

Restaurante vegetariano

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	2
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	6
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	10
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	11
Canais de Distribuição.....	12
Investimentos.....	12
Capital de Giro.....	16
Custos.....	17
Diversificação/Agregação de Valor.....	19
Divulgação.....	19
Informações Fiscais e Tributárias.....	20
Eventos.....	23
Entidades em Geral.....	23
Normas Técnicas.....	24
Dicas de Negócio.....	26
Características Específicas do Empreendedor.....	27
Bibliografia Complementar.....	27
Fonte de Recurso.....	28
Planejamento Financeiro.....	28
Produtos e Serviços - Sebrae.....	29
Sites Úteis.....	30

1. Apresentação de Negócio

Culinária vegetariana é um termo que se refere aos alimentos que são preparados segundo os padrões vegetarianos, isto é, não incluem carne ou quaisquer outros produtos feitos a partir de tecido animal. No ovolactovegetarianismo, o tipo mais comum de vegetarianismo no mundo ocidental, ovos e laticínios como leite e queijo podem ser consumidos. No lactovegetarianismo, o tipo mais antigo de vegetarianismo conhecido, registrado na Índia, laticínios são permitidos. As formas mais rígidas de vegetarianismo são o veganismo e o frutarianismo, que excluem qualquer tipo de produto animal, incluindo laticínios e mel, e até mesmo alguns tipos de açúcares refinados são filtrados e clareados com carvão animal.

Os alimentos vegetarianos podem ser classificados em diversos tipos diferentes:

- Alimentos tradicionais que sempre foram vegetarianos, como cereais / grãos, frutas, verduras, nozes, etc.;
- Produtos de soja, entre os quais o tofu e tempeh, fontes comuns de proteína;
- Proteína texturizada de soja, feita a partir de farinha de soja sem gordura, frequentemente usada em receitas de hambúrgueres e chillis no lugar da carne moída;
- Substitutos de carne, que imitam o gosto, textura e aparência da carne e são usados em diversas receitas para substituí-la;
- Os veganos também podem utilizar substitutos de ovos e laticínios.

O vegetarianismo pode ser adotado por diferentes razões. Uma das principais é o respeito à vida dos animais. Tal motivação ética foi codificada em várias crenças religiosas juntamente com os direitos dos animais. Outras motivações estão relacionadas com a saúde, o meio ambiente, a estética e a economia.

Um restaurante vegetariano vai proporcionar comidas naturais a partir de grãos, sementes, vegetais, cereais e frutas, com ou sem laticínios e ovos, excluindo todas as carnes.

Histórico

O vegetarianismo tem sua origem na tradição filosófica indiana, que chega ao Ocidente na doutrina pitagórica. Nas raízes indianas e pitagóricas do vegetarianismo, ligadas à noção de pureza e contaminação, não correspondendo com a visão de respeito aos animais. O nascimento de uma sensibilidade em relação aos animais, que condena o consumo de animais por motivos morais ou solidários, é muito recente na história da humanidade e surge a partir do século XIX em alguns países da Europa. O vegetarianismo ético, que visa o respeito pela vida animal teve origem na Antiguidade, sendo que ao longo da história da humanidade, inúmeros autores têm vindo a criticar e questionar o consumo de carne com base nesse aspecto.

Já na Era Cristã, São João Crisóstomo escreveu que a alimentação carnívora é uma luxúria e que o Homem, ao comer carne, é pior que os animais selvagens, que só têm essa forma de se alimentarem. No Renascimento, os ensaios de Michel de Montaigne evidenciam bastante sensibilidade para com os animais. Exemplo disso é a seguinte passagem: "Nunca pude ver sem constrangimento perseguir e matar inocentes animais, quase sempre indefesos, e dos quais nunca o homem recebeu a menor ofensa." Ou ainda: "Para algumas mães, é um passatempo ver o filho torcer o pescoço a um frango, bater ou magoar um cão ou um gato [...] isso são meios, sementes e raízes da crueldade, tirania e traição".

Poucos anos depois, Bernard Mandeville foi um dos muitos autores que criticaram o consumo de carne com base nos motivos éticos: "Eu não posso compreender como um homem, que não está inteiramente endurecido e habituado à vista do sangue e do massacre, possa assistir sem remorso ao massacre de animais como o boi e o carneiro, nos quais o coração, o cérebro, os nervos, diferem tão pouco dos nossos, e cujos órgãos dos sentidos, e por consequência do coração, são os mesmos que no ser humano." Por sua vez, já no século XIX, Lamartine estava convencido de que "matar os animais para nos sustentarmos com a sua carne e o seu sangue é uma das mais deploráveis e das mais vergonhosas enfermidades da condição humana."

