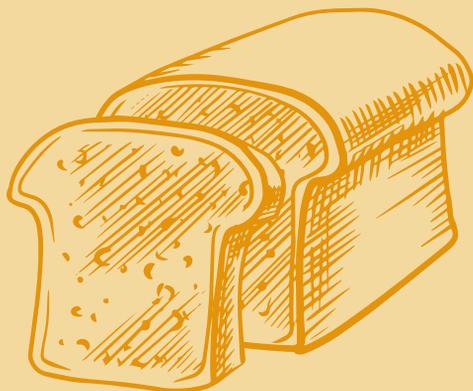


MINHA EMPRESA SUSTENTÁVEL
PARA ATUAIS E FUTUROS EMPRESÁRIOS



Padaria



Centro Sebrae de
Sustentabilidade



Presidente do Conselho Deliberativo Nacional Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças Vinícius Lages

UNIDADE DE ACESSO À INOVAÇÃO E TECNOLOGIA DO SEBRAE NACIONAL

Gerente Célio Cabral de Sousa Júnior

Técnico Alexandre de Oliveira Ambrosini

SEBRAE EM MATO GROSSO

Presidente do Conselho Deliberativo Hermes Martins da Cunha

Diretor-Superintendente José Guilherme Barbosa Ribeiro

Diretora Técnica Leide Garcia Novaes Katayama

Diretora Administrativo-Financeira Eneida Maria de Oliveira



Gerente Suênia Sousa

Equipe Elton Ribeiro, Isabela Rios, Jéssica Ferrari, José Santiago, Luanna Duarte, Nager Amui,

Raquel Apolônio, Renata Taques, Rogério Sousa

Revisão Renata Taques, Jéssica Ferrari, Isabela Rios

Colaboração Hernando Brito (Padaria Viena – Cuiabá, MT)

EDIÇÃO Giral Viveiro de Projetos

Direção Técnica Mateus Mendonça **Edição** Julio Lamas e João Mello Bourroul

Redação Diogo Vallim e João Teixeira **Revisão** João Mello Bourroul

Projeto Gráfico Luciano Arnold **Diagramação e infografia** Mário Espinoza e Luciano Arnold

Foto de capa Crayonstock

Minha Empresa Sustentável: Padaria. Centro Sebrae de Sustentabilidade – Cuiabá: 2016.

32 p. il.

ISBN 978-85-7361-081-9

1. Sustentabilidade; 2. Pequenos negócios; 3. Práticas sustentáveis; 4. Gestão de empresas;

5. Competitividade; 6. Panificadora; 7. Pão; 8. Café da Manhã; 9. Reciclagem. **I. Título.**

CDU: 030 [036]

TENDÊNCIAS DO MERCADO	4
-----------------------	---

PROCESSOS PARA a SUSTENTABILIDADE

 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	6
 GESTÃO FINANCEIRA	7
 GESTÃO DE QUALIDADE	9
 ENCADEAMENTO PRODUTIVO	10
 GESTÃO DE PESSOAS	12
 DESENVOLVIMENTO SOCIAL	14
 POLÍTICAS PÚBLICAS	15
 COMPRAS SUSTENTÁVEIS	16
 GESTÃO AMBIENTAL	
USO EFICIENTE DE ÁGUA	17
GERENCIAMENTO DE RESÍDUOS	18
USO EFICIENTE DE ENERGIA	20
 LEGISLAÇÃO, NORMAS e CERTIFICAÇÕES	22
 MARKETING e COMUNICAÇÃO	24
 MERCADO e CONSUMO CONSCIENTE	25

COLOCANDO NO PAPEL	26
--------------------	----

DIAGNÓSTICO	28
-------------	----

RESUMO DAS DICAS	30
------------------	----

O mercado de padarias e panificadoras vem passando por um momento de intensa inovação e desenvolvimento de novas tecnologias. O setor se beneficia do fato que o pão está entre os três alimentos mais consumidos pelos brasileiros diariamente.

Atualmente, o setor possui cerca de 64 mil estabelecimentos, gerando 850 mil empregos diretos e mais de 1,85 milhão indiretos em todo o país. Pequenas e microempresas correspondem a 96,3% do mercado e, em 2014, 66% delas tiveram aumento ou estabilidade nas vendas, conforme dados do Sebrae.

Basicamente, são dois os modelos de panificadoras hoje: de escala industrial e de processo artesanal. O primeiro grupo é voltado para o atacado, com foco na fabricação de pães embalados e congelados. O segundo, por sua vez, vende diretamente ao consumidor.

Contudo, o mercado de padarias se diversifica cada vez mais. Confira abaixo uma lista com algumas das categorias mais representativas:

- ⇒ **TRADICIONAIS** Pães e doces tradicionais, balcão de salgados e alimentos prontos para todas as refeições.
- ⇒ **CONVENIÊNCIA** Ampla oferta de produtos, oferecendo toda a conveniência ao consumidor para que ele não necessite ir até outro local.
- ⇒ **EXPRESS** Atendimento ágil com serviço focado em lanches e refeições rápidas.
- ⇒ **BOUTIQUE/BOULANGERIE** Confeitaria ou panificadora com fabricação própria de pães que possua produtos com qualidade premium e/ou reconhecimento de grife no mercado.

Uma forte tendência no setor é a inclusão de serviços de alimentação, revelando uma adaptação dos empreendimentos aos novos perfis e hábitos dos consumidores.

O objetivo dessa publicação é dar instrumentos práticos e conceituais para a sustentabilidade da padaria de quem já tem um negócio no setor ou para quem quer abrir um.

Aqui você não vai ler sobre um conceito abstrato que está na moda. A proposta é abordar ações práticas que vão impulsionar seu negócio, dando sugestões sobre como adotar uma gestão moderna e eficiente, em equilíbrio com a natureza e seus recursos que, como se sabe, são essenciais, mas também escassos. Ser sustentável é ser sábio na hora de planejar o negócio e na hora de pensar os mínimos detalhes do seu estabelecimento, do momento de compra da farinha de trigo e outros ingredientes até o instante em que o pãozinho sai do forno e é comprado pelo seu cliente.

Essa publicação servirá de inspiração para você. Assim, poderá analisar a cadeia produtiva desse setor, entender como montar um painel estratégico para facilitar seu planejamento e se aprofundar nos aspectos mais importantes para a sustentabilidade de um empreendimento de sucesso. Além disso, no final da leitura, você vai poder testar seus conhecimentos práticos na área. Seu fluxo financeiro, seus clientes e o planeta agradecerão.



DA POPULAÇÃO BRASILEIRA CONSUME DIARIAMENTE ALGUM PRODUTO ORIUNDO DE PADARIAS



DE CLIENTES DIÁRIOS EM 2014, UMA REDUÇÃO DE 3,48% EM COMPARAÇÃO COM 2013

ENTRE 2010 E 2014, O FATURAMENTO CRESCEU

46,5%

E OS CUSTOS AUMENTARAM

48,5%



O CRESCIMENTO EM 2014 FOI DE

8,02%

E O FATURAMENTO

R\$ 82,5 BILHÕES



O BRASILEIRO CONSUME:

6KG/mês

DE PRODUTOS DE UMA PADARIA COMUM

8KG/mês

SE A PADARIA POSSUI OUTROS PRODUTOS/SERVIÇOS ALÉM DE PÃES E DOCES

DE ACORDO COM A ABIP E O ITPC, 83% DOS PÃES CONSUMIDOS NO BRASIL SÃO ARTESANAIS, COMO O PÃO FRANCÊS, QUE RESPONDE POR 46% DAS VENDAS



PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Antes de tudo, é necessário definir a Missão

[ex: oferecer produtos e serviços de qualidade, com variedade, a um preço acessível e que cative e atenda às necessidades de sua clientela através de um atendimento diferenciado, qualificado e rápido), **a Visão** [ex: ser reconhecida pelos clientes e funcionários como uma empresa familiar e organizada, que oferece produtos variados, de qualidade e a um preço acessível] e **os Valores da empresa** – são esses fatores que irão guiar sua panificadora em direção aos seus objetivos. Veja algumas ideias que podem ajudar a posicionar o seu negócio:

- ⇒ Padarias em regiões centrais devem oferecer mais do que apenas produtos para serem consumidos em casa. Alimentos prontos, comodidade e facilidade são mais importantes para esse perfil de público.
- ⇒ Seu espaço interno deve privilegiar o fluxo do cliente, permitindo sua circulação por toda a loja. Os principais produtos devem ficar ao fundo do estabelecimento, de forma que o cliente observe todos os produtos oferecidos.
- ⇒ A degustação é uma forma dos clientes conhecerem os produtos oferecidos pela padaria – essa prática não representa perdas de vendas e/ou desperdícios.
- ⇒ A opção por uma arquitetura que permita a economia de energia, o reaproveitamento de materiais, o treinamento adequado da equipe e o bom fluxo produtivo envolve custos e conhecimentos que devem ser considerados cuidadosamente.

