



Carrinho de cachorro-quente



Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

Roberto Simões

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barreto Filho

Diretor Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio Silva dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial

Mirela Malvestiti

Coordenação

Nídia Santana Caldas

Equipe Técnica

Carolina Salles de Oliveira

Autor

Dayane Rabelo

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

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

Apresentação do Negócio

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Salsicha, pão, molho de tomate e batata palha são os ingredientes tradicionais de um cachorro-quente. Contudo um cachorro-quente servido na região nordeste não será necessariamente igual a um cachorro-quente servido na região Sul, Sudeste, Centro-Oeste ou Norte do Brasil. O cachorro-quente é hoje praticamente uma refeição completa. Pode-se pedir esse alimento com batata palha, milho, ervilhas, ovo de codorna, queijo, salada, azeite, purê de batata, catupiry e até mesmo farofa. Há cachorro-quente para os mais variados paladares. É comum encontrar também cachorro-quente vendido com 2 salsichas, diferentes tipos de salsicha e diferentes tipos de pão, atendendo a todos os gostos. A salsicha poderá ser assada no forno, cozida em água, frita ou prensada. A receita mais comum de molho de cachorro-quente inclui tomate, cebola, água e salsicha. Porém mais ingredientes poderão ser acrescentados, assim como alho, pimentão e outros temperos. A mistura do sanduiche até parece simples, mas agrada praticamente todo tipo de público indiferente da sua idade ou classe social (Negredo, 2010). As barracas ou carrinhos de cachorro-quente constituem uma boa alternativa de atividade econômica para o empreendedor que dispõe de poucos recursos para investir na implantação de um negócio. Uma das principais vantagens

desse tipo de atividade refere-se a possibilidade de mudar de ponto em caso de baixa procura, em uma determinada região, e a capacidade de aproveitar demandas proporcionadas por feiras, eventos esportivos, festas, entre outros. Contudo, antes de instalar-se em um ponto, você deverá buscar informações junto aos organizadores dos eventos e/ou Prefeitura Municipal quanto a necessidade de obtenção de licenças especiais para operar (SEBRAE-MG). Os produtos podem ser oferecidos em carrinhos tradicionais ou mais sofisticados, como as minivans, que oferecem facilidades de deslocamento e transporte dos utensílios e do produto. Além disso, dependendo do local você poderá oferecer cadeiras para os clientes, pratos descartáveis e acompanhamentos, como batata frita e bebidas diversas. De acordo com Negredo (2010), hoje é muito comum encontrar um carrinho de cachorro-quente na maior parte dos espaços públicos ou eventos que concentram uma grande quantidade de pessoas. No Brasil, mais especificamente, o tradicional pão com salsicha ganhou uma infinidade de variações, refletindo a marcante criatividade do povo brasileiro. Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaborá-lo procure o Sebrae.

Mercado

O brasileiro possui o hábito cada vez maior de comer fora de casa. Podemos observar nos últimos anos um crescimento do setor alimentício, principalmente destinado a refeições “fora do lar” (O *setor de alimentação fora do lar*, que engloba dois milhões de estabelecimentos, entre restaurantes e lanchonetes *fast food* e emprega seis milhões de pessoas, movimentou R\$ 65,2 bilhões no último ano, de acordo com uma pesquisa divulgada pela ABIA - Associação Brasileira de Indústrias de Alimentação em 2010). De acordo com estudo realizado pelo especialista no mercado de alimentação fora do lar (food service), Enzo Donna, a Bahia e o Ceará são os

Estados onde a população mais gasta comendo fora de casa e, Pernambuco, por sua vez, é um dos Estados com maior diversidade gastronômica. Nessa perspectiva, encontram-se todos os estabelecimentos que vendem lanches e refeições rápidas. Estes estabelecimentos se apresentam como um ramo promissor que continua crescendo continuamente. É uma forma de serviço que agradou ao público, que os procuram por diferentes motivos, dentre eles a economia de tempo e dinheiro. Os carrinhos de cachorro-quente encontram-se na categoria dos lanches mais procurados, pois agregam sabor agradável e preço acessível. Para se ter uma idéia do mercado mundial do cachorro-quente, de acordo com o National Hot Dog and Sausage Council

(<http://www.hot-dog.org/ht/d/sp/i/38580/pid/38580>) , basta assinalar que os americanos consomem cerca de 20 bilhões de hot-dogs por ano. Durante o campeonato americano de beisebol, eles comem 26 milhões de hot dogs. Cada americano come, em média, 60 hot-dogs por ano. No Brasil, as estatísticas são inferiores, mas mostram a tendência ascendente desse mercado. Conforme reportagem publicada na folha de São Paulo em 21 de setembro de 2007, a grande São Paulo possui cerca de cinco mil "dogueiros" motorizados, segundo a Adamesp (Associação dos Dogueiros Autônomos Motorizados do Estado de São Paulo). E aí não se computam os carrinhos de rua. Apenas os "dogueiros" motorizados vendem aproximadamente 50 mil cachorros-quentes por dia, segundo uma estimativa "por baixo", do presidente da Adamesp. A venda de cachorro-quente pode ser um negócio bastante lucrativo, dependendo do ponto de venda e da estrutura do seu carrinho ou van. O preço desse alimento pode variar muito dependendo da região, da concorrência, do tamanho e dos ingredientes. O mais comum é que a média fique entre 3 e 5 reais, podendo é claro, haver cachorro-quente mais barato ou mais caro. Muitas pessoas têm considerado a compra de um