A britânica Anna Kingsford é considerada a mãe do vegetarianismo no Ocidente. Depois de seis anos de estudo, conquistou diploma em Paris (1880), quando pôde, então, exercer a advocacia pelos animais com maior autoridade. A sua tese final, *L'Alimentation Végétale de l'Homme* ("A alimentação Vegetal Humana"), foi uma das obras fundamentais sobre os benefícios do vegetarianismo, tendo sido publicada com o título em inglês *The Perfect Way in Diet* (1881). Fundou a *Food Reform Society* nesse ano e viajou à Europa para divulgar a dieta do vegetarianismo na Inglaterra; e a Paris, Gênova e Lausanne para falar do uso de animais em experimentos científicos.

Aviso: Vale ressaltar que os tópicos apresentados, não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio.

O objetivo de todos os tópicos é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

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

2. Mercado

Nos últimos anos, a popularidade da culinária vegetariana aumentou muito. Com a ajuda das mídias sociais, o assunto se tornou parte do cotidiano das pessoas causando um grande impacto em toda sociedade.

Pesquisa da Ingredion, em parceria com a Consultoria Opinaia, feita em 2020 aponta que cerca de 90% dos brasileiros buscam uma alimentação mais saudável e nutritiva nos produtos vegetais. É o maior índice entre os cinco países pesquisados, cuja lista é formada por Brasil, Argentina, Chile, Colômbia e Peru. Em termos percentuais, o ranking dos três países mais interessados pelos alimentos vegetais é composto por Brasil (90%), Peru (89%) e Argentina (78%).?

Atualmente no Brasil, em 2023, existem mais de 3.500 estabelecimentos que oferecem pelo menos uma opção vegana no cardápio. Nos supermercados brasileiros também já é possível encontrar muitas versões veganas de produtos cárneos ou lácteos, como nuggets, presuntos, kibes, coxinhas, salsichas, linguiças, sorvetes e requeijões.

Os dados do Google Trends mostram que o crescimento no volume de buscas pelo tema tem aumentado de duas a três vezes a cada ano e, em um período de 6 anos aumentou mais de 300%, o que representa o aumento do interesse do consumidor. Este ritmo deve se manter ou acelerar nos próximos anos.

Todas essas informações mostram que este tipo de empreendimento está em plena expansão e que não irá parar de crescer tão cedo.

Para abrir um restaurante, a definição do lugar é essencial, afinal este tipo de negócio está em processos de adaptação na sociedade. Em cidades grandes, por exemplo, o número está crescendo muito mais que em cidades de pequeno porte, mas a tendência desse mercado é só aumentar, afinal os produtos vegetarianos atingem também outros públicos que queiram reduzir o consumo de carnes, derivados de leite e ovos.

A faixa de idade desse público varia de 60 a 70 anos em sua maioria, no restante, fica dividido entre jovens e adultos de 25 a 35 anos. Os pratos são variados, sendo bem culturais e com refeições um pouco diferentes, como guacamole, grão-de-bico, dall indiano, tofu defumado, avocado, lasanha de abobrinha entre outros.

Com relação a esse público é importante entender alguns pontos: mesmo em número cada vez maior, os vegetarianos ainda podem representar uma parcela pequena da população da sua cidade. Por outro lado, esse tende a ser um público com bom poder aquisitivo.

Nesse caso, considera-se que ainda vale a pena abrir um restaurante vegetariano. Faça uma pesquisa criteriosa, principalmente em relação à receptividade que um negócio desse tipo teria na região em que você pretende atuar. Não esqueça também de outros pontos básicos que devem ser definidos sobre seu público, como poder de compra e tudo o que envolve a educação e os hábitos de consumo de uma pessoa.

Embora não exista um cálculo específico sobre o tamanho do mercado brasileiro de produtos livres de proteína animal, a Associação Brasileira de Supermercado (ABRAS) avalia que a demanda por produtos vegetarianos é maior do que a oferta no país e responde por boa parte dos R\$ 55 bilhões faturados pelo segmento de produtos naturais, anualmente. Empresários estimam ainda que o mercado vegano tenha crescido a uma taxa anual de 40%, nos últimos anos, em média.

E mais do que um simples movimento ou tendência, o vegetarianismo e o veganismo se tornaram hoje um grande reflexo deste novo comportamento que está só crescendo pelo Brasil.

Fontes:

VEGANBUSINNES. Veganismo no Brasil: Como funciona, 2023. Disponível em: <https://veganbusiness.com.br/veganismo-no-brasil-como-funciona/>. Publicado em 03/01/2023 por Lari Chinaglia. Acesso em 11/03/2023.