VEJA ABAIXO O EXEMPLO DE UMA ANÁLISE PREENCHIDA PARA UMA PADARIA SUSTENTÁVEL

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none">○ Produtos frescos e naturais○ Variedade de produtos○ Coleta seletiva e compostagem dos resíduos orgânicos○ Atendimento com qualidade e rapidez○ Ambiente diferenciado e agradável○ Localização privilegiada○ Preços acessíveis○ Funcionários treinados e clientes valorizados	<ul style="list-style-type: none">○ Investimentos maiores com equipamentos eficientes○ Rotatividade alta de funcionários○ Ausência de investimentos com comunicação○ Falta de treinamentos dos funcionários○ Pouca variedade de produtos
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none">○ Crescimento do setor de alimentação fora do lar no país○ Aumento do consumo por produtos orgânicos, integrais e naturais○ Grandes empresas demandando parcerias com pequenos para fornecimento dos serviços	<ul style="list-style-type: none">○ Concorrência com preços mais acessíveis○ Diversificação dos produtos pelos concorrentes○ Alto custo da matéria-prima

- Tenha clareza de onde quer chegar e como chegará lá de forma sustentável.
- Valorize fornecedores e colaboradores como parceiros nessa caminhada.

Para ajudar, faça uma análise SWOT – Strengths [Forças], Weaknesses [Fraquezas], Opportunities [Oportunidades] e Threats [Ameaças] – do negócio. Com esse mapa, fica mais fácil se planejar. Lembre-se que oportunidades e ameaças estão relacionadas ao mercado, ou seja, àquilo que o empresário não pode controlar. Forças e fraquezas, por sua vez, estão relacionadas aos processos internos do empreendimento, que podem ser modificados pelo empresário.



goo.gl/amdHnJ

Veja dicas sobre planejamento estratégico para pequenos negócios



GESTÃO FINANCEIRA

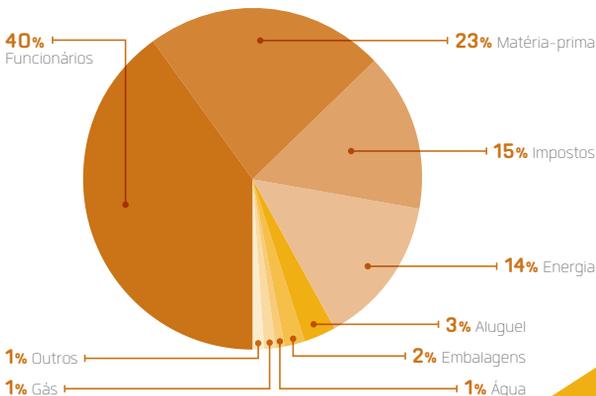
GASTOS [INVESTIMENTO INICIAL, CUSTOS E DESPESAS]

Uma padaria sustentável deve estar preparada para investir inicialmente cerca de 10% a mais do que um empreendimento tradicional. Essa despesa adicional pode estar relacionada com custos extras em arquitetura, compras de fornos mais eficientes e instalação de sistemas econômicos de água, energia e informatização, por exemplo. Com o tempo, esse investimento pode ser compensado com custos menores na manutenção de equipamentos e na redução do consumo de água e energia.

Custos diretos/variáveis na panificação estão relacionados com a compra de matérias-primas, impostos, fretes embutidos no preço das mercadorias e são desembolsados de acordo com a produção. Já os custos indiretos/fixos não estão relacionados com o operacional, como aluguel, encargos sociais, sistema informatizado e impostos. Reduzir os custos operacionais tem relação direta na lucratividade da sua padaria.

Segundo o Programa de Desenvolvimento da Alimentação, Confeitaria e Panificação (PROPAN), os custos operacionais somados aos impostos não podem ultrapassar 72% do lucro bruto.

CUSTOS MÉDIOS DE UMA PADARIA



SEMPRE QUENTINHO

Pela facilidade em seu processo de fabricação, o pão francês permite alta produtividade e rentabilidade. A margem de contribuição é de aproximadamente 82% do quilo produzido, sendo que a matéria-prima representa 18% do preço final de venda do produto e 33% do custo médio. O pão francês representa, em média, de 20% a 30% da margem de contribuição total ou do lucro bruto da padaria.

EM NÚMEROS PARA ENTENDER

Segundo o PROPAN, o investimento inicial para se abrir uma padaria, em média, é de R\$ 110 mil, podendo chegar até R\$ 200 mil em alguns casos. O ideal é que esse investimento tenha retorno entre 20 e 36 meses. Para isso, após o pagamento de todos os impostos e despesas com pessoal, o negócio deve apresentar uma rentabilidade média de 12% a 15% do resultado operacional.

Fonte: ITPC/Sebrae

PREÇO DE VENDA

Segundo o Propan, a cada 100 itens produzidos pela padaria, 30 devem ser de alto valor agregado e ter o preço três vezes maior que o produto mais barato da loja.

Numa padaria sustentável considere a possibilidade de cobrar um pouco mais pelo oferecimento de um produto diferenciado. Em todos os casos a fórmula para definir o preço ideal é a mesma: **PREÇO = CUSTOS DIRETOS + CUSTOS INDIRETOS + MARGEM DE LUCRO**. Antes de fazer o preço de venda verifique o regime de tributação no qual sua empresa está inserida.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO E PONTO DE EQUILÍBRIO

Margem de Contribuição é quanto cada produto vendido contribui para pagar as despesas fixas mensais e formar o lucro final.

Ponto de equilíbrio é a venda mensal necessária para gerar a receita suficiente para pagar as despesas que a empresa tiver no mês.

RETORNO DO INVESTIMENTO

- ⇒ Fique atento ao fluxo de caixa, ou seja, a entrada e saída de dinheiro, que mostra a rentabilidade e viabilidade econômica da sua padaria. Organize a rotina do empreendimento e revise o fluxo de caixa diariamente, prevendo encomendas e gastos futuros.
- ⇒ Para minimizar gastos, elimine desperdícios de recursos sempre que possível. Esse processo passa por todos: desde os gerentes e supervisores até os atendentes e os responsáveis pela seção de frios.

goo.gl/3oKtDQ

Veja dicas sobre
gestão financeira para
pequenos negócios



GESTÃO Da QUALIDADE

- Realize a manutenção e a calibração periódica da balança.
- Não utilize utensílios de medição como xícaras, copos, colheres e similares.
- Hoje, a tecnologia das máquinas de fazer pão evita o desperdício da farinha de trigo. A economia é de pelo menos 15% no consumo de matéria-prima por fornada.
- Avalie utilizar um processo de longa fermentação natural para que seus pães adquiram melhor sabor, miolo aerado, aroma e durabilidade.
- Monitore o consumo de água e energia de todo o empreendimento. Se possível, individualize o monitoramento por área da padaria, entendendo quanto o balcão, a cozinha e o estoque utilizam. Conheça as referências de consumo e identifique pontos de vazamento e desperdício.
- Avalie atentamente as matérias-primas que chegam à padaria. Em caso de contaminações, o empreendedor pode ser responsabilizado diretamente pela qualidade do produto final. O principal fator que afeta a qualidade dos pães é a variação da farinha de trigo.
- Conheça os padrões de higiene sanitária definidos pelas normas técnicas durante toda a preparação dos pães, doces e alimentos, assim como suas respectivas temperaturas de armazenamento.
- Estabeleça os procedimentos de gestão de cada processo, desde a produção até o cliente final. A interação com o consumidor é uma ferramenta eficiente na garantia de qualidade.



goo.gl/LkOnK6

Veja dicas sobre gestão da qualidade em pequenos negócios

A VENDA DO
PÃO TIPO FRANCÊS
RESPONDE POR

23%

DE TODO O LUCRO BRUTO DE UMA PADARIA. DAÍ A IMPORTÂNCIA DE SEGUIR A NORMA ABNT 16.170:2013, QUE TRAZ DIRETRIZES DE AVALIAÇÃO DA QUALIDADE DO ALIMENTO.