carrinho de cachorro-quente para aumentar a renda em finais de semana ou para eventos específicos e muitas trabalham como vendedores de cachorro-quente em tempo integral. De qualquer forma, é indispensável a escolha de um carrinho durável e resistente. Um bom carrinho de cachorro-quente deve ter todos os compartimentos necessários para armazenar os ingredientes e preparar o alimento, assim como um chassi e rodas reforçadas. Os carrinhos também apresentam, em geral, um isopor ou uma pequena geladeira para armazenamento de bebidas e molhos que precisam ser mantidos frios. Hoje há no mercado brasileiro empresas especializadas na venda de carrinho de cachorro-quente, que geralmente também aceitam pedidos para customização dos mesmos, atendendo assim às suas necessidades específicas (Negredo, 2010). É importante lembrar que as vendas de cachorro-quente sofrem com a sazonalidade. Nos meses de janeiro, dezembro e julho existe uma queda de vendas de 20% a 30% devido a férias escolares e férias nas empresas. Existem cidades do Brasil que possuem meses de muita chuva. Normalmente as vendas em dias de chuva costumam cair. **Oportunidades: investimento baixo e retorno rápido** Para abrir um carrinho de cachorro-quente o empreendedor pode começar de forma relativamente rápida e fácil. O investimento inicial é considerado baixo, o que permite um retorno sob o investimento em um curto espaço de tempo. Contudo, isso não significa que o empreendedor não deva fazer um pequeno estudo de mercado antes de iniciar a atividade e sobretudo que procure uma boa localização para o negócio. Além disso, é imprescindível que o empreendedor procure a prefeitura do seu município para obter a licença necessária para o funcionamento do empreendimento. **Ameaças: atenção a vigilância sanitária e valor nutricional baixo** A legislação é muito exigente com aqueles que trabalham com alimentos, por isso fique atento às normas de vigilância sanitária- ANVISA, faça o curso de

manipulação de alimentos e não descuide da higiene do carrinho, dos utensílios e de quem prepara os alimentos. Dessa forma, você estará evitando problemas com a fiscalização do negócio e dando garantias a sua clientela de um produto de qualidade superior. Um outro fator importante a lembrar é que o cachorro-quente tradicional não oferece todos os nutrientes necessários (equivalentes a uma refeição equilibrada) para o ser humano. Nesse sentido, uma alternativa para o empreendedor seria oferecer um cachorro-quente diferenciado com pão integral, por exemplo, e/ou acompanhado de salada e sucos naturais.

Localização

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. O melhor ponto de venda para o cachorro-quente são as proximidades de áreas de grande movimentação, principalmente no horário do almoço, final de tarde e noite. Exemplo de bons locais para montar uma venda de cachorro-quente: Na frente de faculdades e escolas; Na frente de uma festa para adultos (como um show ou um espetáculo), estádio de futebol, eventos com grande movimentação de pessoas; Na frente de igrejas, templos, cultos religiosos; Na frente de hospitais 24h; Em ruas com grande número de prédios comerciais, prédios públicos e privados e com pontos de ônibus lotados de funcionários indo para casa; Na frente de agências bancárias; Na frente de órgãos públicos com grande movimento de pessoas como Detran, INSS, hospitais, postos de saúde, serviços para retirada de documentos, etc. É importante que você faça uma parceria com algum comerciante da sua região para guardar o carrinho de cachorro-quente dentro do comércio. Você pode oferecer o pagamento de um aluguel mensal para poder guardar o seu

carrinho de cachorro-quente dentro de um bar, ou na garagem de alguma casa.

Exigências legais específicas

Para dar início ao processo de abertura da empresa formal é necessário que se cumpram os seguintes procedimentos: 1) Consulta Comercial Antes de realizar qualquer procedimento para abertura de uma empresa deve-se realizar uma consulta prévia na prefeitura ou administração local. A consulta tem por objetivo verificar se no local escolhido para a abertura da empresa é permitido o funcionamento da atividade que se deseja empreender. Outro aspecto que precisa ser pesquisado é o endereço. Em algumas cidades, o endereço registrado na prefeitura é diferente do endereço que todos conhecem. Neste caso, é necessário o endereço correto, de acordo com o da prefeitura, para registrar o contrato social, sob pena de ter de refazê-lo. Órgão responsável: -

Prefeitura Municipal; - Secretaria Municipal de Urbanismo. 2) Busca de nome e marca Verificar se existe alguma empresa registrada com o nome pretendido e a marca que será utilizada. Órgão responsável: - Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples) e Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI). 3) Arquivamento do contrato social/Declaração de Empresa Individual Este passo consiste no registro do contrato social. Verifica-se também, os antecedentes dos sócios ou empresário junto a Receita Federal, por meio de pesquisas do CPF. Órgão responsável: -

Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples). 4) Solicitação do CNPJ Órgão responsável: - Receita Federal. 5) Solicitação da Inscrição Estadual Órgão responsável: - Receita Estadual 6) Alvará de licença e Registro na Secretaria Municipal de Fazenda O Alvará de licença é o documento que fornece o consentimento para

empresa desenvolver as atividades no local pretendido. Para conceder o alvará de funcionamento a prefeitura ou administração municipal solicitará que a vigilância sanitária faça inspeção no local para averiguar se está em conformidade com a Resolução RDC nº 216/MS/ANVISA, de 16/09/2004. Órgão responsável: - Prefeitura ou Administração Municipal; -

