



Churrasquinho



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

Maria Angela Soares Lopes

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? Os restaurantes surgiram paralelamente ao fenômeno de urbanização, segundo Melo (2009). O aumento da jornada de trabalho, as residências cada vez mais distantes do local de trabalho fizeram com que as pessoas buscassem alternativas para alimentar-se sem precisar de se deslocar até suas casas.

A crescente demanda de pessoas que passam o dia fora de casa e à noite vão diretamente às escolas e faculdades impulsiona o mercado de alimentação fora do lar, que busca suprir a necessidade desse público.

O Churrasquinho atrai consumidores que desejam uma alimentação rápida, saborosa e nutritiva. O “carro chefe” deste tipo de empreendimento são espetos de carne assada acompanhados ou não comumente de farofa, molho, arroz e ou mandioca.

Além de atrair o público que deseja alimentar-se é comum que o churrasquinho se torne também ponto de encontro entre o público que o frequenta, trazendo um novo conceito ao negócio.

Este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócio, deve ser consultado o SEBRAE mais próximo.

Mercado

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. Embora o mercado de bares e restaurantes seja muito concorrido, estima-se que os gastos com refeições fora do lar, no ano de 2012, alcance 30% da renda familiar no Brasil gerando boas expectativas para quem deseja empreender.

Ameaças e oportunidades

As oportunidades de negócios são definidas pelas possibilidades de bons resultados que o empreendedor vislumbra ao implantar um novo empreendimento.

O conhecimento real das possibilidades de sucesso somente será possível através de pesquisa de mercado.

Uma pesquisa não precisa ser complexa, sofisticada ou dispendiosa em termos financeiros. Ela pode ser elaborada de forma simplificada e aplicada pelo próprio empresário, para estudar a concorrência já instalada, o tipo de público alvo em termos de capacidade aquisitiva, os gostos pessoais, e as expectativas que as pessoas têm em relação a um Churrasquinho. Também é importante pesquisar os preços praticados pelos concorrentes, o padrão dos bares existentes; comparar as características dos potenciais clientes.

O risco de abrir as portas sem conhecimento do ambiente local é muito grande.

As ameaças são representadas por todas as possibilidades de insucesso que o futuro empresário pode identificar para o novo negócio. A realização da pesquisa de mercado fornece subsídios para a previsão de dificuldades que poderão aparecer pelo caminho.

Algumas ameaças e oportunidades desta atividade empresarial merecem destaque:

Ameaças:

- Excesso de concorrência, principalmente de ambulantes ;
- Açougues vendendo espetinhos crus para as pessoas consumirem em casa.
- Alta carga trabalhista e tributária, devido aos dias e horários de funcionamento;

Oportunidades:

- O número crescente de pessoas que trabalham e procuram uma alimentação rápida e saborosa.
- O Churrasquinho é um alimento barato e, com as inúmeras possibilidades de acompanhamento já existentes no mercado, pode se constituir em uma refeição.
- Possibilidade de entrega em domicílio.

Localização

O local escolhido para abrir um Churrasquinho deve ser de preferência onde haja grande movimento de pessoas. Locais próximos a edifícios comerciais onde haja grande volume de pessoas trabalhando tendem a ser pontos com perspectiva de bons negócios, pois podem atrair pessoas que estejam em busca de um “Happy hour”.

Ao decidir sobre o local das futuras instalações convém observar os seguintes aspectos:

- Facilidade de acesso;
- Verificar se está localizado em rua que permita o funcionamento de comércio de acordo com a lei de zoneamento do município para evitar futuros problemas com vizinhos e fiscalização;
- Facilidade de estacionamento (local ou próximo) e a proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Estrutura em conformidade com as exigências legais;
- Serviços de recolhimento de lixo;

- Se o local é sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco.

Todas as variáveis devem ser analisadas, iniciando por pontos como a entrada e saída, de matéria-prima e local com possibilidade de expansão futura.

Exigências legais específicas

Para dar início ao processo de abertura da empresa é necessário que se cumpra 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, através 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.