SOCIEDADE VEGETARIANA BRASILEIRA. Mercado vegano: estimativa de porcentagem de vegetarianos e veganos no Brasil. Disponível em: <https://www.svb.org.br/vegetarianismo1/mercado-vegetariano>. Acesso em 11/03/2023.

3. Localização

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

Analise seu público-alvo e veja um lugar com um grande fluxo de pessoas próximo, o ambiente precisa ser agradável esteticamente também, afinal seu público é muito específico.

Enquanto faz o planejamento para abrir um restaurante vegetariano, você irá definir a faixa de renda e os hábitos de consumo das pessoas que deseja atingir. Com isso em mãos, ficará mais fácil escolher a região em que essas pessoas estão presentes.

O ponto ideal para montar um restaurante vegetariano é um local com grande fluxo de pessoas, boa visualização e fácil acesso para os clientes. Em grandes centros, dê preferência a locais próximos aos terminais de ônibus ou metrô. Verifique também se o cliente terá facilidade para estacionar. Se optar por bairros residenciais, é preciso pesquisar para saber se aquela região apresenta interesse e tendência de compra no seu segmento.

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

a) Adequação aos clientes:

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

b) Adequação aos funcionários:

- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos);
- Além disso, outros fatores devem ser levados em conta, para este tipo de negócio e podemos destacar:
 - Que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança - se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone etc.;
 - É importante que a relação receitas operacional (estimada) versus despesas (locação, manutenção etc.) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. Decidir qual caminho tomar é uma mistura de coragem, recursos disponíveis e expectativa de retorno, além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato, no caso de aluguel (cuidado com prazos curtos: com o sucesso da casa o proprietário poderá querer aumentar o aluguel), reajustes e reformas a fazer, entre outros itens;
 - Veja se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo a zonas de risco.

Consulte a vizinhança a respeito;

- Confira a planta do terreno aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva (original), que deverá estar devidamente regularizada, se houver necessidade.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em

determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve 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 encontram-se em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors é necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento delas; e principalmente,
 - Exigências da legislação local em relação ao Corpo de Bombeiros Militar, para verificar se o imóvel atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir um Restaurante Vegetariano, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido.

Leia mais sobre este assunto no capítulo - Informações Fiscais e Tributárias.

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

Para abertura e registro de um Restaurante Vegetariano é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- ?Registro Empresarial na Junta Comercial;
- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se o imóvel atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.
- Alvará de licença da Vigilância Sanitária

Informações Gerais:

Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).

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.

Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro de responsabilidade técnica caso o estabelecimento for comercializar produtos regulados pela ANVISA.

5. Estrutura

Provavelmente, essa é uma das decisões mais importantes. A dimensão do empreendimento é uma decisão do empresário, e depende das condições de investimento e da capacidade de atendimento. Além disso, uma boa dica antes de tomar essa decisão é pensar em qual o tamanho do público que você espera alcançar.

O local, em média, requer cerca de 120 m² para atender 250 clientes ao dia, portanto, se preferir um lugar maior, vai de sua necessidade.

Os equipamentos, móveis e utensílios necessários, geralmente, são:

·????????Balcões térmicos;

·????????Vitrines geladas;

·????????Fogão industrial;

·????????Freezer;

·????????Multiprocessador de alimentos;

·????????Geladeira;

·????????Mesas e cadeiras;

·????????Pratos e talheres;

·????????Espremedor de fruta para sucos;

·????????Forno micro-ondas;

·????????Liquidificador industrial;

·?????????Balança eletrônica;

·?????????Computador e impressora de cupom fiscal;

·?????????Extrator de sucos.

6. Pessoal

A quantidade de pessoas irá variar de acordo com a estrutura do empreendimento.

Geralmente, a equipe é formada por:

- Pelo proprietário, e caso seja só um investimento, um gerente para cuidar do estabelecimento;
- Cozinheiros e ajudantes;
- Garçons, quando necessário, pois muitos desses restaurantes são self services;
- Caixa;
- Equipe de limpeza, própria ou terceirizada.

