



ideias de
negócios

Como montar um buffet



EMPREENDEDORISMO



Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

Robson Braga de Andrade – Presidente do CDN

Diretor-Presidente

Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica

Heloísa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Vinícius Lages

Unidade de Capacitação Empresarial e Cultura Empreendedora

Mirela Malvestiti

Coordenação

Luciana Rodrigues Macedo

Autor

LUIZ ANTONIO FERNANDES CASCAO

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

1. Apresentação	1
2. Mercado	2
3. Localização	6
4. Exigências Legais e Específicas	9
5. Estrutura	18
6. Pessoal	20
7. Equipamentos	23
8. Matéria Prima/Mercadoria	24
9. Organização do Processo Produtivo	25
10. Automação	27
11. Canais de Distribuição	28
12. Investimento	29
13. Capital de Giro	31
14. Custos	32
15. Diversificação/Agregação de Valor	35
16. Divulgação	37
17. Informações Fiscais e Tributárias	39
18. Eventos	41
19. Entidades em Geral	43
20. Normas Técnicas	49
21. Glossário	53
22. Dicas de Negócio	54
23. Características	56
24. Bibliografia	58
25. Fonte	60
26. Planejamento Financeiro	60

Sumário

27. Soluções Sebrae	60
28. Sites Úteis	60
29. URL	60

1. Apresentação

Negócio relacionado à criatividade e realização de sonhos das pessoas, comemora nascimentos, aniversários e datas especiais.

Aqui você encontra informações que podem orientar o empreendedor que deseja abrir um buffet, entendido enquanto serviço de preparo e entrega de salgados, jantares, bebidas e outro quitutes, para eventos em geral, como festas, formaturas, reuniões sociais e de trabalho. Doces fazem parte do ramo de confeitoria e, via de regra, são encomendados pelos buffets a fornecedores.

Trata-se de um segmento que atende clientes cada vez mais exigentes, representados, de um lado, por quem está realizando um sonho e, de outro, pelo dinâmico mundo empresarial. Daí a importância do planejamento acurado do negócio e de cada evento, e que, neste caso, deve ser compartilhado com o cliente ou o contratante do serviço, que bem pode ser uma casa de eventos.

Isso sem falar na importância da execução impecável dos serviços, capaz de garantir a satisfação do cliente, novas contratações e indicações de clientes satisfeitos. São fatores como esses que justificam o cuidado na contratação de pessoal, fixo ou terceirizado, e fechamento de parcerias. Afinal, a qualidade é o principal pilar de um negócio que tem relação direta com a saúde da população e a observância de normas de higiene e segurança alimentar.

Nessa área, onde o empresário se estabelece pelo serviço que presta, os negócios, normalmente, começam pequenos, até mesmo em casa, e vão crescendo à medida em que se firmam no mercado. Mas a entrada dos empreendedores tem se dado,

também, pela figura do personal chef, com seu serviço itinerante, prestado em local indicado pelo contratante. Quem já está na atividade diz, portanto, que começar é difícil e manter a regularidade e a qualidade também.

Esse documento não substitui o Plano de Negócio, documento imprescindível para quem deseja iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a sua elaboração, “Fale com um especialista” (<http://www.sebrae.com.br/sebraenatemplating/controller/integracaoEad/verificarPendencia?urlcallback=0,https%3A%2F%2Fmeuatendimento.sebrae.com.br%2Fappportal%2Ffale-especialista.do>) ou consulte uma agência do SEBRAE mais próxima.

2. Mercado

O setor de alimentos é um bom ramo para investimento. Dados da Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (Abia) apontam que o setor faturou R\$ 614,3 bilhões em 2016, crescendo 9,3% em relação ao ano anterior. Em paralelo, a Pesquisa Conjuntural divulgada pela entidade mostra que, em 2015, em função da crise econômica, o setor recuou 3,14%, mas, no ano seguinte, como resultado da recuperação econômica, já havia crescido 1,02%.

Em 2016, a redução do poder de compra dos brasileiros afetou os hábitos de consumo de alimentos fora de casa, segundo dados da Consumer Reports on Eating Share Trends (Crest). Como o comportamento da alimentação e seus serviços, bem como do setor de eventos está associado ao crescimento da população e ao desenvolvimento econômico, o desempenho dos dois segmentos tende a continuar crescendo diante dos sinais de recuperação da economia nacional.