Órgão responsável:

- Prefeitura Municipal;

- Secretaria Municipal da Fazenda.

7) Matrícula no INSS

Órgão responsável:

- Instituto Nacional de Seguridade Social; Divisão de Matrículas – INSS.

Algumas portarias específicas para o setor:

Resolução RDC nº 216/MS/ANVISA, de 16/09/2004.

Estabelece diretriz para segurança alimentar.

Resolução RDC nº 275/MS/ANVISA, de 21/10/2002.

Estabelece diretrizes para Procedimentos Operacionais Padronizados - POP e Roteiro de Inspeção;

Portaria nº 1.428 / MAPA de 26 de novembro de 1993.

Regulamentos Técnicos sobre Inspeção Sanitária, Boas Práticas de Produção/Prestação de Serviços e Padrão de Identidade e Qualidade na Área de Alimentos;

Portaria CVS 6/99 do Centro de Vigilância Sanitária da ANVISA.

Portaria CVS -1 CVS–DITEP de 13 de janeiro de 1998 do Centro de Vigilância Sanitária da Diretoria do Centro de Vigilância Sanitária da Secretaria de Saúde. Trata da reedição do disposto na Portaria CVS-8, de 06.03.96.

Estrutura

A área mínima necessária para um Churrasquinho com espaço para 50 pessoas é de aproximadamente 100m², sendo necessários, para o bom funcionamento, salão com mesas para receber clientes, banheiros para clientes e funcionários, local para armazenamento e refrigeração de bebidas, cozinha industrial e escritório. Serão necessários profissionais para cozinha, para o atendimento e um responsável que pode ser o proprietário.

A estrutura de um Churrasquinho deve ser bem planejada para dar mobilidade aos funcionários e clientes e ainda oferecer conforto. A seguir seguem informações para cada ambiente de um Churrasquinho:

Escritório

Destinado à realização de atividades administrativas. O escritório poderá ser equipado com:

- mesa;
- cadeiras;
- armário;
- arquivo para pasta suspensa;
- telefone/fax;
- computador;
- impressora.

Instalações sanitárias dos funcionários

Devem existir banheiros separados para cada sexo, em

bom estado de conservação, constituído de vaso sanitário, pia e mictório para cada 20 funcionários.

As instalações sanitárias devem ser bem iluminadas, paredes e piso de cores claras, de material liso, resistente e impermeável, portas com molas, ventilação usada com janelas teladas.

Instalações sanitárias dos clientes

Devem existir banheiros separados para cada sexo devidamente identificados. Os banheiros destinados ao público devem ser de preferência de cor clara para demonstrar limpeza.

Salão com mesas para receber clientes

Para comportar cinquenta pessoas, o salão de recepção deverá ter no mínimo 40m². No salão deverá ser reservado um espaço para o caixa.

Equipamentos:

- Mesas;
- Cadeiras;
- Balcão para o caixa;
- Impressora fiscal.

Local para armazenamento e refrigeração de bebidas

Em um Churrasquinho deve existir um local apropriado para o armazenamento e refrigeração de bebidas devido ao alto estoque de produtos deste gênero.

- Palets;
- Freezers.

Cozinha

A estrutura têm de estar de acordo com a Portaria CVS 6/99 do Centro de Vigilância Sanitária da ANVISA. O espaço reservado para cozinha precisa ser amplo ou será necessário reservar um local na estrutura do bar/restaurante para o preparo dos espetinhos.

Equipamentos:

- Fogão industrial;

- Geladeira;
- Liquidificador industrial;
- Microondas;
- Extrator de sucos;
- Churrasqueira;
- Mesa grande para o preparo dos espetinhos;

Outras soluções também podem ser adotadas visando o conforto e satisfação do cliente:

- Espaço infantil, que permite que as crianças se distraiam enquanto aguardam a refeição;
- Facilidade de acesso a portadores de necessidades especiais, oferecendo maior mobilidade;

Pessoal

Para um Churrasquinho com capacidade para 50 clientes, serão necessários seis funcionários, sendo cerca de dois deles para a cozinha, três para o atendimento e um gerente que pode ser o proprietário.

