



Churros



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

FABIO DE OLIVEIRA NOBRE FORMIGA

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

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

Apresentação do Negócio

Mercado

O setor de alimentação vive, nos últimos anos, uma fase de crescimento vertiginoso no Brasil. De acordo com a Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009 do IBGE, as famílias estão gastando bem mais com alimentação fora de casa do que gastavam em 2002/03. Nas áreas urbanas, a participação dos gastos com alimentação fora do domicílio no total de gastos com alimentos atingiu um terço (33,1%), bem mais que os 25,1% registrados em 2002/2003. Essa mudança reflete o aumento da renda dos últimos anos, mas também o fato de que cada vez mais pessoas trabalham fora de casa. O estudo do IBGE aponta que o maior percentual com alimentação fora do domicílio ocorreu na Região Sudeste (37,2%), enquanto os menores percentuais ocorreram nas Regiões Norte (21,4%) e Nordeste (23,5%). Em valores, a despesa média mensal familiar com alimentação fora de casa atingiu R\$ 131,33. A pesquisa revelou ainda que, nas famílias com rendimentos mais altos (acima de R\$ 10.375,00), a proporção da despesa com alimentação fora do domicílio é praticamente igual à despesa com alimentação no interior do mesmo. Tais números mostram o potencial de crescimento do setor que, só em 2007, apresentou um consumo de R\$ 79 bilhões. A globalização e aumento do fluxo de turistas contribuíram para que hábitos alimentares internacionais fossem facilmente absorvidos no Brasil. Hoje, numa praça de alimentação de um shopping center qualquer, o consumidor pode escolher entre comida árabe, japonesa, chinesa, italiana, americana ou brasileira. No meio desta ampla oferta, o churro desponta como uma alternativa importada saborosa. Já incorporado ao paladar nacional, o churro com recheio

tornou-se uma preferência nacional. Tanto que o mercado tem sido explorado por ambulantes informais que iniciam o próprio negócio com um pequeno investimento. Em sua maioria, estes empreendedores preocupam-se, primeiramente, em servir um produto com preço baixo. Um vendedor de churros na Barra da Tijuca, bairro carioca de classe média alta, por exemplo, que trabalha diariamente das 7h30 às 18h, chega a vender cerca de 50 unidades por dia (com recheios de doce de leite, chocolate ou misto), o que lhe dá um lucro médio mensal de R\$ 1.200,00. Em Presidente Prudente (SP), a lucratividade com a venda de churros durante o carnaval (ao preço unitário de R\$ 2,00) pode alcançar R\$ 300,00 por noite. Na praia do José Menino, em Santos (SP), um ambulante vende durante a alta temporada, em média, 400 churros por dia, a R\$ 2,00 cada. Mas a qualidade dos produtos oferecidos neste segmento ainda deixa a desejar. Neste vácuo de mercado, surgem as lojas de churros, com pontos comerciais, carrinhos mais equipados e barracas em shopping centers e centros comerciais. Estas lojas não concorrem diretamente com o mercado informal, pois os impostos e encargos sociais não permitem a competição de preços. Em compensação, as lojas de churros podem oferecer um produto de maior valor agregado, com mais qualidade, atendimento diferenciado, em um ambiente limpo e higiênico, praticando preços entre R\$ 3,90 e R\$ 8,55. Elas são capazes de atrair um público mais exigente, oferecendo mais de cinquenta sabores diferentes, entre opções doces e salgadas, razão pela qual seu faturamento mensal gira em torno de R\$ 25 mil a R\$ 30 mil por loja. De acordo com a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), em 2004 funcionavam no Brasil aproximadamente 995 mil estabelecimentos de serviços de alimentação fora do lar. Alguns levantamentos indicam que os maiores mercados estão nas regiões Sul e Sudeste. Claramente, o segmento encontra-se em plena expansão, com potencial de crescimento em supermercados, sacolões, postos

de gasolina, cinemas e festas infantis. Devido ao risco intrínseco ao negócio, recomenda-se a realização de ações de pesquisa de mercado para avaliar a demanda e a concorrência.

Seguem algumas sugestões: · Pesquisa em fontes como prefeitura, guias, IBGE e associações de bairro para quantificação do mercado alvo. · Pesquisa a guias

especializados em restaurantes e lanchonetes. Este é um instrumento fundamental para fazer uma análise da concorrência, selecionando restaurantes por bairro, faixa de preço e especialidade. · Visita aos concorrentes

diretos, identificando os pontos fortes e fracos dos estabelecimentos que trabalham no mesmo nicho. ·

Participação em seminários especializados

Localização

A localização do ponto comercial é uma das decisões mais relevantes para uma loja de churros. Dentre todos os aspectos importantes para a escolha do ponto, deve-se considerar prioritariamente a densidade populacional, o perfil dos consumidores locais, a concorrência, os fatores de acesso e locomoção, a visibilidade, a proximidade com fornecedores, a segurança e a limpeza do local.

Mesmo produtos simples como churros podem se beneficiar de pontos sofisticados, com circulação de pessoas de alto poder aquisitivo. Pontos próximos a cinemas e áreas de lazer de crianças garantem um bom faturamento.