MOTIVOS QUE LEVAM AS PESSOAS A FREQUENTAR UMA PADARIA E CONFEITARIA

- Qualidade dos produtos
- Variedade de pães e doces
- Atendimento personalizado
- Pão quente a toda hora
- Facilidade de pagamento
- Proximidade da residência
- Proximidade do local de trabalho
- Condições de higiene/ limpeza
- Cortesia no atendimento
- Confiança e credibilidade junto aos clientes
- Rapidez no atendimento
- Inovação de produtos
- Ambiente agradável
- Preço mais acessível

Fonte: ABIP

ENCADEAMENTO PRODUTIVO

A dinâmica do mercado conduz ao encontro entre grandes e pequenos empreendimentos. Quando há parceria, com a inserção das micro e pequenas empresas na cadeia de valor das grandes, chamamos de encadeamento produtivo. Cada vez mais, o mercado tem exigido que empresas de grande porte tenham processos sustentáveis e as certificações que acompanham essa demanda. Uma vez certificadas, elas têm a obrigação de formar uma cadeia de valor sustentável, exigindo que os fornecedores também tenham esses atributos. Para participar, os pequenos negócios precisam se preparar para encarar desafios, mas também potenciais oportunidades.



FORNECEDORES

Privilegie os fornecedores que usam ingredientes orgânicos ou naturais que possuam soluções alternativas de logística, além de boas práticas de responsabilidade social.



ARMAZENAGEM / ESTOQUE

Nas câmaras frias, os alimentos prontos para consumo devem ficar dispostos nas prateleiras superiores, os semiprontos e/ou pré-preparados nas prateleiras intermediárias e as prateleiras inferiores devem ser destinadas aos produtos crus, que precisam estar separados entre si e também dos outros produtos. Programe operações periódicas de descongelamento, higiene e manutenção nos seus equipamentos a frio, evitando o acúmulo de gelo e o conseqüente aumento no consumo de energia. Evite ambientes escuros, úmidos e abafados para armazenar a farinha, já que ela absorve a umidade facilmente. O armazenamento adequado também é importante para que a farinha mature naturalmente, melhorando suas características de panificação.



PESAGEM

O balanceamento dos ingredientes cria uma padronização e evita o desperdício. Siga criteriosamente a formulação da receita e use utensílios higienizados, garantindo que os produtos não apresentem variações de textura, cor e sabor a cada dia de produção. Fique atento às recomendações dos fabricantes quanto ao uso de aditivos no processo para não ultrapassar as doses máximas permitidas.





CONFEÇÃO

O produto deve sair em quantidades mínimas, várias vezes por dia. Na fixação desses horários é preciso observar os costumes dos consumidores. Conforme o movimento e a clientela da padaria, o empreendedor pode remanejar estes horários e as quantidades de remessas. A produção de pães em cada remessa varia de 350 a 700 unidades, de acordo com o movimento.



SERVIÇO

É preciso criar maneiras diferenciadas de exposição e hierarquizar os produtos de acordo com sua qualidade e marcas. Como os clientes de padaria frequentam seu espaço quase todos os dias, uma forma de agregar venda com outros produtos é expor o balcão de pães no fundo da loja. Isso facilita o processo de transporte da fornada e possibilita a venda combinada com outros produtos.



GESTÃO DE RESÍDUOS

A gestão ambientalmente correta dos resíduos gerados depois do consumo é crucial para a cadeia produtiva sustentável. Separar para a reciclagem o que for possível e compostar os restos orgânicos são exemplos de atitudes simples e positivas.

PRODUÇÃO DO PÃO FRANCÊS

1

MISTURA E DESENVOLVIMENTO

Separação e pesagem dos ingredientes para mistura na amassadeira

2

DESCANSO I

Descanso de 15 minutos para ganhar volume e extensibilidade

3

DIVISÃO DA MASSA

Divisão em partes com tamanho e volume iguais, modeladas no formato do pão.

4

DESCANSO II

Segundo descanso para modelagem

5

MODELAGEM

Nas máquinas modeladoras ocorre a laminação, enrolamento e alongamento

6

FERMENTAÇÃO E CRESCIMENTO

O pão vai para as câmaras de fermentação, contribuindo para formação do aroma e sabor

7

FORNEAMENTO

Após a incisão para criação da pestana, o pão deve ser assado em uma temperatura que varia entre 200°C e 220°C, geralmente, por 18 a 20 minutos.



GESTÃO DE PESSOAS

A sensibilização e o engajamento dos funcionários é um dos aspectos mais importantes para tornar sua padaria sustentável, uma vez que serão eles os responsáveis por aplicar as ações sustentáveis no dia a dia da sua empresa. Como o setor apresenta altas taxas de rotatividade entre os funcionários, são cada vez mais necessárias medidas que visem o bem-estar dos colaboradores e a retenção de talentos.

- ⇒ Promova cursos de capacitação na manipulação de alimentos, panificação, confeitaria, gastronomia, boas práticas de higiene, entre outros.
- ⇒ Invista tempo na educação ambiental dos colaboradores e fornecedores através de palestras, cursos e workshops. Isso estimula o comprometimento dos funcionários com a gestão sustentável do seu negócio.
- ⇒ Valorize a diversidade dos seus colaboradores e estimule a cooperação entre a equipe, reconhecendo resultados.
- ⇒ Se possível, ofereça espaços de convivência e descanso.
- ⇒ Empregar pessoas que vivem no entorno é uma boa maneira de promover o desenvolvimento social da região.

Investir constantemente no aperfeiçoamento dos colaboradores deve ser uma preocupação permanente do empreendedor. Seguem abaixo as competências que devem ser fortalecidas em suas equipes:

- ⇒ Perceber e entender as expectativas dos clientes.
- ⇒ Qualidade e velocidade no atendimento dos clientes.
- ⇒ Capacidade de apresentar os produtos vendidos no estabelecimento, sabendo como são feitos e quais são os ingredientes.

PROPRIETÁRIO [gerente]

Responsável pela gestão de todos os processos da padaria, precisa ter conhecimento geral de cada uma das etapas da produção, bem como acompanhar diariamente o fluxo de caixa e a gestão de estoque.

CAIXAS

Habitualmente, é o proprietário. No caso de um funcionário de confiança, porém, deve ser alguém que domine a rotina típica de um caixa e tenha noções da legislação sobre direitos do consumidor.

AUXILIAR DE LIMPEZA GERAL

Responsável por lavar pratos, copos e utensílios, assim como limpar banheiros e cuidar da manutenção de todo o ambiente da panificadora.

PRODUZIR SEMPRE

De acordo com o Sebrae, a central de produção da padaria deve trabalhar em dois turnos de 8 horas cada, numa média mensal de 26 dias. Em média, um funcionário consegue produzir entre 100 e 120 kg de pão francês por dia. Já a confeitaria, por ser um trabalho mais complexo, possui produtividade média de 15 a 20 kg/dia por funcionário.

CONFEITEIRO/AJUDANTE DE CONFEITEIRO

Além de conhecer os processos de fabricação de doces, deve dominar a tecnologia necessária para o trabalho, estar informado sobre as matérias-primas utilizadas, ter conhecimentos básicos sobre nutrição e ficar atento às novas receitas. É preciso também que tenha rigor com a higiene, além de noções primordiais sobre saúde, segurança alimentar e conservação dos equipamentos e utensílios.

PADEIRO/AJUDANTE DE PADEIRO

Responsável pelo preparo da massa dos pães e dos recheios dos salgados. Deve conhecer bem o processo de panificação e fermentação e ser extremamente higiênico, cuidadoso e interessado em aprender novas receitas. Também deve ter noções básicas de microbiologia dos alimentos, saúde, higiene, segurança alimentar, princípios de funcionamento e conservação dos equipamentos e utensílios.