A qualificação dos profissionais da cozinha pode ser feita por meio de cursos técnicos que capacitem o profissional para o exercício da função. Os profissionais que trabalharão na cozinha também deverão ter conhecimento sobre higiene e manipulação dos alimentos.

Segundo a Portaria CVS 6/99 do Centro de Vigilância Sanitária da ANVISA, os estabelecimentos que manipulam alimentos devem ter um profissional responsável pela implantação e manutenção de boas práticas de produção, que aplique as condutas e critérios desta portaria e que seja responsável pelo processo de produção. Essas responsabilidades podem estar a cargo do proprietário do estabelecimento ou de um funcionário capacitado que trabalhe efetivamente no local.

Ainda de acordo com a mesma portaria, o responsável

pela implantação e manutenção de boas práticas de produção deverá:

1. Capacitar os funcionários;
2. Elaborar o manual de Boas Práticas de Alimentação, para atender a legislação sanitária federal em vigor:
 - Portaria Ministério da Saúde nº 1.428/93;
 - Portaria Ministério da Saúde nº 326/ 97 que trata sobre o Manual de Boas Práticas de Fabricação) e
 - Resolução de Diretoria Colegiada da ANVISA nº 275/02 que trata dos Procedimentos Operacionais Padronizados -POP).
3. Aprovar ou rejeitar produtos recebidos, preparados e armazenados;
4. Supervisionar a manipulação e o processamento dos alimentos;
5. Fazer recomendações quanto aos produtos que serão descartados;
6. Ser capaz de explicar sobre a importância da higiene e manipulação dos alimentos”.
7. Capacitar constantemente os funcionários em relação à higiene e técnicas corretas de manipulação

Recomenda-se que o empreendedor procure o SEBRAE para obter conhecimentos sobre o PAS – Programa de Alimentos Seguros que fornece desde orientações para o cumprimento da norma da ANVISA até as capacitações necessárias, facilitando ao empreendedor iniciar seu negócio de forma segura.

Para evitar um alto custo inicial com capacitação convém o empresário fazer uma seleção criteriosa de pessoas para sua equipe. Na seleção os candidatos devem comprovar conhecimento, competência e habilidade para executar suas funções. De acordo com Maricato (2007) algumas competências são desejáveis aos profissionais que serão contratados como garçons, dentre elas pode-se destacar:

- * Ser uma pessoa discreta
- * Apresentar boa postura
- * Ter boa memória
- * Ser asseado
- * Possuir boas maneiras
- * Ser observador
- * Ser fluente

Para os profissionais da cozinha são recomendáveis as seguintes competências:

- * Asseio
- * Criatividade
- * Resistência a pressão
- * Ser atento aos detalhes
- * Habilidade de relacionamento com os colegas
- * Agilidade
- * Disposição física
- * Cuidadoso

O profissional de limpeza deverá ter as seguintes características:

- * Asseio
- * Ser atento aos detalhes
- * Habilidade de relacionamento com os colegas
- * Agilidade
- * Disposição física
- * Cuidadoso

A capacitação de profissionais deste ramo de negócio deve estar direcionada para o desenvolvimento das competências citadas acima.

Depois da qualidade e sabor da comida, o atendimento é ponto fundamental para manter-se neste ramo de negócio. O cliente exige competência, rapidez, um sorriso e alguma simpatia. Portanto uma equipe bem selecionada pode ser um dos grandes diferenciais de um Churrasquinho

O piso salarial dos empregados de um Churrasquinho é

regulado pelos Sindicatos ligados às categorias dos garçons e profissionais da cozinha. Como existe mais de uma profissão ligada a este tipo de empreendimento o empresário deverá relacionar-se com mais de um sindicato. A partir do piso salarial estabelecido para cada categoria, o empresário deverá manter políticas que remunerem adequadamente os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais.