Secretaria Municipal da Fazenda. 7) Matrícula no INSS
Órgão responsável: Instituto Nacional de Seguridade Social; Divisão de Matrículas – INSS
Além de todos esse procedimentos, é muito importante lembrar que essa atividade exige o conhecimento do Código de Defesa do Consumidor- Lei nº. 8.078/1990. As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). O CDC foi instituído pela Lei n. 8.078, em 11 de setembro de 1990, com o objetivo de regular a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca do reequilíbrio na relação entre consumidor e fornecedor, seja reforçando a posição do primeiro, seja limitando certas práticas abusivas impostas pelo segundo. É importante que o empreendedor saiba que o CDC somente se aplica às operações comerciais em que estiver presente a *relação de consumo*, isto é, nos casos em que uma pessoa (física ou jurídica) adquire produtos ou serviços como destinatário final. A fim de cumprir as metas definidas pelo CDC, o empreendedor deverá conhecer bem algumas regras que sua empresa deverá atender, tais como: forma adequada de oferta e exposição dos produtos destinados à venda, fornecimento de orçamento prévio dos serviços a serem prestados, cláusulas contratuais consideradas abusivas, responsabilidade dos defeitos ou vícios dos produtos e serviços, os prazos mínimos de garantia, cautelas ao fazer cobranças de dívidas. Além disso, todo empreendimento que trabalha com gêneros alimentícios estará sujeito ao controle da ANVISA- Agência Nacional de Vigilância

Sanitária. A Anvisa, órgão responsável no Brasil por certificar se um produto para finalidade estética ou medicamento, está dentro das normas exigidas para não oferecer risco aos pacientes, ocupa um papel muito importante para potencializar as chances de sucesso de uma empresa. É através da certificação da Anvisa que o mercado pode ter certeza se o produto ou medicamento oferece ou não riscos à segurança do paciente. **Normas do comércio ambulante** O comércio ambulante não é necessariamente ilegal. É, em sua maioria, um negócio organizado, licenciado e bem fiscalizado. Como vendedor de cachorro-quente você é classificado como “Vendedor ambulante de produtos Alimentícios” e pode se inscrever como Empreendedor individual através do site do Governo Federal chamado Portal do Empreendedor. Através desta modalidade simplificada você terá que pagar R\$ 59,95 de INSS e mais R\$ 1,00 de ICMS. Isto é fixo e pago mensalmente através de um boleto que você pode gerar no próprio site (<http://www.portaldoempreendedor.gov.br>). Para abrir um carrinho de cachorro-quente o empreendedor precisa de licença de ambulante e se for exigência da prefeitura de seu município, um alvará. Pode acontecer do município exigir inspeção e normas do equipamento que o empreendedor irá utilizar, por isso sempre mantenha os alimentos sob temperatura adequada e seu carrinho higienizado para evitar possíveis problemas. Para informar-se vá até a prefeitura do seu município.

Estrutura

Não existe uma estrutura específica e única para um carrinho de cachorro-quente, o tamanho poderá variar dependendo dos produtos ofertados pelo empreendedor. Exemplo da estrutura de um carrinho de cachorro-quente do tipo que vende cachorro-quente, pastel,

batata frita e lanches diversos: Carrinho de aço inox na parte superior e na parte de baixo em chapa branca.

- * Comprimento: 1,30m

- * Largura: 70cm

- * Altura até a vitrine: 1,35m

- * Altura até o toldo: 2m

- * Tamanho do toldo: 2m x 2m

- * Possui lã de vidro para vedação térmica para separar a instalação de gás das gavetas de pasteis.

- * Tacho esmaltado nº 18 (46 cm)

- * 1 compartimento para botijão de gás dentro do carrinho

- * 2 molheiras quentes

- * 3 molheiras frias

- * 4 gavetas para armazenamento de pastéis

- * 1 gaveta para guardar dinheiro

- * 1 chapa de lanche com prensa (31cm x 31cm)

- * 2 rodas maciças (frente)

- * 2 rodas giratória (traseira)

- * Parte de cima do carrinho todo em aço inox

* Parte de baixo de em chapa branca com pintura eletrostática Ainda com relação a estrutura, existem muitos modelos de carrinho de cachorro- quente a venda no Brasil mas existem algumas características que o empreendedor deve procurar em um bom carrinho: Toldo para proteção do sol e da chuva – Um bom carrinho de cachorro- quente precisa ter algum tipo de toldo para proteger o carrinho e os alimentos da chuva e do sol; É importante que o carrinho tenha rodinhas de boa qualidade, principalmente se o local onde o carrinho será guardado é muito longe do ponto de venda. Alguns carrinhos possuem rodas rígidas e outros rodas que utilizam pneus; O carrinho deve ser feito de inox de boa qualidade. Normalmente a estrutura do carrinho pode ser feita de ferro para que ele fique mais rígido e resistente para o transporte; É interessante que exista o compartimento térmico para que você possa vender latinhas de refrigerante; O carrinho precisa ter 1 ou 2 compartimentos para cozimento de salsichas, um pode ser para a salsicha e o outro pode ser para o molho; É importante ter um bom número de vasilhas para guardar os outros ingredientes do cachorro-quente como milho, ervilhas, batata-palha, etc. Além disso, o carrinho de cachorro-quente deverá causar uma boa impressão a todos que o visitam. Para que tudo funcione adequadamente é necessário um layout despojado, atraente e funcional.

