aposentados (terceira idade), dentre outros.

Por ser um público cada vez mais crescente, pode-se dizer que dificilmente faltará clientes para o seu empreendimento.

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/concorrencia-entre-restaurantes>. Acesso em 27/03/2023.

Mercado Fornecedor

A relação com o mercado fornecedor também deve se basear na sustentabilidade. Podem-se priorizar fornecedores locais (varejo ou atacado), produtos da agricultura familiar, 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 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

- Instabilidade econômica e política no país;
- Aumento de preços dos fornecedores;
- Baixas barreiras de entrada de concorrentes no mercado;
- Concorrência acirrada e agressiva;
- Crise sanitária ou pandêmica;
- Redução do poder aquisitivo do consumidor;
- Obras públicas nas imediações do estabelecimento;
- Grau de inovação da concorrência;

3. Localização

A localização de um Restaurante Self-Service é o ponto fundamental para que o negócio venha a crescer e se desenvolver cada vez mais.

Ter um Restaurante Self-Service a disposição ou pelo menos por perto sempre é uma ótima opção para as pessoas. Principalmente, para aquelas que não têm muito tempo para a hora do almoço.

Para escolher a melhor opção é preciso saber e entender quem é o seu público. Se o local é perto e de preferência que tenha boa movimentação. Ou seja, grandes centros são uma ótima escolha.

É nos grandes centros que estão a maioria dos escritórios, centros comerciais, e até mesmo residências podem ajudar e muito nas suas vendas.

Preste atenção em vias que dão acesso a locais movimentados. Pode ser uma boa escolha, já que por dia passam uma grande quantidade de pessoas.

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 delas;

- 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 Secretaria de Fazenda Estadual (ICMS);
- 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 o imóvel 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 normas de proteção a livre iniciativa e ao livre exercício de atividade econômica, tais como: desenvolvimento de atividade de baixo risco; desenvolvimento de atividade econômica em qualquer horário e dia da semana; responsabilidades da pessoa jurídica e da 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, o resultado aparecerá nas primeiras linhas (opções de links para acesso na web), com as indicações de datas mais recentes de atualização.

As principais exigências legais aplicáveis a este segmento são:

Resolução RDC nº. 216, de 15 de setembro de 2004, da ANVISA, a qual determina que restaurantes, lanchonetes, padarias, cantinas, bufês, comissarias, confeitarias, delicatêsens, pastelarias, cozinhas industriais e institucionais, rotisseries e congêneres adotem procedimentos para se adequarem ao Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação;

As Boas Práticas são um conjunto de requisitos e procedimentos envolvidos no transporte, armazenamento, manipulação e preparação dos alimentos, a fim de garantir proteção e saúde ao consumidor. Quem descumprir o regulamento estará sujeito as penalidades cabíveis;

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;

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.

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;

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;

Lei nº. 6.437, de 20 de agosto de 1977. Dispõe sobre o valor das multas por infração à legislação sanitária e dá outras providências;

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.

5. Estrutura

A estrutura de um Restaurante Self-Service é simples, sendo necessária uma área mínima estimada de 80 m² para acomodar um salão para refeições, banheiros, depósito para o

estoque e a área da cozinha.

Quando a opção for 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 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. Devem atender adequadamente os portadores de necessidades especiais. A legislação exige banheiros separados para homens e mulheres.

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

6. Pessoal

A escolha de profissionais que irão trabalhar no empreendimento precisa ser feita com muita responsabilidade, pois são estes colaboradores que irão atender os clientes do novo empreendimento e fazê-los voltar ou não. Uma seleção acurada e um bom ambiente de trabalho terá reflexo direto na imagem da empresa aos olhos de todos.

Quantidade: 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. A vantagem de um self-service está na quantidade reduzida de profissionais contratados, no entanto, alguns postos mínimos são necessários para este

negócio:

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

Gerência e caixa: Principalmente no início do negócio, a atividade de gerência e caixa do restaurante pode ser realizada pelo próprio empreendedor.

Neste ramo de atividade é necessário qualificar os empregados para proporcionar um atendimento de qualidade ao cliente.

7. Equipamentos

Para o negócio serão necessários os seguintes móveis, utensílios e equipamentos:

- 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

Fonte: PEQUENOS NEGÓCIOS LUCRATIVOS. Disponível em:

<https://pequenosnegocioslucrativos.com.br/como-montar-um-restaurant/>. Publicado por Diego Coutinho. Acesso em 09/03/2023.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo do negócio – indústria, comércio ou prestação de serviço. De qualquer forma, deve-se buscar a eficiência nesta gestão, sendo que o estoque de mercadorias deve ser suficiente para o adequado

funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

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

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

1. Giro dos Estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.
2. Cobertura dos Estoques: indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.
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.

9. Organização do Processo Produtivo

Padronização e controle são fatores essenciais para tornar seu negócio mais rentável.

No caso de um Restaurante Self-Service, os processos produtivos considerados são:

Compra de produtos: Processo relacionado a pesquisa de fornecedores que comercializam os produtos adquiridos que serão transformados em refeições.