Recomenda-se a adoção de uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios financeiros ou não. Assim, a empresa poderá diminuir os níveis de rotatividade e obter vantagens como a criação de vínculo entre funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com:

- * recrutamento e seleção,
- * treinamento de novos funcionários,
- * custos com demissões.

Equipamentos

Para estruturar o Churrasquinho serão necessários os seguintes equipamentos:

- Uma mesa;
- Três cadeiras;
- Um armário;
- Um arquivo para pasta suspensa;
- Um telefone/fax;
- Um computador;
- Uma impressora.

Salão com mesas para receber clientes

- Doze mesas;
- Setenta cadeiras (incluindo infantil);
- Um balcão para o caixa;
- Uma impressora fiscal.

Local para armazenamento e refrigeração de bebidas

- Três Palets;
- Dois freezers.

Cozinha

Alguns equipamentos necessários à cozinha:

Armazenamento:

- Uma geladeira;
- Armários (a quantidade de armários dependerá do espaço da cozinha);

Preparação:

- Dez panelas;
- Diversos talheres;
- Diversos utensílios de cozinha em geral;
- Um extrator de sucos;
- Um liquidificador industrial.

Cocção:

- Um fogão industrial;
- Uma churrasqueira;
- Cinco grelhas.

Higienização:

- Uma máquina de lavar louças, talheres e copos.

Exaustão

- Exaustores;
- Uma coifa.

Serviço de Atendimento

- Quinze bandejas;
- Cem pratos;
- Cem conjuntos (garfo, faca e colher) de talheres;
- Cem copos;
- Cem vasilhames.

Para o bom funcionamento da cozinha é recomendável a manutenção dos equipamentos. A forma mais indicada de manutenção dos equipamentos é a forma preventiva, com recomendações e instruções de manuseio correto dos

equipamentos e utensílios aos funcionários. Entretanto, num Churrasquinho, segundo pesquisas realizadas com empreendedores do ramo, mesmo com utilização correta, a troca da churrasqueira é recomendada a cada dois anos, devido ao desgaste causado pelo uso diário.

Convém que o empreendedor busque informações junto aos fabricantes para conhecer o tempo médio de obsolescência dos equipamentos, podendo assim, realizar a análise de custo-benefício para a aquisição dos equipamentos (se novos ou usados) e planejar a reposição.

Se o empresário optar por oferecer o serviço de entrega em domicílio com veículo próprio, precisará adquirir um veículo para realização de entregas. Bancos e financeiras oferecem financiamentos exclusivos com taxas diferenciadas de financiamento para pessoa jurídica. É importante a realização de uma pesquisa para se informar sobre as melhores taxas praticadas no mercado e também verificar o custo/benefício de aquisição de um veículo “zero” ou semi-novo, entretanto, este serviço pode ser terceirizado.

Recomenda-se ao empreendedor a análise da necessidade de contratação de seguros contra sinistros tais como incêndios, acidentes, etc. com os equipamentos e pessoas ou furtos.

Matéria Prima / Mercadoria

Organização do processo produtivo

Compra de insumos ? Recebimento dos insumos ?
armazenagem? pré-preparo dos alimentos? preparo dos
alimentos para consumo? distribuição? consumo? higienização
dos utensílios? descarte? reposição dos insumos

Compra de Insumos

As compras devem ser realizadas pelo proprietário ou por pessoa responsável.

Recebimento dos Insumos

Os produtos devem ser recebidos do fornecedor pelo dono do restaurante ou pelo responsável técnico. Os insumos devem ser avaliados quantitativa e qualitativamente. Alguns critérios devem ser observados na avaliação dos produtos conforme portaria CVS – 6/99 da ANVISA:

- * Data de validade e fabricação;
- * Cor, aroma e textura dos alimentos;
- * Condições das embalagens (precisam estar limpas e em bom estado);
- * Condições do entregador (asseio, uniforme).