Alguns detalhes devem ser observados na escolha do imóvel:

-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 estacionamento para veículos, 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 estão em dia?

-O que a legislação local determina sobre o licenciamento das placas de sinalização?

Cabe ressaltar que a instalação de uma barraca de churros 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, as famosas carrocinhas de churros), 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

Para registrar uma empresa, a primeira providência é contratar um contador – profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. O contador pode informar sobre a legislação tributária pertinente ao negócio. Mas, no momento da escolha do prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais indicados por empresários com negócios semelhantes. Para legalizar a empresa, é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições. As etapas do registro são: -Registro de empresa nos seguintes órgãos: -Junta Comercial; -Secretaria da Receita Federal (CNPJ); -Secretaria Estadual da Fazenda; -Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento; -Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (a empresa ficará obrigada ao recolhimento anual da Contribuição Sindical Patronal). -Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”. -Corpo de Bombeiros Militar. -Visita à prefeitura da cidade onde pretende montar a sua indústria (quando for o caso) para fazer a consulta de local. -Obtenção do alvará de licença sanitária – adequar às instalações de acordo com o

Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, estadual e municipal fica a cargo das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde (quando for o caso). -Preparar e enviar o requerimento ao Chefe do DFA/SIV do seu Estado para, solicitando a vistoria das instalações e equipamentos. -Registro do produto (quando for o caso). Em alguns estados e municípios, os estabelecimentos que produzem e/ou manipulam alimentos somente podem funcionar mediante licença de funcionamento e alvará expedido pela autoridade sanitária competente. A vistoria no estabelecimento segue o código sanitário vigente e é feita pelos fiscais da prefeitura local. As ações de Vigilância Sanitária são realizadas seguindo critérios técnicos e jurídicos e todas as exigências decorrem da legislação em vigor nas três esferas governamentais, Federal, Estadual e Municipal. As principais exigências legais aplicáveis a este segmento são: Decreto Lei 986/69 - Institui normas básicas sobre alimentos. 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 Federal 8078/90 - Código de Defesa do Consumidor. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Em relação ao comércio ambulante de alimentos, praticamente todos os órgãos estabelecem que os vendedores devem utilizar sempre luvas, gorros e guarda-pó. O ambulante deve também requerer a licença de segurança emitida pelo Corpo de Bombeiros. São os bombeiros quem atestam a segurança dos equipamentos utilizados para o preparo do alimento, como é o caso do botijão de gás. As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). O CDC, publicado em 11 de setembro de 1990, regula a relação de consumo em todo o

território brasileiro, na busca de equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores. O CDC somente se aplica às operações comerciais em que estiver presente a relação de consumo, isto é, nos casos em que uma pessoa (física ou jurídica) adquire produtos ou serviços como destinatário final. Ou seja, é necessário que em uma negociação estejam presentes o fornecedor e o consumidor, e que o produto ou serviço adquirido satisfaça as necessidades próprias do consumidor, na condição de destinatário final. Alguns itens regulados pelo CDC são: forma adequada de oferta e exposição dos produtos destinados à venda, fornecimento de orçamento prévio dos serviços a serem prestados, cláusulas contratuais consideradas abusivas, responsabilidade dos defeitos ou vícios dos produtos e serviços, os prazos mínimos de garantia, cautelas ao fazer cobranças de dívidas. Em relação aos principais impostos e contribuições que devem ser recolhidos pela loja de churros, vale uma consulta ao contador sobre a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (disponível em <http://www.leigeral.com.br>). Formalização A Lei Complementar 128/2008 criou a figura do empreendedor individual, legalizando como microempresário o antes denominado trabalhador informal. Para ser um empreendedor individual, é necessário faturar, no máximo, até R\$ 36 mil por ano, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria. De acordo com o Portal do Empreendedor, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, o empreendedor terá o seguinte custo mensal após sua formalização: R\$ 51,15 para a Previdência Social (equivalente a 11% do salário mínimo, reajustado anualmente); R\$ 1 fixo para o Estado, se a atividade for comércio ou indústria; R\$ 5,00 fixos para o município, se a atividade for prestação de serviço. O empreendedor individual tem direito à assessoria contábil gratuita para o registro da

empresa e para preparar sua primeira declaração anual simplificada. A LC 128/2008 o dispensa de manter contabilidade formal - livro diário, livro caixa e razão. Entretanto, ele deve guardar as notas fiscais de compra de produtos e de serviços. Ainda, segundo a Lei Complementar, o empreendedor individual precisa emitir nota fiscal apenas quando a venda for para consumidor pessoa jurídica.

Estrutura

Um quiosque de churros em shopping center ou centro comercial pode funcionar a partir de uma estrutura básica de 2 m², com flexibilidade para ampliação conforme o desenvolvimento do negócio. Esta área inclui apenas o equipamento para a preparação dos churros.

Para uma loja de churros, a estrutura pode ocupar o tamanho de uma loja comercial, em torno de 20 m². A disposição dos equipamentos deve estar de acordo com o processo produtivo de confecção dos churros, reduzindo o trânsito desnecessário dos funcionários. Os equipamentos fixos devem permitir fácil acesso e limpeza adequada.

