

A graphic consisting of three overlapping circles of varying sizes, all with a gradient from orange to yellow. The largest circle is at the top and contains the text "Idéias de Negócios". The two smaller circles are positioned below and to the left of the largest one.

Idéias de  
Negócios

**Pastelaria**



## **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**

Roberto Chamoun

### **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?

A comercialização de produtos alimentícios é sempre considerada um bom negócio, ainda mais no Brasil, pois além de possuir uma grande população, cada vez mais as pessoas procuram por alimentos que facilitem o seu consumo, caso do pastelzinho.

O pastel é um alimento simples, barato, gostoso e popular. Quente, sequinho, crocante e cheio de recheio, conquistou de vez a preferência nacional. Junto com o caldo de cana, tornou-se uma dupla imbatível no gosto dos brasileiros, como opção de alimentação rápida e barata.

A história da introdução do pastel nos hábitos alimentares da população brasileira é divergente. Registros dão conta de que os jesuítas, acompanhando os portugueses até o oriente, copiaram a receita do pastel dos chineses e apenas adaptaram a massa, usando ovo ao invés de arroz (produto mais consumido na sua cultura), que agradaria mais ao paladar do povo, e rechearam com amêndoas. Contudo, este tipo de pastel não se tornou popular no Brasil, mas em Portugal, até os dias atuais, “pastelaria” tem o mesmo significado que “doceria”, pois os pastéis portugueses são de sabores doces.

O pastel que conhecemos, na realidade, é um produto tipicamente brasileiro, cuja origem acredita-se ser uma

derivação do tradicional "rolinho primavera", da culinária chinesa. Sua introdução se deu através daqueles imigrantes, que tiveram de adaptar-se às matérias-primas disponíveis no Brasil. Contudo, sua popularização na cultura do brasileiro, veio através das mãos dos imigrantes japoneses que, por ocasião da II Guerra Mundial, vieram a abrir diversas pastelarias no intuito de se passarem por imigrantes chineses, livrando-se dessa forma, da discriminação que havia na época, contra os oriundos dos países do Eixo Alemanha-Itália-Japão. Os princípios de manipulação e processamento de alimentos da culinária japonesa, foram introduzidos nas pastelarias que, ao final, tornou-se um grande negócio dentro da colônia, ao mesmo tempo em que os pastéis ganhavam o gosto popular, por serem produtos saborosos, de rápido consumo e principalmente baratos.

O público consumidor de pastel é bastante diversificada e numerosa. Podendo ser consumidos por clientes finais em suas casas, comprando para viagem, durante festas, comemoração ou apenas reunião de amigos, ou por clientes diretamente em sua pastelaria. Essa característica traz para o futuro empreendedor um mercado de consumidor bastante variado e que aprecia um bom pastelzinho. Trata-se então de um produto de grande aceitação por ser saboroso, de rápido consumo e principalmente barato.

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

## **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, o faturamento do setor para o ano de 2009 chegou a cifra de R\$ 290 bilhões, com cerca de 15 mil contratações de pessoas. No quesito comércio exterior, a balança comercial apresentou um superávit de R\$ 25 bilhões. (ABIA, 2009)

O mercado de alimentos é considerado um dos mais proeminentes, visto que não se vive sem eles. De acordo com a ABIMA/Nielsen, em 2010, o Brasil teve um volume de 45 mil toneladas de massas frescas e um faturamento de 456 milhões de reais.

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 pólos 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. 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.

Este fato ocorre em virtude, principalmente, da correria da vida moderna e o aumento do número de mulheres no mercado de trabalho fizeram com que o brasileiro gastasse mais com alimentação fora do lar. A alimentação fora de casa representava 19,7% da despesa geral com comida em 1998. Hoje corresponde a 25% do total. Em dez anos, pode chegar a 40%, ainda abaixo do percentual norte-americano de 52%. Tais números mostram o potencial de crescimento do setor.

(BEZERRA, 2009)

Segundo a ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes, hoje o setor de alimentação fora do lar (incluindo

pastelarias, bares, restaurantes e lanchonetes) representa 2,4% do PIB brasileiro, além disso, o hábito de alimentação fora de casa é cada vez mais crescente e já corresponde a 26% dos gastos dos brasileiros com alimentos, sendo ainda responsável pela geração de 6 milhões de empregos em todo o Brasil. 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.

## Concorrência

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

## Fornecedor

Como visto até o momento, existe um mercado em franco crescimento com potenciais concorrentes à vista. Mas nada adianta estabelecer uma empresa se não houver fornecedores para tal.

O mercado de alimentos rápidos e pré-preparados, seja em casa ou fora dela, está em crescente expansão. Nesse setor o Brasil é reconhecido mundialmente, ocupando a posição de terceiro maior produtor de massas alimentícias, atrás apenas da Itália e dos Estados Unidos, com um volume anual de mais de 1 milhão de toneladas. (ABIMA)

Ademais, a produção de massa de pastel é bastante simples, pois os ingredientes necessários, ovos, farinha de trigo, óleo de soja e sal, são largamente produzidos no Brasil.

Assim, pode-se dizer que o mercado fornecedor para uma pastelaria não será um problema para o futuro empreendedor. Porém, cabe destacar que quanto mais fornecedores confiáveis e com produtos de melhor qualidade, melhor será para garantir um bom fornecimento de insumos e uma melhor qualidade do produto final.