É importante lembrar que os funcionários devem trajar uniforme do estabelecimento. Além do uniforme, os funcionários devem respeitar, por exemplo:

- Uniformes devem ser mantidos em bom estado de conservação, sem rasgos/furos, limpos e trocados diariamente;
- Não misturas roupas de casa com roupas de trabalho;
- Não sentar no chão com o uniforme;
- Manter unhas curtas, limpas e sem esmalte;
- Manter a barba bem feita, no caso de homens;
- Tomar banho diariamente;
- Cobrir totalmente os cabelos através do uso de toucas, no caso dos manipuladores dos alimentos;
- Não usar perfumes e usar desodorante sem cheiro;
- Não usar adornos (anéis, alianças, brincos, pulseiras, colares, piercings, relógios, amuletos, etc.);
- Higienizar mãos antes de entrar na produção, antes e após o uso do sanitário, ao iniciar um novo serviço ou troca de atividade, após tossir ou espirrar, após manipular produtos de

limpeza, após ter recolhido lixos ou outros resíduos, após tocar em embalagens ou caixas e em outras ocasiões em que as mãos tenham sido contaminadas;

- Lavar as mãos mesmo quando da utilização de luvas;
- Evitar coçar a cabeça, boca, nariz, orelhas, ou qualquer parte do corpo durante a manipulação dos produtos;
- Proibido cuspir ou escarrar em qualquer dependência da empresa;
- Fechar a tampa do vaso e dar descarga após o uso do mesmo;
- Não jogar lixo no chão.

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

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

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

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

7. Equipamentos

São necessários os seguintes equipamentos, móveis e utensílios para abrir um restaurante vegetariano:

Para a cozinha

·?????????Fogão industrial;

·?????????Geladeira;

·?????????Freezer horizontal;

·?????????Liquidificador industrial;

·?????????Multiprocessador de alimentos;

·?????????Utensílios de cozinha (panelas, talheres, pratos, botijões de gás, toalhas, porta-guardanapos);

·?????????Batedeira;

·?????????Forno;

·?????????Mesa de inox;

·?????????Micro-ondas;

·?????????Fritadeira;

·?????????Esprededor de frutas;

·?????????Cortador de frios;

·?????????Extrator de sucos industrial;

·?????????Balança eletrônica;

·?????????Lixeira com pedal;

Para o Salão

·?????????Computador com software de gestão;

·?????????Impressor fiscal;

· ?Telefone sem fio;

·?????????Máquina de cartão débito/crédito;

· Balcão

·?????????Mesas;

·?????????Cadeiras;

·?????????Balcão térmico a vapor para buffet;

·?????????Balcão térmico frio para buffet de saladas;

·?????????Balcão térmico frio para buffet de sobremesas;

·?????????Equipamentos/material para banheiros;

·?????????Lixeira com pedal;

Para o escritório

·?????????Computador;

·?????????Aparelho de telefone;

·?????????Impressora multifuncional;

8. Matéria Prima/Mercadoria

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

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

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

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

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

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

No caso de um restaurante vegetariano, é importante uma boa relação com os fornecedores, pois muitos dos produtos são de fácil deterioração e a entrega deve ser realizada quase que diretamente.

Além disso, há outros itens que também são importantes: materiais descartáveis, como copos, guardanapos, etc.; materiais de higiene para a limpeza do estabelecimento, além de sabonete, papel higiênico e papel toalha para os banheiros; reposição de talheres, pratos, quando necessário; sucos, no caso de poupas de frutas, entre outros elementos que podem ser observados, de acordo com as características de cada restaurante.

9. Organização do Processo Produtivo

Os restaurantes vegetarianos oferecem alimentos sem nada de origem animal, incluindo carnes bovinas, suínas, aves, peixes, laticínios e ovos. Podem ser também ovolactovegetarianos (comem ovos e laticínios) ou lactovegetarianos (não comem ovos, mas consomem laticínios). É preciso lembrar que a montagem do cardápio alimentar deve ser realizada por nutricionistas.

Essas diferenças são primordiais para atrair a clientela certa. Deve-se também rotular os alimentos como sendo vegetarianos, ovolacto ou lacto. Isso porque uma pessoa com a restrição não comerá um doce de chocolate comum, por exemplo, que é feito à base de leite.

Tenha sempre uma variedade de alimentos. Afinal, ela é imprescindível para o bom posicionamento de um restaurante desse tipo de cozinha, uma vez que muitas pessoas reclamam que só encontram saladas como diferencial.

Portanto, disponibilize um cardápio diversificado. Inclua, por exemplo, feijoada vegana, sopas, farofas, empadão de berinjela ou palmito, batata-doce, esfihas vegetarianas e outros pratos que contenham proteínas para chamar ainda mais a atenção da sua clientela. Essa é uma boa tática para se destacar no mercado e aumentar as vendas.

Há muitas opções de receitas que podem ser preparadas, como hambúrguer de soja, batata frita, feijoada vegana, escondidinho vegetariano, coxinha e outros salgados feitos sem carne. O interessante é pesquisar sempre receitas novas e, quem sabe, apostar até no delivery para atender mais clientes.

