

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA

FEVEREIRO-MARÇO/2017

ALIMENTOS

SEBRAE

SEBRAE INTELIGÊNCIA SETORIAL

COMO LOCALIZAR E NEGOCIAR

com novos fornecedores

Montar e manter uma boa rede de fornecedores e distribuidores é essencial para o sucesso de um negócio, principalmente no setor de alimentos. Encontrar profissionais que ofereçam qualidade, preço, logística e formato de entrega adequados exige do empresário muita atenção. Portanto, este Relatório de Inteligência irá auxiliar o pequeno negócio a decidir qual o melhor fornecedor para atender às suas necessidades.



As necessidades do negócio variam conforme diversas características, tais como: formato, público-alvo, perfil do empresário, segmento, tipo de alimento etc. Portanto, não é possível apenas contratar fornecedores, sem avaliar quais são os requisitos específicos que cada empresa demanda. Muitos empresários acabam contratando fornecedores similares de parceiros, amigos ou concorrentes, colocando em risco qualquer individualidade que seu negócio possa ter.

Identificando necessidades

Para facilitar o processo de identificação de necessidades, o empresário do setor de alimentos precisa refletir sobre algumas questões:

- Em qual horário os alimentos precisam ser entregues?
- Qual a quantidade necessária? Diária, semanal, mensal?
- Quantos clientes são atendidos por dia?
- Quais produtos são mais demandados?

Analisar o histórico de vendas é essencial para obter respostas e ter *insights* sobre as necessidades do negócio.



Fontes: JUNIOR, R., Startup gaúcha ajuda empresas a encontrar fornecedores, Pequenas Empresas & Grandes Negócios (2016); e MACEDO, A., 7 dicas para escolha de fornecedores, Delivery Direto (2016).

FATORES DE ANÁLISE NO MOMENTO DA ESCOLHA

e negociação com um fornecedor

O fornecedor deve ser encarado como um parceiro do negócio porque interfere diretamente nos resultados da empresa. Porém, não é saudável para o empresário criar dependência de um único fornecedor. É importante contar com uma lista de fornecedores cadastrados como aptos a atender o empreendimento. Esse tipo de cadastro evita que o empresário corra o risco de sofrer com a falta do produto.

Fatores de análise

É muito comum empresários possuírem uma lista de fornecedores, conforme indicado, mas que não atendam às necessidades. Sendo assim, é preciso compreender quais são os critérios que devem ser observados em um fornecedor antes da contratação. Confira abaixo alguns deles:

- Licença de funcionamento junto à prefeitura e alvará sanitário (no caso de produtos de origem animal e bebidas – polpa de frutas, por exemplo -, deve apresentar o registro do estabelecimento no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - Mapa).
- Atendimento às normas de higiene e sanitárias.
- Transporte adequado, de forma que as características do alimento transportado sejam mantidas.
- Localização geográfica.
- Custo do frete.
- Prazo de entrega.
- Qualidade do produto.
- Preço praticado.
- Formas e prazo de pagamento.
- Capacidade de fornecimento.
- Canais de comunicação com o cliente.
- Rastreabilidade do alimento.
- Temperatura do alimento.



Dicas

Além dos fatores mencionados, algumas dicas são valiosas para determinar se você deve fechar o negócio com um fornecedor ou não:

Converse com outros clientes desse fornecedor

Utilize a rede de contatos que você possui no setor e verifique se outros empresários já foram atendidos por esse fornecedor. Converse e busque identificar se existiram problemas ou dificuldades no fornecimento e qual foi o posicionamento para a resolução dos mesmos.

Negocie

Utilize seu poder de barganha para negociar com o fornecedor. Por exemplo: caso você possua um espaço de armazenamento maior, pode tentar negociar o preço por quantidade comprada.

Acesse o site de feiras

O empresário tem consciência de que a participação em feiras é importante para conhecer novas parcerias, clientes e fornecedores. Nem sempre é possível participar de todos os eventos de forma presencial, mas é possível conferir no site quais foram os expositores e verificar se existem possíveis fornecedores para entrar em contato.

Reclame Aqui

O site Reclame Aqui aponta a reputação das empresas no mercado porque permite que pessoas realizem reclamações dos serviços e produtos prestados. Alguns fornecedores não possuem uma representatividade alta para aparecer no site, mas é interessante realizar a conferência.