"

## Localização

A localização inadequada do empreendimento é responsável por 8% das empresas que fecharam as portas antes de completarem quatro anos de funcionamento. Especialistas no assunto avaliam que a escolha do ponto adequado responde por até 25% do sucesso do comércio.

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. A proximidade de universidades, hipermercados, hospitais, ou empreendimentos com grande concentração de pessoas, pode garantir uma demanda “cativa”, mas por outro lado, traz os riscos inerentes a concentração da clientela e vinculação do faturamento ao fluxo de pessoas que frequenta exclusivamente estes locais. Por isso, analisar a frequência, horários de maior movimento, fluxo, etc., do público consumidor potencial é importante nesta análise.

O público consumidor abrange homens, mulheres e crianças de todas as faixas etárias e classes sociais. Definir o público-alvo é parte importantíssima no empreendimento. Conhecer a faixa etária, hábitos e faixas salariais são alguns dos itens necessários para esta definição. Sem dúvida alguma, a diferenciação é conseguida pela qualidade e variedade dos sabores oferecidos e pelo atendimento aos clientes. Outros itens a serem considerados incluem visibilidade, acesso e segurança do local.

Definido o local de instalação, alguns detalhes devem ser observados na escolha do imóvel:

- Avaliar se os custos de aluguel, taxas, adaptação e manutenção são compatíveis com seu orçamento de investimento e despesas;
- O imóvel atende às necessidades operacionais referentes à localização, capacidade de instalação do negócio, possibilidade

de expansão, características da vizinhança e disponibilidade dos serviços de água, luz, esgoto, telefone e internet;

- O ponto é de fácil acesso, possui local para carga e descarga de mercadorias e conta com serviços de transporte coletivo nas redondezas;
- O local está sujeito a inundações ou próximo a zonas de risco;
- O imóvel está legalizado e regularizado junto aos órgãos públicos municipais;
- A planta do imóvel está aprovada pela Prefeitura;
- Houve alguma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva;
- As atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento ou o Plano Diretor do Município;
- Os pagamentos do IPTU, referente ao imóvel, encontram-se em dia;
- O que a legislação local determina sobre o licenciamento de letreiros e placas de sinalização.

Cabe ressaltar que a instalação de uma barraca de pastel em suporte/plataforma de “trailer” não altera a natureza jurídica do negócio. O estabelecimento está sujeito à mesma regulamentação legal de outra loja qualquer, principalmente no que se refere à fiscalização e à vigilância sanitária. A loja não pode ser considerada móvel ou itinerante, pois funciona fixada no endereço para o qual o alvará de localização foi expedido.

No caso de comércio ambulante, com característica de loja móvel itinerante (por exemplo, “trailers” e barracas de pastel em feiras livres e eventos populares), o empreendedor fica obrigado a obter licenciamento específico para cada local onde permanecer, o que é regulamentado pela legislação do município onde o empreendedor pretende explorar a atividade.

## **Exigências legais específicas**

O empreendedor que deseja abrir uma empresa deve procurar conhecer as legislações e os procedimentos corretos para tal fim. A legislação específica para a abertura de empresas segue as normas instituídas pelo Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC), que funciona como órgão nacional destinado à supervisão, orientação, coordenação e normatização, no plano técnico; e supletiva, no plano administrativo, e as Juntas Comerciais (JC) como órgãos de execução e administração dos serviços de registro no Brasil. Em seu sitio, [www.dnrc.gov.br](http://www.dnrc.gov.br), estão todas as normas, legislações vigentes e endereços e telefones das Juntas Comerciais em todos os Estados e no Distrito Federal. Para se tornar um empreendedor/empresário, a pessoa deve se atentar aos princípios legais vigentes no Código Civil Brasileiro de 2003, dentre os quais indica que a idade mínima para constituir uma sociedade é de 18 anos e a idade para emancipação varia dos 16 aos 18 anos, desde que não seja impedida legalmente.

Abaixo é apresentado um passo-a-passo genérico para abertura de uma empresa no Brasil:

#### 1º passo – Localização

O primeiro passo é definir a localização da empresa para que seja realizada uma consulta prévia de endereço na Administração Municipal para verificar se a atividade pretendida é compatível com a lei de zoneamento da região pretendida, inclusive sobre questões ambientais. O cliente fornece endereço e a atividade para análise da administração. Etapa imprescindível para abertura da empresa. É interessante, no momento da consulta, verificar se o imóvel está regularizado, isto é, se possui HABITE-SE e se os IPTU's estão em dias.

#### 2º passo – escolha do tipo de Sociedade Empresária

Conforme o novo Código Civil existem cinco tipos de sociedade que podem ser organizadas no Brasil: Sociedade em Nome Coletivo, Comandita Simples, por Ações, Anônima e Limitada, sem as últimas as mais comuns no Brasil. De todas as apresentadas, a melhor para se constituir uma empresa, de pequeno porte, é Sociedade Limitada, por possuir regramentos mais simplificados e preservar melhor os sócios.

### 3º passo – Nome da Empresa

Toda empresa deve ter um nome. Nesse momento, o empresário escolhe o nome de sua empresa e na Junta Comercial ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica de seu município efetua uma pesquisa para saber se o nome já está registrado. Essa consulta é realizada em formulário próprio obtido na hora. Há possibilidade de ser realizada pela Internet. Aproveite para verificar no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual se o nome ou marca já estão patenteados.

