



ideias de
negócios

Como montar uma pastelaria



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Roberto Tadros

Diretor Presidente

Carlos Carmo Andrade Melles

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Unidade de Gestão de Soluções

Diego Demetrio

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Roberto Chamoun

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

1.	1
2. Mercado	1
3.	4
4.	5
5. Estrutura	6
6. Pessoal	7
7. Equipamentos	7
8.	8
9.	9
10.	10
11.	11
12. Custos	12
13.	14
14.	15
15.	16
16. Eventos	17
17.	18
18.	20
19.	21
20.	21
21.	22
22.	23
23.	24

1.

Existem pastelarias por todo o Brasil, em iniciativas individuais, redes e franquias. Há demanda, mas é importante buscar diferenciais para evidenciar valor.

<https://br.pinterest.com/pin/355573333075150684/>

Pastelarias são comércios que vendem prioritariamente Pastéis, mas podem vender alimentos agregados a este. Pastel é um alimento composto por uma massa à base de farinha a que se dá a forma de um envelope, se recheia e depois se frita por imersão em óleo fervente. É um dos alimentos mais frequentemente encontrados em carrinhos de rua e centros de comércio popular do Brasil e também populares no resto do mundo.

O pastel é um alimento simples, barato, gostoso e popular. Quente, sequinho, crocante e cheio de recheio, apesar do alto valor calórico, esse petisco conquistou espaço no Brasil e ganhou evidência a partir da década de 60. Junto com o caldo de cana, tornou-se uma dupla imbatível no gosto dos brasileiros, como opção de alimentação rápida e barata.

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

2. Mercado

Mercado Consumidor

O Brasil é considerado um dos maiores players no mercado mundial de alimentos, tanto como consumidor quanto como produtor. Para se ter uma ideia de grandeza, De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA), o setor de alimentos no Brasil avançou 2,8% em receita no ano de 2018, registrando R\$ 656 bilhões, incluindo exportações e vendas para o mercado interno, representando 9,6% do PIB. Os dados da pesquisa mostram que o setor gerou mais 13 mil novos postos de trabalho no mesmo período. A soma de investimentos em ativos, fusões e aquisições avançou para R\$ 21,4 bilhões, o que contribuiu para o crescimento de 13,4% frente a R\$ 18,9 bilhões alcançados no ano de 2017.

Com uma movimentação que gira em cerca de R\$170 bilhões ao ano, somente na última década, o mercado de alimentação fora do lar representou uma grande fatia do setor de alimentos e bebidas, que vem se reinventando em meio à atual crise econômica do País. O mercado de alimentos é considerado um dos mais proeminentes, visto que não se vive sem eles.

FONTE: site Food Service News - <https://www.foodservicenews.com.br/> - 28/02/2018.

Este setor é bastante competitivo, mas há certo grau de complementaridade entre os estabelecimentos. Podem-se encontrar pastelarias, bares, restaurantes e lanchonetes convivendo lado a lado, criando-se polos de alimentação e opções diversificadas para o consumidor. De acordo com a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes – ABRASEL, os gastos com alimentação fora do lar representam 25% dos gastos da população com alimentos. A ABRASEL estima que o setor representem 2,7% do PIB brasileiro. Já a Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação (ABIA) destaca que o setor tem crescido a uma média anual de 14,2%.

Embora atualmente, exista uma forte tendência da população para o consumo de alimentos livres de gordura, demonstrando uma maior preocupação com aspectos relacionados à saúde e a boa forma, a maioria dos consumidores, de vez em quando, abre espaço na dieta, para um produto apetitoso como o pastel.

Mercado concorrente

Pelas leis da economia, se há demanda há oferta. Existem pastelarias por todo o Brasil, sejam empresas pequenas, individuais, ou mesmo redes de pastelarias, inclusive com franquias.