Visita técnica

Realize visite técnica ao fornecedor, avaliando as condições estruturais, documentais e produtivas. Os documentos devem estar em dia, como:

- Alvará sanitário.
- Manual de Boas Práticas de Fabricação (BPF).
- Procedimento Padrão de Higiene Operacional (PPHO), no caso de produtos de origem animal, castanhas, mel e bebidas.
- Procedimento Operacional Padronizado (POP), no caso de produtos fiscalizados pela vigilância sanitária.
- Resultados de Análises Microbiológicas, conforme legislação específica (RDC nº 12 de 02/01/2001 – Anvisa).
- Sistema de Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC), conforme o tipo de produto (palmito, por exemplo).
- Gerenciamento de qualidade.

Centrais de Abastecimento

Muitos empreendedores, quando iniciam o negócio, não precisam de uma grande quantidade de produtos, o que pode tornar oneroso o processo de negociar com distribuidores, que exigirão um mínimo de compra. Nesses casos, compensa ao empresário ir no Ceasa (Central de Abastecimento), Cadeg (Mercado Municipal do Rio de Janeiro) e Saara (Sociedade de Amigos das Adjacências da Rua da Alfândega).

Fontes: Como qualificar um fornecedor de alimentos e bebidas, Food Safety Brazil (2014); Fornecedores de restaurantes: 8 dicas sobre o que você, dono, precisa saber, Infood (2014); CARLA, M., Os 7 princípios para implementar o Sistema de Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC), Blog da Qualidade (2015); 10 dicas para identificar, selecionar e negociar com fornecedores pela internet, O Hub Ideias (2015); 7 dicas para escolha de fornecedores, Delivery Direto (2016); e Pesquisa de fornecedores, Sebrae (2017).

PLATAFORMAS QUE CONECTAM

fornecedores a empresários

O mercado também oferece ao empresário do setor de alimentos plataformas que o conectam com fornecedores, tornando o processo mais ágil. Confira algumas opções:

Iorganic

A Iorganic é o elo da cadeia orgânica entre o cliente e os fornecedores, oferecendo produtos 100% orgânicos ao mercado. O cliente tem acesso a diversos produtos e fornecedores, podendo escolher conforme a sua necessidade e recebendo em local escolhido por ele.

Para identificar um fornecedor, basta digitar o CEP e o Iorganic indicará profissionais que estão localizados próximos do endereço.

CotaBest

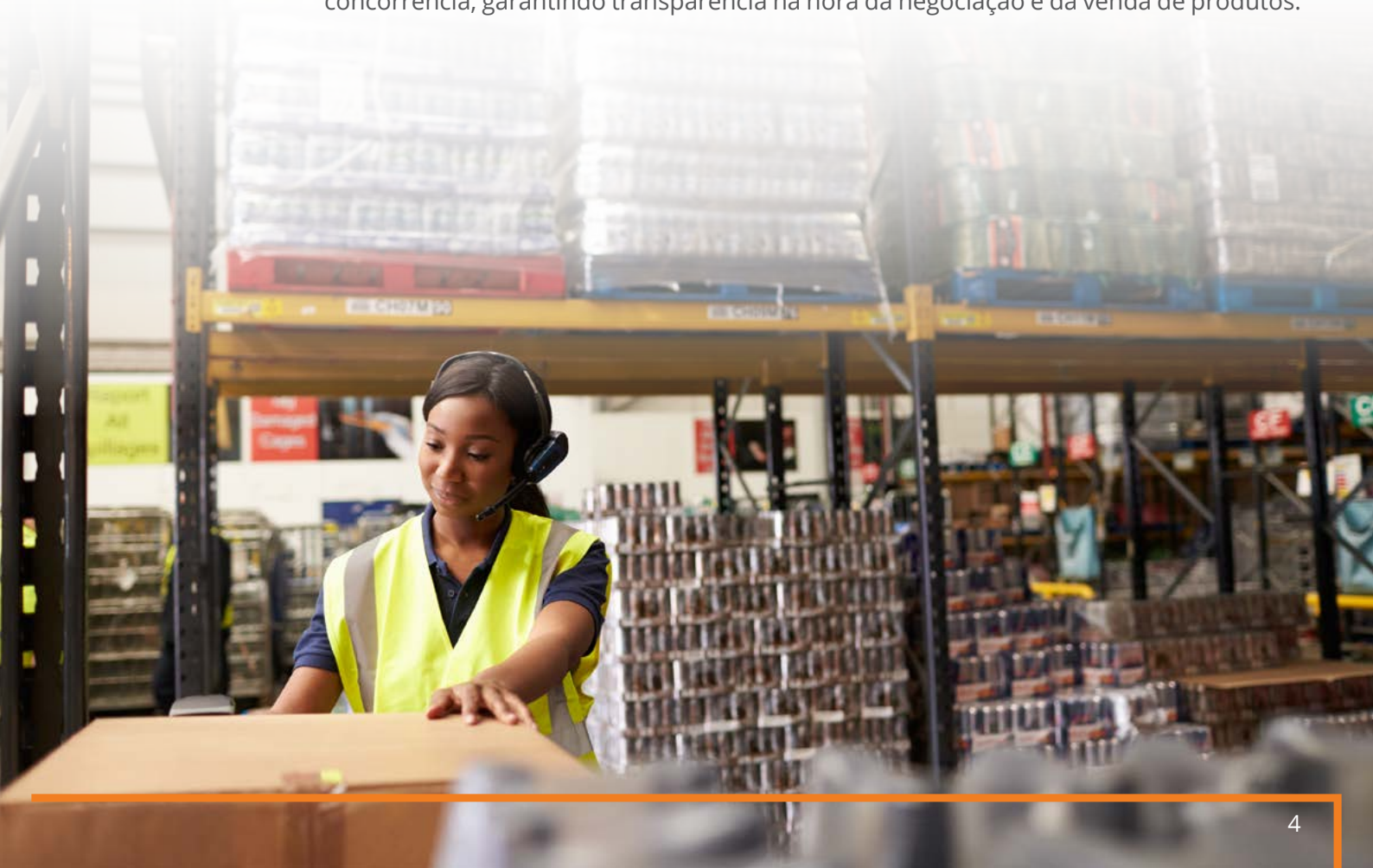
A CotaBest é focada em fornecedores para restaurantes, hotéis, bares, padarias, lanchonetes, cafeterias, buffets e similares, conectando com fornecedores de bebidas, alimentos, produtos de limpeza, entre outros.