### 4º passo – Contrato Social e Demais Documentos

Ainda na Junta Comercial ou Cartório de Registro de Pessoa Jurídica, após a definição do nome da empresa, deverá ser apresentado os seguintes documentos:

- Contrato Social ou Requerimento de Empresário Individual ou Estatuto, em três vias;
- Cópia autenticada do RG e CPF do titular ou dos sócios;
- Requerimento Padrão (Capa da Junta Comercial ou Cartório), em uma via;
- FCN (Ficha de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2, em uma via;
- Pagamento de taxas através de DARF.

O Contrato Social é a peça principal na constituição da empresa. Nele são identificados os objetivos da empresa, a composição societária e a forma jurídica de constituição da mesma. São apresentados as legislações, deveres e direitos

dos sócios. Conforme Estatuto da Micro e Pequena Empresa (LC 123/2006), não haverá a necessidade da assinatura de um advogado nesse documento. Nos demais casos essa assinatura é obrigatória. Peça auxílio ao seu contador ou advogado. Ao final dessa etapa será emitido o Número de Identificação do Registro da Empresa (NIRE), necessário para cadastramento da empresa junto à Secretaria da Receita Federal, nosso próximo passo.

**5º passo – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ)**  
Com o NIRE em mãos, o empresário deve registrar sua empresa junto à Secretaria da Receita Federal, efetuado exclusivamente pela internet através de programa específico. Os documentos exigidos, apresentados no momento do cadastramento, serão enviados por SEDEX para a Receita Federal. O número do CNPJ será disponibilizado também pela internet. É de extrema importância nessa fase que o empresário defina o porte de seu empreendimento e sua classificação, pois é nessa etapa em que a depender da atividade exercida o contribuinte poderá optar pelo sistema de tributação simplificada, o SIMPLES.

Aproveite para ir a Secretaria da Receita Estadual para verificar quais os tributos sua empresa deverá pagar e efetuar o registro nesse órgão, item obrigatório para os setores do comércio, indústria e serviços de transporte intermunicipal e interestadual, bem como os serviços de comunicação e energia. A inscrição estadual é essencial para a obtenção da inscrição no Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Há casos em que essa inscrição ocorre em conjunto com o CNPJ. Verifique no site da Receita Federal os órgãos que possuem convênio.

**6º passo – Alvará de Funcionamento**

O alvará de funcionamento, documento obtido junto à

prefeitura, ou administração regional ou na Secretaria Municipal da Fazenda de cada município, é o documento final que autoriza o funcionamento da empresa. Na maioria dos casos, os documentos necessários são:

- Formulário próprio da prefeitura;
- Consulta prévia de endereço aprovada;
- Cópia do CNPJ;
- Cópia do Contrato Social;
- Laudo dos órgãos de vistoria, quando necessário.

A depender do tipo de atividade a ser exercida, é necessária que uma vistoria seja realizada no local. Essas vistorias são realizadas por diversos órgãos, tais como: corpo de bombeiro (obrigatória), vigilância sanitária, órgãos ambientais e outros. Veja se sua atividade é passível de licenciamento ambiental no órgão responsável em seu município.

Quando o atendimento é realizado no próprio domicílio, a obtenção do alvará de funcionamento é condicionada a declaração explícita dos vizinhos de que a atividade não traz prejuízos à comunidade, autorizando o funcionamento do estabelecimento.

#### 7º passo – Cadastramento na Previdência Social

Após realizar com sucesso as etapas anteriores, o empresário já pode iniciar o seu tão sonhado negócio. Contudo, ainda há a necessidade de realizar o cadastramento da empresa na Previdência Social e de seus sócios em até 30 dias, mesmo que não possuía nenhum funcionário.

#### 8º passo – Aparato Fiscal

Para finalizar e iniciar de forma legal o negócio, o empreendedor deverá se dirigir Secretaria de Estado da Fazenda para solicitar a autorização para impressão das notas e dos livros fiscais. A ajuda do contador, nesse momento, é muito importante. Pronto, seu negócio está apto a ser iniciado e

com todas as necessidades cumpridas.

Observações:

- Não esqueça que a partir desse momento a empresa deverá cumprir outras obrigações de caráter fiscal, tributária, trabalhista, previdenciárias e empresariais;
- O novo empresário deve consultar o PROCON para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor (LEI Nº 8.078 DE 11.09.1990).

## 5.1 Legislação específica

Por se tratar de uma empresa que venderá gêneros alimentícios, há uma série de exigências legais para estruturar o empreendimento:

- Lei nº. 6.437, de 20.08.77 e alterações posteriores – Configura infrações à legislação sanitária federal e estabelece as sanções respectivas e a necessidade da responsabilidade técnica.
- 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. 91, de 11 de maio de 2001 - Aprova o Regulamento Técnico: Critérios Gerais e Classificação de Materiais para Embalagens e Equipamentos em Contato com Alimentos, constante do Anexo desta Resolução.
- Resolução RDC nº. 216, de 15 de setembro de 2004 - Dispõe sobre Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação.
- Resolução RDC nº. 218, de 29 de julho de 2005 – Dispõe sobre Regulamento Técnico de Procedimentos Higiênico-Sanitários para Manipulação de Alimentos e Bebidas Preparados com Vegetais.
- 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.

## Estrutura

Diversos são os fatores que influenciam na estrutura de uma pastelaria, porém nenhum é mais relevante do que o empresário ter em mente qual será o tamanho estimado de sua produção. Toda a necessidade será efetuada com base nessa capacidade inicial esperada.