Para um novo empreendedor que pensa em investir nesse ramo de atividade, é interessante avaliar as tendências dos consumidores para verificar quais os principais produtos consumidos, identificar nichos específicos de mercado como diferentes tamanhos de massas e pesos das embalagens e buscar diferentes canais de distribuição para se diferenciar de potenciais concorrentes. Um exemplo forte desse segmento, que pode ser considerado um dos maiores concorrentes, são as grandes marcas já estabelecidas nos mercados. Nesse sentido, surge tanto uma possibilidade de negócio, na qual o futuro empresário poderá investir numa loja própria, quanto ser um franqueado. Contudo, ainda há espaço que empresários se aventurem nesse setor considerado promissor, mas há que se buscar um diferencial competitivo para agregar valor ao seu produto e empresa. A busca por nichos específicos, localizações ainda não exploradas, públicos distintos e sabores variados irão definir o sucesso e perpetuidade do negócio.

Mercado Fornecedor

A relação com o mercado fornecedor também deve se basear na sustentabilidade. Podem-se priorizar fornecedores locais como organizações regionais e cooperativas para que a economia da região seja beneficiada com as atividades da empresa, uma prática socialmente justa. Da mesma forma, a preocupação com o meio ambiente também deve ser levada em consideração a partir da escolha por empresas, cujas políticas e diretrizes sociais e ambientais estejam alinhadas com as suas, não sendo somente informações para autovalorização da marca. A questão da sustentabilidade econômica também deve ser observada nas negociações com os fornecedores.

Fatores que devem ser analisados para a escolha de um fornecedor:

- Distância física;
- Referências;
- Custo do frete;
- Qualidade;
- Capacidade de fornecimento;
- Preço;
- Prazo;
- Forma de pagamento e de entrega.

Assim resumidamente podemos destacar as seguintes oportunidades e ameaças:

Oportunidades

- Retorno do crescimento do mercado;
- Investimento em entretenimento;
- Aprovação do trabalho intermitente na nova lei trabalhista;
- Diferenciação pelos serviços.
- Os cidadãos passam mais tempo fora de casa;
- Os cidadãos procuram na alimentação fora do lar um espaço de lazer com a família.

Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;
- Baixas barreiras de entrada no mercado;
- Concorrência acirrada e agressiva;
- Falta de mão-de-obra capacitada no mercado.

3.

Em geral, quando se trata de uma pastelaria, a escolha de um ponto comercial próximo a locais de grande circulação de pessoas é promessa de um bom faturamento. Por isso, o ideal é procurar uma área com alta densidade populacional ou grande fluxo de pessoas. O empreendedor deve dar preferência a regiões centrais de bairros ou da própria cidade, como por exemplo, locais próximos a terminais de ônibus, metrô, táxi, praças de alimentação, dentre outros.

Pontos de atenção na escolha do imóvel onde a empresa será instalada:

A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.

Certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, serviços de água, luz, esgoto, telefone, transporte etc.

Verifique se existem facilidades de acesso, estacionamento e outras comodidades que possam tornar mais conveniente e menos onerosa a adaptação do imóvel.

Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundação ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.

Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área, que deverá estar devidamente regularizada.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- Se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- Se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;
- Exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

4.

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

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

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o "Habite-se" pela prefeitura.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.
- Lei 13.874/2019, de 20 de setembro de 2019, que estabelece medidas de desburocratização e simplificação de processos para empresas e empreendedores, como: carteira profissional digital, abertura de bancos aos sábados, dispensa de alvará para atividades de baixo risco, a responsabilidade de pessoa jurídica e de pessoa física diante do negócio, entre outros.
- As leis, decretos, portarias, resoluções frequentemente sofrem revisões

(atualizações), em virtude de novos acontecimentos ou pela necessidade de melhorar interpretações em relação ao seu conteúdo, função, abrangência ou penalidade. Portanto as leis citadas neste material estão atualizadas, mas a qualquer momento podem mudar. Para saber se estão utilizando a atual fiquem atentos as indicações de revisões, digitando as características da lei, exemplo: 'Decreto-Lei nº. 986", sem a data, em um site de busca e aparecerá nas 10 primeiras opções (links para acesso web), com as sugestões mais recentes.