Armazenagem

Alguns cuidados devem ser tomados no processo de armazenagem. A armazenagem correta preserva a integridade dos alimentos evitando desperdícios e problemas com contaminação.

Cuidados de armazenamento

- * Dispor os alimentos conforme data de validade, os de fabricação mais antiga deverão ser consumidos primeiro;
- * Todos os alimentos precisam ser identificados;
- * Os alimentos devem ser armazenados separadamente dos produtos de limpeza;
- * Alimentos e recipientes com alimentos não devem estar em contato com o piso;
- * Diferentes tipos de alimentos precisam ser embalados separadamente quando forem congelados no mesmo freezer;

Pré-preparo e preparação

Nesta etapa os alimentos são preparados para o consumo.

Para execução desta fase faz-se necessário observar a conformidade com a Portaria CVS – 6/99 da ANVISA. O

SEBRAE, por meio do PAS pode ajudar o empreendedor na execução desta norma.

Distribuição

Consiste na distribuição das refeições que são servidas pelos garçons aos clientes.

Consumo

As refeições são consumidas pelo cliente.

Higienização dos utensílios

Para higienização dos utensílios devem ser observadas as práticas de limpeza citadas na norma CVS – 6/99 da ANVISA.

Descarte

Deve ser feito diariamente, na quantidade necessária para manter a limpeza e higiene do local. O recipiente de descarte deve ser lavado diariamente. O lixo deve ser bem ensacado para evitar contaminação e deve sair da cozinha por local diferente do que entram as matérias primas. Caso não seja possível, o descarte deve ser feito em horário diferente do recebimento de matérias primas.

Reposição dos insumos

Os alimentos deverão ser repostos na quantidade suficiente à manutenção dos serviços no Churrasquinho. Não é necessária a criação de grandes estoques. Quanto mais novos e frescos os produtos melhor a qualidade das refeições.

Automação

Na cozinha

A utilização de automação na cozinha de um Churrasquinho está restrita a equipamentos como, batedeiras, extratores de sucos, processadores de alimentos e liquidificadores.

Alguns fornecedores:

Cristalnox de Laranjeiras Com. de Equipamentos

Industriais Ltda.

Avenida Passos, nº. 115 Sala 310.Centro
Rio de Janeiro – RJ
CEP: 20051-040
Tele/Fax: (21)2222-1907
Site: <http://www.cristalnox.com.br>

Villenox Equipamentos para Cozinha Industrial Ltda
Rua Alfredo Schulze, 235
Joinville - SC
Fone/Fax: (47) 3424-0644 / 3424-0624
E-mail: villenox@villenox.com.br
Site: <http://www.villenox.com.br//site/inicial...>
Na administração

Existem vários softwares no mercado que possibilitam a automação da gestão de estabelecimentos comerciais. Entretanto, o mais indicado é que o empresário invista em softwares específicos para lojas de vendas no varejo que permitirão a gestão mais eficiente, contemplando detalhes específicos do negócio. Dentre os benefícios que um software de gestão pode oferecer, pode-se elencar:

Dentre outros pode-se destacar os seguintes benefícios oferecidos pelos softwares de gestão:

- * Rápida emissão de cupom fiscal. A emissão das notas fiscais manuais são mais lentas e podem gerar demoras no momento em que o cliente for pagar a conta;
- * Controle de pedidos por mesas ocupadas;
- * Banco de dados de funcionários;
- * Controle de números de pedidos por período (diário, semanal, mensal etc);
- * Controle das entregas em domicílio, caso o Churrasquinho ofereça este serviço;
- * Custo e lucro exatos que a refeição oferece;
- * Estoque específico para Alimentos e Bebidas;

- * Estoque específico para inventário (pratos, cadeiras, talheres, material de limpeza, etc.);

- * Lucro diário nas vendas considerando todos os custos da matéria prima usada para fazer os pratos e preparar bebidas;

- * Média estatística de consumo, como por exemplo, quantidade média de churrasquinhos consumida por cliente, índice de quebra de copos por cerveja servida, gastos com guardanapos de papel, etc.