É preferível que a área de produção do churro esteja visível ao público, através de balcões e divisórias de vidro. Isso atrai a atenção dos transeuntes e aumenta a sensação de segurança e higiene dos clientes mais exigentes.

Os funcionários devem apresentar características físicas adequadas ao desempenho de suas atividades, em ambiente arejado, limpo, claro e dentro das normas de segurança pré-estabelecidas pelo Corpo de Bombeiros.

O local de trabalho deve ser limpo e organizado, pois a sujeira acumulada propicia a multiplicação de micróbios. O piso, a parede e o teto devem estar conservados e sem rachaduras, goteiras, infiltrações, mofo e descascamentos.

Para impedir a entrada e o abrigo de insetos e outros animais, as janelas devem possuir telas. Os objetos sem utilidade devem ser retirados das áreas de trabalho. O local deve ser mantido bem iluminado e ventilado e as lâmpadas protegidas contra quebras.

As caixas de gordura e de esgoto devem estar localizadas fora das áreas de preparo e de armazenamento de alimentos.

As superfícies que entram em contato com os alimentos, como bancadas e mesas, devem ser mantidas em bom estado de conservação, sem rachaduras, trincas e outros defeitos.

Os produtos de limpeza não podem ser guardados juntamente com os alimentos. Eles devem conter no rótulo o número do registro no Ministério da Saúde ou a frase “Produto notificado na Anvisa”. A limpeza do ambiente é importante para prevenir e controlar baratas, ratos e outras pragas. Os venenos devem ser aplicados somente quando necessário e sempre por empresa especializada.

Profissionais qualificados (arquitetos, engenheiros, decoradores) poderão ajudar a definir as alterações a serem feitas no imóvel escolhido para funcionamento da, orientando em questões sobre ergonomia, fluxo de operação, cores que estimulam o apetite, design dos móveis, iluminação, ventilação, etc.

Sempre que possível, deve-se aproveitar a luz natural. No final

do mês, a economia da conta de luz compensa o investimento. Quanto às artificiais, a preferência é pelas lâmpadas fluorescentes, que ressaltam as cores dos alimentos.

O local de armazenamento e manipulação precisa ser independente, onde não se transitam substâncias tóxicas, com área independente para higiene e guarda de utensílios de preparação.

O lixo, além de atrair insetos e outros animais para a área de preparo dos alimentos, é o meio ideal para a multiplicação de micróbios patogênicos. Por isso, a cozinha deve ter lixeiras de fácil limpeza, com tampa e pedal e o lixo deve ser retirado para fora da área de preparo de alimentos em sacos bem fechados. Após o seu manuseio, deve-se lavar as mãos.

Se o empreendedor preferir mobilidade, os carrinhos de churros devem apresentar estrutura adequada ao trabalho de quem permanece de pé o dia inteiro. Os modelos precisam ter cobertura e vidros que protejam o alimento do vento e da poeira.

Pessoal

O número de funcionários varia de acordo com a estrutura do empreendimento, podendo oscilar de dois a seis funcionários. Para a estrutura de loja, a equipe deve contar com: -Gerente: pode ser o proprietário. Deve ter conhecimento de gestão e do processo produtivo. Também será o responsável pelas atividades administrativas, financeiras, de controle de estoque e de supervisão das regras de higiene.

-Manipulador: responsável pelo preparo da massa, dos recheios e dos churros. Deve ser extremamente higiênico e cuidadoso. As mulheres devem utilizar cabelos presos, cobertos com redes ou toucas, e retirar brincos, pulseiras, anéis, aliança, colares, relógio e maquiagem. Os homens devem evitar bigodes, barba e costeleta. O uniforme deve ser usado somente na área de preparo dos alimentos, com troca diária. -Atendente: responsável pelo atendimento ao público. Deve ser atencioso e versátil. -Caixa: responsável pela manipulação de dinheiro e outros meios de pagamento. Deve ser confiável, rápido e com raciocínio matemático. Não pode ter qualquer contato com os alimentos. Muitas vezes, esta função é desempenhada pelo próprio gerente do estabelecimento. De acordo com o horário de funcionamento e o comportamento de vendas ao longo do dia (atenção aos horários de pico), podem ser necessários dois turnos de trabalho e a contratação de mais funcionários. Esta expansão do negócio precisa ser planejada conforme o aumento do faturamento. O atendimento é um item que merece a maior preocupação do empresário, já que nesse segmento de negócio há uma tendência ao relacionamento de longo prazo com o cliente. A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora a performance do negócio e diminui os custos trabalhistas com a rotatividade de pessoal. O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências: -Capacidade de percepção para entender e atender as expectativas dos clientes. -Agilidade e presteza no atendimento. -Capacidade de apresentar e vender os produtos da loja, expandindo o consumo médio por cliente sem ser inconveniente. -Motivação para crescer juntamente com o negócio. 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, conseqüências 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.

Autônomos Uma das principais dúvidas dos empreendedores diz respeito à contratação de pessoas físicas (profissionais autônomos) ou jurídicas (empresas) para prestação de serviços sem vínculo empregatício. A fim de diminuir os encargos sociais, as empresas buscam a “terceirização”. No entanto, é fundamental estar atento ao tipo de atividade que pode ser terceirizada. Não é possível contratar terceiros para realizarem serviços relacionados às atividades que justificaram a criação da empresa. A contratação pode abranger atividades intermediárias da contratante, desde que não haja relação de emprego entre as partes. Ou seja, a relação entre contratante e contratado não pode ser como aquela existente entre patrão e empregado, caracterizada pelos elementos de subordinação, habitualidade, horário, pessoalidade e salário.

