



ideias de
negócios

Como montar uma casa de bolos e tortas



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Roberto Tadros

Diretor Presidente

Carlos Carmo Andrade Melles

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Unidade de Gestão de Soluções

Diego Demetrio

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

SEBRAE NA

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

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

1.

O crescente consumo de bolos e tortas, aliado a receitas inovadoras e produtos de qualidade, é ingrediente de sucesso do negócio.

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/821836631981578970/>

Uma casa de bolos e tortas é um tipo de negócio que está diretamente relacionado a momentos de alegria e prazer e comemorações, que podem ser traduzidos em sabores variados para atender ao gosto de cada cliente. A procura por tais produtos tem tido um aumento considerável nos últimos anos devido, principalmente, ao crescimento da renda da população brasileira.

Como em vários negócios, nesse a criatividade é uma poderosa alavanca. Estamos no século XXI, onde impera o mundo digital; portanto, com competência, disposição e bom aproveitamento da tecnologia disponível, se pode iniciar um pequeno grande negócio a partir de casa. É o que estão fazendo centenas de pessoas no Brasil.

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

2. Mercado

Apesar do ataque ininterrupto de nutricionistas, endocrinologistas, cardiologistas, personal trainers e outros especialistas, o mercado de doces continua em franco crescimento. Docerias, confeitarias e casas de bolos expandiram suas redes e surgem a cada instante novos fabricantes.

Este crescimento do consumo vem acompanhado de novos costumes. Sutileza de paladar, riqueza de sabores e degustação de novidades são as novas tendências valorizadas no lugar da simples comilança em grandes quantidades, sem o devido apreço pela qualidade dos ingredientes.

Outra novidade do setor são os doces com menos açúcar, apresentados de formas variadas em dimensões artísticas e tamanhos reduzidos. Os consumidores mais atentos já perceberam que altas doses de açúcar escondem o verdadeiro sabor do produto.

De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA), o setor de alimentos no Brasil avançou 2,8% em receita no ano de 2018, registrando R\$ 656 bilhões, incluindo exportações e vendas para o mercado interno, representando 9,6% do PIB.

Os dados da pesquisa mostram que o setor gerou mais 13 mil novos postos de trabalho no mesmo período. A soma de investimentos em ativos, fusões e aquisições avançou para R\$ 21,4 bilhões, o que contribuiu para o crescimento de 13,4% frente a R\$ 18,9 bilhões alcançados no ano de 2017.

FONTE: ABIA - Associação Brasileira da Indústria de Alimentos -
https://www.abia.org.br/vsn/tmp_2.aspx?id=393

Mercado Consumidor

Quem não adora aquele cheirinho de bolo caseiro feito na hora? A verdade é que este produto está na cultura do brasileiro há muitos anos.

É algo muito comum entre as famílias, saborearem aquele bolo quentinho, acompanhando com um café recém passado. Mas nem todo mundo tem tempo para preparar em casa.

Segundo o IBGE, o brasileiro gasta em média 25% da renda em alimentação fora de casa.

E nesse hábito de consumo que gera uma alta demanda no mercado, entra um modelo de negócio que tem feito muito sucesso: as franquias de bolos.

Sendo em sua maioria lojas especializadas no produto e em alguns casos quiosques.

De acordo com a Euromonitor, o Brasil é o 8º maior mercado de bolos industrializados em faturamento, e o 10º em quantidade de bolos vendidos.

Da mesma forma, segundo a Associação Brasileira das Indústrias de Biscoitos, Massas Alimentícias e Pães & Bolos Industrializados (ABIMAPI), o consumo de bolos industrializados no Brasil movimentou mais de 851 milhões de reais, no último ano.

Sendo assim, há muitas oportunidades para você montar um negócio e lucrar alto.