As principais exigências legais aplicáveis a este segmento são:

Lei nº.12.389 de 11 de outubro de 2005 - Dispõe sobre a doação e reutilização de gêneros alimentícios e de sobras de alimentos e dá outras providências.

Resolução RDC nº. 216, de 15 de setembro de 2004 – Dispõe sobre Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação.

Resolução RDC nº. 275, de 21 de outubro de 2002 – Regulamento Técnico de Procedimentos Operacionais Padronizados aplicados aos Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos e a Lista de Verificação das Boas Práticas de Fabricação em Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos.

Portaria nº. 326/97 - Regulamento Técnico sobre as Condições Higiênico-Sanitárias e de Boas Práticas de Fabricação para Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos.

Portaria nº. 1.428/93 – Regulamento Técnico para Inspeção Sanitária de Alimentos. Essa legislação federal pode ser complementada pelos órgãos estaduais e municipais de vigilância sanitária, visando abranger requisitos inerentes às realidades locais e promover a melhoria das condições higiênico-sanitárias dos serviços de alimentação.

5. Estrutura

Este tipo de empreendimento requer um espaço de cerca de 50 m², dividido entre as áreas de produção e de atendimento. Um arquiteto poderá ajudá-lo a definir o layout ideal, de acordo com o imóvel escolhido para funcionamento da sua pastelaria, lhe orientando em questões tais como: fluxo de operação, instalação de equipamentos, letreiros e sinalização, cores mais adequadas (que estimulam o apetite, que provoquem animação, etc.).

As pastelarias devem ser mantidas nas mais perfeitas condições de ordem e higiene, inclusive no que se refere ao pessoal e ao material. A legislação de cada estado estabelece entre outras coisas, as instalações mínimas necessárias para funcionamento de estabelecimentos desta natureza. Além disso, a empresa deve proporcionar aos seus funcionários e clientes instalações físicas adequadas, com um ambiente arejado, limpo, com clareza e dentro das normas de segurança pré-

estabelecidas pelo Corpo de Bombeiros, que irá fazer a vistoria e liberar o funcionamento da pastelaria. A área reservada para estoque deverá ser bem protegida, arejada e separada do público. A área destinada ao público deverá ter banheiros masculinos e femininos. Em instalações com área reduzida, com apenas um pequeno balcão e sem lugar para sentar, poderá ter apenas um lavabo. O que é indispensável é que o tamanho seja suficiente para alocar todos os equipamentos sem prejudicar o fluxo dos empregados.

6. Pessoal

A necessidade de pessoal, tal qual o tamanho da infraestrutura, vai depender diretamente da produção almejada pelo empreendedor. Mas, diferente de outros tipos de negócio, o perfil da equipe necessária para uma pastelaria não é especializada.

Para uma pequena pastelaria são necessárias cerca de três pessoas, sendo: uma para gerenciar o negócio (geralmente o proprietário), fazer as compras dos insumos e cuidar das atividades administrativas; duas pessoas para área de fabricação das massas e fritura dos pastéis. A limpeza cotidiana do local pode ser efetuada por todos ao final do dia.

Independente do tamanho e quantidade de pessoas, as principais características necessárias são:

- Lavar e desinfetar as mãos antes de qualquer atividade;
- Usarem sempre uniformes limpos e na cor branca, incluindo bonés e tocas;
- Máscaras, luvas e botas e aventais. É interessante que as pessoas tenham treinamento para uso e conservação de equipamentos, redução de desperdícios e higiene pessoal e do local de trabalho.