Vantagens da contratação de serviços de terceiros:

- Mais participação dos dirigentes nas atividades-fim da empresa.
- Concentração dos talentos no negócio principal da empresa.
- Maior facilidade na gestão do pessoal e das tarefas.
- Possibilidade de rescisão do contrato conforme as condições preestabelecidas.
- Controle da atividade terceirizada por conta da própria empresa contratada.

Desvantagens que este tipo de contratação pode acarretar:

- Sofrer autuação do Ministério do Trabalho e ações trabalhistas em caso de inobservância das obrigações mencionadas no item acima.
- Fiscalização dos serviços prestados para verificar se o contrato de prestação de serviços está sendo cumprido integralmente, conforme o combinado.
- Risco de contratação de empresa

não qualificada. Antes da contratação, recomenda-se verificar se o pessoal disponibilizado pela empresa terceirizada consta como registrado, e se os direitos trabalhistas e previdenciários estão sendo respeitados e pagos.

Equipamentos

Bons equipamentos são fundamentais para levar ao consumidor final um produto de alta qualidade. Dentre as opções de máquinas de churro dispostas no mercado, existem os modelos fixo, ambulante, compacto e tacho, nas versões a gás ou elétrico.

Em quiosques de shopping centers, há exigências referentes à emissão de fumaça de frituras. Para tanto, exigem-se fritadeiras especiais e sistemas de exaustão avançados.

Para uma loja, a disposição dos equipamentos é importante para a integração das atividades do estabelecimento. Portanto, ao fazer o layout da cozinha e do salão, o empreendedor deve levar em consideração a ambientação, decoração, circulação, ventilação e iluminação. Na área externa, deve-se atentar para a fachada, letreiros, entradas, saídas e estacionamento. Um projeto básico certamente contará com:

- Fritadeira.
- Cilindro para moldar churros.
- Batedeira industrial para massa.
- Fogão industrial (4 bocas).

- Coifa para exaustão.
- Escorredor.
- Balcão seco.
- Vitrines geladas.
- Freezer horizontal.
- Liquidificador industrial.

Os equipamentos devem estar conservados, limpos e funcionando bem. A temperatura de armazenamento deve estar regulada de forma que os alimentos quentes permaneçam acima de 60°C e os alimentos frios abaixo de 5°C.

No caso dos carrinhos, é recomendável que possuam assadeira, recheadeira, tacho para fritar, coifa, cobertura e vidros para evitar o contato dos churros com a poeira ou outras substâncias do ambiente.

Seguem alguns links de máquinas e equipamentos para consulta:

www.datamaq.com.br/Sebrae/ListOfF...&partnerInstallation=CHURROS

www.omegaindustria.com.br

www.pipocar.com.br

www.metalurgicaboasorte.com.br

Matéria Prima / Mercadoria

Organização do processo produtivo

O processo produtivo de churros é extremamente simples. Tem início com a preparação da massa e dos recheios. Para simplificar mais ainda, já existe no mercado massa pronta para churros e os recheios podem ser comprados prontos, diretamente de fornecedores. Muitos recheios exigem o consumo no dia do preparo, enquanto outros podem ser armazenados em local adequadamente refrigerado. Após a aquisição dos ingredientes, a massa do churro deve ser armazenada numa ferramenta com um dispositivo de pressão. Este dispositivo envia a massa para uma forma, conferindo ao ingrediente o aspecto ondulado de tubo com um canal central. Posteriormente, a massa modelada é frita em óleo e deixada em espera no escorredor. A temperatura do óleo deve ser de 200°C. Óleo reutilizado prejudica a qualidade do produto e a saúde dos consumidores. Já secos, os churros fritos são envoltos na cobertura desejada, aguardando a inserção do recheio. Esta inserção é realizada com outra ferramenta em forma de cano, que despeja o recheio no interior do churro. Todo o processo de fritura e aplicação da cobertura e do

recheio deve ser realizado no momento do pedido, de preferência na frente do cliente, para tornar o produto mais fresco possível. Antes da abertura da loja de churros ao público, deve-se: -Verificar os níveis de estoques de alimentos, bebidas e gás. -Abastecer a loja com os insumos necessários para seu funcionamento. -Limpar o ambiente. -Preparar previamente (quando for o caso) os recheios dos churros que devem ser consumidos naquele dia. -Preparar o caixa com troco. Durante o funcionamento, deve-se: -Manter as mesas limpas e arrumadas (se houver). -Fechar as contas com rapidez. -Receber e emitir as notas fiscais. Após o horário de funcionamento, deve-se: -Fechar e conferir o caixa. -Limpar o ambiente. -Lavar todos os pratos, talheres e utensílios e guardá-los. -Recolher o lixo. -Trancar a loja. A própria rotina do estabelecimento 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 o local está em perfeitas condições de higiene. É recomendável que a verificação de estoque e a limpeza sejam feitas logo após o fechamento do estabelecimento. No dia seguinte, a rotina prosseguirá com a realização das compras necessárias e com a armazenagem dos produtos. Em geral, as lojas de churros funcionam doze meses ao ano, vinte e seis dias por mês e doze horas por dia. O horário de funcionamento dependerá da localização do estabelecimento e do público que se pretende atingir. Porém, trabalha-se além do horário de atendimento ao público, em tarefas como compras de mercadorias, limpeza, preparo dos alimentos e atividades administrativas.