Este tipo de empreendimento requer um espaço de cerca de 50 m<sup>2</sup>, 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. A disposição dos equipamentos deve estar de acordo com a seqüência de utilização, para que haja o menor trânsito possível de pessoal, e os equipamentos fixos devem permitir fácil acesso e limpeza adequada.

Pisos e paredes: Material lavável, de preferência azulejos, e de cor branca.

Ralos: Devem ter tampa tipo 'abre-fecha' ou as tradicionais cobertas com plástico para não permitir a entrada de insetos.

Iluminação: Aproveite a luz natural sempre. Quanto às artificiais, dê preferência para as lâmpadas fluorescentes.

Local de armazenamento e manipulação: Local independente, onde não devem transitar substâncias tóxicas, com área independente para higiene e guarda de utensílios de preparação.

Higiene: Deve possuir lavatórios exclusivos e em posição estratégica para que os funcionários façam a higienização das mãos e vestiário com armários individuais e chuveiro.

Para maiores informações, consulte a Secretaria de Estado e

Saúde de seu estado.

## 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, fazer as compras dos insumos e cuidar das atividades administrativas, que nesse caso pode ser o próprio dono; 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. Os perfis dos empregados irão variar de acordo com o trabalho a ser realizado. Sugere-se para o gerente o nível de graduação em área afim, como administração de empresas. Já para o demais funcionário, exige-se o nível médio completo e certificados em cursos relacionados à produção de massas e alimentos.

Se for levar em consideração uma empresa de maior porte, já haverá a necessidade de um número superior de funcionários e com qualidades técnicas específicas. Nesse caso, haverá a necessidade de pessoal para cada etapa produtiva, bem como para as áreas administrativa-financeira, vendas, manutenção de máquinas, limpeza, dentre outros como nutricionistas e etc.

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.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

Como o negócio aqui apresentado pode ser influenciado por datas comemorativas especiais ou mesmo atendimento em festas e eventos, o empreendedor poderá decidir por contratação temporária para esses períodos de maior demanda. A decisão de atender clientes de maior porte, por atacado, exigirá um dimensionamento especial no quantitativo de pessoas.

## 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, liqüidificadores 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);
- balanças eletrônicas e caixas registradoras;
- mesas suspensas;
- material de escritório em geral;
- fax e telefone;
- caixa registradora
- embalagens;
- descartáveis (guardanapos, filtro de papel, etc.);
- uniformes.

Segue link de máquinas e equipamentos fornecidos pela Abimaq:

<http://www.datamaq.com.br/Sebrae/ListOfF...&partnerInstallation=PASTE>

No caso de uma pequena empresa, deve-se levar em consideração a necessidade de todos os equipamentos acima especificados e o tipo, pois existem dos mais sofisticados aos

mais rústicos.

Antes de comprar os equipamentos, pense no tipo de produção que pretende estruturar e qual será o tipo de processo para não gastar mais do que o necessário ou ficar com ociosidade em excesso.

Existe a necessidade de outros equipamentos não destinados à atividade produtiva, mas que devem estar presentes em qualquer tamanho de estrutura, que são os computadores, impressoras, telefones, ventiladores, ar condicionado, móveis e utensílios de escritório, dentre outros.

## **Matéria Prima / Mercadoria**

### **Organização do processo produtivo**

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

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

Geralmente, trabalha-se além do horário de atendimento ao público, em tarefas como compras de mercadorias, limpeza, preparo dos alimentos, visita ao banco, etc.

Compra de Insumos: A própria rotina do estabelecimento é que fornecerá dados para a estruturação do programa de compras.

Embora o sistema de trabalho varie de um estabelecimento para outro, algumas rotinas são comuns a todos eles.

Diariamente, o empreendedor deverá certificar-se de que todos os itens do cardápio estão disponíveis e de que a casa está em perfeitas condições de higiene. É recomendável que a verificação de estoque seja feita logo após o fechamento do estabelecimento, quando também será feita a limpeza. No dia

seguinte, a rotina prosseguirá com a realização das compras necessárias, seguido de armazenagem dos produtos. 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. Na geladeira, todos os alimentos devem ser conservados tampados, e periodicamente deve-se retirar dali alimentos velhos, se houver.

Legumes, tais como tomates, cebolas, etc., e carnes deverão ser comprados em menores quantidades e com maior frequência para se evitarem perdas e garantir produtos sempre frescos.

Os prazos de validade dos alimentos, especialmente grãos e farinhas, devem ser cuidadosamente observados. Caso seja constatada a presença de carunchos, todo o conteúdo deve ser eliminado para que estes não se proliferem, passando para os demais alimentos.

E ainda, os alimentos cujos lacres já foram abertos devem ser mantidos fechados, pois o contato com ar acelera o envelhecimento. Ao serem usadas as farinhas, cuidados para não introduzir em seu recipiente colheres usados em outros ingredientes ou sem a devida higiene. Não introduzir as mãos, ainda que elas sejam bem lavadas, nos recipientes dos alimentos. 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. Ao mesmo tempo em que este perfil de cardápio restringe a fatia de consumidores àqueles apreciadores do produto, a

possibilidade de variação de recheios do pastel permite a formação de uma clientela variada. Neste caso a imaginação é o limite. Isso não quer dizer que trabalhar com um cardápio muito variado de sabores seja a opção ideal para todos os casos. Como exemplo, citamos o pastel de bacalhau do Mercado Municipal da cidade de São Paulo, cujo sucesso arrasador não dá muitas chances aos demais sabores na preferência dos consumidores do local.