7. Equipamentos

Os equipamentos necessários também variam com o tamanho da produção desejada. Os principais equipamentos utilizados no processo produtivo para a fabricação de pastéis são:

- freezer para pastel;
- geladeira
- estufas;
- fogão industrial;

- fritadeira elétrica ou a gás industrial;
 - processadores de alimentos, liquidificadores industriais, espremedores industriais de frutas;
 - gaveteiro;
 - escorredor;
 - espumadeira e virador;
 - cortador de frios;
 - balcões térmicos – frio e a vapor;
 - cilindro para massas;
 - batedeira industrial;
 - bancada de mármore para preparo de massas;
 - mini balcões tipo estufa para exposição de salgadinhos;
 - sistema exaustor;
 - utensílios de cozinha (panelas, talheres, tabuleiros, pratos, copos, tulipas, toalhas, portas-guardanapo e carretilha para corte da massa ou faca);
 - descartáveis (guardanapos, filtro de papel, etc.);
- Para a parte administrativa e locais com maior espaço para os clientes:

- balanças eletrônicas e caixas registradoras;
- mesas suspensas;
- material de escritório em geral;
- fax e telefone;
- caixa registradora
- embalagens;
- uniformes.

8.

A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo do negócio – indústria, comércio ou prestação de serviço. De qualquer forma, deve-se buscar a eficiência nesta gestão, sendo que o estoque de mercadorias deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

<https://br.pinterest.com/pin/445504588135959623/>

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

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

1 - Giro dos Estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é

recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

2 - Cobertura dos Estoques: indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

3 - Nível de Serviço ao Cliente: demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou o serviço imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

9.

Geralmente as pastelarias funcionam doze meses ao ano, vinte e seis dias por mês e doze horas por dia.

<https://br.pinterest.com/pin/682225043528404164/>

Horário de Funcionamento: dependerá do público que se pretende atingir, além da localização do estabelecimento.

Compra de Insumos: A própria rotina do estabelecimento é que fornecerá dados para a estruturação do programa de compras. Produtos não perecíveis ou congelados poderão ser comprados dentro de prazos maiores.

Armazenagem e Controle de Estoque: As dependências onde se guardam alimentos quer sejam refrigeradas ou não, devem ser limpas no mínimo duas vezes por semana, quando não é possível fazê-lo todos os dias. Os prazos de validade dos alimentos, especialmente grãos e farinhas, devem ser cuidadosamente observados.

Para maiores informações consulte a Resolução RDC nº. 216 - Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação da ANVISA.

Cardápio: apesar de uma pastelaria (poder) ter um cardápio não restrito ao pastel, montar um estabelecimento desta natureza significa trabalhar com um cardápio composto majoritariamente por um carro-chefe e suas variações.

Descrição do Processo Operacional - antes da abertura ao público:

- verificar os níveis de estoques de alimentos, bebidas e gás;
- abastecer a lanchonete com os insumos necessários para seu funcionamento;
- limpar o ambiente e mantê-lo limpo;

- preparar previamente lanches e bebidas quentes;
- preparar o caixa com troco.

Durante o funcionamento manter:

- limpas e arrumadas às mesas;
- fechar as contas com rapidez, receber e emitir as notas fiscais. Fechamento do estabelecimento:
 - fechar e conferir o caixa;
 - limpar o ambiente;
 - lavar todos os pratos, talheres e utensílios e guardá-los;
 - recolher o lixo;
 - fechar a pastelaria.

10.

Cabe nesse momento, mais uma vez, repetir que essa necessidade de automação está relacionada diretamente com o porte do empreendimento a ser montado. Exemplos de equipamentos que garantem automação e produção em larga escala são:

- Prensa compactadora
- Cilindro Rex Luxo
- Cilindro MR
- Cilindro Conjugado
- Cilindro Super
- Esfoliadeira MFP
- Enrolador pneumático

Assim, conforme exposto acima, a automação a ser exigida irá depender diretamente do tamanho do empreendimento a ser montado. Importante nesse caso é elaborar um bom plano de negócio. O Sebrae local poderá ser procura para auxiliar nesse processo.

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

- Controle de mercadorias;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente) e estoque;

- Emissão de pedidos, notas fiscais, boletos bancários;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da loja. A loja física como conhecemos hoje está mudando.

A tendência é a interação cada vez maior por meio de ambientes virtuais.