GARÇOM

Nos casos em que o estabelecimento possui atendimento de café da manhã ou almoço, o garçom é o principal ponto de contato com os clientes. Responsável por manter todas as mesas organizadas e limpas, pode também auxiliar na organização do bufê.

ATENDENTES DE BALCÃO

Além de conhecer muito bem os produtos ofertados e o jeito certo de manipular o equipamento de fatiar, o atendente deve também conhecer as necessidades e os hábitos dos clientes, mantendo uma postura consultiva e oferecendo produtos de acordo com o gosto do cliente. Esse cargo exige dinamismo, boa comunicação, percepção, flexibilidade e comprometimento com a empresa. Fazer amizade com os clientes é um dos maiores potencializadores de fidelização.



reconheça seus aliados

“Toda a equipe da loja abraçou a causa da sustentabilidade e o resultado é que temos cada vez mais qualidade em nosso trabalho”, é o que diz o casal de empreendedores Roberto e Yolanda, da padaria Capibaribe Delicatessen, em Recife (PE), onde atendem cerca de 500 pessoas por dia. O programa de capacitação Projeto Ecopão, do Sebrae-PE, trouxe inovações no empreendimento e boas práticas na panificação. “Além de diminuir os custos da produção e melhorar o lucro, é bom para o meio ambiente”, afirma a empreendedora Yolanda.



goo.gl/Lk0nK5

Veja dicas
sobre gestão
de pessoas
em pequenos
negócios



goo.gl/Smx1qX

Saiba mais
sobre o Projeto
Ecopão



DESENVOLVIMENTO SOCIAL

Realizar ações de responsabilidade social é uma ótima maneira de agregar valor ao seu negócio e promover o desenvolvimento socioeconômico da região onde seu estabelecimento se situa. Avalie como as atividades de sua padaria podem ajudar a comunidade local a se desenvolver:

- ⇒ Procure engajar a vizinhança em melhorias dos espaços públicos da rua/bairro do entorno e avalie se é possível financiar tais ações junto com outros estabelecimentos comerciais da região.
- ⇒ Avalie a possibilidade de distribuir o excedente da produção do dia para organizações e instituições locais.



goo.gl/bLcJde

Veja dicas sobre desenvolvimento social para pequenos negócios

SOCIAL e AMBIENTAL DE MÃOS DADAS



A Padaria Premialy, de Coronel Fabriciano (MG) realiza campanhas de arrecadação de livros usados, concursos de redação para jovens e doação de presentes de Natal para crianças autoras de cartinhas divulgadas nas lojas da rede. O empreendimento também coleta pilhas, baterias e óleo usado de cozinha, por meio de coletores colocados nas padarias. Quem descarta o óleo usado recebe material de limpeza em troca, doados pelas empresas de reciclagem paulistas e mineiras que recebem os materiais.



goo.gl/7SFRGF

Saiba mais sobre as ações da Padaria Premialy



POLÍTICAS PÚBLICAS

- ⇒ As padarias que comercializam bebidas alcoólicas devem exercer o acompanhamento contínuo das políticas públicas para o setor. Engaje-se em campanhas que promovam o consumo consciente e esteja atento às políticas de diminuição de riscos relacionados ao consumo excessivo.
- ⇒ Participe dos debates do setor e trabalhe ativamente para a criação de oportunidades para padarias com práticas de sustentabilidade. Esteja atento às conversas de organizações do setor como ABIP, IPTC, ABITRIGO, SINDIPAO, além de programas como PROPAN.
- ⇒ Inscreva-se em editais que ofereçam oportunidades para fornecedores que utilizam processos sustentáveis.
- ⇒ A Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS) pode gerar oportunidades de redução na geração de resíduos – algumas dessas soluções podem aumentar a renda do seu negócio. Se sua padaria estiver em um dos municípios que já possuem leis determinando o pagamento para a destinação correta dos resíduos de estabelecimentos comerciais, seus custos com essa etapa serão reduzidos.



goo.gl/j6t6w8

**Veja dicas do Sebrae
sobre políticas públicas
para pequenos negócios**



INCLUSÃO PELO TRABALHO

O programa Padaria Escola Nosso Pão, no estado da Paraíba, visa a qualificação e a inclusão de jovens infratores no mercado de trabalho através da aprendizagem do ofício de padeiro. Procure se associar a iniciativas como essa ou criar um projeto semelhante em sua cidade.



goo.gl/YOQU6I

**Saiba mais
sobre a
Padaria Escola
Nosso Pão**



COMPRAS SUSTENTÁVEIS

Uma cadeia produtiva sustentável começa com o estabelecimento de um sistema de compras sustentáveis. Não basta olhar apenas o preço e a qualidade dos produtos: é fundamental saber como suas matérias-primas são produzidas e distribuídas. Na aquisição de mobiliário e equipamentos, você deve priorizar fornecedores que possuam práticas de gestão sustentável e que disponibilizam equipamentos com melhor eficiência energética.

A melhor forma de garantir a sustentabilidade nas compras é dar preferência aos produtos locais, plantados ou fabricados sob uma ótica de responsabilidade ambiental e baseados em um comércio ético e justo. Para isso, faça parcerias com produtores locais ou associações orgânicas da região e ofereça mais produtos integrais.

- ⇒ Comprar suas matérias-primas de fornecedores locais auxilia no desenvolvimento socioeconômico da região onde está localizado o seu negócio e reduz os custos de transporte e impactos ambientais associados.
- ⇒ Compre em quantidades maiores e com embalagens que utilizem menos volume, como sacos de farinha de 50 kg ao invés de 10 sacos de farinha de 5 kg.
- ⇒ Sempre que possível, use fermento natural feito a partir de farinha e água. Esse processo de fermentação é totalmente livre de químicos e traz sabores e aromas diferenciados para massa.
- ⇒ Fique atento ao teor de sódio dos ingredientes. O desafio é optar sempre por produtos que possuem menos sal, mas que mantenham a qualidade do pão que sai do forno.

100% TRANSPARENTE

Informe no cardápio quais as opções integralmente orgânicas, diferenciando-as daquelas que apenas contém ingredientes convencionais. Algumas dicas podem ajudar nesse sentido:

- Analise os hábitos e preferências do cliente e busque fornecer informações sobre o impacto socioambiental de seus ingredientes.
- Caso seu estabelecimento possua um sistema de entregas, veja a possibilidade de utilizar bicicletas para o transporte e compre embalagens de diversos tamanhos e formas para otimizar a entrega e reduzir os resíduos gerados.
- Utilize apenas produtos biodegradáveis para os serviços de manutenção e limpeza.
- Priorize a compra de mobiliário verde [madeira certificada, de demolição ou de reflorestamento, além de materiais recicláveis ou reciclados] e utilize papel reciclado no seu cardápio.

ATENÇÃO ÀS ESTAÇÕES

Fique atento à sazonalidade de produtos de origem animal. Há casos de confeitarias que trabalham com ovos orgânicos e que enfrentam desafios de acesso ao produto em épocas de muito calor, quando as galinhas põem menos ovos. Quando se trabalha com produtos orgânicos um bom planejamento é fundamental.



goo.gl/3eKkRQ

Veja dicas sobre compras sustentáveis para pequenos negócios



GESTÃO AMBIENTAL USO EFICIENTE DE ÁGUA

A água é um recurso tão valioso quanto escasso e tomar atitudes para reduzir o seu consumo e evitar desperdícios é essencial. É necessário ter controle sobre os processos internos do negócio. Para isso, é importante identificar a quantidade de consumo, além dos locais e períodos em que isso mais ocorre.

- Realize inspeções periódicas de vazamentos: feche o registro central de água e verifique se o contador continua girando.
- Álcool em gel para a higienização das mãos dos funcionários na manipulação de alimentos.

A área de produção, cozinha e banheiros são os ambientes que mais consomem água nas padarias. Em conjunto, ações práticas podem reduzir o seu consumo em até 62%. Confira algumas dicas para se aproximar desse número:

- Instale arejadores e temporizadores nas torneiras. Cada um pode sair por R\$ 10, economizando até 59% no consumo nas torneiras.