Analistas mostram um cenário bem mais promissor para o Brasil em 2018. Há possibilidade de alta do PIB de 2,5% a 3,0%, inflação de preços ao consumidor abaixo

da meta de 4,5% e Selic próxima ao mínimo de 7%. O emprego deve aumentar e o crédito voltar a se expandir e tudo indica que o consumo das famílias vai crescer, o que será muito bem-vindo para a indústria de alimentos e os buffets.

Por sua vez, dados do Sindicato Intermunicipal das Empresas de Bufê de Minas Gerais (SindBufê/MG) mostram que o setor de eventos quintuplicou de tamanho em 12 anos. A Associação Brasileira de Empresas de Eventos (Abeoc) acrescenta que o mercado de eventos vem crescendo, em média, 14% ao ano.

Ainda assim, é preciso atentar para a importância que têm as crises econômicas sobre o desempenho da atividade, o que pode se tornar uma armadilha para o empreendedor. Daí a importância, na fase de planejamento, da definição do segmento de público a ser atendido e, ao longo do tempo, da capacidade do empresário de apresentar alternativas para o mercado, em épocas de crise. Nesses períodos, toda empresa precisa adequar suas atividades, fazendo ajustes que permitam superar problemas do momento, com atenção especial ao orçamento do cliente e a apresentação de soluções alternativas.

Empresários estabelecidos há décadas no mercado afirmam que investir em outros nichos de mercado, que não aquele em que o empreendedor opera, pode ser uma boa ideia quando se pretende manter ou expandir as atividades. Operação que só será bem-sucedida a partir do olhar atento sobre o mercado, de forma a fazer valer a tese de que momentos de crise podem inspirar belas oportunidades.

Destaque-se que, seja em que momento for, o empreendedor não sobrevive sem cobrar o preço justo, como lembram aqueles que já estão no mercado. É necessário, portanto, cuidado com a oferta de serviços agregados, pois o pequeno empresário, que trabalha sozinho, muitas vezes não dá conta de tudo e se perde pelo caminho. Lembre-se do que dizem os empresários do setor: esse é um mercado em que a empresa vai se colocando no mercado por meio dos serviços que presta.

Mercado Concorrente

Segundo a Abrafestas, o mercado de eventos sociais no Brasil é altamente maduro e registra demanda crescente em todas as regiões. As empresas estão cada vez mais atentas às necessidades do mercado e em busca de novas tendências e produtos diferenciados. Trata-se de um mercado no qual há espaço para novos investimentos em buffets, principalmente se a opção for pela descentralização para cidades de porte médio e/ou um pouco menores.

Porém, independentemente do local onde será montado um buffet, qualidade é a palavra-chave. Daí a importância da formação e qualificação da equipe, do chef de cozinha aos garçons; do cuidado com a compra de matérias- primas e insumos às ações de marketing, atitudes fundamentais para a fidelização dos clientes.

Todo empresário deve estar atento à concorrência, avaliando o mercado, as tendências e oportunidades para os períodos de sazonalidade. É preciso observar os pontos positivos e negativos. De olho nos lançamentos e nos diferenciais que surgem,

é possível, por exemplo, relacionar os melhores fornecedores – de produtos alimentícios a equipamentos, permitindo a oferta aos clientes de novas e agradáveis experiências de consumo.

O fechamento antecipado de pacotes viabiliza o pagamento parcelado do custo total do serviço, facilitando a vida do cliente e a capitalização do negócio. É assim que fazem os buffets. Mas é preciso contar com a opção do pagamento à vista, com descontos que justifiquem a operação, pensando, ainda, nas melhores promoções para os períodos de sazonalidade.

null Os buffets podem explorar cardápios diversos, priorizando produtos orgânicos, a cozinha regional ou o que nos trazem os franceses, ingleses e italianos, entre tantos outros sabores e culturas] que [null já se tornaram globais. As opções e os bons exemplos são muitos. Da mesma forma, a mais sofisticada cozinha industrial pode ser montada com equipamentos totalmente nacionais, o que minimiza os riscos de investimentos.