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 09/03/2023.

10. Automação

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

- ?????Controles financeiros (caixa, bancos, contas a receber, contas a pagar);
- ?????Controle fiscal (pedidos, vendas, boletos bancários);
- ?????Controle de estoque, pedidos de compras e cadastro de fornecedores;
- ?????Relatórios gerenciais (receitas, despesas, fluxo de caixa, estoque) para análise real do desempenho do restaurante.

Algumas soluções em softwares específicos para o setor de restaurantes, disponíveis na internet:

- Bom Apetite 4.0;
- Dataprol Gourmet Máster 4.283;
- Food Pay;
- Gerenciamento Integrado de Lanchonete, Restaurante, Pizzaria e Delivery 3.0;
- LM Delivery – Sistema para Bares e Restaurantes 2.9;
- OnBIT S2 Comanda;
- Plexis POS 3.0;
- Restaurante 1.1;
- SCL – Sistema para Controle de Lanchonetes 3.0;
- SIGEBAR – Sistema de Gerenciamento de Bares e Restaurantes.

11. Capital de Giro

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

Item
Quantidade
Valor unitário

Reserva de Caixa

1

R\$ 26.000,00

* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo acima temos um Investimento estimado de R\$ 120.000,00, que corresponde a uma reserva de R\$ 26.000,00 para capital de giro e estoque inicial, algo em torno de 21,67% do investimento.

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

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

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

12. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre esses custos, 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
Simples
9 % do faturamento bruto (R\$ 70.000,00)
R\$ 6.300,00
Custos com Vendas

Item
%
Valor Unitário
Propaganda
1 % do faturamento bruto (R\$ 70.000,00)
R\$ 700,00
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.
7
R\$ 14.000,00
Depreciação

Ativos Fixos
Valor Total
Vida Útil (anos)
Depreciação
Maquinas e equipamentos
R\$ 50.000,00
10
R\$ 416,00
Equipamentos informática
R\$ 3.000,00
5
R\$ 50,00
Móveis e utensílios
R\$ 17.000,00
5
R\$ 283,00
Despesas Fixas e Administrativas

Item
Valor Unitário
Aluguel, condomínio e segurança
R\$ 3.500,00
Água, luz, telefone e internet
R\$ 1.500,00

Material de limpeza, higiene e escritório
R\$ 700,00
Assessoria contábil
R\$ 1.200,00

13. Diversificação/Agregação 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

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: Youtube, Instagram, Facebook, TikTok.
- ????? Divulgar através de e-mail marketing e mensagens de WhatsApp;
- ????? Confeccionar folders e flyers para a distribuição em residências e comércios nos bairros próximos ao restaurante;
- ????? Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;

15. Informações Fiscais e Tributárias

Optantes do Simples Nacional

Este segmento de empresa poderá optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado

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

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

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

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

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

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

l) Sem empregado

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

indústria)

- R\$ 5 de ISS – Imposto sobre Serviços (para empresas de prestadoras de serviços)

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

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

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

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

16. Eventos

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

Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar – Fispal Food Service: 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 higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais.

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

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

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

2. Normas aplicáveis 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/cm²) e que possam ser abastecidas tanto por canalização de rua (conforme ABNT NBR 12712 e ABNT NBR 14461) como por uma central de gás (conforme ABNT NBR 13523 ou outra norma aplicável), sendo o gás conduzido até os pontos de utilização através de um sistema de tubulações.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Esta Norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

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

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

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

18. Glossário

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. Nota: 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 “serviço próprio” ou “autosserviço”, 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. 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 redução de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos.

Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

Fluxo de Caixa

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

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

Princípio da Entidade

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

Despesas

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

Ficar atento também ao controle de desperdício decorrentes da preparação de alimentos (cozinha) e as sobras do buffet.

Reservas/Provisões

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

Empréstimos

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

Objetivos

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar

erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

Utilização de Softwares

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

22. Produtos e Serviços - Sebrae

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

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

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

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec: Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/empretec>

Para quem quer começar o próprio negócio

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

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

Para quem quer inovar

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

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

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

Para quem busca informações

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

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

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

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

23. 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.

24. 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 m² 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.

25. 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.

26. Fontes 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>

27. Entidades relacionadas ao setor

ABIA - Associação Brasileira das Indústria de Alimentação

www.abia.org.br

ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

www.abrasel.com.br

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

www.anvisa.gov.br

ABIMAQ - Associação Brasileira da indústria de Máquinas e Equipamentos

www.abimaq.org.br

IBD - Instituto Biodinamico

www.ibd.com.br

ITA - Instituto de tecnologia de Alimentos

www.ital.sp.gov.br

MINISTÉRIO DA SAÚDE

www.saude.gov.br

SNDC - Sistema Nacional de Defesa do Consumidor

www.mj.gov.br

SBAN - Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição

www.sban.com.br

SBGAN - Sociedade Brasileira de Gastronomia e Nutrição

www.sbg.org.br