10. Automação

A automação deve ser adotada de forma a garantir o desenvolvimento do negócio. O empreendedor deve planejar seus investimentos em automação, visando dinamizar toda a administração do seu restaurante. Existe hoje no mercado uma grande oferta de sistemas para gerenciamento empresariais, basta procurar na internet e nas mídias sociais e escolher o mais indicado para sua empresa. O melhor é investir em softwares específicos, que permitem a gestão eficiente do negócio. O empreendedor deverá procurar um que possua dentre outros serviços:

- 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;
- Controle de contratos e gerenciamento de relacionamento com clientes;
- Recursos de e-mail personalizado para comunicação com os clientes;
- Relatórios gerenciais (receitas, despesas, fluxo de caixa, estoque) para análise real do desempenho do restaurante.

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

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. Canais de Distribuição

O termo Canais de Distribuição é utilizado para definir como as mercadorias serão distribuídas, como chegarão ao cliente. Existem dois tipos principais: Canal Direto e Canal Indireto.

- Canal Direto – neste tipo não há intermediários, a venda é realizada de forma direta, sendo mais rápido e prático, porém a propagação da marca é menor.
- Canal Indireto – envolve um número maior de pessoas e meios de divulgação, há intermediários no processo, porém as vendas costumam ser em maior número.

Este termo é comumente utilizado para empresas comerciais e industriais, no entanto de forma análoga, podemos dizer que num restaurante vegetariano, a entrega da refeição para o cliente utilizando um serviço de delivery, pode ser considerado como um Canal de Distribuição, neste caso, indireto.

Além da comida no local, o restaurante pode oferecer um serviço de marmitex, assim é importante uma equipe de entrega treinada, que chegue ao local dos clientes em segurança, bem trajados e com atendimento cordial, pois está levando o nome do empreendimento para outras áreas.

12. Investimentos

Nos últimos anos, a popularidade da culinária vegetariana cresceu muito. Com a demanda em alta, um público grande e em busca de novidades, a refeição fora de casa com a dieta específica pode apresentar uma boa oportunidade de negócio.

Como em qualquer tipo de negócio, o início de tudo se faz por meio da elaboração de um Plano de Negócios. O plano de negócios serve para que o empreendedor tenha uma visão mais ampla sobre a empresa e o mercado no qual ela está inserida. No plano de negócios você irá definir assuntos como, os serviços e produtos que irá oferecer em seu restaurante, o cardápio, plano de marketing etc. Além disso, o plano de negócios também detalha a questão financeira e os recursos humanos que você poderá contar para o desenvolvimento

da empresa, procure uma unidade do Sebrae mais próxima e confira como elaborar o seu projeto.

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

- Mobiliários e,
- Equipamentos.

A título de exemplo nos basearemos em um Restaurante vegetariano com balcão de buffet com capacidade para atender até 250 clientes/dia. Com o crescimento do negócio se faz necessário uma readequação do Plano de Negócios.

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis.

Mobiliário

01

Balcão de atendimento

R\$ 1.000,00

R\$ 1.000,00

02

Kit 9 Mesas e 36 Cadeiras

R\$ 4.900,00

R\$ 9.800,00

01

Balcão Térmico frio – 6 cubas

R\$ 1.900,00

R\$ 1.900,00

01

Balcão Térmico à vapor – 6 cubas

R\$ 1.600,00

R\$ 1.600,00

01

Vitrine gelada

R\$ 2.500,00

R\$ 2.500,00

01

Armário para guarda de pratos, copos e panelas

R\$ 1.300,00

R\$ 1.300,00

02

Mesas (escritório)

R\$ 300,00

R\$ 600,00

06

Cadeiras para escritório

R\$ 200,00

R\$ 1.200,00

01

Arquivo madeira

R\$ 400,00

R\$ 400,00

Utensílios para cozinha

R\$ 3.500,00

Equipamentos

02

Aparelho de Ar condicionado 12.000 BTU's

R\$ 1.200,00

R\$ 2.400,00

01

Fogão industrial 6 bocas com grelha

R\$ 2.800,00

R\$ 2.800,00

01

Freezer horizontal

R\$ 1.600,00

R\$ 1.600,00

01

Coifa

R\$ 800,00

R\$ 800,00

02

Extrator de sucos

R\$ 700,00

R\$ 1.400,00

01

Processador de alimentos industrial

R\$ 2.800,00

R\$ 2.800,00

01

Liquidificador industrial

R\$ 1.300,00

R\$ 1.300,00

02

Forno micro-ondas

R\$ 300,00

R\$ 600,00

02

Geladeira / Refrigerador

R\$ 1.200,00

R\$ 2.400,00

02

Balança eletrônica

R\$ 250,00

R\$ 500,00

02

Computadores completos
R\$ 1.200,00
R\$ 2.400,00
01
Impressora multifuncional
R\$ 1.100,00
R\$ 1.100,00
01
Impressora fiscal
R\$ 800,00
R\$ 800,00
02
Aparelhos telefônicos
R\$ 100,00
R\$ 200,00