Empresários com melhor percepção de oportunidade já se movimentam para o uso de tecnologias que possibilitem aprimorar e acelerar o processo de cadastramento e de identificação de clientes, visando reduzir o tempo de atendimento e gerar diferencial qualitativo de serviços.

Alguns fornecedores de softwares de gestão:

Hime Restaurante & Similares - Hime System

Telefones: (21) 2548-3508, 2236-6407, 9617-6886

Site: <http://www.hime.com.br>

Canais de distribuição

O principal canal de distribuição de um Churrasquinho é de venda direta, no qual o cliente vai ao restaurante onde serão servidas as refeições.

Dentro do canal de venda direta existe o canal de vendas por telefone que já é bastante utilizado dentro deste segmento.

Uma das principais vantagens de utilizar mais de um canal de vendas é diminuir a distância entre o serviço e/ou produto e o cliente. Construir uma cobertura geográfica abrangente pode representar um aumento significativo no volume de vendas e aumentar a participação da empresa neste segmento de mercado.

Investimentos

Várias decisões irão impactar no montante do investimento necessário para abertura de um Churrasquinho, dentre elas:

Localização: o valor para alugar ou comprar um imóvel irá variar de acordo com a região escolhida para abertura do negócio.

Tipo de imóvel: optar por alugar ou comprar um imóvel;

Qualidade do imóvel: condições físicas do imóvel, necessidade de reforma, tamanho da reforma.

Os resultados das decisões referentes a estes itens surgirão com a elaboração do plano de negócios. Etapa fundamental para quem deseja empreender de forma consciente, “o plano de negócios é a validação da idéia, análise de sua viabilidade como negócio” (DOLABELA, 1999, p.17).

Considerando um Churrasquinho instalado numa área de 100m², é necessário um investimento inicial estimado em aproximadamente em R\$ 62.700,00 (sessenta e dois mil setecentos reais), a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

- Reforma do local e Mobiliário: R\$ 20.000,00
- Aluguel: R\$ 2.000,00
- Divulgação: R\$ 3.000,00
- Equipamentos: R\$ 30.000,00
- Taxas e Impostos: R\$ 2.000,00
- Capital de giro: R\$ 5.700,00

As informações aqui prestadas são referências a partir de um exemplo. Os valores acima irão variar conforme a região geográfica que o Churrasquinho irá se instalar, necessidade de reforma do imóvel, tipo de mobiliário e etc.

Capital de giro

Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente no 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 refeições que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a 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.

Os custos para uma abrir um Churrasquinho devem ser estimados considerando os itens abaixo:

1. Salários, comissões e encargos: R\$ 8.400,00;
2. Tributos, impostos, contribuições e taxas: R\$ 2.000,00;
3. Aluguel, taxa de condomínio, segurança: R\$ 2.200,00;
4. Água, Luz, Telefone: R\$ 450,00;
5. Produtos para higiene e limpeza do Churrasquinho e funcionários: R\$ 150,00;
6. Recursos para manutenções corretivas: R\$ 200,00;
7. Propaganda e Publicidade da empresa: R\$ 3.000,00;
8. Aquisição de matéria-prima e insumos: R\$ 5.000,00;

Se o empreendedor optar por oferecer o serviço de entrega em domicílio e para isso terceirizar o serviço deverá adicionar aos custos acima o custo com terceirização.

Diversificação / Agregação de valor

Para manter-se competitivo um Churrasquinho precisa buscar alternativas que o diferenciem dos seus concorrentes. Para o setor de bares e restaurantes a necessidade de criar diferenciais é mais premente por se tratar de um setor bastante concorrido.

Para agregar valor ao Churrasquinho existem diversas opções, das mais simples às mais sofisticadas, dentre elas pode-se citar:

- Receber pedidos via internet ou telefone;
- Possuir serviço de tele-entrega;
- Criação de espaço infantil;
- Oferecer espaço para realização de eventos particulares, como por exemplo, aniversários, confraternizações e festas em geral;
- Garantir a satisfação do cliente por meio de um excelente atendimento;
- Cultivar o relacionamento com o cliente.