- Adote controladores eletrônicos de fluxo e acionamento nas torneiras e mictórios. Por até R\$ 80 de investimento na unidade é possível diminuir em 75% o uso de água.
- Acumule a louça suja numa bacia e, dez minutos antes de lavá-la, deixe tudo de molho com 20 litros de água, uma colher de sopa de cloro e outra de detergente. Isso vai facilitar a lavagem e reduzir o consumo de água.
- Ensaboe todos os copos, canecas, xícaras e pratos antes de enxaguar. Isso pode reduzir o consumo de água em até 80% nas pias da cozinha. Avalie também a possibilidade de adquirir equipamentos de lavagem automática de louças. Dependendo do volume a ser lavado, esses equipamentos trazem uma redução significativa no consumo de água para lavar a mesma quantidade de louça.
- Avalie a possibilidade de instalar um sistema de captação de água de chuva. Pondere sobre as seguintes questões: qual o consumo de água da sua empresa? Quanta chuva é esperada no ano? Qual a área do telhado da empresa que está disponível para captação? Com essas respostas é possível definir o tamanho do reservatório/cisterna e modelar o sistema que irá coletar a água, tratá-la e reutilizá-la em descargas, irrigação e/ou limpeza de pisos.

50%

É O QUANTO A UTILIZAÇÃO DE SISTEMAS DE DESCARGA DE FLUXOS REDUZIDOS, COMO OS ACIONADORES DUPLOS, PODEM GERAR DE ECONOMIA

Fonte Cartilha gestão da água AMBEV



goo.gl/797Kkz

Veja dicas para evitar o desperdício d'água



goo.gl/rCuQhG

Dicas sobre captação de água da chuva



goo.gl/6d2ie8

Aprenda mais sobre técnicas de reúso



GESTÃO AMBIENTAL GERENCIAMENTO DE RESÍDUOS

A melhor forma de garantir uma boa gestão de resíduos é produzir de acordo com a demanda e eliminar toda e qualquer forma de desperdício nas etapas e processos internos do seu estabelecimento. Apesar do alto volume de resíduos gerados pelo setor, grande parte deles pode ser destinada para a reciclagem ou recuperados através da compostagem para serem reaproveitados como adubo para a produção agrícola.

Em geral, no mapeamento das fases do processo produtivo, os resíduos identificados são restos de massa nos equipamentos e no pós-corte, resíduos de farinha, farelo de pão, pães fora das características de venda e embalagens de matérias-primas.

- ⇒ Reveja seus processos e defina medidas de redução como primeira prioridade, seguindo os princípios de reutilizar e reciclar para diminuir custos de produção e funcionamento.
- ⇒ Estabeleça um sistema de controle de sobras de alimentos, pesando e registrando o que sobrou a cada dia. Utilize essa informação para investigar o motivo das sobras e rever as quantidades produzidas. Caso ainda haja perdas, estas podem ser reutilizadas no processo de fabricação de um mesmo tipo de pão ou para fazer torradas e farinha de rosca.
- ⇒ Padronize as receitas utilizando Fichas Técnicas de Preparação. Perdas consideráveis podem ocorrer por conta do preparo incorreto.
- ⇒ Manutenção e ajustes periódicos dos equipamentos auxiliam na diminuição de perdas e resíduos de massa, além de diminuir o consumo de energia da sua padaria.
- ⇒ Apesar de tornar o processo mais industrial, a utilização de mistura de farinha pronta [pré-misturada] reduz perdas no processo, diminui o tempo de fabricação e custos da produção, aumentando o lucro da padaria.
- ⇒ Realize treinamentos específicos com sua equipe para garantir a separação adequada dos recicláveis de acordo com as cores de sacos e lixeiras.
- ⇒ Busque fornecedores que utilizem embalagens retornáveis ou que disponibilizem os alimentos a granel. Isso reduz a geração de resíduos e a necessidade de recursos naturais para fabricação de novas embalagens.
- ⇒ Separe os resíduos orgânicos [restos de comida e cascas de alimentos], realize a compostagem internamente ou estabeleça uma parceria com organizações que ofertem esse processo.
- ⇒ Uma boa gestão do estoque reduz o desperdício e os custos com compras e contas de luz. Por isso, siga a regra PEPS [primeiro que entra, primeiro que sai].
- ⇒ Elimine utensílios descartáveis, como talheres, pratos e copos de plástico. Prefira aqueles que podem ser reutilizados.

- Substitua as antigas comandas de papel por sistemas informatizados que aumentam a eficiência e a produtividade da sua padaria.
- Após a segregação dos resíduos recicláveis, armazene-os em local adequado e destine-os para a coleta seletiva. Se essa coleta ainda não existe na sua região, forme parcerias com associações e cooperativas de catadores.
- Latas de cerveja e refrigerante devem ser amassadas, ensacadas e armazenadas até alcançarem um bom volume para serem vendidas às empresas recicladoras. Papelões devem ser separados, amarrados com barbante e levados aos pontos de coleta.
- Realize a coleta e dê uma destinação ambientalmente adequada ao seu óleo de cozinha usado. Há diversas indústrias que podem reciclar o óleo para fabricação de sabão, detergente, glicerina, ração de animais, biodiesel e resina para tintas.
- Em estabelecimentos que utilizam lenha, as cinzas da queima podem ser utilizadas como fertilizante natural para lavouras e hortas orgânicas, desde que nenhum outro material tenha sido adicionado nelas. Todavia, a maneira mais fácil de eliminar esses resíduos e ter ganhos de eficiência é abolir o uso de forno a lenha e trocá-los por fornos elétricos ou combinados a gás.
- Forme parcerias com seus fornecedores como forma de fomentar a logística reversa, retornando ao fabricante materiais utilizados, como garrafas e embalagens.
- Reveja seus processos e defina medidas de redução como primeira prioridade, seguindo os princípios de reutilizar e reciclar para diminuir custos de produção e funcionamento.



goo.gl/SRpLux

Veja como organizar a compostagem dos resíduos orgânicos no seu estabelecimento

PREFERÊNCIA DURÁVEL

O projeto Consciência Sustentável foi criado pelos funcionários da Padaria Real de Sorocaba (SP) para diminuir o consumo interno de descartáveis, lançando suas versões reutilizáveis. Foi disponibilizado para os funcionários caramanholas (squeezes) para substituir os copos descartáveis (1.700 unidades eram usadas por dia) e sacolas de tecido para poupar as sacolas plásticas (500 unidades/dia).

SEM FUMAÇA

A panificadora Premialy desativou os fornos a lenha, trocando-os por fornos elétricos e a gás. "É vantajoso, porque gera menos sujeira e fumaça. Os vizinhos não ficam chateados. É mais fácil controlar a temperatura e os pães e salgados ficam com melhor qualidade", ressalta o empreendedor Antônio Eugênio Fernandes.



GESTÃO AMBIENTAL

USO EFICIENTE DE ENERGIA

Um dos principais gastos operacionais nas padarias está no consumo de energia elétrica e gás, cada vez mais caro por conta do aumento nas tarifas. Veja como diminuir este custo necessário:

- ⇒ Como a energia normalmente vem direto da rede, os donos de padaria podem não ter alternativas sobre o tipo de energia que utilizarão, mas podem ter atuação direta sobre a eficiência do sistema que operam. Melhorar a eficiência energética também traz benefícios ambientais através da redução na emissão de gases de efeito estufa que contribuem para o aquecimento global.
- ⇒ É possível utilizar a luz solar para aquecer água ou gerar energia através de placas fotovoltaicas, reduzindo ou até mesmo zerando seu consumo de energia elétrica da rede.
- ⇒ Utilize bandejas de carregamento de chapa fina ou material leve para diminuir a perda de calor no processo.
- ⇒ A arquitetura do seu espaço é crucial para a eficiência no uso de energia. É preciso considerar o conforto térmico e visual dos espaços – o sombreamento e a incidência de sol na fachada têm impacto direto no uso de energia para climatização e iluminação. Considere utilizar ventilação natural, além de cores claras na pintura, telhas transparentes, janelas de vidro amplas e claraboias para otimizar o uso de luz natural. Caso não seja possível, reduza o consumo com ar-condicionado utilizando modelos adequados ao tamanho do seu espaço.
- ⇒ Instale sensores de presença em ambientes de permanência transitória e adote luminárias refletoras.
- ⇒ Fornos menores circulam melhor o ar quente. Dependendo da sua produção diária, avalie se é possível utilizar esse tipo de forno.