Sistema Wi-Fi com roteadores
R\$ 500,00
R\$ 500,00

Softwares (licenças)

R\$ 1.100,00
TOTAL DE INVESTIMENTO
R\$ 46.500,00

Notas:

Outros pontos precisam ser considerados também para análise do investimento:

- 1 – Investimentos na estrutura Física: Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação do restaurante, pois ele poderá ser alugado, atenção as todas as normas de segurança, alvarás, licença sanitária, proteção contra incêndios, conforto térmico, bem como de acessibilidade;
- 2 – Estoque próprio: Será necessário projetar o investimento para aquisição de insumos de copa, cozinha e escritório para início das atividades.

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

- 3 – Divulgação.

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

13. Capital de Giro

Todo negócio mergulha em um intervalo que vai do momento em que os fornecedores são pagos até aquele outro em que o dinheiro retorna ao caixa, por ocasião das vendas. Havendo um desencontro dessas contas, fica praticamente impossível manter um equilíbrio financeiro do caixa da empresa a partir do controle e ajustes de datas de entrada e saída de recursos.

É para solucionar esse problema que o capital de giro existe. Trata-se de um valor que você mantém em caixa e que só deve ser utilizado a fim de suprir as despesas operacionais do seu Restaurante Vegetariano.

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

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

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

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

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

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

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 25% a 35% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

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

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

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

3 - Negocie os prazos de pagamento com seus fornecedores. É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro.

Uma forma de tentar manter o capital de giro sempre positivo é negociar melhor com os fornecedores. É sempre interessante tentar conseguir prazos maiores de pagamento.

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

Uma das causas mais comuns da falta de capital de giro é um grande descasamento entre a hora de receber e o momento de pagar. Por isso, essa é uma das formas de amenizar o problema. Sabemos que seus concorrentes talvez tenham condições de pagamento facilitadas. Para compensar, uma das saídas possa ser apostar nos diferenciais.

5 – Tenha um sistema de cobrança eficaz. É muito difícil encontrar uma empresa que não tenha sequer um cliente inadimplente, isso por vários motivos. Acontece que, quanto mais clientes devedores o negócio tem, mais capital de giro será necessário utilizar.

Por isso, adotar um sistema de cobrança efetivo, com as ferramentas próprias para esse tipo de tarefa, ajuda a evitar os problemas financeiros da empresa, por falta de pagamentos dos clientes.

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

Finalizando, sabendo o que é capital de giro, qual é a sua relevância para a saúde financeira da empresa e como calculá-lo, fica mais fácil agir com planejamento e ter uma gestão mais eficiente do seu negócio. Em hipótese alguma se descuide desse aspecto da sua empresa.

14. Custos

Quem empreende no ramo da alimentação tem na gestão financeira um desafio diário. No início, lidar com números pode assustar, mas tem solução. Conhecer os custos fixos e variáveis de um restaurante é o primeiro passo para organizar o caixa, planejar as compras, reduzir gastos e evitar prejuízos que ameacem o crescimento ou mesmo a continuidade dos negócios.

Podemos dividir os custos de um Restaurante vegetariano em 3 famílias distintas: Custos variáveis, Custos fixos e Despesas comerciais.

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

Como exemplo podemos citar:

- Insumos/Matéria-prima;
- Bebidas;
- Prestadores de serviços.

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

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

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

Custos Fixos

Salários (Funcionários Fixos) *

R\$ 9.300,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 2.200,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 1.200,00

Manutenção de software

R\$ 200,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa

R\$ 800,00

Contador

R\$ 900,00

Materiais de Consumo na Área Administrativa

R\$ 200,00

Total

R\$ 14.800,00

*? A quantidade de funcionários para um Restaurante vegetariano, irá depender da estrutura montada, volume de clientes. Daí a possibilidade de nos momentos de alta temporada optar por contratações temporárias. Para este exemplo, consideramos a contratação de 07 profissionais fixos, sendo 01 atendente de caixa, 02 cozinheiros, 02 garçons, 01 auxiliar de cozinha e 01 auxiliar de serviços gerais. Atenção especial em incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

Nota:

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

Embora esse custo devesse ser categorizado como fixo ou variável, às vezes é melhor pensá-lo como um grupo independente que pode gerar impacto no volume de vendas e

assim conseguir cobrir os gastos da estrutura.