Automação

O controle total do processo de transformação, estoque, caixa, financeiro, entre outros, só é possível com a automação. Por isso, é recomendável a adoção de um sistema informatizado para quem esteja abrindo um negócio, mesmo que pequeno. É fundamental que o empresário do segmento tenha clareza de quais os controles e de que nível de gestão ele precisa. Atualmente, existem diversos sistemas informatizados (software) que podem auxiliar o empreendedor na gestão de sua loja de churros. Seguem algumas opções:

- Bom Apetite 4.0.
- Dataprol Gourmet Máster 4.121.
- ExpressTech: gestão de delivery;
- Food Pay Live.
- ForSale: frente de caixa e gestão consolidada de vendas;
- Gerenciamento integrado de Lanchonete, Restaurante, Pizzaria e Delivery 2.0.
- LM Delivery.
- Onbit S2 Comanda.
- Plexis POS 2.8.8.36
- Restaurante 1.1.
- SCL – Sistema para Controle de Lanchonetes 3.0.
- Sigebar – Sistema de Gerenciamento de Bares e Restaurantes.

Algumas empresas de softwares disponibilizam ainda equipamentos para automação como balança, impressoras, CPUs, gavetas de dinheiro, além dos serviços de instalação, configuração, treinamento e manutenção. Os processos de automação consomem em média, entre 5% e 8% do investimento inicial para implantação do empreendimento. Para outras opções de softwares, consulte: - <http://www.baixaki.com.br> ; - <http://www.superdownloads.com.br>): Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se o aplicativo possui funcionalidades tais como:

- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente).
- 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.

Canais de distribuição

A distribuição de uma loja de churros pode ser feita de duas formas:

-Vendas realizadas na loja: exige um ponto comercial e o atendimento eficiente aos clientes. O produto pode ser consumido na própria loja ou preparado para viagem.

-Entrega domiciliar: pode utilizar um serviço próprio de motoboy ou contratar uma empresa especializada. Trata-se de um canal de distribuição importante para ampliar as vendas e divulgar a loja. Os pedidos podem ser feitos por telefone ou internet.

Outra opção para distribuição de churros, muito comum no Brasil, é o uso de carrocinhas parecidas com as de cachorro-quente ou pipoca, em praças e eventos como feira e festas comunitárias.

Investimentos

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento. Uma loja de churros, ocupando uma área útil de 20m², exige um investimento inicial estimado em R\$ 25 mil, aproximadamente, a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens: -Reforma do local. -Fritadeira. -Cilindro para moldar churros. -Batedeira industrial para massa. -Fogão industrial (4 bocas). -Coifa para exaustão. -Escorredor. -Balcão seco. -Vitrines geladas. -Freezer horizontal. -Mesas e cadeiras. -Armários e prateleiras para estocagem. -Panela e recipientes.

-Vasilhames e louças em geral. -Emissor de cupom fiscal.
-Computador. -Abertura da empresa. -Marketing inicial.
-Estoque inicial. No caso de um carrinho ambulante de churros, o custo do equipamento básico gira em torno de R\$ 1.600,00. O modelo para quiosques de shopping centers custa entre R\$ 2.000,00 e R\$ 3.000,00. Existe também a opção da franquia, interessante por ser mais fácil do que abrir o negócio por conta própria. O sistema é indicado para aqueles que não têm experiência no setor, e querem contar com treinamento e marketing especializados. O franqueado recebe apoio nas etapas de escolha do ponto, projeto de arquitetura, comunicação visual e assistência durante o processo de pré e pós-abertura da loja. Também dispõe, contratualmente, de programa de treinamento inicial e reciclagens, suporte operacional e de marketing. Se a opção for por uma franquia, o investimento inicial situa-se entre R\$ 50 mil e R\$ 100 mil, com retorno previsto em 24 meses.
Para uma informação mais apurada sobre o investimento inicial, sugere-se que o empreendedor utilize o modelo de plano de negócio disponível no Sebrae.

Capital de giro

Custos

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

poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental 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. Abaixo se elencou algumas categorias referenciais, levantadas por entrevistas junto a empresas similares, com intuito de exemplificar a proporcionalidade dos gastos. •

Água, luz, telefone e acesso a internet: R\$ 200,00; • Aluguel, taxa de condomínio, segurança: R\$ 600,00; • Assessoria contábil: R\$ 510,00; • Despesas com armazenamento e transporte : de 5% a 10 % do faturamento; • Produtos para higiene dos funcionários e limpeza da empresa: R\$ 400,00; • Recursos para manutenções corretivas: cerca de 5% do custo do equipamento ao ano; • Despesas com vendas, propaganda e publicidade: em torno de 3% das vendas; • Recursos para manutenções corretivas: cerca de 5% do custo do equipamento ao ano; • Salários administrativos e pró-labore: R\$ 1.500,00 Seguem algumas dicas para manter os custos controlados: -Comprar pelo menor preço. -Negociar prazos mais extensos para pagamento de fornecedores. -Evitar gastos e despesas desnecessárias. -Manter equipe de pessoal enxuta. -Reduzir a inadimplência, através da utilização de cartões de crédito e débito.