É por isto que um dos itens de grande importância para o sucesso de uma pastelaria, juntamente com a qualidade dos produtos, é a seleção do cardápio oferecido. É fundamental para o sucesso do negócio que ele seja bem planejado, considerando-se diversos aspectos tais como: custo, praticidade, demanda, dentre outros fatores.

Há no mercado, desde estabelecimentos bastante simples, que só trabalham com um ou dois sabores, com a popular dupla pastel de carne com caldo de cana, até aqueles que desenvolvem uma linha de pastéis de diversos sabores (inclusive doces), mais elaborados, voltados para o chamado público classe "a".

Uma sugestão para evitar sobrecarga nos horários de maior movimento e falhas no cardápio, é o preparo antecipado dos pastéis de maior saída, sem esquecer jamais dos cuidados com a conservação e a higiene dos alimentos.

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.

## Automação

O tipo de automação exigida para um empreendimento simples, onde o proprietário é o único envolvido no processo, é mínimo. É interessante que o empresário possua um sistema simples de controle de caixa e um banco de dados de seus clientes, sendo necessário um computador.

Porém, quando tratamos de uma empresa de maior porte, onde haverá mais de um funcionário e um maior número de clientes, se faz necessário um processo mais sofisticado para prover um melhor atendimento e mais controle dos processos de produção, evitando-se, assim, perdas durante essa atividade. Visto isso, a presença de equipamentos mais sofisticados e robustos são itens obrigatórios.

Existem diversos sistemas informatizados (pacotes de software) que podem auxiliar o empreendedor na gestão de sua pastelaria.

Dentre eles citamos:

- Snack Control
- BAR Manager 2.10
- Bares\_Restaurantes\_Raiz 1.0
- Cardápio
- Cash Register
- Comanda Bar e Restaurante
- Conta Certa 4.3
- Controle de Bares 5.7
- Controle de Bares e Restaurantes 1.5
- Controle Integrado de Estoque e PDV 2.0 9
- Dat@Cook

Existem muitas opções que podem atender as necessidades do empreendedor: caixas eletrônicas isoladas ou integradas, impressoras para preenchimento automático de cheques, impressoras de notas fiscais nos caixas, etc. Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, incluindo a manutenção.

Adicionalmente, deve verificar a sua conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e atualizações oferecida pelo fornecedor. Verificando, ainda, se o aplicativo possui funcionalidades tais como:

- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente), etc.;
- Controle do estoque e validade de produtos;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Emissão de pedido a cozinha;
- Controle de taxa de serviço;
- Lista de espera;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do

faturamento da loja.

Uma boa dica é visitar o website do cartão do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES na internet e verificar se o software de sua preferência pode ser adquirido através dele, vide: [www.cartaobndes.gov.br](http://www.cartaobndes.gov.br).

Tal como apresentado na seção anterior, existem uma série de equipamentos exigidos e necessários para se estruturar um processo automatizado para a fabricação de massas de pastel em larga escala.

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.

## **Canais de distribuição**

Devido à preferência do cliente em consumir um pastel sempre fresquinho e de preferência frito “na hora”, em geral as vendas são realizadas na própria loja, trailer ou barraca de feiras livres. Isto exige um ponto comercial e um bom atendimento aos clientes. Desta forma, o produto pode ser consumido na própria loja ou embalado para viagem.

Pode-se também oferecer os serviços de pastel diretamente nas casas ou locais indicados por cliente, em eventos ou festas, sendo necessária somente equipe e fritadeira móvel.

## Investimentos

Se o empreendedor optar por uma unidade bem mais simples, com baixa produção, o custo é inferior ao mencionado acima. A tabela abaixo ilustra essa necessidade de investimento.

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento. Sem considerar itens como a aquisição do ponto comercial e estoque inicial de alimentos, estimamos que uma pastelaria requeira um investimento inicial de cerca de R\$ 25 mil, a ser alocado majoritariamente na aquisição dos seguintes itens:

Item - Preço de Referência - R\$

- Abertura da empresa - R\$ 1.000,00;
- Balcão copa - R\$ 2.200,00;
- Balcão seco - R\$ 1.650,00;
- Balcão estufa - R\$ 1.500,00;
- Bancada de mármore para preparo de massas - R\$ 800,00;
- Batedeira industrial - R\$ 1.500,00;
- Cilindro para massas - R\$ 1.350,00;

- Descartáveis (guardanapos, filtro de papel, etc.) - R\$ 300,00;
- Embalagens - R\$ 200,00;
- Escorredor - R\$ 60,00;
- Telefone - R\$ 60,00;
- Fogão industrial - R\$ 1.250,00;
- Freezer - R\$ 800,00;
- Fritadeira elétrica ou a gás industrial - R\$ 1.350,00;
- Gaveteiro - R\$ 300,00;
- Geladeira - R\$ 1.200,00;
- Luminoso - R\$ 850,00;
- Marketing inicial - R\$ 500,00;
- Mobiliário (armários, prateleiras, mesas e cadeiras) - R\$ 2.500,00;
- Processadores de alimentos, liquidificadores industriais, espremedores industriais de frutas - R\$ 600,00;
- Reformas e adaptação do imóvel - R\$ 3.500,00;
- Sistema exaustor /Ventilação / Refrigeração Ambiental - R\$ 2.000,00;
- Uniformes - R\$ 400,00;
- Utensílios de cozinha (rolo de pastel, espumadeira, virador, panelas, talheres, tabuleiros, pratos, copos, tulipas, toalhas, portas-guardanapos, carretilhas para corte da massa, etc.) - R\$ 600,00.