Mercado Fornecedor

O fornecedor de um buffet é uma das chaves para o sucesso desse negócio, no qual não se admite improviso, pois o risco é grande. Nada é mais importante do que a qualidade e a quantidade de alimentos e bebidas oferecidos. Do mais simples ao mais sofisticado doce ou salgado, não basta agradar ao paladar dos mais exigentes; é preciso garantir a segurança alimentar.

Portanto, o futuro empresário precisa conhecer bem o mercado fornecedor e, pelo menos, alguma coisa de comida, carro chefe desse ramo. Assim é possível buscar sempre a necessária diferenciação, outro aspecto cada vez mais importante nessa área. É preciso, ainda, fazer dos fornecedores verdadeiros parceiros, num jogo onde todos ganhem.

Os fornecedores devem estar prontos a trabalhar com prazos curtos de entrega. Devem ter flexibilidade suficiente para atender pedidos com agilidade e estar abertos à negociação e alternativas de pagamento, já que é comum o buffet parcelar o débito dos clientes. Garantir o equilíbrio do negócio é fundamental; da mesma forma, será sempre importante negociar os valores de serviços e insumos.

Equilíbrio é outra palavra-chave quando se trata da montagem de um evento, pois é o somatório dos diversos serviços que garante o seu sucesso. Por isso, não adianta esmero na decoração do local do evento e um descuido no ceremonial ou no buffet, por menor que seja. É preciso atenção ao todo; do cardápio à seleção musical, passando pelo atendimento dos garçons e a limpeza do espaço, em particular, dos sanitários e da cozinha.

3. Localização

No geral, esse é um fator determinante para o sucesso de um empreendimento. Assim, no caso dos buffets com espaços próprios para a realização de eventos, é preciso considerar:

- O preço do aluguel;
- O tamanho do local;
- A compatibilidade entre o público local e o padrão de serviço a ser prestado;
- Posicionamento estratégico para o público que se pretende atender;
- A visibilidade e a maior facilidade de acesso ao local;
- Áreas de grande fluxo de pessoas;
- Fatores ligados à segurança da área;
- O conforto oferecido ao cliente – estacionamento, ambiente interno e externo etc.

Geralmente, a escolha do cliente por buffets que oferecem espaços próprios para eventos advém de indicações ou da experiência proporcionada por uma degustação ou a participação anterior do cliente em evento oferecido pela empresa. Ainda assim, a opção por bairros residenciais de classe média e média alta pode ajudar na atração das melhores oportunidades, bem como a escolha de local perto de escolas pode favorecer os buffets especializados em festas infantis.

Se o local se destinar apenas à montagem de uma cozinha industrial, dado que as encomendas serão entregues no endereço fornecido pelo cliente, é importante atentar para:

- O preço do aluguel;
- O tamanho do local, que deve ter condições de armazenar adequadamente os alimentos;
- A localização, que deve ser a mais próxima possível do mercado fornecedor dos insumos, para otimização do custo com frete e distribuição;
- A existência de local apropriado para o despejo dos resíduos não utilizados/reaproveitados;
- Suprimento de água confiável (ou potável);
- Suprimento adequado e ininterrupto de energia;
- Disponibilidade de transporte público para a equipe.

4. Exigências Legais e Específicas

O empreendedor precisa conhecer a legislação vigente para esse tipo de negócio e os procedimentos exigidos por órgãos de fiscalização e controle. A legislação específica para a abertura de empresas segue as normas instituídas pelo Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC), órgão nacional destinado à supervisão, orientação, coordenação e normatização, no plano técnico; e supletiva, no plano administrativo.

Em seu site (www.dnrc.gov.br), o Departamento reuniu todas as normas, legislações, endereços e telefones das Juntas Comerciais do país, órgãos de execução e administração dos serviços de registro de empresas no Brasil. Em paralelo, quem deseja se tornar empresário deve estar atento, ainda, aos princípios legais vigentes no Código Civil Brasileiro, entre os quais está a idade mínima de 18 anos para a abertura de uma sociedade.

Localização

Após a escolha do local, é preciso fazer uma consulta prévia à Administração Municipal, para verificar se a atividade é compatível com o que determina as leis ambientais e de zoneamento da região pretendida. O interessado deve checar se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui “Habite-se” e se não há dívidas relativas ao IPTU.