Bolos caseiros ganham espaço no mercado brasileiro

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/666110601118508457/>
Mercado Fornecedor

O Mercado Fornecedor do segmento de Alimentação Fora do Lar é muito amplo e diversificado, indo desde grandes redes atacadistas com abrangência nacional, hipermercados, supermercados, Distribuidores e Ceasa. A relação com o mercado fornecedor também deve se basear na sustentabilidade. Podem-se priorizar fornecedores locais como organizações regionais e cooperativas para que a economia da região seja beneficiada com as atividades da empresa, uma prática socialmente justa. Da mesma forma, a preocupação com o meio ambiente também deve ser levada

em consideração a partir da escolha por empresas, cujas políticas e diretrizes sociais e ambientais estejam alinhadas com as suas, não sendo somente informações para autovalorização da marca. A questão da sustentabilidade econômica também deve ser observada nas negociações com os fornecedores.

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

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

Assim resumidamente podemos destacar as seguintes oportunidades e ameaças:

Oportunidades

- Mercado em crescimento;
- Conceito de simplicidade;
- Qualidade dos produtos;
- Diferenciação pelos serviços.

Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;
- Baixas barreiras de entrada no mercado;
- Concorrência;
- Cultura light.

3.

Caso sua opção seja iniciar como MEI, deve tomar todas as providências no sentido do registro no www.portalempreendedor.gov.br

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido.

MEI significa Microempreendedor Individual, ou seja, um profissional autônomo. Quando você se cadastra como um, você passa a ter CNPJ, ou seja, tem facilidades com a abertura de conta bancária, no pedido de empréstimos e na emissão de notas fiscais, além de ter obrigações e direitos de uma pessoa jurídica. Confira abaixo tudo o que você precisa saber para se tornar um MEI.

Para ser registrado como Microempreendedor Individual, a área de atuação do profissional precisa estar na lista oficial da categoria, já que o MEI foi criado com o objetivo de regularizar a situação de profissionais informais. Para ser MEI, é necessário:

- Faturar até R\$ 81 mil por ano;
- Não ser sócio de outra empresa;
- Ter no máximo um empregado recebendo o piso da categoria ou salário mínimo.

O microempreendedor individual terá como despesas apenas o pagamento mensal do Simples Nacional.

- Comércio ou Indústria - R\$ 49,90 ou R\$ 50,90
- Prestação de Serviços - R\$ 54,90
- Comércio e Serviços juntos - R\$ 55,90

O cálculo correspondente a 5% do limite mensal do salário mínimo e mais R\$ 1,00 (um real), a título de ICMS, caso seja contribuinte desse imposto e/ou R\$ 5,00 (cinco reais), a título de ISS, caso seja contribuinte desse imposto.

O pagamento pode ser feito por meio de débito automático, online ou emissão do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

O Sebrae local poderá ser consultado para orientação.

4. Estrutura

Neste seguimento você pode desenvolver negócios e estratégias de diferentes formas, tais como:

§ Carrinho de bolos e tortas;

§ Food truck de bolos e tortas;

§ Food bike de bolos e tortas;

Fonte: Dicas MEI - <https://www.dicasmei.com.br>

§ Loja de bolos e tortas;

§ Estante de buffet para festas e comemorações.

Vamos considerar aqui uma pequena loja que requer uma estrutura com cerca de 30m² e com flexibilidade para ampliação conforme o desenvolvimento do negócio. A estrutura necessária para uma área de 30m² é:

- Balcão de atendimento aos pedidos, que pode ser utilizado para exposição dos produtos oferecidos;
- Serviço de caixa – onde, além de receber os valores, podem-se oferecer produtos de bomboniere;
- Pequena cozinha para o preparo dos bolos e tortas, que também podem ser produzidos em casa e expostos na loja;
- Banheiro privativo para funcionários.

O empreendedor deverá decidir se o atendimento aos pedidos ocorrerá somente no balcão, ou se haverá atendimento delivery.