MEU FORNO, MEU NEGÓCIO

Existem quatro tipos de fornos mais usados. Avalie qual o mais adequado para a sua produção

COZÇÃO LENTA e MANTENIMENTO

até 50% de redução no consumo de energia em comparação com um forno convencional

FORNOS COMBINADOS

alto nível de eficiência, segurança alimentar e rapidez no atendimento

FORNOS MODULARES DE LASTRO

produção de pães, salgados, pizzas e produtos de confeitaria em geral

MINIFORNO DE CONVECÇÃO

ideal para a panificação em pequena escala. Lojas de conveniência e lanchonetes

FORNO TURBO

conserva o calor por mais tempo e pode ser aquecido a gás, energia elétrica, lenha ou através de sistemas bioenergéticos que conciliam gás e eletricidade ou lenha e eletricidade

- Realize inspeções periódicas na sua rede elétrica e verifique a necessidade de substituição de equipamentos ineficientes. Atualmente, há uma oferta ampla no mercado de equipamentos de panificação mais eficientes e sustentáveis. Verifique a classificação do selo Procel, avalie quais equipamentos se adequam melhor ao seu estabelecimento e troque se necessário.
- Cheque a necessidade de sistemas de refrigeração e conheça a temperatura e a umidade corretas para guardar cada alimento, gerenciando seu estoque adequadamente e separando cada tipo de item em equipamentos diferentes. O armazenamento inadequado altera as propriedades dos alimentos [cor, cheiro e textura] e desperdiça energia.
- Verifique se as borrachas de vedação da sua geladeira ou câmara fria estão em boas condições, evitando que o ar frio saia e aumente o consumo de energia.
- Substitua as lâmpadas incandescentes por lâmpadas fluorescentes ou de LED, que, além de terem vida útil mais longa, consomem até 75% menos energia.



goo.gl/vQM7w

Faça uma simulação de custos para a instalação de placas solares no seu empreendimento

SENTINDO NO BOLSO

A Padaria do Augusto, em Betim (MG), chegava a gastar R\$ 3 mil com energia todos os meses. Graças a uma reforma sustentável no sistema elétrico, no total de R\$ 5 mil, a conta foi reduzida para R\$ 1,8 mil. "Colocamos sensores de energia e um sistema de desligamento informatizado. Substituímos as lâmpadas antigas por LED e instalamos um timer no funcionamento do freezer, mantendo a temperatura sem perder a qualidade", conta o proprietário, que recuperou o investimento em cinco meses.

GASTOS MÉDIOS DE ENERGIA NO SETOR [PROPAN 2008]

Padaria de pequeno porte **R\$ 2.038**

Médio porte **R\$ 6.147**

Grande porte **acima de R\$ 10 mil**

EQUIPAMENTOS	%
Câmara Fria / Freezer / Refrigeradores (produção)	11%
Refrigeradores / Freezers / Expositores (loja)	31,5%
Forno	29%
Estufa e Microondas	3%
Masseiras e Cilindros	6%
Ar Condicionado	1,5%
Iluminação Total	10%
Outros	8%
TOTAL	100%



LEGISLAÇÃO, NORMAS e CERTIFICAÇÕES

LEGISLAÇÕES ÚTEIS

- ⇒ Lei 12.305/2010: se refere à Política Nacional de Resíduos Sólidos.
- ⇒ Lei nº6.871: se refere à regulamentação sobre produção e fiscalização de bebidas.
- ⇒ Código de Defesa do Consumidor [Lei nº8.078/1990] e Decreto nº2.181 do Sistema Nacional de Defesa do Consumidor e PROCON, referentes aos processos de defesa do consumidor.
- ⇒ Estatuto da Criança e do Adolescente [Lei nº 8.069/1990]: trata da proteção integral da criança e do adolescente e, entre outras coisas, da venda de bebidas alcoólicas para menores de 18 anos e trabalho infantil.
- ⇒ Lei nº 10.273, de 5 de setembro de 2001: dispõe sobre a proibição do uso de bromato de potássio em qualquer quantidade, nas farinhas, no preparo de massas e nos produtos de panificação.
- ⇒ Decreto 12.922/94 da Lei 2.136/94: regulamenta a existência de uma área específica para fumantes.
- ⇒ Portaria 368/97 do Ministério da Agricultura: determina os requisitos gerais [essenciais] de higiene e de boas práticas de elaboração de alimentos para o consumo humano.
- ⇒ Portarias do Ministério do Trabalho: tratam da legislação sobre questões trabalhistas.
- ⇒ Norma Regulamentadora 12 [NR 12] pelo Ministério do Trabalho: traz orientações sobre mudanças necessárias em máquinas e equipamentos do setor de panificação.
- ⇒ Portaria 1428/93 do Ministério da Saúde: obriga todos os estabelecimentos que manipulam produtos alimentícios a implantarem o sistema PAS [Programa Alimentos Seguros].
- ⇒ Resolução RDC n.º 216/2004, da ANVISA: dispõe sobre o regulamento técnico de boas práticas para serviços de alimentação, a fim de garantir as condições sanitárias e de higiene do alimento preparado.
- ⇒ Licença Ambiental Simplificada: facilita o processo de licenciamento ambiental para pequenos e médios negócios.



goo.gl/amdHnJ

Veja dicas sobre normas e legislações para pequenos negócios

NORMAS

- ABNT NBR ISO 22000:2006 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos – Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos.
- ABNT NBR 15853:2010 – Máquinas para panificação – Modeladoras – Requisitos para segurança e higiene.
- ABNT NBR 15635:2015 - Serviços de alimentação – Requisitos de boas práticas higiênicas e sanitárias, e controles operacionais essenciais.
- ABNT NBR 16133:2012 – Máquinas para panificação – Acessórios – Assadeiras e bandejas.
- ABNT NBR 16343:2015 - Máquinas para panificação – Fornos elétricos à convecção – Método para medida de desempenho.
- ABNT NBR 16344:2015 - Máquinas para panificação – Fornos elétricos combinados – Método para medida de desempenho.
- ABNT NBR 16345:2015 – Máquinas para panificação – Fornos elétricos de lastro – Método para medida de desempenho.
- ABNT NBR 16170:2013 – Panificação – Pão tipo francês – Diretrizes para avaliação da qualidade e classificação.
- ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.
- ISO 14001 - Sistema para gestão ambiental com normas internacionalmente padronizadas.
- NBR ISO 9001:2015 – Gestão da qualidade.
- NBR ISO 26000 - Sistema de normas referentes à responsabilidade social.
- NBR 15527: 2007 - Define parâmetros técnicos para a reutilização de água da chuva.
- Normas estaduais de segurança e brigada de incêndio.

Além de todas as exigências legais e normas a atender, todo estabelecimento do setor deve estar atento às regras municipais quanto aos locais de estacionamento, níveis de ruído, permissão ou não de mesas nas calçadas, área externa para lixo, acesso e banheiros para portadores de deficiências etc. Preste atenção ao cenário legal e às decisões adotadas pelos sindicatos do setor, como o Sindicato dos Garçons, Barmens e Maitres [SIGABAM] e Sindicato dos Panificadores [Sindipan].



MARKETING e COMUNICAÇÃO

Considere utilizar elementos da sustentabilidade no plano de marketing de seu estabelecimento para atrair consumidores engajados, que associam essas ações ao valor do serviço oferecido.

- ⇒ Promova a degustação de produtos, demonstrando as características de uma padaria sustentável: a melhor e mais barata arma do panificador para fazer com que os clientes conheçam os produtos e retornem.
- ⇒ Ofereça pães, doces e salgados em tamanho menor e por preços mais baixos, evitando desperdício e valorizando o produto.
- ⇒ Planeje promoções e descontos para clientes que realizam ações sustentáveis, como utilizar bicicletas como meio de transporte ou evitar o desperdício de alimentos.
- ⇒ Divulgue as condutas de gestão sustentável no site da empresa, nas redes sociais e/ou em painéis espalhados estrategicamente pelo estabelecimento.
- ⇒ Convide críticos e/ou blogueiros de consumo e alimentação sustentável para uma refeição. Esses contatos podem dar a visibilidade que seu negócio precisa para ser uma referência no setor.



goo.gl/2014h5

Veja dicas sobre
comunicação e
marketing para
pequenos negócios



Faz a Diferença

“Demanda tem. O segredo é fidelizar o cliente, fazer com que ele volte todo dia. Por isso é necessário ter estratégias, produtos e atendimento de qualidade. Assim você vai conseguir ter o cliente todo dia na padaria, porque a concorrência é grande também”. conta o empresário André Luiz, da Padaria Santa Marcelina, de São Paulo [SP].