O total estimado em equipamentos para uma pequena pastelaria é de R\$ 26.400,00. Porém, se o empresário optar por uma empresa de grande porte, este valor pode atingir até R\$ 100 mil, dependendo da capacidade produtiva e dos equipamentos a serem utilizados.

Por possuir uma diversidade de preço muito elevada não foi quantificado o preço da construção civil, sendo esta uma necessidade a ser pensada de acordo com a localidade aonde será estruturada a fábrica.

## Capital de giro

### Custos

São todos os recursos consumidos na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço do produto ou serviço prestado, 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, pode indicar se o empreendedor terá ou não sucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas indiretas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Os custos para operar uma pastelaria devem ser estimados considerando os itens e valores de referência abaixo:

#### Item - Custo Mensal

- Mão de Obra – Cerca de 2 empregados - R\$ 3.000;
- Impostos - R\$ 600,00;
- Aluguel, Condomínio e IPTU - R\$ 900,00;
- Água, Luz e Telefone - R\$ 600,00;
- Manutenção & Conservação - R\$ 400,00;
- Contador - R\$ 450,00;
- Embalagens - R\$ 200,00;
- Descartáveis - R\$ 150,00;

- Insumos e Materiais para Revenda - R\$ 2.000,00;
- Material de Limpeza - R\$ 120,00;
- Divulgação - R\$ 100,00;
- Material de Escritório - R\$ 100,00.

Estima-se que o custo mensal para este empreendimento seja da ordem de R\$ 8.600,00. Ressalta-se que os valores acima apresentados são referenciais, sendo necessário um detalhamento das reais necessidades do negócio a ser montado. O SEBRAE poderá ser buscado para auxiliar nesse processo.

## **Diversificação / Agregação de valor**

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 a mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

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.

A produção de massas para pastéis congelados também pode ser considerada um tipo de diversificação e agregação de valor de uma pastelaria. O empresário que for abrir esse tipo de negócio pode pensar, também, em momentos ociosos da produção ou como outro produto a venda de massas congeladas para pastel.

Outra sugestão é a produção de outros produtos que utilizam os mesmos ingredientes como massas para pizzas, macarrão, massas folheadas, dentre outras possibilidades, criando assim uma família de produtos. Há ainda a possibilidade de vender pastéis congelados já prontos, práticos e de fácil consumo. Neste tópico foram apresentadas apenas algumas opções de diversificação/agregação de valor para uma pastelaria. 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 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.

Poderão ser usados todos os canais de propaganda, de acordo com o porte do empreendimento e a capacidade de investimento do empreendedor. Um pequeno estabelecimento poderá utilizar-se de panfletos a serem distribuídos de forma dirigida, em locais de grande circulação de pessoas (próximos ao estabelecimento), ou no bairro onde está localizado. Possuir cartões de visitas para entregar aos clientes e potenciais clientes é bastante recomendado.

Na medida do interesse e das possibilidades, poderão ser utilizados anúncios em jornais de bairro, jornais de grande circulação, rádio, revistas, outdoor e internet. Entretanto, o contato pessoal é imprescindível particularmente para aqueles empreendedores que se propõem a atender às lojas.

Porém, caso o empreendedor deseje investir na marca própria e concorrer com as demais empresas já firmadas no mercado, haverá a necessidade de produzir anúncios específicos para tal, tendo a sua empresa como principal ponto de comunicação.

A principal ferramenta de divulgação começa pela qualidade do pastel e sua apresentação de forma atraente ao cliente.

Lembre-se que a propaganda boca a boca é fator de fortalecimento das marcas. Os donos de pastelaria sabem que a impressão de higiene, qualidade do produto e a excelência do atendimento prestado é ainda, a melhor forma de tornar-se conhecido no mercado.

Lançar promoções combinadas (pastel + caldo de cana) e criar programas de fidelidade com descontos são outras opções de divulgação. Neste último caso, estabelecer convênios e parcerias de descontos com empresas e escolas de todo tipo existente na redondeza, podem auxiliar na formação de uma clientela cativa. A divulgação precisa ser permanente, sempre prezando pela criatividade e qualidade do material produzido.

Oferecer amostras grátis na venda, inovar nos formatos e nos sabores, fazer degustações (podem ser uma opção simpática para o consumidor) e ter embalagens para viagem personalizadas, que permitam que o pastel permaneça quentinho e crocante por mais tempo, complementam as opções de divulgação do produto.

## Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de PASTELARIA, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5611-2/03 como atividade de vender e servir pastéis para consumo local, com venda ou não de bebidas, em estabelecimentos com ou sem 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:

l) 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

Congresso Nacional da Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição

São Paulo – SP

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

Tel.: (11) 3266-3399

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

Tel.: (11) 3234-7725

<http://www.fispal.com>

[fispal.sp@fispa.com](mailto:fispal.sp@fispa.com)

Fispal Tecnologia

Feira Internacional de Embalagens e Processos para as  
Indústrias de Alimentos e Bebidas.