5. Pessoal

A necessidade de pessoal, tal qual o tamanho da infraestrutura, depende diretamente do porte do negócio. Geralmente é baseado no volume de produtos ou de serviços oferecidos. Para uma casa de bolos e tortas de pequeno porte, basta um funcionário para ajudar no atendimento e preparo dos produtos.

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 serviços da empresa.

6. Equipamentos

A definição do porte da loja é fundamental para a aquisição dos equipamentos. O novo empresário poderá decidir quais equipamentos utilizará, dentre os citados a seguir:

- microcomputador completo;

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/86553624059501312/>

- linha telefônica;
- uma impressora de cupom fiscal;
- balcão de atendimento;
- equipamentos e utensílios para cozinha – fogão, forno, geladeira, liquidificador, processador, batedeira, panelas, tabuleiros, etc.;
- freezer;
- balcão refrigerador com expositor;
- balcão estufa com expositor.

Balcão Expositor

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/86553624059501312/>

7.

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

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

Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido, com base, entre outros, nestes

três indicadores de desempenho:

1 - Giro dos Estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

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

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

Para a definição do mix de produtos a ser oferecido ao mercado, o empresário deverá visitar lojas estabelecidas, ouvir permanentemente seus clientes e ir fazendo adaptações ao longo do tempo.

Além dos ingredientes das receitas de bolos e tortas, outros insumos são necessários como materiais para embalagens, luvas e máscaras descartáveis, água, materiais de limpeza, energia, gás, sacos laminados, outros ingredientes e materiais para o serviço de alimentação. Portanto, é bom estar atento para todos os tipos de novidades, materiais e produtos usados diretamente e indiretamente nesse empreendimento.

8.

A organização do processo produtivo de uma loja de doces e tortas não é considerado muito complicado, mas sim trabalhoso pois existem diversas variáveis que podem influenciar na fabricação dos mesmos. Contudo, compreende diversas atividades e etapas que devem ser seguidas para manter uma boa qualidade dos serviços e produtos ofertados.

Podemos dividir o processo produtivo de uma casa de bolos e tortas nas seguintes principais atividades:

1. Atendimento aos clientes e preparo dos produtos:

É o processo no qual se dá o primeiro contato com o cliente, a apresentação do cardápio, o entendimento da sua necessidade e a entrega do produto desejado.

2. 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.

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

Os prazos de validade dos alimentos devem ser cuidadosamente observados. Para maiores informações consulte a Resolução RDC nº. 216 - Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação da ANVISA;

3. Serviços Gerais e Administrativos:

O horário de funcionamento dependerá do público que se pretende atingir, além da localização do estabelecimento.

Atividades Operacionais Antes da abertura ao público:

- Verificar os níveis de estoques;
- Abastecer a loja com os insumos necessários para seu funcionamento;
- Limpar o ambiente e mantê-lo limpo;
- Preparar o caixa com troco.

Produção Caseira

Fonte: PEGN – <http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2015/10/quer-abrir-um-pequeno-negocio-e-tem-poucos-recursos-veja-6-dicas.html>

9.

Investir em softwares para automatizar as empresas não é mais tendência, é uma necessidade.

Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se possui funcionalidades, tais como:

- Controle de mercadorias;

- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente) e estoque;
- Emissão de pedidos, notas fiscais, boletos bancários;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da loja. A loja física como conhecemos hoje está mudando.

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

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

Uma solução mais simples e mais fácil para administrar um pequeno negócio são as planilhas disponibilizadas no Portal Sebrae, para ajudar os pequenos empreendedores a se familiarizarem com o ambiente virtual.

Acesse link: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/planilhas-que-facilitam-a-gestao-empresarial,85e44e64c093d510VgnVCM1000004c00210aRCRD> – faça o seu cadastro e utilize as planilhas de controle de finanças, planejamento, mercado e vendas, pessoas.

Após momento introdutório pode-se analisar soluções em softwares específicos para o setor de alimentos e bebidas, disponíveis na internet, como:

- Bom Appetite 4.0;
- Dataprol Gourmet Máster 4.121;
- Food Pay Live;
- LM Delivery;
- Onbit S2 Comanda;
- Plexis POS 2.8.8.36;
- SCL – Sistema para Controle de Lanchonetes 3.0;

10.