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

Como exemplos destacamos:

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

Finalizando, o acompanhamento diário dos custos de seu restaurante vegetariano é fundamental. Para não ter surpresas no fim do mês, abra o dia sabendo o custo do dia anterior para ter a possibilidade de descobrir qualquer problema logo de início, antes que ele se agrave. Controle seus custos com eficiência!

15. Diversificação/Agregação de Valor

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

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

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

Outro item importante num restaurante vegetariano é a utilização de matérias-primas diversas, na elaboração de pratos criativos, havendo uma rotatividade de pratos oferecidos no restaurante, para o cliente não cair na mesmice e enjoar do local.

Serviço de entrega de marmitex também pode ser um diferencial para aqueles que não conseguem sair do local de trabalho para almoçar e queiram este tipo de comida na hora do almoço.

16. Divulgação

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

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

estratégia para captar novos clientes.

A divulgação do seu restaurante é de extrema importância para o seu negócio. O meio de divulgação varia de acordo com a localização e o público-alvo escolhido.

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

Entre as alternativas que demandam menos investimento pode-se citar:

- Site na Internet;
- Utilização de marketing digital;
- Redes sociais tais como: WhatsApp, Youtube, Instagram, Facebook, TikTok, Twitter.
- Parcerias com lojas de produtos naturais, clínicas de estética, academias de ginástica, entre outros;
- Folders entregues em estabelecimentos comerciais, escritórios, entre outros.

O bom atendimento, aliado à qualidade dos serviços e boa localização, é uma receita de sucesso.

Clientes satisfeitos tendem a comentar com outras pessoas e não existe melhor propaganda que a tradicional “boca-a-boca”, grátis e eficiente.

17. Informações Fiscais e Tributárias

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

Exemplo 1: Restaurante Vegetariano optante do SIMPLES Nacional

O segmento de Restaurante Vegetariano, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5611-2/01, tem como a atividade principal vender e servir comida preparada, com ou sem bebidas alcoólicas ao público em geral e, 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 anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor 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 (Disponível em: <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);

- ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços de Comunicação)
- INSS (Contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo I do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4% a 19%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 140/2018 - Anexo XI.

(<http://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>)

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

I) Sem empregado

- 5% do salário-mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor:

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

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

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

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.
- Havendo algumas das situações descritas abaixo, o empreendimento será desenquadrado do MEI, passando para condição de ME (microempresa):

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

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

Exemplo 2: Restaurante Vegetariano NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não querer optar pelo Simples Nacional, ou pode ser que o tipo de atividade não seja permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 140/2018 – Anexo VI (Disponível em:

<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=92278>. Acesso em

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

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

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

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

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

- IRPJ - 15%. Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- CSLL - 9%. determinada nas mesmas condições do IRPJ;
- Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:
 - PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;
 - COFINS - 7,6% sobre a receita bruta total, compensável.
 - Incidem também sobre a receita bruta o imposto estadual;
 - ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

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

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- RAT - Risco de Ambiente do Trabalho - de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de

INSS.

- INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% e 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.

- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

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

18. Eventos

NATURALTECH?

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

VegFest? – Congresso Vegetariano Brasileiro

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

BioBrazil Fair / Biofach - Feira Internacional de Produtos Orgânicos e Agroecologia

<https://biobrazilfair.com.br/pt>

Anufood Brazil – Feira Internacional Exclusiva para o Setor de Alimentos, Bebidas

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

19. Entidades em Geral

Sociedade Vegetariana Brasileira - SVB

<https://www.svb.org.br>

Associação Brasileira de Bares e Restaurantes – ABRASEL

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

Associação Brasileira da Indústria de Alimentos – ABIA

<https://www.abia.org.br/>

Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA

www.anvisa.gov.br

Centro de Vigilância Sanitária

<https://cvs.saude.sp.gov.br/cvs.asp>

20. Normas Técnicas

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

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

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

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.

21. Dicas de Negócio

Um plano de negócio é essencial para se ter uma visão ampla sobre a empresa e o mercado no qual pretende atuar. Desta maneira você poderá definir com mais precisão os serviços e produtos que serão oferecidos em seu restaurante, o cardápio etc. Também ter de maneira detalhada as finanças e os recursos humanos disponíveis para o desenvolvimento da organização de sua empresa. Para informações complementares, procure o Sebrae de sua cidade;

Você deve ficar atento aos aspectos legais e regularizações de acordo com as licenças exigidas. Antes de fechar o contrato, consulte a prefeitura para confirmar se o seu restaurante poderá funcionar no endereço escolhido e verifique as restrições para os planos da Lei de Zoneamento e do Plano Diretor da cidade;