Escolha do tipo de sociedade empresária

Conforme o Código Civil, são cinco os tipos de sociedades que podem ser organizadas no Brasil: Sociedade em Nome Coletivo, Comandita Simples, por Ações, Anônima e Limitada, sendo as últimas as mais comuns no Brasil. Para uma empresa de pequeno porte, o melhor é a constituição de uma Sociedade Limitada, cujos regramentos são simplificados e preservam melhor os sócios.

Nome da empresa

O estabelecimento deve ser registrado na Junta Comercial ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica do município em que estará sediado. Cabe ao órgão registrador realizar pesquisa para identificar se o nome já foi existente. Há possibilidade de o registro ser feito pela Internet, mas, antes, é importante verificar se o nome ou a marca já não foi patenteada junto ao Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI).

Contrato social e demais documentos

Definido o nome da empresa, é preciso apresentar os seguintes documentos à Junta Comercial ou Cartório de Registro de Pessoa Jurídica:

- Contrato social ou requerimento de empresário individual ou estatuto, em três vias;
- Cópia autenticada do RG e CPF do titular ou dos sócios;
- Requerimento padrão (Capa da Junta Comercial ou Cartório), em uma via;
- Ficha de Cadastro Nacional (FCN), modelos 1 e 2, em uma via;
- Pagamento de taxas através de DARF.

O contrato social é a peça principal na constituição da empresa. Assim, é bom contar com o auxílio de um contador ou advogado, na sua elaboração. Nele são identificados os objetivos da empresa, a composição societária e sua forma jurídica. Conforme o Estatuto da Micro e Pequena Empresa (LC 123/2006), não há necessidade da assinatura de um advogado nesse documento. Nos demais casos, ela é obrigatória. Obtido o Número de Identificação do Registro da Empresa (Nire), ele será utilizado no cadastramento do empreendimento junto à Secretaria da Receita Federal.

Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ)

Com o Nire em mãos, o empreendedor deve registrar a empresa junto à Receita Federal do Brasil (RFB), o que só pode ser feito por meio da internet (<http://idg.receita.fazenda.gov.br/>), por onde o número também é disponibilizado. Os documentos exigidos para o cadastramento devem ser enviados por Sedex para a Receita Federal. Nesse momento, o futuro empresário já deve saber qual será o porte do seu empreendimento e a sua classificação, pois, dependendo da atividade, o contribuinte pode optar pelo sistema de tributação simplificada, o Simples.

Na Receita Estadual, além de verificar que tributos a empresa pagará, é feito o registro obrigatório para os setores do comércio, indústria e serviços de transporte intermunicipal e interestadual, serviços de comunicação e energia.

Alvará de funcionamento

O documento é obtido junto à Prefeitura Municipal, à Administração Regional ou à Secretaria Municipal da Fazenda do município em que a empresa funcionará. Em geral, para solicitação desse documento é necessário apresentar:

- Formulário próprio do órgão, devidamente preenchido;
- Consulta prévia de endereço aprovado;
- Cópia do CNPJ;
- Cópia do contrato social;

- Laudo dos órgãos de vistoria, quando necessário.

Dependendo do tipo de atividade a ser exercida, é necessária vistoria do local, realizada por órgãos como Corpo de Bombeiro (obrigatória), Vigilância Sanitária e entidades ambientais. É preciso verificar, no órgão responsável do município que sediará a empresa, se a atividade é passível de licenciamento ambiental.

Para empresas que funcionam no domicílio do empreendedor, o alvará fica condicionado à declaração explícita dos vizinhos de que a atividade não traz prejuízos à comunidade e autorização clara para o funcionamento do estabelecimento.

Cadastramento na Previdência Social

Nesse caso, o cadastramento da empresa e de seus sócios deve ser feito em até 30 dias, mesmo que não haja empregado.

Inscrição no ICMS

Depois de obtida a inscrição estadual, é possível inscrever a empresa no Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), mas, em alguns casos, essa inscrição ocorre em conjunto com o CNPJ. Portanto, é preciso verificar como proceder, no site da Receita Federal ou de órgãos a ela conveniados.