Pessoal

A escolha das pessoas que vão trabalhar em seu empreendimento é muito importante. Para um carrinho de cachorro-quente serão necessárias duas pessoas que atuem na parte de vendas e manipulação dos alimentos (para fazer os sanduiches) cada uma em um turno de 6 horas. O próprio empreendedor poderá ser um desses funcionários. O vendedor

e o empreendedor deverão conhecer bem as mercadorias comercializadas no carrinho bem como suas datas de validade e valores nutricionais. O vendedor é responsável pelo atendimento ao cliente, vendas e eventualmente pelo controle de estoque (no caso de um pequeno empreendimento) e o empreendedor será responsável pela compra de matéria-prima, pagamentos, além da gestão financeira do empreendimento.

Equipamentos

Dentre os principais equipamentos necessários para o bom funcionamento de um carrinho de cachorro-quente, podemos destacar: 1) Equipamentos para operação e preparação dos produtos: o próprio carrinho de cachorro-quente munido de compartimento térmico, chapa e toldo, utensílios gerais de cozinha (panelas, pratos, talheres, etc.), copos, garrafinhas, saquinhos, guardanapos, bisnagas de maionese e ketchup, mesas, cadeiras, botijão de gás, etc. 2) Material para higienização do carrinho de cachorro-quente: produtos de limpeza tais como detergente neutro, esponjas e palha de aço. Basicamente são esses os itens principais de um carrinho de cachorro-quente. Contudo, o empreendedor deve estar atento para as exigências de cada cliente e da vigilância sanitária no sentido de procurar garantir cada vez mais a qualidade do produto oferecido.

Matéria Prima / Mercadoria

Organização do processo produtivo

Como todo comércio o processo produtivo envolve compras de produtos selecionados de boa qualidade, vendas por meio de atendimento especializado, dimensionamento do

estoque e controles financeiros (até mesmo para pequenos empreendimentos!). A seleção de bons fornecedores de matéria-prima é fundamental para o sucesso do empreendimento. É necessária a criação e manutenção de um cadastro. A atividade comercial necessita de profissionais de venda que apresentem e orientem a compra dos clientes, buscando dentre as alternativas existentes no estoque aquele que atenderá às necessidades de um público cada vez mais exigente. A partir da venda surgem outros controles (contas a receber, vendas, estoque, etc.) que possibilitam ao empreendedor tomar decisões acertadas na gestão do negócio. O empreendedor deve ter em mente que a reposição ou diversificação nos produtos ofertados garantem o retorno do cliente. É certo que preços competitivos e ambiente propício são fatores de atração e somados ao atendimento diferenciado e variedade de produtos podem transformar o seu negócio em sucesso empresarial.

Automação

A automação das atividades industriais/comerciais é um dos principais requisitos para uma participação mais competitiva de uma empresa no mercado nacional e internacional. Nesse sentido, é necessário manter sob controle e decisão um número crescente de aspectos relacionados com a produção e a venda, inclusive aqueles que estejam vinculados com as áreas: comercial, suprimento, estocagem, manutenção e logística. Atualmente, existem diversos sistemas informatizados que podem auxiliar o empreendedor na gestão de uma pequena empresa (vide <http://www.baixaki.com.br> ou <http://www.superdownloads.com.br>). Seguem algumas opções: Automatiza Financeiro.Sistema CRGNET.Financeiro.Orçamento Empresarial.SIC – Sistema Integrado Comercial.PDV Empresarial

Professional.Sintec-pro.InstantCashBook.Direct Control Standard.Desktop Sales Manager.SGCON – Sistema Gerencial Contábil.Advanced Accounting Powered by CAS.Contact your Client Professional.JFinanças Empresa.GPI – Gerenciador Pessoal Integrado.SGI – Sistema Gerencial Integrado.MaxControl.Apexico VAT-Books.Yosemite Backup Standard.ERP Lite Free.II Worklog.Business ReportsFortuna 6.0Terrasoft CRM.Plano de Contas Gerencial.Spik Business.Controle de estoques.Magic Cash.

Canais de distribuição

Os canais de distribuição são os meios utilizados pelas empresas para escoar sua produção e ofertar seus serviços. A importância dos canais de distribuição é fundamental e seu custo pode representar uma parcela considerável do preço final do produto vendido ao consumidor; os canais não só satisfazem a demanda através de produtos e serviços no local, em quantidade, qualidade e preço corretos, mas, também, têm papel fundamental no estímulo à demanda, através das atividades promocionais dos componentes ou equipamentos atacadistas, varejistas, representantes ou outros.A distribuição do produto em questão será realizada de forma direta, ou seja, da empresa para o consumidor, sem intermediários. Além disso, o produto (cachorro- quente e lanches diversos) somente estará disponível no próprio carrinho de cachorro- quente