Neste tópico foram apresentadas apenas algumas opções de diversificação/agregação de valor para Churrasquinhos. 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 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;

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.

Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de CHURRASQUINHO, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5611-2/03 como a atividade de exploração serviço de alimentação para consumo no local, com venda ou não de bebidas, em estabelecimentos que não oferecem serviço completo, 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

FISPAL FOOD SERVICE - Feira Internacional de Produtos e

Serviços para Alimentação Fora do Lar

Evento anual

Local: São Paulo

Mais informações:

http://www.fispal.com.br/main.asp?cod_nu...&cod_evento=6&cod_idioma

EQUIPAR - Feira de Equipamentos, Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar

Realização: Abrasel Juiz de Fora

Evento anual

Local: Juiz de Fora

Mais informações:

Tel: (32) 3218-4080 (Abrasel JF – de 13h às 19h) 8401-0581 ou
(32) 3215-7075 – 8814-0688 (Thiago – Artwork)

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

FISPAL BAHIA – Feira Internacional de Produtos, Embalagens, Equipamentos, Acessórios e Serviços para Alimentação. Conhecida até o ano de 2008 como FISPAL Nordeste e realizada durante 6 anos em Pernambuco, a feira a partir de sua edição de 2009 se realizará em Salvador como FISPAL Bahia.

Evento: anual

Local: Salvador

Mais informações:

http://www.fispal.com/main.asp?cod_nucle...&cod_evento=21&cod_idiom

RESTAUBAR SHOW - Feira de Equipamentos, Produtos e Serviços para Hotéis, Flats, motéis, Restaurantes, Fast-Foods, Lanchonetes, Hospitais e Similares

Evento anual

Local: São Paulo

Mais informações:

<http://www.restaubar.com.br/index.php?pg...>

FISTUR - Feira Internacional de Produtos e Serviços Para
Gastronomia, Hotelaria e Turismo

Realização: Associação Brasileira de Gastronomia,
Hospedagem e Turismo – ABRESI

Evento anual

Local: São Paulo

Mais informações: <http://www.fistur.com.br>

Seminário para Empresários

Destinado aos responsáveis técnicos ou empresários de
cozinhas industriais, restaurantes e bares e panificadoras.

Informações: SEBRAE ou SENAI mais próximo

Curso para Responsável Técnico I

Destinado a Responsáveis Técnicos ou Proprietários de
cozinhas, bares, restaurantes, panificadores e outros
estabelecimentos de serviços de alimentação.

Objetivos: Capacitar técnicos das empresas produtoras de
alimentos para implantação das Boas Práticas e do sistema
APPCC nos seus estabelecimentos.

Informações: SEBRAE ou SENAI mais próximo

Curso para Responsável Técnico II

Destinado a Profissionais de nível superior que atuem na área
de alimentos. (Preferencialmente para técnicos de Cozinhas
Industriais).

Objetivos: Capacitar técnicos das empresas produtoras de
alimentos para implantação das Boas Práticas e do sistema
APPCC nos seus estabelecimentos.

Informações: SEBRAE ou SENAI mais próximo

Gerenciamento de Bares e Restaurantes

Instituição: Universidade Anhembi Morumbi

Rua Casa do Ator, 275 – Vila Olímpia



Cep: 04546-001

São Paulo - SP

Tel: (11) 3847-3241/3050/3079

19. Entidades em Geral

ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

R. Itápolis, 1468 – Pacaembu

São Paulo SP – CEP 01245 000

Telefone: (11) 3663 6391 / 3663 1872

(11) 7838 4068 (Marcos)

Entidades em Geral

SINDBARES - Sindicato de Bares e Restaurantes e Rua

Frederico Lagassa, 30 salas 201 a 206 Ed Scheila

Gurigica. Vitória - ES`

Telefone: (27)3038 1271

Conselho Regional de Nutrição - CRN 3ª Região

Av Brigadeiro Faria de Lima, 1461 3º andar Torre Sul

Jardim Paulistano

São Paulo – SP

Telefone: (11) 3474 6190/ 6194

PROCON -Coordenadoria de Proteção e Defesa do

Consumidor

SCS Ed Venâncio 2000 Bloco B – 60 Sala 240

Brasília – DF

Telefone: (61) 151

Normas Técnicas

Considerando que o churrasqueiro é um dos principais “insumos” do negócio, a norma abaixo é aplicável como

referência para a contratação de profissionais.