Já existe no mercado uma ampla seleção de softwares e plataformas digitais que ajudam o empresário com rastreabilidade, inspeção de qualidade, cálculos de produção, administração de vendas, monitoramento de funcionários e clientes, integração entre ambientes físicos e virtuais e resolver questões de logística.

Algumas soluções em softwares específicos para o setor de alimentos e bebidas, disponíveis na internet:

Para Varejo:

- Bom Apetite 4.0;
- Dataprol Gourmet Máster 4.121;
- Food Pay Live;
- Gerenciamento Integrado de Lanchonete, Restaurante, Pizzaria e Delivery 2.0;
- LM Delivery;
- Onbit S2 Comanda;
- Plexis POS 2.8.8.36;
- Restaurante 1.1;
- SCL – Sistema para Controle de Lanchonetes 3.0;

11.

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

Item

Quantidade
Valor Unitário
Reserva de Caixa

1
R\$ 6.000,00

* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo temos um Investimento estimado (tópico anterior) de R\$ 30.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 6.000,00

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

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

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

12. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos Variáveis

São aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção.

Custos de Materiais

Item
Quantidade
Valor Unitário

Matéria-Prima ou mercadoria

40

R\$ 6.000,00

Custos dos Impostos

Item

%

Valor Unitário

Simplex

9 % do faturamento bruto (R\$ 30.000,00)

R\$ 2.700,00

Custos com Vendas

Item

%

Valor Unitário

Propaganda

1 % do faturamento bruto (R\$ 30.000,00)

R\$ 300,00

Custos Fixos

São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Salários e Encargos

Função

Quantidade

Salário Unitário

Salários, comissões e encargos.

2

R\$ 4.000,00

Depreciação

Ativos fixos

Valor Total

Vida útil (anos)

Depreciação

Maquinas e equipamentos

R\$ 9.000,00

10

R\$ 75,00

Equipamentos informática

R\$ 2.000,00

5

R\$ 35,00

Móveis e utensílios

R\$ 6.500,00

5

R\$ 110,00

Despesas Fixas e Administrativas

Item

Valor Unitário

Aluguel, condomínio e segurança

R\$ 1.000,00

Água, luz, telefone e internet

R\$ 600,00

Material de limpeza, higiene e escritório

R\$ 400,00

Assessoria contábil

R\$ 500,00

13.

<https://br.pinterest.com/pin/295408056805828461/>

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de uma Pastelaria, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Entrega de produtos em domicílio;
- Parcerias para conquistar mais clientes;
- Inovação no cardápio;
- Novas estratégias de negócios;
- Uso da tecnologia para melhorar o atendimento;
- Vendas de produtos pela internet.

O empreendedor deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos utensílios e produtos, através da leitura de colunas de jornais e revistas especializadas, programas de televisão ou através da Internet.

Algumas sugestões de diferenciação para uma pastelaria são:

- Produzir recheios exclusivos de pastel, adaptados ao gosto do consumidor e à cultura local;
- Caso sua pastelaria venha a oferecer recheios diet, light, sem adição de algum nutriente, etc. (Verifique sua conformidade com o que determinada as Portaria Nº 27, de 13 de janeiro de 1998, Portaria Nº 29, de 13 de janeiro de 1998 da ANVISA)
 - Produzir pastéis temáticos e com tamanhos e formatos diferenciados;
 - Montar um cardápio de pastéis com nomes originais e criativos;
 - Mixar as características do negócio como, por exemplo, servir o pastel fresquinho acompanhado de um chopp “bem tirado”, incorporando à sua pastelaria características típicas de um barzinho ou uma choperia.

14.

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. A divulgação pode ser realizada através de vários canais de comunicação. Abaixo, sugerem-se algumas ações eficientes:

- Divulgar em redes sociais, tais como; Facebook, LinkedIn, Instagram, Google+, Twitter.
- Divulgar através de e-mail marketing e mensagens de WhatsApp;
- Divulgar em sites especializados;
- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em residências nos bairros próximos a loja;
- Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
- Anunciar em jornais de bairro e revistas;
- Oferecer descontos para produtos combinados (queijos, vinhos e doces);
- Montar uma web site com a oferta de produtos para alavancar as vendas;
- Realização de degustações periódicas na loja;
- Divulgar em empresas.