É possível realizar as cotações e compras em menos de 20 minutos dentro da CotaBest.

RotAlimentar

A plataforma RotAlimentar é aberta às pequenas, médias e grandes empresas que atuam com negócios, como fazendas agrícolas, pecuária, indústrias, supermercados, restaurantes e distribuidores em todo o Brasil.

O empresário pode consultar produtos e fornecedores, comparando os valores das ofertas. Porém, os fornecedores não conseguem visualizar os valores praticados pela concorrência, garantindo transparência na hora da negociação e da venda de produtos.





AÇÕES RECOMENDADAS

Confira a Central de Oportunidades do Sebrae, onde os fornecedores anunciam produtos e serviços nacionalmente e os compradores encontram empresas avaliadas pelo Sebrae. Faça seu cadastro e procure produtos e serviços do seu interesse.

Acesse o portal Sebrae Inteligência Setorial e confira conteúdos exclusivos do setor, como:

- Estratégias de negociação com fornecedores: saiba como conquistar melhores contratos;
- Praticidade do e-commerce e plataformas coletivas;
- Bares e restaurantes – processos e equipamentos para aumento da competitividade;
- Tecnologia em bares e restaurantes – mais produtividade no seu negócio.

Confira alguns cursos de educação a distância do Sebrae, como: Mantendo o estoque em dia e Negociação.

O Sebrae/RJ ministra:

- **a Consultoria Empresarial - Gestão de Compras e Estoques**: construir e/ou analisar o processo de compras e estoques da empresa, apresentando conceitos, ferramentas e sua aplicabilidade, com foco no ganho de competitividade para o negócio. Além disso, estabelecer um sistema de controle de estoques e processo de compras.
- **o curso Como conduzir negociações eficazes**: visa adotar posturas éticas e flexíveis que favoreçam uma negociação ganha-ganha. Realizar negociações que possibilitem atingir com eficiência os resultados almejados.

Para mais informações, ligue para **0800 570 0800** e agende atendimento na unidade mais próxima.

Confira no portal Rio Oportunidades de Negócios a ferramenta de monitoramento de preços praticados no mercado: "Consulta de Preços". Por meio dela é possível acompanhar valores de referência de acordo com a descrição detalhada do bem ou serviço ofertado em licitações, tomadas de preço, pregões etc. A consulta de referências de preços permite que a empresa possa observar os preços do último mês, do último semestre e até mesmo do último ano, verificando se está em sintonia com o mercado. Clique aqui e confira!

ALIMENTOS
RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
FEVEREIRO-MARÇO/2017

Gerência de Conhecimento e Competitividade
Gerente: Cezar Kirszenblatt
Gestor do Programa Sebrae Inteligência Setorial: Marcelo Aguiar
Analista de Inteligência Setorial e Temática: Mara Godoy
Articulação e Disseminação Empresarial: Poliana Valente
Conteudista: Camila Meneghetti
Especialista: Daniela da Silva Rabelo

Entre em contato com o Sebrae: **0800 570 0800**

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610). Fotos: Banco de imagens.