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

Item

Quantidade

Valor unitário

Reserva de Caixa

1

R\$ 3.500,00

* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo temos um Investimento estimado (tópico anterior) de R\$ 15.355,90. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 3.500,00

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

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

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

11. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas

despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos Variáveis

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

Custos de Materiais

Item
Quantidade
Valor unitário
Matéria-Prima ou mercadoria
40
R\$ 1.500,00
Custos dos Impostos

Item
%
Valor unitário
MEI
Comércio e serviço
R\$ 55,90
Custos com Vendas

Item
%
Valor unitário
Propaganda
1 % do faturamento bruto R\$ 6.500,00
R\$ 65,00
Custos Fixos

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

Salários e Encargos

Função
Quantidade
Salário unitário
Salários, comissões e encargos.
1
R\$ 980,00
Depreciação

Ativos fixos

Valor total
Vida útil (anos)
Depreciação
Maquinas e equipamentos
R\$ 6.500,00
10
R\$ 54,00
Equipamentos informática
R\$ 2.000,00
5
R\$ 33,00
Móveis e utensílios
R\$ 1.300,00
5
R\$ 21,00
Despesas Fixas e Administrativas

Item
Valor nitário
Aluguel, condomínio e segurança
R\$ 800,00
Água, luz, telefone e internet
R\$ 150,00
Material de limpeza, higiene e escritório
R\$ 50,00

12.

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 produtos orgânicos, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

Entrega de produtos em domicílio;

Participação em eventos;

Vendas de produtos pela internet;

Fonte: Survey Monkey - <https://pt.surveymonkey.com/r/9MMW8S6>
Higiene do local;

Organização;

Variedade dos produtos;

Qualidade no atendimento.

Se possível, instale um "Encantômetro", onde o cliente é convidado a registrar sua percepção do atendimento. Além de medir a satisfação dos clientes, sinaliza para todos como está a satisfação geral.

13.

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

- Divulgar em redes sociais, tais como; Facebook, LinkedIn, Instagram, Google+, Twitter.
- Divulgar através de e-mail marketing e mensagens de WhatsApp;
- Oferecer descontos para produtos combinados (bolos e tortas);
- Realização de degustações periódicas na loja;
- Divulgar em empresas.

14. Eventos

Expo parques e festas - feira de produtos e serviços para parques temáticos, buffets e Festas

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

Feira internacional de produtos e serviços para alimentação fora do lar - FISPAL

<http://www.fispal.com>

Feira internacional de produtos, embalagens, equipamentos, acessórios e serviços para alimentação – FISPAL Nordeste.

<http://www.fispal.com>

Feira internacional de panificação, confeitaria e varejo independente de alimentos –
FIPAN

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

15.

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 uma Casa de bolos e tortas:

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. (Disponível em <http://www.abnt.org.br/noticias/4429-servicos-de-alimentacao-requisitos-de-boas-praticas-higienico-sanitarias-e-controles-operacionais-essenciais>, acesso em 18 novembro 2017)

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. (Disponível em <http://www.abnt.org.br/imprensa/releases/5266-seguranca-de-alimentos>, acesso em 18 de novembro 2017)

2. Normas aplicáveis na execução de uma Casa de bolos e tortas

ABNT NBR 14518:2000 - Sistemas de ventilação para cozinhas profissionais.

Esta Norma estabelece os princípios gerais para projeto, instalação, operação e manutenção de sistemas de ventilação para cozinhas profissionais, com ênfase na segurança contra incêndio e no controle ambiente. (Disponível em <http://www.abnt.org.br/noticias/3990-norma-para-coifas-em-cozinhas-profissionais>, acesso em 18 novembro 2017)

ABNT NBR 14171:1998 - Forno industrial a gás - Requisitos de segurança.