Aparato Fiscal

Na Secretaria de Estado da Fazenda, o empreendedor obtém autorização para impressão das notas fiscais e liberação de uso dos livros fiscais. A ajuda do contador, nesse momento, é muito importante.

Terminado esse processo, a empresa deverá cumprir outras obrigações de caráter fiscal, tributário, trabalhista, previdenciário e empresarial. Nesse momento, é importante também consultar o Procon, tendo em vista a adequação do produto ou serviço ao que determina o Código de Defesa do Consumidor (LEI Nº 8.078 DE 11.09.1990).

Legislação Específica

- Lei nº. 6.437, de 20.08.77 e alterações posteriores – Configura infrações à legislação sanitária federal e estabelece as sanções respectivas e a necessidade da responsabilidade técnica.
- Lei nº.12.389 de 11 de outubro de 2005 - Dispõe sobre a doação e reutilização de gêneros alimentícios e de sobras de alimentos e dá outras providências.
- Resolução RDC nº. 91, de 11 de maio de 2001 - Aprova o Regulamento Técnico Critérios Gerais e Classificação de Materiais para Embalagens e Equipamentos em Contato com Alimentos, constante do anexo desta Resolução.
- Resolução RDC nº. 216, de 15 de setembro de 2004 - Dispõe sobre Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação.
- Resolução RDC nº. 218, de 29 de julho de 2005 – Dispõe sobre Regulamento

Técnico de Procedimentos Higiênico-Sanitários para Manipulação de Alimentos e Bebidas Preparados com Vegetais.

- Resolução RDC nº. 275, de 21 de outubro de 2002 – Regulamento Técnico de Procedimentos Operacionais Padronizados aplicados aos Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos e a Lista de Verificação das Boas Práticas de Fabricação em Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos.

- Portaria nº. 326/97 - Regulamento Técnico sobre as Condições Higiênico-Sanitárias e de Boas Práticas de Fabricação para Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos.

- Portaria nº. 1.428/93 - Regulamento Técnico para Inspeção Sanitária de Alimentos.

A legislação federal pode ser acrescida de outras provenientes de órgãos estaduais e municipais de vigilância sanitária, para atender requisitos inerentes às realidades locais e promover a melhoria das condições higiênico- sanitárias dos serviços de alimentação.

5. Estrutura

Diversos fatores influenciam a estrutura de um buffet, mas um deles, em especial, precisa ser considerado quando o empreendedor opta por oferecer aos clientes um espaço para a realização de eventos: a quantidade mínima e máxima de pessoas que pretende atender ao mesmo tempo.

Além disso, é preciso cuidar da otimização dos espaços e locar um imóvel com possibilidade de ampliação futura das instalações, assim como atender ao que determina a legislação que regulamenta a produção e o serviço de alimentação.

Outro item essencial, na visão dos clientes: as instalações sanitárias, que devem estar em perfeitas condições de uso e devidamente decorados, sendo constantemente higienizadas. A manutenção de uma casa de festas encarece muito o custo do negócio e o empreendedor precisa de cuidar de detalhes para que tudo esteja em ordem.

No geral, o buffet precisa, ainda, garantir que toda a área esteja livre de insetos e outros tipos de pragas, durante o ano inteiro, mantendo a seguinte estrutura:

- Salão de festas equipado e decorado de acordo com o evento;

- Cozinha equipada para atendimento do número máximo de convidados que o local suporta;
- Instalações sanitárias condizentes com o nível do buffet e locais próprios para uso dos convidados e pessoal de serviço;
- Preferência pelos ralos que abrem e fechem ou às tradicionais coberturas de plástico, reduzindo as possibilidades de entrada de insetos;
- Serviço de manobristas para estacionamento dos carros;
- Estacionamento;
- Área destinada à administração dos serviços de apoio;
- Vestiários para os profissionais envolvidos, afastados do salão do evento;
- Depósito para produtos em estoque;
- Depósito para estoque de produtos, afastado da área de produção e do salão de eventos, bem como de substâncias tóxicas;
- Acabamentos laváveis;
- O melhor aproveitamento possível da luz do sol e da ventilação natural, para ajudará na redução dos custos.