15.

Optantes do Simples Nacional

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

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

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

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

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua

atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao/resolucoes/arquivos/ANEXO_XIII.pdf)

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

[null I) Sem empregado]

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

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

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

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

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

16. Eventos

Congresso Nacional da Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição São Paulo – SP

<http://www.sban.com.br>

Fipan Feira Internacional da Panificação, Confeitaria e do Varejo Independente e Alimentos. São Paulo - SP

<http://www.fipan.com.br>

Fispal Food Service Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação fora do Lar. São Paulo - SP

<http://www.fispal.com> fispal.sp@fispa.com

Fispal TecnologiaFeira Internacional de Embalagens e Processos para as Indústrias de Alimentos e Bebidas. São Paulo – SP

<http://www.fispal.com>fispal.sp@fispal.com

Restaubar ShowSão Paulo – SP

<http://www.restaubar.com.br>restaubar@restaubar.com.br

Festival Nacional do Pastel Organização: Prefeitura Municipal de Jangada – MT

<http://www.secom.mt.gov.br>

17.

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.

Normas específicas para uma Pastelaria:

- **ABNT NBR 15635:2015** - 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 22000:2006** Versão Corrigida:2006 - 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.

- **ABNT ISO/TS 22004:2006** - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Guia de aplicação da ABNT NBR ISO 22000:2006 Esta Especificação Técnica fornece orientações genéricas que podem ser aplicadas na utilização da ABNT NBR ISO

22000.

Normas aplicáveis na execução de uma Pastelaria:

- **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 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 12693:2013** – 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 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 IEC 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 5419-1:2015** - Proteção contra descargas atmosféricas -Parte 1: Princípios gerais. Esta Parte da ABNT NBR 5419 estabelece os requisitos para a determinação de proteção contra descargas atmosféricas.
- **ABNT NBR 5419-2:2015** - Proteção contra descargas atmosféricas - Parte 2: Gerenciamento de risco. Esta Parte da ABNT NBR 5419 estabelece os requisitos para análise de risco em uma estrutura devido às descargas atmosféricas para a terra.
- **ABNT NBR 5419-3:2015** - Proteção contra descargas atmosféricas - Parte 3: Danos físicos a estruturas e perigos à vida Esta Parte da ABNT NBR 5419 estabelece os requisitos para proteção de uma estrutura contra danos físicos por meio de um SPDA - Sistema de Proteção contra Descargas Atmosféricas - e para proteção de seres vivos contra lesões causadas pelas tensões de toque e passo nas vizinhanças de um SPDA.
- **ABNT NBR 5419-4:2015** - Proteção contra descargas atmosféricas - Parte 4: Sistemas elétricos e eletrônicos internos na estrutura Esta Parte da ABNT NBR 5419 fornece informações para o projeto, instalação, inspeção, manutenção e ensaio de sistemas de proteção elétricos e eletrônicos (Medidas de Proteção contra Surtos - MPS) para reduzir o risco de danos permanentes internos à estrutura devido aos impulsos eletromagnéticos de descargas atmosféricas (LEMP).
- **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 5626:1998** - Instalação predial de água fria. Esta Norma estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da

instalação predial de água fria. 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.

18.

Alimentação saudável: padrão alimentar adequado às necessidades biológicas e sociais dos indivíduos e de acordo com as fases do curso da vida.

Alimento diet: alimento industrializado em que determinados nutrientes como proteína, carboidrato, gordura, sódio, entre outros, estão ausentes ou em quantidades muito reduzidas, não resultando, necessariamente em um produto com baixas calorias.

Alimento integral: alimento pouco ou não-processado e que mantém em perfeitas condições o conteúdo de fibras e nutrientes.

Alimento light: alimento produzido de forma que sua composição reduza em, no mínimo, 25% o valor calórico e/ou os seguintes nutrientes: açúcares, gordura saturada, gorduras totais, colesterol e sódio, comparado como produto tradicional ou similar de marcas diferentes.