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 mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com

o produto ou serviço prestado. As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de uma loja de churros, há inúmeras oportunidades de diferenciação, tais como: -Decoração do ponto comercial com tema espanhol (terra dos churros). -Recheios exclusivos de churros, adaptados à cultura local. -Utilização de recheios diet. -Produção de churros temáticos, com formatos diferenciados. -Opções de churros infantis. -Cardápio de churros com nomes originais e criativos. -Serviços diferenciados de entrega em domicílio e escritórios. -Quiosques itinerantes para acompanhar a sazonalidade do fluxo de pessoas: praia, clube, campo. -Estrutura móvel com carrinhos para atendimento em festas infantis. -Oferta de bebidas variadas, incluindo chocolate quente.

-Oferta de produtos correlatos que possam aproveitar a massa, como waffles e crepes. Outro diferencial do negócio é a oferta de churros em tamanhos menores, iniciativa que costuma incentivar os clientes a experimentarem mais de um sabor. A memória de uma boa degustação do produto aumenta a chance do consumidor retornar ao ponto de venda.

Sustentabilidade A incorporação dos princípios de sustentabilidade tornou-se um diferencial importante, uma vez que, no Brasil, cresce o número de consumidores conscientes que valorizam os serviços fornecidos com o mínimo (ou nenhum) impacto ao meio-ambiente e à saúde dos seres vivos, a partir de matérias-primas naturais renováveis ou reaproveitáveis. Uma das formas de colocar o conceito em prática consiste em reciclar o óleo utilizado na fritura dos churros para finalidades como produção de resina para tintas, sabão, detergente, glicerina, ração para animais e biodiesel. Em algumas capitais brasileiras, são as prefeituras que coordenam essas iniciativas; em outras, é a própria população, por meio de organizações não-governamentais. Alguns exemplos: **Ribeirão Preto**: possui o projeto Cata óleo numa

parceria da USP e o Ladetel (Laboratório de Desenvolvimento de Tecnologias Limpas). Os interessados recebem um recipiente para armazenar o óleo. O caminhão do laboratório passa recolhendo o produto em datas pré-estabelecidas. Todo o óleo recolhido na cidade será usado na produção de biodiesel. Interessados em participar do projeto podem entrar em contato com o Ladetel pelo telefone (16) 602.3734.

Curitiba: a Prefeitura Municipal de Curitiba lançou o serviço de coleta especial de óleo de fritura. O recolhimento está sendo feito em 78 pontos do Câmbio Verde (programa de recolhimento de lixo reciclável) e nos 21 terminais de ônibus da cidade. Quando é feita a entrega nestes postos, dois litros de óleo dão direito a um quilo de hortifrutigranjeiros, incentivando ainda mais a população. Depois de recolhido, o óleo de fritura é encaminhado para a reciclagem, onde é transformado em sabão, detergente e matéria-prima para fabricação de outros produtos. Para ser entregue, o óleo deve ser armazenado em garrafas pets, de preferência transparentes. Informações sobre os dias e horários da coleta podem ser obtidos pelo telefone 156 ou na página da prefeitura na internet (www.curitiba.pr.gov.br). **ABC Paulista:** o Instituto Triângulo tem sido o exemplo na reciclagem do óleo de cozinha em São Paulo. Equipes vão até o local solicitado para a coleta, desde que se tenha um mínimo de seis litros para o recolhimento. A entrega do óleo em São Paulo também pode ser feita na rede de supermercados Pão de Açúcar ou nas ONGs Trevo e Samorcc (Sociedade dos Amigos e Moradores do Bairro de Cerqueira César). Informações: Instituto Triângulo (11) 4991-1112 - www.triangulo.org.br. **Florianópolis:** a coleta é feita pela Universidade Federal de Santa Catarina, que desenvolve o projeto chamado Família Casca, em que recupera o óleo de cozinha e o transforma em combustível. No entanto, o projeto coleta o produto apenas na região próxima à universidade. Outra maneira de dar um fim útil ao óleo de bares

e restaurantes na cidade é por meio da Associação Industrial e Comercial de Florianópolis, a Acif (www.acif.org.br), que dirige o programa ReÓleo. **Rio de Janeiro:** o óleo pode ser levado para os postos implantados pelo Programa de Reaproveitamento de Óleos Vegetais, o Prove, firmado entre a iniciativa privada, a Refinaria de Manguinhos e a Secretaria de Meio Ambiente do Rio. Entre os postos de coleta está o Circo Voador. Informações: Disque-Prove: (21) 2598-9240; Disque-óleo: (21) 2260-3326 - www.disqueoleo.com.br . **Salvador:** o recolhimento do óleo é feito pela Renove, Reciclagem de Óleos Vegetais (www.renoveoleo.com.br). **Porto Alegre:** a Prefeitura de Porto Alegre, através do Departamento Municipal de Limpeza Urbana (DMLU), realiza o Projeto de reciclagem de óleo de fritura. São 24 locais de coleta do produto, que é transformado, entre outras coisas, em resina de tintas, sabão e biodiesel. Informações: <http://funverde.wordpress.com> . Outras maneiras de se implementar o conceito de sustentabilidade são o uso de produtos de limpeza biodegradáveis, que não agredem a natureza, e a utilização de equipamentos com baixos níveis de ruído e consumo de energia.