Investimentos

Investimento consiste na aplicação de algum tipo de recurso esperando, um retorno superior aquele investido, em um determinado período de tempo. O investimento que deve ser feito em um empreendimento varia muito de acordo com seu porte.O investimento inicial para abrir um carrinho de

cachorro-quente é de, aproximadamente, R\$ 5.450,00 e pode ser detalhado da seguinte forma: - Carrinho-simples: R\$ 3.200,00* - Matéria-prima inicial (alimentos, bebidas, gás, embalagens, etc.): R\$ 2.000,00 - Material de limpeza: R\$ 250,00 Os valores acima relacionados são apenas uma referência para constituição de um empreendimento dessa natureza. Para dados mais detalhados é necessário saber exatamente quais produtos (tipos de lanches) serão oferecidos pela carrinho de cachorro-quente. Nesse sentido, aconselhamos ao empreendedor interessado em constituir esse negócio, a realização de levantamento mais detalhado sobre os potenciais investimentos depois de elaborado seu plano de negócio (para elaboração do plano de negócio procure o Sebrae do seu estado). Além disso, os valores acima irão variar conforme a região geográfica que o carrinho de cachorro-quente irá se instalar e do tipo de material adquirido (geralmente carrinhos comprados usados podem custar metade do preço de um novo). * é importante lembrar que existem diversos tipo de carrinhos e os preços podem variar entre R\$ 600,00 e R\$ 8.000,00.

Capital de giro

Custos

São todos os gastos realizados na comercialização de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção. O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor

poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental à redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio. No caso de um carrinho de cachorro-quente de pequeno porte podemos estimar da seguinte forma os custos mensais: Aquisição de matéria-prima (incluindo bebidas): R\$ 1.500,00 Compra de embalagens (sacolas+copos descartáveis) : R\$ 170,00 Gás de cozinha, água (se for o caso, inclua energia elétrica e telefone): R\$ 120,00 Recolhimento fixo mensal (INSS): R\$ 119,90 (para duas pessoas) Salário do assistente: R\$ 545,00 Pró-labore: R\$ 1.000,00 Custo total mensal médio para um carrinho de cachorro-quente de pequeno porte: R\$ 3.454,90 Lembramos que estes custos são baseados em estimativas para uma empresa de pequeno porte. Aconselhamos ao empresário que queira abrir um negócio dessa natureza a elaboração de um plano de negócio com a ajuda do Sebrae do seu estado no sentido de estimar os custos exatos do seu empreendimento conforme o porte e os produtos oferecidos.

Diversificação / Agregação de valor

Agregar valor é dar um salto de qualidade em uma ou mais características do produto ou serviço, que de fato são relevantes para a escolha do consumidor. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo a mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado. Além disso, para agregar valor, não basta reduzir custos, é preciso conhecer bem o mercado no qual a empresa atua, bem como as preferências dos clientes. Os carrinhos de cachorro-quente também podem inovar. O empreendedor pode oferecer aos clientes variações

como queijo e presunto ralado ou um molho diferente. É importante que o empreendedor teste algumas receitas e veja a aceitação do público. Os itens considerados mais críticos, nesse caso, são a maionese, a salsicha e o molho. Portanto, fique atento as condições de armazenamento e preparo do alimento. Não se descuide da qualidade das matérias primas e dos produtos acabados, pois esse é um aspecto essencial para atrair e manter os clientes. Uma outra opção para diversificar seu produto é vender o cachorro-queite saudável. Seria uma opção de cachorro-queite que faz uso de salsicha de frango ou salsicha de peru. Já existem muitas empresas que produzem a chamada salsicha light. O empreendedor pode vender este tipo de cachorro-queite saudável na frente de academias, escolas de crianças pequenas. Com certeza isto será um grande diferencial. Os proprietários de carrinhos de cachorro-queite também podem agregar valor adicionando produtos regionais no cardápio proposto. Como sanduiches diferenciados (no Ceará, por exemplo, se utiliza o queijo de coalho e a carne de sol) e bebidas típicas. De acordo com o Sebrae, outros fatores podem fazer a diferença quando da abertura de um negócio dessa natureza:

- Comodidade e beleza – quando dá prazer frequentar o ambiente do carrinho de cachorro-queite.
- Bom atendimento – o cliente fica sempre satisfeito mesmo quando o carrinho de cachorro-queite não dispõe exatamente do que ele deseja.
- Interesse em satisfazer, resolver – O cliente é sempre ouvido e suas opiniões consideradas.
- Diferenciação – o cliente percebe algo de especial no carrinho de cachorro-queite.
- Personalização – a idéia de que este cliente é especial.
- Confiança e credibilidade – Você passa a idéia de que a satisfação dele é mais importante para você do que a venda.
- Higiene – percebida em detalhes.
- Exposição – o cliente percebe que para se satisfazer não depende de ação sua, mas do que ele sente no seu carrinho de cachorro-queite, da forma como ele funciona.
- Crédito e facilidade de pagamento – seu

carrinho de cachorro-quente se adapta ao nível de renda do seu público. • Serviços adicionais – na prática você entrega satisfação, não somente produtos ou serviços pelos quais o cliente já paga. • Valorização do cliente, respeito e seriedade – os direitos do cliente você reconhece em todos os detalhes de sua operação. • Inovação – seu carrinho de cachorro-quente é atualizado, esta imagem tem de ser constante. • Garantias – para o cliente ter certeza e confiar em que não terá prejuízos. Não podemos esquecer que estamos tratando do setor comércio, que lida diretamente com o consumidor, o que implica dizer que outro grande fator agregador de valor para um carrinho de cachorro-quente de sucesso consiste em um bom e caloroso atendimento ao cliente. Neste tópico foram apresentadas apenas algumas opções de diversificação/agregação de valor para um carrinho de cachorro-quente. Vale ressaltar que sempre é possível propor melhorias e novidades, para isso é indicado observar hábitos, ouvir as pessoas e criar novos produtos e novos serviços, com o objetivo de ampliar os níveis de satisfação dos clientes.