O empreendedor precisa conhecer a legislação do setor e, em especial, o que determina o serviço de vigilância sanitária, para garantir a manutenção de uma estrutura compatível, que assegure atendimento de qualidade. Também é preciso observar as normas de segurança estabelecidas pelo Corpo de Bombeiros, órgão ao qual cabe a vistoria do local, antes de sua liberação.

Se o empreendedor vai iniciar o seu negócio atendendo o cliente em local escolhido por ele ou locado para tal fim, a estrutura é bem mais simples. Os investimentos iniciais são muito menores, já que destinados apenas à instalação e montagem da cozinha, que deve estar localizada em região mais central, mas cujo imóvel não seja tão mais caro, a ponto de pesar no custo do serviço a ser oferecido.

Nesse caso, a área deve ter cerca de 100 m², pois sempre é bom receber convidados para uma degustação e potenciais clientes que queiram conhecer o local onde serão manipulados os alimentos a serem servidos. Daí a sugestão de delimitação de uma sala de estar para convidados, devidamente decorada. Destaque-se que, para reduzir custos, empresários do setor já partiram para o compartilhamento de locais como esse, com bom retorno, segundo eles.

6. Pessoal

A necessidade de pessoal fixo depende do tamanho do buffet; a de terceirizados, do tipo e porte do evento a ser oferecido. Algumas vezes, uma cozinheira ou um chef de cozinha começa seu projeto em “carreira solo”. Mas, dependendo dos recursos disponíveis para investimento, a empresa poderá contar, de início, com pelo menos um profissional fixo para venda dos serviços, administração das atividades de compra de suprimentos para as festas e gestão da contratação de profissionais terceirizados.

Como em todo negócio, a contratação de pessoal requer cuidado, sobretudo no caso dos garçons e demais profissionais que atendem o público. A contratação temporária é uma rotina nos buffets, sobretudo no caso dos garçons, cujos serviços são prestados apenas durante o evento. Portanto, procure manter um cadastro atualizado, selecionando os melhores profissionais, a partir da comprovação de experiência e da qualidade dos serviços prestados quando da sua contratação. Assim você evita problemas que podem custar caro.

Em um buffet pequeno, cujo proprietário opte pela montagem inicial apenas de uma cozinha, são os seguintes os profissionais necessários, a maior parte deles a ser contratada somente diante do fechamento de algum contrato:

- Auxiliar de limpeza;
- Ajudantes de garçons;
- Chef ou cozinheira qualificada e experiente;
- Auxiliar de cozinha;
- Fritadeira;

- Garçons
- Salgadeira/doceira (normalmente parceiros ou terceirizados)

Em buffets menores, muitas vezes o próprio dono é o gerente e, em empresas familiares, a esposa, normalmente, é a salgadeira/doceira e a fritadeira. Mas, independentemente do formato inicial da empresa, quando o proprietário do buffet tem seu próprio espaço para a realização dos eventos, o estabelecimento de parcerias com fotógrafos, produtores de vídeo, ceremonialistas, monitores para festas infantis e até atores, se for o caso, torna-se imprescindível.

A qualidade do atendimento é que vai fidelizar o cliente. Portanto, atenção aos detalhes, que passam da qualidade do sabonete disponível nos sanitários ao uniforme dos garçons. Daí a importância da capacitação permanente do pessoal, que precisa se manter atualizado em relação aos diversos itens que fazem a rotina dos buffets. Por sua vez, o empresário deve participar de seminários, congressos e cursos, mantendo-se sintonizado com as últimas tendências.

O empreendedor também precisa estar atento às convenções coletivas dos sindicatos das categorias com as quais mantém contrato, utilizando-as como balizadoras dos salários e orientadoras das relações trabalhistas.

7. Equipamentos

A escolha dos móveis e equipamentos deverá levar em consideração o público-alvo e/ou a especialização em determinado segmento. Para implantação de um projeto básico, são necessários os seguintes móveis e equipamentos:

- Um microcomputador e uma impressora;
- Uma linha telefônica
- Uma impressora de cupom fiscal;
- Móveis e utensílios de escritório;
- Geladeiras, freezer industrial, câmara fria;
- Fogão industrial, micro-ondas;
- Móveis e vasilhame para a cozinha (panelas, copos, taças, talheres, louças, bandejas, pescadores de legumes e frutas, etc);
- Uniforme para a equipe;
- Ventiladores/Aparelhos de ar condicionado;

- Veículo utilitário (a critério do empreendedor, que também pode contratar o serviço de entrega).