Mercado e CONSUMO CONSCIENTE

Os clientes e consumidores atuais estão cada vez mais engajados e comprometidos com a aplicação de atitudes sustentáveis no seu dia a dia. Em um cenário competitivo como o de hoje, os estabelecimentos que perceberem essas tendências e agirem para uma transição, certamente terão mais facilidade para atrair esse público e garantir a sustentabilidade do seu negócio.

- A introdução e diversificação de produtos mais saudáveis, contendo cereais integrais, sementes, ingredientes de melhor qualidade e menos óleo e açúcar nas receitas é uma das tendências para atender o gosto da clientela de hoje e de amanhã.
- Possuir certificações e selos de sustentabilidade irá atrair um cliente potencialmente fidelizado, já que ele se identificará com a sua proposta. Busque se informar se a sua região ou cidade possui algum órgão que realize essa certificação para confirmar que seu estabelecimento possui uma gestão sustentável e utiliza produtos orgânicos, livres de agrotóxicos.
- Aplique conhecimento e tecnologia inovadora para valorizar a diversidade e qualidade dos ingredientes, assim como seus usos. Pense também na instalação de bicicletário para os clientes mais engajados.
- Outro ponto de atenção muito importante no sentido de um consumo consciente é a questão do consumo responsável de bebidas alcoólicas. Além da proibição da venda de bebidas para menores de 18 anos, seu estabelecimento deve, sempre que possível, esclarecer que não se deve beber se a pessoa estiver grávida ou enquanto estiver sob uso de medicamentos, assim como fomentar a campanha "Se beber, não dirija!", criando parcerias com pontos de táxi da região.



ONDE O CLIENTE ESTÁ

Capibaripe Delicatessen – Recife [PE]

Ao comprar pães no sistema de autosserviço, o cliente pode escolher usar sacolas de papel, que possuem tamanhos variados, comportando quatro, seis, oito ou 20 pães, dependendo da necessidade de cada consumidor.

Slow Bakery – São Paulo [SP]

Seguindo preceitos da "slow food", a pequenina padaria oferece produtos feitos com ingredientes frescos e orgânicos. Por conta disso, os quitutes da vitrine variam de acordo com a oferta da feira orgânica do Parque da Água Branca, em São Paulo, onde a padaria se abastece.

CAMINHANDO PARA UM NEGÓCIO SUSTENTÁVEL

A transição para a sustentabilidade representa mudanças estruturais importantes e traz novas diretrizes para gerenciar o negócio. Diante dos inúmeros desafios que isso impõe, o Painel de Modelo de Negócios [Business Model Canvas] é uma poderosa ferramenta para auxiliar o empreendedor a atuar e inovar. Através de nove blocos que representam os principais pontos de sucesso de um negócio, o painel ajuda na identificação de novas demandas do mercado, adaptação aos desafios e visualização de oportunidades que aparecem na transição para uma gestão sustentável. Veja aqui o exemplo de um Painel de Modelo de Negócios, que você mesmo pode fazer com base no seu negócio, para uma panificadora nesse caminho.

Parcerias Principais

O empreendedor precisa estabelecer parcerias que fazem o seu negócio funcionar. Saber quais são seus parceiros estratégicos é um fator fundamental para o desenvolvimento do seu estabelecimento.

- ✧ Fornecedores regulares de produtos de qualidade e preço atrativo
- ✧ ABIP, ITPC, SEBRAE, SESI, SENAI
- ✧ Fornecedores locais de produtos sustentáveis [farinha integral, café orgânico..]
- ✧ Gerenciadores de resíduos orgânicos (compostagem) e recicláveis (cooperativas)
- ✧ Outros empreendedores locais para a melhoria dos espaços públicos no entorno dos estabelecimentos

Atividades Principais

São todas as ações que atendem os clientes e fazem parte desde o início do planejamento até as atividades do dia a dia.

- ✧ Recepção e atendimento dos clientes
- ✧ Alta eficiência na preparação de pães, doces e bolos
- ✧ Atendimento com qualidade e atenção
- ✧ Monitoramento do consumo dos principais recursos, como matérias-primas, água e energia, além de atividades que promovam a transparência na gestão desses recursos
- ✧ Gestão de resíduos no pós-consumo
- ✧ Gestão da empresa (controles financeiros e administrativos)

recursos Principais

É a estrutura sem a qual o negócio não funciona. Em um empreendimento tradicional, o foco da gestão dos recursos são custo e qualidade.

- ✧ Mão de obra qualificada
- ✧ Recursos físicos (maquinário, mobiliário e alimentos) humanos (colaboradores), financeiros (capital de giro) e intelectual (conhecimentos técnicos da equipe)
- ✧ Receitas tradicionais
- ✧ Investimento em maquinários e infraestrutura que viabilizem a redução de consumo e compensem o gasto em médio e longo prazo
- ✧ Conhecimento tanto da gestão do empreendimento quanto do seu impacto local e na cadeia produtiva

estrutura de custos

Lista dos gastos necessários para desenvolver as atividades principais, obter os recursos e estabelecer parcerias para criar e manter soluções alinhadas com a proposta de valor.

- ✧ Custos fixos (salários, aluguel, contas de água e energia, tv a cabo, taxas de cartão...)
- ✧ Custos variáveis (compra de peças, ferramentas, insumos, imposto, materiais de limpeza, pagamento conforme produtividade...)
- ✧ Investimentos em equipamentos eficientes (ar condicionado, computadores...)
- ✧ Capacitação e treinamento dos colaboradores

PROPOSTA DE VALOR

Resumo das motivações que fazem o seu estabelecimento existir, demonstrando os principais fatores que diferenciam seu estabelecimento dos outros e agregam valor ao serviço que o cliente está buscando.

- Oferecer os melhores pães e doces na região em que atua
- Ser o melhor serviço de bufê de café da manhã na região
- Proporcionar um serviço de atendimento exclusivo em ambiente diferenciado
- Minimização de impactos ambientais
- Promover uma experiência diferenciada de consumo ao servir pães integrais orgânicos feito com matéria-prima comprada de fornecedores locais

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

É essencial diversificar os canais de comunicação para estreitar a relação dos clientes com o negócio.

- Atendimento com confiança, empatia, higiene e profissionalismo
- Construção de canais para receber feedback sobre o serviço após o atendimento
- Utilização de mesmos canais de comunicação para engajar o público para outras causas sociais relevantes para a comunidade (Facebook, Twitter, Instagram...)

CANAIS

São os formatos de entrega e comunicação da proposta, além de estratégias de marketing que definem como e onde o serviço chega até o cliente.

- Forma de atendimento (motoboys para entrega em domicílio e, quando possível, com uso de bicicletas)
- Mídias digitais (Facebook, Whatsapp, Twitter, e-mail marketing...)
- Marketing boca a boca
- Parcerias com o comércio local
- Estratégias de marketing que valorizem o apelo sustentável e promovam a conscientização ambiental

SEGMENTO DE CLIENTES

Conhecer o perfil do público que frequenta seu estabelecimento é crucial para ajustar e adaptar as estratégias do seu negócio.

- Trabalhadores ou moradores de determinada região, público jovem ou de determinado poder aquisitivo
- Clientes que se identifiquem com a proposta sustentável

RECEITAS

É o dinheiro recebido após o atendimento dos clientes. O relacionamento com o cliente deve possibilitar que se identifique o valor que ele está disposto a pagar pela qualidade do serviço prestado.

- Valor dos pães, doces, alimentos e bebidas do cardápio, além dos serviços incluídos
- Valor agregado à receita dos produtos e serviços por conta do apelo ambientalmente sustentável
- Venda para cooperativas e/ou empresas dos resíduos recicláveis e do adubo proveniente da compostagem dos resíduos orgânicos

A padaria é uma entidade brasileira. Presente no dia a dia de todos nós para suprir necessidades que vão muito além do pão quentinho, o gerenciamento de uma padaria que prioriza o respeito pela sociedade e o meio ambiente é um desafio, mas também uma atitude que irá impactar positivamente a vida de muitas pessoas.