Divulgação

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. O objetivo da propaganda é construir uma imagem positiva frente aos clientes e tornar conhecidos os produtos e serviços oferecidos pela empresa. A propaganda pode ser feita utilizando os mais variados meios de comunicação como:

- Mala Direta e e-mail informando sobre promoções e novidades;
- Mídia especializada: Rádio, TV, Jornais e Revistas, Placas e Outdoors, Panfletos, Guias de Turismo, etc;
- Site na internet.

A mídia mais adequada é aquela que tem linguagem adequada ao público-alvo, se enquadra no orçamento do empresário e tem maior penetração e credibilidade junto ao

cliente. No caso de carrinhos de cachorro-quente a propaganda mais adequada ainda é o boca-a-boca. A boa reputação do seu carrinho de cachorro-quente e a qualidade dos seus produtos atrairá cada vez mais novos clientes. A localização também é um fator primordial para este tipo de empreendimento.

Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de CARRINHO DE CACHORRO QUENTE, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5612-1/00 como a atividade de serviço de alimentação de comida preparada, para o público em geral, em locais abertos, permanentes ou não, tais como: trailers, carrocinhas e outros tipos de ambulantes de alimentação preparada para consumo imediato, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa, R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

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

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);

- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 11,61% dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual) . Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legisl...>). Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

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

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

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

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

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

Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

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

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

Eventos

Segue a lista de algumas feiras e eventos relacionados ao setor alimentício em 2011: **MINASPÃO 2011** 12ª Feira Nacional de Panificação, Confeitaria e Sorveteria
Local: Expominas



Belo Horizonte - MG 13 a 15 de abril **RESTAUBAR SHOW**

6ª Feira de Equipamentos, Produtos e Serviços para donos de Bares, Restaurantes, Cafeterias, Pizzarias e Clubs
Local: Transamerica Expo Center
Cidade: São Paulo - SP

25 a 27 de abril de 2011 **FENNOPAN**

14ª Feira Norte Nordeste da Panificação Local:
Pavilhão de Feiras e Eventos do Centro de Convenções de Pernambuco

Pernambuco - PE 28 a 30 de abril de 2011 **FISPAL FOOD SERVICE**

27ª Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar Local:
Expo Center Norte

São Paulo - SP 6 a 9 de junho de 2011 **FISPAL**

TECNOLOGIA 27ª Feira Internacional de Embalagens, Processos e Logística para as Indústrias de Alimentos e Bebidas
Local: Pavilhão de Exposições do Parque Anhembi

São Paulo - SP 7 a 10 de junho de 2011 **IPAN**

18ª Feira Internacional de Panificação, Confeitaria e do Varejo Independente de Alimentação Local:
Expo Center Norte

São Paulo - SP 19 a 22 de julho de

2011 **ALIMENTÉCNICA NORDESTE 2011** 6ª Feira

Internacional de Equipamentos para Processamento de Alimentos e Bebidas do Nordeste Local: Centro de Convenções de Pernambuco

Olinda - PE 22 a 25 de agosto de 2011

Entidades em Geral

Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação- ABIA
Endereço: Av. Brig. Faria Lima, 1.478 11º andar 01451-001 São Paulo – SP
Telefone: 55 11 3030.1353
Fax: 55 11 3814.6688 e-mail: abia@abia.org.br Site:

www.abia.org.br **ADAMESP - Associação dos Dogueiros Autônomos Motorizados do Estado de São Paulo** Rua do Acre, 167 - Água Rasa São Paulo - SP Telefone: (11) 6601-6313

Associação dos Dogueiros de Pernambuco

Rua nova 225 s 609 - St Antonio. Recife - Pernambuco.
Telefone : (81) 3225-0078 **Agência Nacional de Vigilância Sanitária** Endereço: Setor de Indústria e Abastecimento (SIA)- Trecho 5, Area Especial 57, Brasília(DF), CEP: 71205-050 Site: www.anvisa.gov.br

Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, sendo importantes referências para o mercado. As normas técnicas podem estabelecer quesitos de qualidade, desempenho, de segurança. Não obstante, pode estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar, classificações ou terminologias e glossários. Definir a maneira de medir ou determinar as características, como métodos de ensaio. As Normas técnicas são publicadas pela ABNT (Associação Brasileira de Normas técnicas). A norma técnica ABNT NBR 15635:2008 - Serviços de alimentação - Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais são aplicáveis ao negócio.