São Paulo - SP

Tel.: (11) 3234-7725

<http://www.fispal.com>

[fispal.sp@fispa.com](mailto:fispal.sp@fispa.com)

Restaubar Show

São Paulo – SP

Tel.: (11) 4689-1935

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

[restaubar@restaubar.com.br](mailto:restaubar@restaubar.com.br)

Festival Nacional do Pastel

Organização: Prefeitura Municipal de Jangada – MT



Secretaria de Estado de Comunicação Social  
Fone: (065) 3613-4300  
Website: <http://www.secom.mt.gov.br>

## Entidades em Geral

**ABIA**

Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação  
<http://www.abia.org.br>

**ABRAMILHO** – Associação Brasileira de Produtores de Milho  
<http://www.abramilho.org.br/>

**ABMS** – Associação Brasileira de Milho e Sorgo  
<http://www.abms.org.br/>

**ANVISA**

Agência Nacional de Vigilância Sanitária  
<http://www.anvisa.gov.br>

**ABIMAQ**

Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos  
<http://www.abimaq.org.br>

**EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA – EMBRAPA**

Embrapa Informação Tecnológica  
Parque Estação Biológica - PqEB - Avenida W3 Norte (final).  
Caixa Postal 040315  
CEP: 70770-901 – Brasília - DF  
Fone: (61) 3448-4162 / 3448-4155. Fax: (61) 3272-4168

Site: <http://www.sct.embrapa.br/>

IAC

Instituto Agronômico de Campinas

<http://www.iac.br/>

Iapar

Instituto Agronômico do Paraná

<http://www.iapar.br/>

ITAL

Instituto de Tecnologia de Alimentos

<http://www.ital.sp.gov.br>

MINISTÉRIO DA SAÚDE

<http://www.saude.gov.br>

SNDC

Sistema Nacional de Defesa do Consumidor

<http://www.mj.gov.br/dpdc/sndc.htm>

SBAN

Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição

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

SBGAN

Sociedade Brasileira de Gastronomia e Nutrição

<http://www.sbgan.org.br>

## **Normas Técnicas**

As normas técnicas são, por conceito, documentos de uso voluntário, sendo

importantes referências para o mercado. Normas de interesse: ABNT NBR 13865:1997 - Cilindro para massas alimentícias - Requisitos de segurança ABNT NBR 14171:1998 - Forno industrial a gás - Requisitos de segurança A norma técnica ABNT NBR 15635 - Serviços de alimentação - Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais é aplicável ao negócio.

## Glossário

**Alimentação saudável:** padrão alimentar adequado às necessidades biológicas e sociais dos indivíduos e de acordo com as fases do curso da vida. Deve ser acessível (física e financeiramente), saborosa, variada, colorida, harmônica e segura quanto aos aspectos sanitários. Esse conceito considera as práticas alimentares culturalmente referenciadas e valoriza o consumo de alimentos saudáveis regionais (como legumes, verduras e frutas), sempre levando em consideração os aspectos comportamentais e afetivos relacionados às práticas alimentares.

**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 in natura:** alimento ofertado e consumido em seu estado natural, sem sofrer alterações industriais que modifiquem suas propriedades físico-químicas (textura, composição, propriedades organolépticas). As frutas e o leite

fresco são exemplos de alimentos in natura.

**Alimento integral:** alimento pouco ou não-processado e que mantém em perfeitas condições o conteúdo de fibras e nutrientes. Não existe legislação que defina esse tipo de alimento.

**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.

**Boas práticas de fabricação de alimentos:** procedimentos necessários para garantir a qualidade dos alimentos. O regulamento que estabelece os procedimentos necessários para a garantia da qualidade higiênico-sanitária dos alimentos preparados é a Resolução RDC nº. 216, de 2004, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), denominado Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação.

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

**Deficiência nutricional:** estado orgânico que resulta de um processo em que as necessidades fisiológicas de nutrientes não estão sendo atendidas. A deficiência nutricional pode ser decorrente tanto de problemas alimentares quanto de problemas orgânicos.

**Estado nutricional:** resultado do equilíbrio entre o consumo de nutrientes e o gasto energético do organismo para suprir as

necessidades nutricionais, em plano individual ou coletivo. Há três tipos de manifestação: adequação nutricional, carência nutricional e distúrbio nutricional.

**Gordura trans:** tipo específico de gordura formada por meio de um processo de hidrogenação natural (na gordura de animais ruminantes) ou industrial. Essas gorduras estão presentes na maioria dos alimentos industrializados, em concentrações variáveis. Os alimentos de origem animal, como a carne e o leite, possuem pequenas quantidades de gorduras trans. A gordura hidrogenada é um tipo específico de gordura trans produzido pela indústria. O processo de hidrogenação industrial que transforma óleos vegetais líquidos em gordura sólida à temperatura ambiente é utilizado para melhorar a consistência dos alimentos e o tempo de prateleira de alguns produtos. A gordura trans (hidrogenada) é prejudicial à saúde, podendo contribuir para o desenvolvimento de algumas doenças crônicas como dislipidemias.

**Manipulação de alimentos:** conjunto de procedimentos e técnicas operacionais aplicadas aos alimentos, desde o tratamento da matéria-prima até a obtenção do alimento acabado. Esses procedimentos e técnicas ocorrem nas fases de processamento, de armazenamento e de transporte e de distribuição dos alimentos.

**Recomendações nutricionais:** prescrições quantitativas que se aplicam aos indivíduos para ingestão diária de nutrientes e calorias, conforme as suas necessidades nutricionais. As recomendações são determinadas por meio de pesquisas científicas.