Divulgação

Por ainda ser uma novidade ao paladar brasileiro e pela alta concorrência do setor, a divulgação torna-se um componente fundamental para o sucesso de uma loja de churros. As campanhas publicitárias devem ser adequadas ao orçamento da empresa, à sua região de abrangência e às peculiaridades do local. Abaixo, sugerem-se algumas ações mercadológicas acessíveis e eficientes:

-Associar o ponto ao conceito de alegria e diversão.

- Confeccionar folders, flyers e cardápios para a distribuição em escritórios e casas.
- Distribuir ou sortear brindes infantis.
- Oferecer degustações em pontos de grande circulação.
- Lançar promoções combinadas (por exemplo, churro + chocolate quente, ou churro+refrigerante).
- Criar programas de fidelidade com descontos e churros grátis.

Estratégias de comunicação dirigidas às redes sociais (Orkut, Facebook, Twitter, YouTube, Flickr, Digg, entre outras) também podem ser implementadas para promover o negócio. Caso seja interesse do empreendedor, um profissional de marketing e/ou comunicação poderá ser contratado para desenvolver campanhas específicas.

O empreendedor deve sempre entregar o que foi prometido e, quando puder, superar as expectativas do cliente. Ao final, a melhor propaganda será feita pelos clientes satisfeitos e bem atendidos.

Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de CHURROS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5612-1/00 como atividade de comércio de alimentação de comida preparada, para o público em geral, em locais abertos,

permanentes ou não, tais como: trailers, carrocinhas e outros tipos de ambulantes de alimentação preparada para consumo imediato, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

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

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

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

de atividade no período.

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

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

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor;
- R\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias;

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

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

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

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

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

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

Eventos

A seguir, são indicados os principais eventos sobre o segmento: 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@fispal.com Restaubar Show São Paulo – SP Tel.: (11) 4689-1935 <http://www.restaubar.com.br> restaubar@restaubar.com.br

Entidades em Geral

ABIA

Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação



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

ABRASEL

Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

<http://www.abrasel.com.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>

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

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para Churros:

ABNT NBR 15735:2009 – Máquinas de processamento de alimento - Batedeiras planetárias - Requisitos para segurança e higiene.

Esta Norma estabelece as exigências de segurança e higiene que se aplicam ao projeto e à fabricação de batedeiras planetárias com bacia fixa com capacidade maior do que 5 L e menor do que 500 L, usadas para processar vários ingredientes, como cacau, farinha, açúcar, óleos e gordura, carnes magras, ovos e outros, na indústria alimentícia.

ABNT NBR ISO 23953-2:2009 – Expositores refrigerados Parte

2: Classificação, requisitos e condições de ensaio.

Esta parte da ABNT NBR ISO 23953 estipula os requisitos para a construção, as características e o desempenho de expositores frigoríficos utilizados na venda e exposição de produtos alimentícios. Estipula ainda as condições de ensaio e os métodos para verificar o cumprimento dos requisitos, assim como a classificação dos expositores, a etiquetagem e a lista das características a serem informadas pelo fabricante. Não é aplicável a máquinas frigoríficas de auto-serviço (refrigerated vending machines) ou destinadas ao uso em serviços de bufê ou em aplicações outras que no comércio varejista. Não trata tampouco da decisão quanto à escolha do tipo de produtos alimentícios a serem mantidos nos expositores.

2. Normas aplicáveis na execução de Churros:

ABNT NBR 15635:2008 – Serviços de alimentação – Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais.

Esta Norma especifica os requisitos de boas práticas e dos controles operacionais essenciais a serem seguidos por estabelecimentos que desejam comprovar e documentar que produzem alimentos em condições higiênico sanitárias adequadas para o consumo.

ABNT NBR ISO 22000:2006 Versão Corrigida:2006 – Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos.

Esta Norma especifica requisitos para o sistema de gestão da segurança de alimentos, onde uma organização na cadeia produtiva de alimentos precisa demonstrar sua habilidade em

controlar os perigos, a fim de garantir que o alimento está seguro no momento do consumo humano.

ABNT NBR 15842:2010 – Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.

Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida:2008 – Instalações elétricas de baixa tensão.

Esta Norma estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR 5413:1992 Versão Corrigida:1992 – Iluminância de interiores.

Esta Norma estabelece os valores de iluminâncias médias mínimas em serviço para iluminação artificial em interiores, onde se realizem atividades de comércio, indústria, ensino, esporte e outras.

ABNT NBR 5419:2005 – Proteção de estruturas contra descargas atmosféricas.