Esta Norma estabelece requisitos para a operação, com segurança, de fornos empregados na indústria alimentícia, que utilizam gás como combustível. (Disponível em <http://www.abntcatalogo.com.br/norma.aspx?ID=3510>, acesso em 18 novembro 2017).

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. (Disponível em <http://abnt.org.br/paginampe/biblioteca/files/upload/anexos/pdf/f06a3a476944eddf1d9deb8065755d36.pdf>, acesso em 18 novembro 2017).

ABNT NBR 15526:2012 - Redes de distribuição interna para gases combustíveis em instalações residenciais e comerciais - Projeto e execução.

Esta Norma estabelece os requisitos mínimos exigíveis para o projeto e a execução de redes de distribuição interna para gases combustíveis em instalações residenciais e comerciais que não excedam a pressão de operação de 150 kPa (1,53 kgf/cm²) e que possam ser abastecidas tanto por canalização de rua (conforme ABNT NBR 12712 e ABNT NBR 14461) como por uma central de gás (conforme ABNT NBR 13523 ou outra norma aplicável), sendo o gás conduzido até os pontos de utilização através de um sistema de tubulações. (Disponível em <http://abnt.org.br/paginampe/biblioteca/files/upload/anexos/pdf/d7944e45a474e8214006cc1b2298d534.pdf>), acesso em 18 novembro 2017).

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.(Disponível em .(
<http://abnt.org.br/paginampe/noticias/38-por-boas-praticas-no-comercio>, acesso em 18 novembro 2017).

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.(Disponível em
<http://www.abntcatalogo.com.br/norma.aspx?ID=304421>), acesso em 18 novembro 2017).

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.(Disponível em <http://abnt.org.br/paginampe/noticias/233-economize-%C3%A1gua-com-uma-bom-instala%C3%A7%C3%A3o-predial-de-%C3%A1gua-fria>), acesso em 18 novembro 2017).

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.(Disponível em
<http://abnt.org.br/paginampe/biblioteca/files/upload/anexos/pdf/765b0c08b00d47b5a9475608578a6286.pdf>), acesso em 18 novembro 2017).

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior.

Esta Norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.(Disponível em
<http://www.abntcatalogo.com.br/norma.aspx?ID=196479>), acesso em 18 novembro 2017).

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. (Disponível em <https://www.ipen.br/biblioteca/slr/cel/N3114.pdf>), acesso em 18 novembro 2017).

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

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. (Disponível em http://abnt.org.br/images/boletim/Boletim_ABNT_148_nov_dez_2015_NET_03.pdf), acesso em 18 novembro 2017).

16.

Assar: É cozinhar o alimento em forno previamente aquecido.

Bater: Fazer uma mistura uniforme, com o auxílio de batedeira elétrica, manual, ou uma colher de pau.

Besuntar: Pincelar com algum tipo de gordura um alimento que está sendo assado, para que não fique ressecado.

Calda em Ponto de Fio Leve ou Calda Rala: Ponto de calda que quando, ao retirar um pouco de calda com uma colher ou garfo, se forma um fio fino que acompanha seus movimentos. É utilizada como base para creme e docinhos.

Caramelizar: Derreter o açúcar em uma panela até que fique totalmente líquido e com sabor de caramelo, formando uma calda. Não use água. Utilizado para “untar” forma de pudim ou para passar em docinhos.

Coar: Passar um líquido através de um pano ou peneira bem fina.

Cobrir Bolo: Passar por cima do bolo, depois de pronto, claras batidas com açúcar, crê ou glacê.

Desenformar: Retirar da forma (gelatina, pudins, bolos etc.)

Diluir: Misturar água com um alimento sólido, fazendo com que este se desfaça.

Dourar: Fritar o alimento até ele ficar com a cor dourada. Também é passar sobre determinados alimentos massas principalmente, gemas desmanchadas, levando ao forno, para lhe dar uma cor dourada.