Glossário

Anvisa Agência Nacional de Vigilância Sanitária. A Anvisa, órgão responsável no Brasil por certificar se um produto para finalidade estética ou medicamento, está dentro das normas exigidas para não oferecer risco aos pacientes, ocupa um papel muito importante para potencializar as chances de sucesso de uma

empresa. **Cachorro-quente** ou **hot-dog** é uma comida típica dos Estados Unidos, em que se coloca uma salsicha (vina) ou mais dentro de um longo pão sovado. Nos EUA, o preparo típico do cachorro-quente é com o molho agri-doce picles, à base de pepino (em inglês: relish), mostarda e ketchup. Também são bastante utilizados o chucrute (repolho azedo) e o chili, espécie de massa de feijão com carne moída picante. No Brasil, a forma de se fazer o cachorro-quente depende da região do país, sendo o picles não tão populares. No estado de São Paulo, por exemplo, se come com purê de batatas e no Rio de Janeiro com ovos de codorna. Em geral acompanha-se o cachorro-quente com maionese, ketchup, mostarda, molhos à base de tomates (quentes ou frio), Pimentão e cebola ou ainda outros ingredientes como batata palha, salpicão, maionese caseira, maionese temperada, tomate, beterraba, pepino, picles, ervilha, milho, purê de batata, bacon, requeijão, farofa, entre outros. **Fast-food** ("comida rápida" em inglês), é o nome genérico dado ao consumo de refeições que podem ser preparadas e servidas em um intervalo pequeno de tempo. São comercializados desta maneira os sanduíches, pizzas e pastéis, entre outros. **Hamburguer** é uma espécie de sanduíche de carne picada (quase sempre bovina) e cozida (frita, grelhada, etc). Por ser geralmente servido entre duas metades de pão, formando um sanduíche, é esse, por extensão, o seu significado mais comum. Pode ser acompanhado por condimentos e outros ingredientes também colocados dentro do pão, como cebola, alface, tomate, ketchup, queijo fatiado, bacon etc. **Ketchup** O **ketchup** (também chamado de **catchup** ou, menos frequentemente, de **catchupe**) é um condimento a base de tomate, utilizado comumente para temperar "fast-foods", tais como sanduíches e batatas fritas. **Mostarda** A **mostarda** é um condimento à base de

semente de mostarda, água e vinagre. **Maionese** é um molho à base de óleo e ovo, com a forma de uma emulsão, preparado a frio e condimentado com vários temperos. A maionese é largamente utilizada na confecção de sanduíches e de saladas em todos os continentes do mundo. **Marketing** é o conjunto de técnicas e atividades relacionadas com o fluxo de bens e serviços do produtor para o consumidor. Corresponde à implantação da estratégia comercial, que abrange um leque muito alargado de atividades, desde o estudo de mercado, promoção, publicidade, vendas e assistência pós-venda.

Salsicha A **salsicha**, ou **vina**, como é chamado em algumas regiões do Brasil, é um produto de alimentação. É feita a partir de carne crua, gordura animal, ervas e especiarias e outros ingredientes. Normalmente, a salsicha obtém seu formato por conta de sua embalagem comestível, historicamente feita dos intestinos de animais, e, mais modernamente, fabricada de forma sintética; devido a isto, são classificadas como produtos embutidos ou enchidos, não podendo alimentos como patê, por exemplo, serem confundidos com salsichas, pois, apesar de serem também feitos a partir de carne e temperos, não são embutidos. No momento de sua fabricação, com o intuito de que se obtenha uma maior preservação da salsicha, ela pode ser curada ou até defumada. O preparo da salsicha é uma técnica antiga de preservação de alimento. Obs: os conceitos foram extraídos da enciclopédia livre Wikipédia (<http://pt.wikipedia.org/wiki/Wikip%C3%A9...>)

Dicas do Negócio

Algumas dicas importantes para o empreendedor que desejar iniciar um negócio de carrinho de cachorro-quente: • As atividades de preparação dos alimentos e o recebimento do dinheiro devem ser feitos por pessoas diferentes (ou o responsável deverá usar luvas descartáveis), de modo a evitar

a contaminação dos produtos;• Limpe o local onde estiver estacionado o carrinho e pense na melhor maneira de descartar o lixo que for se acumulando;• Pense a reciclar o lixo acumulado, seus clientes ficarão satisfeitos ao perceber sua preocupação com o meio-ambiente;• Procure inovar com novos produtos, novos molhos e nunca deixe a qualidade da sua matéria-prima cair;• Caso seja necessário, faça um curso de culinária que poderá ajudar na inovação e no tratamento com os produtos. Outras dicas importantes para o empreendedor:

- Criar a fidelidade dos clientesPode ser feito através da criação de uma carta fidelidade que poderá ser revertida em reduções e descontos depois de utilizada um certo número de vezes.
- Oferecer um ambiente agradável, mas sem exageros para que os clientes sintam-se à vontade, acolhidos;
- Oferecer um serviço cordial e hospitaleiro;
- Ter um responsável ou estar presente diariamente no empreendimento;
- Relacionar-se bem com a vizinhança;
- Para o empreendedor que está começando uma dica para diminuir os custos é investir em alguns equipamentos usados. Conheça quais são os problemas possíveis e algumas precauções em relação aos ingredientes mais comuns dos cachorros-quentes: **Salsicha**Se não for conservada de maneira adequada, pode apresentar diversos tipos de bactéria, que causam vômitos, diarreia e febre. O produto deve ser de procedência conhecida e ficar armazenado, antes do cozimento, a uma temperatura inferior a 5°C. Depois de cozida, a salsicha deve ser conservada a uma temperatura superior a 65°C. O aroma e a aparência da salsicha são fundamentais, alterações nesses dois aspectos são o primeiro indício de deterioração de carnes. Sabor alterado também indica risco à saúde. **Maionese**Maionese caseiras são consideradas de alto risco, já que ovos crus são usados como ingrediente. Já a maionese industrializada deve ser mantida a uma temperatura inferior a 5°C para evitar o proliferação de microorganismos. O mais

comum é a contaminação por Salmonella, bactéria que causa diarreia intensa e febre e pode levar à morte. Maionese exposta ao sol ou com presença de "água" na embalagem na qual é conservada é sinal de perigo eminente.