**Rotulagem nutricional:** informação ao consumidor sobre os componentes nutricionais de um alimento ou de sua

preparação, incluindo a declaração de valor energético e de nutrientes que o compõem. Existe legislação específica elaborada pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária para a rotulagem de alimentos.

**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, em quantidade suficiente, sem comprometer o acesso a outras necessidades essenciais, tendo como base práticas alimentares promotoras de saúde, que respeitem a diversidade cultural e que sejam social, econômica e ambientalmente sustentáveis. Acrescenta-se, que, além de acesso e consumo, o organismo deve dispor de condições fisiológicas adequadas para o aproveitamento dos alimentos por meio de boa digestão, absorção e metabolismo de nutrientes.

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

**Vigilância sanitária:** conjunto de ações capazes de eliminar, de diminuir ou de prevenir riscos à saúde e de intervir nos problemas sanitários decorrentes do meio ambiente, da produção e da circulação de bens e da prestação de serviços de interesse da saúde. Essa vigilância abrange o controle de bens de consumo que, direta ou indiretamente, se relacionem com a saúde, em todas as etapas, do processo de produção até o consumo; o controle da prestação de serviços que se relacione, direta ou indiretamente, com a saúde.

## Dicas do Negócio

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.

O pastel vendido em pastelaria também precisa ter uma qualidade superior aos pastéis vendidos por carrocinhas e ambulantes. Esta diferenciação pode ser obtida pela qualidade dos ingredientes e pela variedade de sabores. O cardápio deve apresentar uma grande variedade de recheios e, se possível, com receitas exclusivas. Algumas opções podem ser recheios salgados, com diversos tipos de queijo, frutos do mar, lingüiças e muitas outras variações de sabores (existem receitas apetitosas de pastéis doces, por exemplo). Todas estas opções devem ser avaliadas pelo empreendedor de acordo com o perfil de consumo do seu público alvo e retorno esperado. Também é muito simpático disponibilizar uma caixinha de sugestões, para o cliente propor novos recheios.

Embora utilize fritura em seu processo produtivo, o pastel deve possuir a apresentação mais saudável possível. Evita-se servir pastéis ainda molhados ou úmidos de óleo, utilizando filtros e escurredores adequadamente. Elimine adequadamente o óleo utilizado na fritura. Uma boa dica é o projeto Papa-Óleo, uma iniciativa da ABRASEL, em parceria com o Ministério do Turismo e o SEBRAE, para maiores informações vide: <http://www.abrasel.com.br/docs/manual-pa...>

O ponto também pode ofertar várias opções de bebidas alcoólicas, gaseificadas e água. Porém, a bebida que mais combina com o produto, e que não pode faltar, é o caldo de cana moído na hora.

O sistema de entregas pode ser um diferencial do negócio. Não é muito comum haver lojas com este serviço. 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.

Avaliar permanentemente a receptividade da clientela à venda dos produtos, sua qualidade e marcas favoritas de insumos utilizados, isto fará o diferencial na hora do boca-a-boca de suas massas;

Investir na qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais com respeito a estacionamento.

Importante se preocupar com a higiene na qual são preparadas as massas e as embalagens.

## **Características específicas do empreendedor**

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 auto-análise 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 administrar todas as áreas internas da empresa;
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Assumir somente riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade para liderar sua equipe de profissionais;
- Imaginação criativa;
- Sentido artístico e estético;
- Sentido de pormenor e precisão;
- Boa coordenação visual/motora;
- Boa presença – apresentação – higiene pessoal.

## **Bibliografia Complementar**

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS (ABIA). Relatório Anual 2009. São Paulo, 2010. Disponível em: <<http://www.abia.org.br>>. Acessado em: 10 de abril de

2011.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MASSAS ALIMENTÍCIAS (ABIMA). Estatísticas 2010. São Paulo, 2010. Disponível em: <<http://www.abima.org.br>>. Acessado em: 10 de abril de 2011.

AGENCIA NACIONAL DE VIGILANCIA SANITARIA (ANVISA). Legislação. Disponível em: <<http://www.anvisa.gov.br/e-legis/>>. Acesso em: 30 jan. 2007.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS (ABIMAQ). Máquinas e Equipamentos para Massas Frescas. Disponível em: <<http://www.abimaq.org.br>>. Acesso em: 18 Jan. 2010.

BRASIL. Código civil brasileiro, 2003.

BRASIL. Lei Complementar 123/2006 – Estatuto da Micro e Pequena Empresa. Disponível em: <[HTTP://www.planalto.gov.br/ccivil/leis/lcp/lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil/leis/lcp/lcp123.htm)>.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE REGISTRO DE COMÉRCIO – DNRC. Serviços-Código Civil/2002. Disponível em: <<http://www.dnrc.gov.br>>. Acessado em: 17 Jan. 2010.

INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INTELECTUAL (INPI). Disponível em: <<http://www.inpi.org.br>>. Acessado em: 17 Jan. 2010.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acessado em: 17 Jan. 2010.

SERVIÇO BRASILEIRO APOIO A MICRO E PEQUENA



EMPRESA (SEBRAE). Unidade de Orientação Empresarial.  
Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br.br>>. Acesso em: 18  
Jan. 2010.

SERVIÇO BRASILEIRO DE RESPOSTAS TÉCNICAS (BRT).  
Resposta Técnica 16663. Disponível em:  
<<http://www.sbrt.ibict.br/upload/sbrt1884...>>. Acesso em: 18  
abril de 2011.