ABNT NBR 15022:2004 – Turismo - Churrasqueiro -
Competência de pessoal

Glossário

Boas práticas de produção - Abrangem um conjunto de medidas que devem ser adotadas pelos estabelecimentos que manipulam alimentos a fim de garantir a qualidade sanitária e a conformidade dos produtos alimentícios com os regulamentos técnicos.

“Carro chefe” – Principal produto de uma empresa. Produto que oferece maior lucratividade.

Happy hour – confraternização no final da tarde

Palets; São estrados de madeira ou plástico para empilhamento de mercadorias.

Dicas do Negócio

Dicas importantes para quem pensa em montar um Churrasquinho.

- Dar especial atenção ao atendimento.
- Dar especial atenção aos fornecedores. Se o fornecedor interromper a entrega de produtos ou cair o padrão de qualidade, o Churrasquinho ficará muito prejudicado;
- Ter um responsável ou estar presente ou diariamente no Churrasquinho;
- Conhecer bem cozinha, salão e recepção.
- Estar atento à legislação trabalhista em função dos horários de funcionamento, à noite, aos domingos e feriados.
- Relacionar-se bem com a vizinhança.
- Conhecer bem as exigências da Vigilância Sanitária.

- Para o empreendedor que está começando uma dica para diminuir os custos é investir em equipamentos usados.

Características específicas do empreendedor

De acordo com McClelland (1972), citado por Schmidt e Dreher (2006) existem características comportamentais que são comuns aos empreendedores. Essas características são denominadas Características Comportamentais Empreendedoras – CCEs das quais pode-se citar:

- Busca constante de oportunidades;
- Toma iniciativas;
- É persistente;
- Possui disposição para correr riscos calculados;
- Exige de qualidade e eficiência;
- Compromete-se com o que faz;
- Procura manter-se informado;
- Estabelece metas;
- Planeja e monitora as tarefas;
- Busca feedback;
- É confiante e independente;
- Procura estabelecer redes de contatos e relações comerciais;
- É negociador;

Um empreendedor “saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão”. (DOLABELA, 1999 p. 70). Considerando-se esta afirmativa, percebe-se em qualquer área que se deseje atuar é preciso estar disposto a aprender. Para ter sucesso em um Churrasquinho é necessário que o empreendedor se concentre no desenvolvimento das características empreendedoras citadas.

Bibliografia Complementar

DOLABELLA, Fernando. Oficina do empreendedor. São Paulo. Cultura Editores Associados, 1999.

----- O segredo de Luisa. São Paulo. Cultura Editores Associados, 1999.

MARICATO, Percival. Como montar e administrar bares e restaurantes. São Paulo. Editora Senac São Paulo, 2007.

Referências Eletrônicas:

BASTOS, Rosa. A difícil arte de abrir um bar ou restaurante e mantê-lo aberto. Disponível em:

http://www.sebrae-sc.com.br/novos_destaq... Acesso em Março/2009.

BRASIL. Portaria CVS-6/99, de 10 de março de 1999. Aprova regulamento técnico, que estabelece os parâmetros e critérios para o controle higiênico-sanitário em estabelecimentos de alimentos. Disponível em:

<http://e-legis.bvs.br/leisref/public/sho...&word>. Acesso em Março/2009

FERREIRA, Rodrigo. Como montar um restaurante de sucesso? Disponível em:

<http://gastronomiaenegocios.uol.com.br/h....> Acesso em Março/2009,

1