Pão

É assado em altas temperaturas, o que elimina alguns riscos de contaminação por microorganismos. O mais comum é haver presença de partes de insetos. Outro problema é a presença de bolor, representado por manchas verdes ou marrons no interior ou exterior do pão.

Batata palhaO principal problema desse ingrediente é o óleo usado na fritura, que pode ser de baixa qualidade e reaproveitado várias vezes, além de possuir alta concentração de colesterol. Nunca deixe suas batatas guardadas em vasilhas destampadas.

Purê de batataSeria preciso manter o purê a uma temperatura acima de 65°C para evitar a multiplicação de microorganismos. Entre as bactérias que podem estar no ingrediente está a Bacillus cereus, que causa vômito e diarreia. O leite utilizado na produção do purê é um ambiente perfeito para a proliferação de vários tipos de bactérias.

Ketchup e mostardaO ideal são os sachês individuais. O maior risco está nos bicos das bisnagas que são usadas para acondicionar os produtos. Para ser seguras, elas teriam de ser lavadas diariamente. É importante perceber que as bisnagas não devem ficar expostas ao sol e, de preferência, devem estar em espaços refrigerados. Fonte: pesquisa da nutricionista Alessandra Lucca (2002)

Características específicas do empreendedor

É importante que o empreendedor tenha aptidão para o negócio e vontade de aprender buscando informações em centros tecnológicos, cursos, livros e revistas especializadas ou

junto a pessoas que atuam na área. Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento: Busca constante de informações e oportunidades. Iniciativa e persistência. Comprometimento. Qualidade e eficiência. Capacidade de estabelecer metas e assumir riscos. Planejamento e monitoramento sistemáticos. Independência e autoconfiança. Senso de oportunidade. Conhecimento do ramo. Liderança. Espírito cooperativo. Além dessas características básicas é muito importante que os profissionais que atuam diretamente com o público, como é o caso do setor comércio, saibam lidar bem com os clientes sendo simpáticos e agradáveis para garantir a sua fidelidade e ganhar sua confiança. Pesquisando e observando seus concorrentes, conhecendo bem o gosto de seus clientes, o empreendedor conseguirá desenvolver diferenciações em seu carrinho de cachorro-quente para maior atração de clientes.

Bibliografia Complementar

Lucca, A. (2000). **Cachorro-quente comercializado em locais públicos: Pontos críticos e características do mercado** . Dissertação (Mestrado em Saúde Pública) - Universidade de São Paulo, Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior. Lucca, A ; Torres, E. A. F. S. (2002) **Condições de higiene de cachorros-quentes comercializados em vias públicas na região de Cerqueira César, município de São Paulo**. Revista de Saúde Pública / Journal of Public Health, São Paulo, v. 36, n. 3, p. 350-352.

Negredo. H. (2010). **Carrinho de Cachorro-quente no Brasil** . Disponível em <http://www.webartigos.com/articles/54221/1/Carrinho-de-Cachorro-Quente> Acesso em 20 de março de 2011. SEBRAE-MG. **Carrinho de**

cachorro-quente. Disponível em <http://www2.ms.sebrae.com.br/uploads/UAI/fichastecnicas/hotdog.pdf> acesso em 10 de março de 2011. **Sites**

consultados:<http://www.sebrae.com.br/> acesso em 15 de janeiro de 2011.<http://www.sebrae-sc.com.br> acesso em 18 de fevereiro de 2011.www.anvisa.gov.br acesso em 02 de março de 2011.www.abia.org.br acesso em 12 de março de 2011.

<http://www.portaldoempreendedor.gov.br> acesso em 21 de março de 2011.<http://www.sebrae-sc.com.br/ideais/defau...> acesso em 12 de março de

2011.http://www.sebraepr.com.br/portal/page/p...&p_cust=DEST&p_texto acesso em 17 de março de 2011.<http://www.dad.uem.br/portal-e/BcoPN/PN-...> acesso em 18 de março de 2011.

<http://www.bons-negocios.blogam.info/iniciando-um-negocio-de-cachorro> acesso em 05 de março de

2011.<http://pegntv.globo.com/Pegn/0,6993,LIR2...> acesso em 02 de março de

2011.<http://www.hostpobre.com/vender-cachorro...> acesso em 07 de março de

2011.<http://www.fortaleza.ce.gov.br/index.php...&task=view&id=11378<> acesso em 22 de março de

2011.<http://www.hot-dog.org/ht/d/sp/i/38580/p...> acesso em 23 de março de 2011.<http://pt.wikipedia.org/wiki/Wikip%C3%A9...> acesso em 24 de março de 2011.