Embeber: Impregnar com líquido, geralmente água, leite, bebidas alcoólicas ou outro líquido.

Homogeneizar: Deixar homogêneo. Fazer com que uma mistura tenha o mesmo

aspecto em toda ela.

Incorporar: Juntar um ingrediente ao outro com delicadeza, sem bater, até obter uma mistura homogênea.

Peneirar: Passar ingredientes secos por uma peneira.

Sovar: Misturar e bater vigorosamente a massa, até que forme bolhas.

Untar: Passar manteiga ou óleo em assadeiras ou formas.

17.

Fonte: https://www.fuudly.com/feed/anna.de_francesco/11591

Não é novidade para ninguém que a quantidade de variações no ramo alimentício é enorme, e um deles que vem crescendo com o passar do tempo é a “Casa de bolos”, um segmento completamente focado em bolos e tortas que tem despertado a curiosidade de um número cada vez maior de empresários.

5 Dicas para montar uma excelente loja de bolos caseiros:

1 – Conquiste pela imagem.

É de extrema importância que o empresário interessado em abrir uma loja de bolos caseiros esteja disposto a investir em uma boa estrutura, atendimento, design e beleza para seu estabelecimento. Isso vai atrair clientes com a primeira impressão, o público em sua maioria se sente acolhido em um espaço moderno, bonito e aconchegante.

2 – Qualificação de ponta.

A mão-de-obra deve ser qualificada, com colaboradores preparados para suprir as necessidades do seu negócio, aumentando assim, a agilidade na cozinha e entrega, adquirindo melhor qualidade no atendimento ao público.

3 – Atualizações constantes.

Não se trata apenas de aplicativo mobile que mostre um simples cardápio ou faça entregas, é necessário um bom sistema de gestão para administrar com praticidade e agilidade sua empresa, contas ativas em redes sociais para maior interatividade com os consumidores e um software de e-marketplace potente que corresponda a expectativas de clientes mais exigentes.

4 – Propaganda é a alma do negócio

O investimento em marketing deve ser forte para impactar seus clientes, tente ao máximo fazer campanhas publicitárias voltadas para eventos que tenham o tipo de público que você pretende atingir, mídias tradicionais como rádio, tv e jornal, alcançando assim, grande parcela de possíveis clientes em escala regional, o uso adequado do marketing interativo para desfrutar de uma convivência com o consumidor, não se esquecendo das redes sociais que possibilitam um alcance e uma abrangência muito maior para o consumidor.

5 – A qualidade é fundamental

Seguindo todas as dicas, você consegue conquistar seus clientes de forma mais fácil e rápida, entretanto, a qualidade dos produtos é muito importante para fazer com que eles voltem a sua loja de bolos caseiros mais vezes, o consumidor busca acima de tudo o bom sabor e delicadeza com que os doces são feitos, para isso, é necessário usar ingredientes de boa qualidade e sempre manter o mesmo grau de padronização em toda a produção.

Fonte: Consumer - <https://www.programaconsumer.com.br/blog/5-dicas-para-montar-uma-excelente-loja-de-bolos-caseiros/> - 2018

18.

O empreendedor envolvido com atividades ligadas a este setor precisa adequar-se a um perfil fortemente comprometido com a evolução acelerada de um ramo altamente disputado por concorrentes nem sempre fáceis de serem vencidos. Algumas características desejáveis ao empresário desse ramo são:

- 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.

19.

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

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

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

Para mais informações, consultar o site do BNDES.

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

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

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

20.

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

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

Fluxo de Caixa

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira.

A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

Princípio da Entidade

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

Despesas

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

Reservas/Provisões

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

Empréstimos

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

Objetivos

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

Utilização de Softwares

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

21.

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

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

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

Para desenvolver o comportamento empreendedor

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

Para quem quer começar o próprio negócio

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

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

Para quem quer inovar

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

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

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

Para quem busca informações

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

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

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

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