Todos os equipamentos devem ser cuidadosamente analisados, pois os preços variam de acordo com o tipo e o nível de sofisticação de cada peça. Por isso, é importante ter claro o tipo de produção que se pretende estruturar, o número máximo de convidados a serem atendidos e o processo produtivo a ser seguido, para que a ociosidade não se torne um problema.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Um buffet manuseia alimentos, bebidas e os diversos insumos necessários à preparação dos pratos e bebidas como o coquetel. São itens adquiridos mediante contrato fechado com o cliente, exceto quando se trata de degustações, uma rotina dos buffets, que fazem questão de dar conhecimento prévio ao potencial cliente da qualidade dos produtos que oferece.

O empreendedor deve buscar fornecedores com bons preços e as condições necessárias à entrega das matérias primas e outras mercadorias, além de boa vontade para negociar preços e, muitas vezes, prazos de entrega, sem descuidar da qualidade. É preciso verificar se o produto a ser adquirido está registrado na Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

Não se pode descuidar do prazo de validade dos produtos, sobretudo alimentícios; da

forma correta de armazenagem e das possíveis alterações que podem ocorrer em um alimento. Da mesma forma, é preciso garantir que o mix de produtos e o nível de estoque atendam à demanda, sem prejudicar o fluxo de caixa, evitando problemas no pagamento de sua equipe e dos fornecedores.

O hábito de realizar pesquisa de mercado junto aos fornecedores garante a manutenção de um cadastro sempre atualizado, dando mais segurança ao empresário na hora de negociar preços. A gama de fornecedores é enorme: atacadistas, distribuidores, importadoras, supermercados, feiras-livres, açougues, casas de frios, panificadoras e adegas, entre outros.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de um buffet é considerado uma operação simples, mas exige do empresário organização, controle e qualidade no atendimento das demandas do cliente. Por isso, é importante observar o seguinte processo:

- Atendimento ao cliente, entendimento da demanda e da proposta de evento a ser realizado;
- Convite para degustação dos produtos;
- Sugestão/definição do cardápio e dos demais servidos a serem oferecidos;
- Visita ao local do evento, juntamente com o cliente ou seu representante, para levantamento da estrutura física e identificação do que será necessário agregar para viabilizar a proposta aprovada;

- Organização da agenda e compra dos insumos, para estoque e/ou preparação antecipada da parte possível do cardápio;
- Contratação de serviços de terceiros (aluguel/compra de materiais, equipamentos suplementares, transporte etc);
- Limpeza e organização da cozinha;
- Preparação do cardápio restante;
- Entrega do serviço aos convidados;
- Coleta dos materiais/sobras, organização/limpeza do local, transporte de material;
- Avaliação (interna e junto ao cliente, sempre que possível);
- Análise dos resultados financeiros.

O gerenciamento da produção exige cuidado redobrado e o trabalho é contínuo. Ainda assim, o empreendedor deve arrumar tempo para se atualizar, buscar novos conhecimento sobre gestão, novas receitas e acompanhar os movimentos do mercado, em busca de inovação constante. Essa atitude deve ser sempre estimulada, para que, em buffets maiores, os profissionais contratados possam ajudar o empresário, capacitando-se e se credenciando a apoiá-lo com mais segurança.

10. Automação

A automação exigida para um empreendimento menor, onde o proprietário e sua esposa são os únicos envolvidos no processo, é mínima. Pode-se começar com um sistema simples de controle de caixa e um banco de dados de seus clientes; um computador com acesso à Internet e uma impressora, além dos equipamentos básicos para a cozinha. Mas é importante fazer as contas, pois se os recursos para investimento forem escassos, talvez seja melhor locar utensílios como recheauds, travessas, taças, pratos e talheres, por exemplo.