Desde o agricultor que produz o trigo e o café até a cooperativa de reciclagem que pode receber os resíduos depois do consumo, o contato entre os empreendedores de padarias sustentáveis e seus clientes potencializam a capacidade do setor de influenciar o grande público para a causa.

Sua padaria pode ser considerada uma das principais frentes na transição do empreendedorismo tradicional para um modelo sustentável. Seu estabelecimento pode se posicionar como um lugar de convivência, além de um catalisador de práticas que trazem bem-estar e qualidade de vida.

Seja no planejamento estratégico, na gestão financeira, no marketing ou em alguma outra das dimensões abordadas aqui, os pequenos negócios podem adotar soluções simples e funcionais, beneficiando sua empresa, fornecedores, colaboradores e região. Seus clientes possuem um potencial não apenas de terem seus desejos atendidos, mas também de saírem do seu estabelecimento como propagadores de uma atitude positiva em relação ao mundo que os cerca.

Para que seu negócio seja um agente cada vez mais ativo dessa ideia, basta que o empreendedor decida por onde começar. O primeiro passo nesse caminho para o sucesso é o mais importante de todos e se desdobra em muitas perguntas que você deve fazer a si mesmo. Que tal começar com as mais simples, cujas respostas você pode encontrar neste guia?

Agora é hora de colocar o conhecimento em prática. Essa lista de perguntas foi criada para você saber em que pé está com a sustentabilidade do seu estabelecimento. É um diagnóstico simples que pode ajudá-lo a pensar por onde começar a transição ou, se você já tem um negócio sustentável, enxergar onde melhorar nesse sentido.

Marque +1 [PONTO POSITIVO] para cada SIM

ao responder o QUESTIONÁRIO.
DEPOIS FAÇA A SOMA E CONFIRA
SUA PONTUAÇÃO AO FINAL

Você reconhece o impacto ambiental causado durante o processo de produção?

SIM NÃO

Sua padaria recicla os resíduos e destina adequadamente o descarte daqueles que não podem ser reciclados?

SIM NÃO

Existe a preferência pela compra de produtos ecologicamente corretos (orgânicos ou biodegradáveis)?

SIM NÃO

Sua padaria controla o consumo de água?

SIM NÃO

Seu negócio possui equipamentos e/ou sistemas economizadores de água?

SIM NÃO

Seu empreendimento padroniza [utiliza de forma correta quanto à finalidade e à quantidade] a forma de preparo e utilização de equipamentos e utensílios?

SIM NÃO

Sua padaria possui regras sanitárias e critérios rigorosos de higiene e limpeza nos seus processos produtivos?

SIM NÃO

Você busca informações sobre o seu negócio e a legislação do setor e os coloca em prática?

SIM NÃO

Seu negócio disponibiliza programas de conscientização ambiental para seus funcionários?

SIM NÃO

Você controla o consumo de energia elétrica?

SIM NÃO

Sua padaria já possui ou pensa em trocar seus equipamentos e/ou sistemas por outros mais eficientes em termos de energia?

SIM NÃO

O estabelecimento tem condições apropriadas de iluminação, ventilação, temperatura e infraestrutura (áreas, equipamentos e instalações)?

SIM NÃO

Sua padaria possui canais de diálogo com os funcionários, clientes e a sociedade em geral?

SIM NÃO

Sua padaria desenvolve ações de marketing sustentável ou ações em datas comemorativas?

SIM NÃO

Seu negócio executa e/ou participa de ações de responsabilidade social, como projetos com foco em educação, inclusão, respeito às leis de direitos humanos, negação à corrupção e ao trabalho escravo e infantil?

SIM NÃO

Você sabe como armazenar corretamente as matérias-primas e produtos de seu estoque?

SIM NÃO

Seu negócio conta com um controle de estoque adequado?

SIM NÃO

Você sabe estabelecer o preço de venda dos produtos?

SIM NÃO

RESULTADO

MENOS DE 5 PONTOS

Faça um planejamento do zero e comece a incorporar o máximo de boas práticas sustentáveis que conseguir. Será necessário investir tempo e dinheiro na criação de uma gestão voltada para a sustentabilidade

5 A 9 PONTOS

Reveja seus processos internos e intensifique a capacitação de seus funcionários para que sua padaria seja ainda mais sustentável

10 A 14 PONTOS

A sustentabilidade já é uma preocupação central do seu negócio – releia a publicação e anote quais práticas e conceitos ainda não foram incorporados à rotina do estabelecimento. Sempre há espaço para melhorias

ACIMA DE 14 PONTOS

A gestão da sua padaria é um exemplo de sustentabilidade. Certifique-se de que o discurso sustentável seja sempre observado na prática e se atualize em relação às últimas inovações tecnológicas na área

RESUMO DAS DICAS

O CENTRO SEBRAE DE SUSTENTABILIDADE PREPAROU O INFOGRÁFICO AO LADO COMO UM GUIA DE REFERÊNCIA RÁPIDA SOBRE BOAS PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS PARA O DIA A DIA DO SEU NEGÓCIO



goo.gl/9thgST

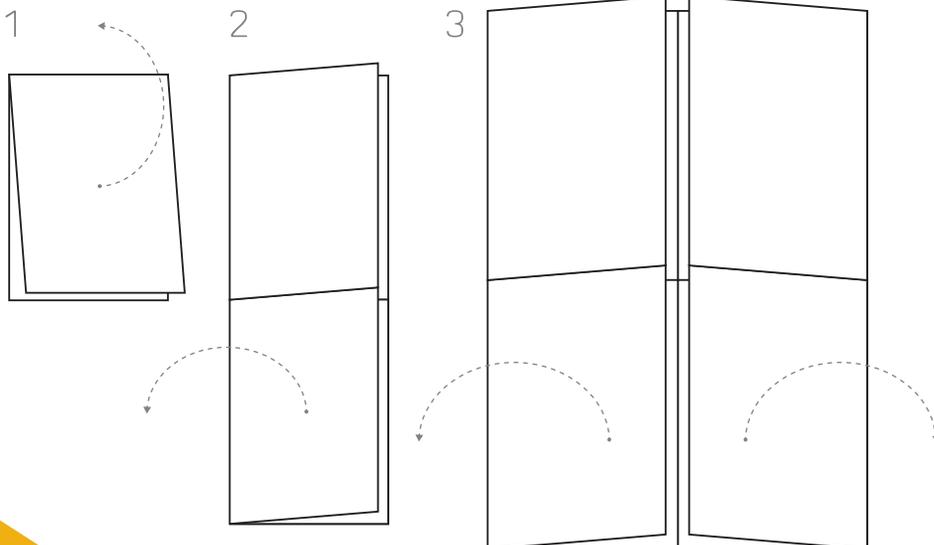
Se preferir,
baixe o
infográfico
para o seu
computador
ou celular



goo.gl/yijqKT

Veja outros
infográficos
relacionados a
sustentabilidade
nos pequenos
negócios no site
do Sebrae

abra como indicado abaixo





cole aqui

O **Centro Sebrae de Sustentabilidade** atua com a geração e disseminação de conhecimentos de sustentabilidade empresarial. Desde 2010, vem construindo um banco de conteúdo especializado e acessível aos diversos setores da economia nacional. Seu objetivo é levar informação aos pequenos negócios, ressaltando as vantagens de ser sustentável. Por meio de vídeos, cartilhas, infográficos e outros materiais, apresenta técnicas inovadoras e práticas sustentáveis para os pequenos negócios serem mais rentáveis, minimizando os danos ao meio ambiente e fortalecendo o desenvolvimento social.



SÉRIE SUSTENTABILIDADE NOS PEQUENOS NEGÓCIOS



TODAS AS PUBLICAÇÕES
SÃO GRATUITAS E
ESTÃO DISPONÍVEIS
PARA DOWNLOAD

goo.gl/V4F6Ws

SEBRAE

Centro Sebrae de
Sustentabilidade

sustentabilidade.sebrae.com.br