Para montar o seu um restaurante vegetariano você irá precisar de um espaço que acomode um salão para refeições, banheiros, depósito para o estoque e a área da cozinha. Para um restaurante com balcão de buffet, sugere-se uma área aproximada de 120 m²;

Escolha um local com grande fluxo de pessoas, boa visualização e fácil acesso para os clientes, em grandes centros, de preferência a locais próximos aos terminais de ônibus ou metrô, verifique também se o cliente terá facilidade para estacionar. Se optar por bairros residenciais, é preciso pesquisar para saber se aquela região apresenta interesse e tendência de compra no seu segmento;

O espaço interno deve ser favorável ao funcionamento das operações do restaurante, geralmente, os restaurantes vegetarianos trabalham no modelo self-service então será necessário preparar o local para esse tipo de serviço, também é preciso ter amplo espaço para mesas e cadeiras, além do balcão self-service, dois banheiros, cozinha e até mesmo um pequeno escritório para administração;

A equipe precisa conhecer bem o universo de comida vegetariana, podendo assim, responder satisfatoriamente às perguntas dos frequentadores de seu restaurante e proporcionar uma experiência agradável durante a sua permanência no local. É muito importante que participem de treinamentos que forneçam informações sobre o setor, seu público-alvo e composição dos pratos, entre outras coisas;

Criar um ambiente acolhedor, agradável e moderno, sendo que a madeira é um material bastante versátil por se adequar perfeitamente aos mais diversos tipos de decoração. Também se destaca pela sintonia com as práticas ecologicamente corretas, além de ajudar a compor um ambiente aconchegante;

É muito importante se dedicar a cada detalhe do seu restaurante, procurando assim oferecer uma experiência memorável aos seus clientes.

22. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor envolvido com a gestão de um restaurante precisa adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor. Neste caso, é aconselhável uma autoanálise para verificar em que nível o futuro empreendedor se encontra frente a esse conjunto de características, identificando oportunidades de desenvolvimento.

Você deverá se concentrar em desenvolver algumas características específicas, caso não as tenha. Entre elas destacam-se:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber negociar para manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade de comunicação e convencimento;
- Possuir excelente relacionamento interpessoal;
- Ter detalhamento, atenção e organização;
- Ouvir os clientes e identificar oportunidades;

23. Bibliografia Complementar

SVB. Mercado vegano: estimativa de porcentagem de vegetarianos e veganos no Brasil. SVB, (...). Disponível em: <https://www.svb.org.br/vegetarianismo1/mercado-vegetariano>.

CHIQUETTO, Letícia. COMO ABRIR UM RESTAURANTE VEGETARIANO DE SUCESSO? PASSO A PASSO. Abertura Simples, 2021. Disponível em: <https://aberturasimples.com.br/abrir-um-restaurante-vegetariano/>. Acesso em 13 de março de 2023.

SISCHEF. Como abrir um restaurante vegetariano. SISCHEF, (...). Disponível em: <https://sischef.com/blog/como-abrir-um-restaurante-vegetariano/>. Acesso em 13 de março de 2023.

CUBOUP. Como montar um restaurante vegetariano. CUBOUP, (...). Disponível em: <https://cuboup.com/conteudo/montar-restaurante-vegetariano/>. Acesso em 13 de março de 2023.

TRABUCO, Jéssica. Como montar um restaurante vegano. MONTAR UM NEGÓCIO, (...). Disponível em: <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-um-restaurante-vegano/>. Acesso em 13 de março de 2023.

INGREDIENTES DO SUCESSO, 2019 Disponível em:

<http://ingredientesdosucesso.com.br/vale-a-pena-montar-um-restaurante-vegetariano/>.

WIKIPÉDIA. Vegetarianismo. WIKIPÉDIA, 2023. Disponível em:

<https://pt.wikipedia.org/wiki/Vegetarianismo>. Acesso em 13 de março de 2023.

WIKIPÉDIA. Culinária vegetariana. WIKIPÉDIA, 2020. Disponível em:

https://pt.wikipedia.org/wiki/Culin%C3%A1ria_vegetariana. Acesso em 11 de abril de 2023.

24. Fonte de Recurso

Para obter recursos, o empreendedor poderá buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que podem ajudá-lo no início do negócio.

Existem instituições financeiras que possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares.

Outras informações sobre o Fampe podem ser obtidas na página do Sebrae na web, disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/fampe>.

25. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos.

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

- Fluxo de caixa:

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

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.

26. Produtos e Serviços - Sebrae

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

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

Cursos 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

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 orientando 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/#/>;

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

Para quem busca informações

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

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

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

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

27. Sites Úteis

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