Esta Norma fixa as condições de projeto, instalação e manutenção de sistemas de proteção contra descargas atmosféricas (SPDA), para proteger as edificações e estruturas definidas em 1.2 contra a incidência direta dos raios. A proteção se aplica também contra a incidência direta dos raios sobre os equipamentos e pessoas que se encontrem no interior destas edificações e estruturas ou no interior da proteção impostas pelo SPDA instalado.

ABNT NBR 5626:1998 – Instalação predial de água fria.

Esta Norma estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria. As exigências e recomendações aqui estabelecidas emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da garantia de potabilidade da água no caso de instalação de água potável.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida:2005 – Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 – Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto,

instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

Glossário

Seguem alguns termos técnicos extraídos do Glossário Temático de Alimentação e Nutrição, produzido pelo Ministério da Saúde e disponível em: <http://bvsms.saude.gov.br/bvs/publicacoes>

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. **Alimento de alto risco:** são aqueles que se destinam ao consumo sem passarem por processos de cozimento ou preservação. São os produtos com altos teores de proteínas e que exigem o seu armazenamento sob refrigeração (carnes, ovos, molhos, cremes, peixes etc..).

Alimento perecível: é o alimento que apodrece (se decompõem) facilmente. Bactéria (germes, microrganismo):- organismo vivo e invisível a olho nu. Algumas delas pertencem a grupos que podem causar infecções alimentares e

toxiinfecções alimentares. **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.

Contaminação: é a presença de qualquer material prejudicial nos alimentos, sejam bactérias, metais, venenos ou qualquer outra coisa, que torne o produto impróprio para o consumo.

Contaminação cruzada: acontece quando as bactérias de uma área são transportadas para outra área, geralmente pelo manipulador de alimentos, causando

desta forma a contaminação de uma área, alimento ou superfície, que antes estava limpa.

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 churros 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 churro é um produto consumido como lanche ou sobremesa. Não pode ser considerado uma refeição. Portanto, seu ponto de venda deve ser rápido e divertido, sem qualquer

formalidade.

O churro vendido em um ponto comercial ou num quiosque de shopping também precisa ter uma qualidade superior àquele vendidos por carrocinhas e ambulantes. Esta diferenciação pode ser obtida pela qualidade dos ingredientes e pela variedade de sabores. O cardápio deve apresentar um grande leque de recheios e coberturas, se possível com receitas exclusivas. Algumas opções podem ser recheios salgados, como requeijão e cheddar, e coberturas inusitadas, como chantilly, confeitos e sorvete. Também é muito simpático disponibilizar uma caixinha de sugestões, para o cliente propor novos recheios.

Embora utilize fritura em seu processo produtivo, o churro deve possuir a apresentação mais saudável possível. Recomenda-se não servir churros ainda molhados ou úmidos de óleo.

O ponto também pode ofertar várias opções de bebidas, como sucos, refrigerantes e água. Porém, a bebida que mais combina com o produto, e que não pode faltar, é o chocolate quente. A combinação de churro com chocolate quente, embora ainda pouco solicitada no Brasil, é uma preferência latino-americana que atende aos paladares mais globalizados.

Convênios e parcerias de descontos com empresas, escolas e faculdades auxiliam na formação de uma clientela cativa. A divulgação precisa ser permanente, sempre prezando pela criatividade e qualidade do material produzido.

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 pagamento do produto. Em nenhum momento deste processo o bom atendimento pode ser negligenciado.

Características específicas do empreendedor

No ramo de churros, o empreendedor precisa estar atento à evolução dos hábitos alimentares das pessoas ligadas a novos sabores e opções de refeição. O empreendedor deve identificar estes movimentos de mercado e adaptá-los à sua oferta, reconhecendo as preferências dos clientes e renovando continuamente o cardápio.

Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca constante de informações e oportunidades.
- Persistência.
- Comprometimento.
- Qualidade e eficiência.
- Capacidade de estabelecer metas e calcular riscos.
- Planejamento e monitoramento sistemáticos.
- Independência e autoconfiança.

Bibliografia Complementar

ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária.

Cartilha sobre Boas Práticas para Serviços de Alimentação.

Disponível em

http://www.anvisa.gov.br/divulga/public/alimentos/cartilha_gicra_final.pdf

. Acesso em 28 jun. 2010. LEMES JÚNIOR, Antonio Barbosa. **Administrando micro e pequenas empresas**. Rio de Janeiro : Elsevier, 2010. Sebrae. Biblioteca On-line. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/setor/servicos/acesse/biblioteca-on-line>

. Acesso em 28 jun. 2010. SERVIÇO BRASILEIRO DE RESPOSTAS TÉCNICAS. **Fabricação de churros**. Porto Alegre: SENAI/RS, 2009. (Buscar pelo Código da Resposta: 14863). SERVIÇO BRASILEIRO DE RESPOSTAS TÉCNICAS. **Churros**. Brasília: UNB/CDT, 2007. (Buscar pelo Código da Resposta: 8987). **Franquias: Casa do Churro – franquias de churros**. Disponível em www.casadochurro.com.br . Acesso em 28 jun. 2010. **CHURROMANIA**® - rede de franquias especializada em Churros. Disponível em www.churromania.com.br . Acesso em 28 jun. 2010. **Lago dos Patos** – franquias de churros. Disponível em www.lagodospatos.com.br . Acesso em 28 jun. 2010.