Composição dos alimentos: descrição do valor nutritivo dos alimentos e de substâncias específicas existente neles, como vitaminas, minerais e outros princípios.

Manipulação de alimentos: conjunto de procedimentos e técnicas operacionais aplicadas aos alimentos, desde o tratamento da matéria-prima até a obtenção do alimento acabado.

Recomendações nutricionais: prescrições quantitativas que se aplicam aos indivíduos para ingestão diária de nutrientes e calorias, conforme as suas necessidades nutricionais.

Segurança alimentar e nutricional: conjunto de princípios, políticas, medidas e instrumentos que assegure a realização do direito de todos ao acesso regular e permanente a alimentos de qualidade.

Tradições alimentares: usos e costumes alimentares que se transmitem de geração a geração, segundo a cultura tradicional de determinadas etnias ou grupamentos antropológicamente homogêneos.

19.

A principal dica para um novo negócio é sempre fazer um planejamento, ou seja, um plano de negócios, que é importante para qualquer empresa, pois é a ferramenta utilizada para estruturar o negócio, entender as necessidades para a prática da atividade desejada e organizar o processo para que alcance as expectativas futuras. Servindo, também, como um documento de interesse das instituições financeiras, pois solicitam os cálculos e planos futuros da empresa detalhadamente como meio de verificação da seriedade do empreendimento.

Para o negócio de pastelaria ser lucrativo, é importante que ocorra economia de escala com a produção e venda do produto, visto que o seu preço unitário é relativamente barato. O pastel é um produto consumido como lanche ou refeição rápida. Portanto, seu ponto de venda deve oferecer rapidez e eficiência, mas também deve oferecer opções para que o cliente se sinta estimulado a permanecer mais tempo consumindo no estabelecimento.

Entregas rápidas em escritórios e domicílios trazem comodidade ao cliente e expandem a área de atuação da empresa. Por fim, o empreendedor deve atentar que a prestação do serviço inclui desde o primeiro contato com o cliente, para receber o pedido, até o momento final de pagamento do produto. Em nenhum momento durante o processo o bom atendimento pode ser negligenciado.

20.

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas à alimentação fora do lar precisa adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor. É aconselhável uma autoanálise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características e identificar oportunidades de desenvolvimento.

A seguir, algumas características desejáveis ao empresário desse ramo:

- Ser bom comunicador, simpático, atencioso com os clientes;
- Gostar e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o segmento de mercado onde está competindo, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- ter visão clara de onde quer chegar;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Assumir somente riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;

- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e aproveitá-las;
- Imaginação criativa; Sentido artístico e estético;
- Boa presença – apresentação – higiene pessoal.

21.

Provido de recursos federais, os recursos geridos pelo BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento) destinam-se ao financiamento de investimentos de longo prazo e, de forma complementar, capital de giro ou custeio. A contratação e a liberação dos recursos são feitas mediante diversos bancos comerciais, bancos de investimento e bancos múltiplos. Como exemplos de instituições repassadoras, citam-se: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Bancos estaduais, Bancos de desenvolvimento regionais, Banco Santander, Bradesco, Itaú, entre outros.

Dentre os principais programas de financiamento disponíveis à maioria dos empreendimentos, destacam-se:

- BNDES Finame: financiamento para produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional;
- BNDES Automático: financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.);
- BNDES Investimentos: Aporte maior que o automático, faz financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.);
- BNDES: Inovação financiamento a projetos inovadores (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.);

Para mais informações, consultar o site do BNDES.

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares.

Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

22.

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso.

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, 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.

A 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 falência. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

Despesas

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

Reservas/Provisões

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

Empréstimos

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

Objetivos

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

Utilização de Softwares

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

23.

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

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

Cursos online e gratuitos: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec: Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

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

Para quem quer inovar

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

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

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

Para quem busca informações

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

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

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

<http://sebraemercados.com.br/sim/>