A Internet já se tornou uma ferramenta indispensável; economiza tempo do empresário, reduz custos, garante a atualização permanente da equipe, agiliza os agendamentos e facilita contatos com clientes e fornecedores, entre outras operações. Nesse caso, o mercado oferece uma variedade enorme de softwares de gestão financeira e administrativa, que agilizam e facilitam o registro de receitas e despesas, garantem o controle de estoque e do agendamento de clientes, dando ao gerente/proprietário uma visão sempre atualizada de seu negócio.

Em se tratando de estabelecimentos menores, um simples conjunto de planilhas Excel ou similar, de fácil uso, pode atender às necessidades, com baixos investimentos. Por isso, o empreendedor deve ter claro qual o tamanho e a conformação inicial do empreendimento, para planejar com segurança o nível de automação da sua empresa.

Alguns softwares

- BigDinner
- Gestão Click
- Buffet Mais
- Fazsoft Buffet
- TPA Buffet
- Buffetmax

11. Canais de Distribuição

Como os serviços de buffet, em sua maioria, são realizados em espaços próprios para eventos, são dois os principais canais de distribuição:

- Sua sede, na qual são apresentados os serviços e diferentes tipos de cardápios, planejados para cada formato de evento;
- O local onde será realizado o evento, no qual os convidados têm um primeiro contato com o serviço. Se for na sede da empresa, melhor ainda, pois a pessoa estará vivenciando uma experiência completa.

12. Investimento

Veja, abaixo, uma referência de investimentos básicos necessários à montagem de uma cozinha adequada aos serviços de buffet:

Dois cortadores de frios - R\$ 3.800,00

Dois espremedores de frutas - R\$ 1.200,00

Um sistema de exaustão - R\$ 5.500,00

Três fogões industriais de quatro bocas - R\$ 5.400,00

Um forno de micro-ondas - R\$ 500,00

Três freezers horizontais - R\$ 7.800,00

Uma geladeira - R\$ 5.500,00

Dois liquidificadores industrial - R\$ 1.960,00

Dois multiprocessadores de alimentos industrial - R\$ 1.500,00

Um telefone, um computador e uma impressora - R\$ 4.500,00

Utensílios de cozinha - R\$10.000,00

Pratos (400) - R\$ 2.400,00

Talheres (400) - R\$ 4.560,00

Copos e taças (1.000) - R\$ 4.590,00

Bandejas (16) - R\$ 4.800,00

Rechauds (12) - R\$ 30.000,00

Porta guardanapos (8) R\$ 800,00

Total geral = R\$ 94.810,00

Como os custos com aluguel e aqueles relativos à construção civil, incluída a reforma do imóvel, são muito variáveis, devem ser estimados em função das necessidades do local onde será instalado o buffet. A título de economia, ao iniciar o seu negócio o

empresário poderá optar pela locação dos serviços de transporte, cujo frete varia de R\$ 180,00 à R\$ 450,00, a depender da distância e do horário da prestação dos serviços. Para mais informações, visando ao ajuste da sua previsão de custos, “Fale com um especialista” <http://www.sebrae.com.br/sebraena-templating/controller/integracaoEad/verificarPendencia?urlcallback=0,https%3A%2F%2Fmeuatendimento.sebrae.com.br%2Fappportal%2Ffale-especialista.do> ou procure a agência mais próxima do Sebrae.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. Ele funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa, para suportar as oscilações de caixa, e é regulado pelos prazos praticados pela empresa. O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, ou seja, prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maiores os prazos concedidos aos clientes e o prazo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos e saber o limite de prazo para pagamento a conceder ao cliente pode reduzir muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria prima, mão de obra, aluguel, impostos e outros for maior que os prazos médios de estocagem, somado ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessário manter dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Nesse caso, um aumento de vendas implica também em aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser, pelo menos, parcialmente reservado para complementar a necessidade do caixa.

Se os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro será negativa. Nesse caso, é necessário atentar para o valor que deverá estar disponível em caixa para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). É bom ressaltar que retiradas e imobilizações excessivas podem gerar problemas para cumprimento dos seus pagamentos futuros.

A gestão competente da necessidade de capital de giro depende de um fluxo de caixa com previsão de saldos futuros. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão. Portanto, vale a dica: uma das estratégias para redução da necessidade de capital de giro para um buffet é o recebimento, no fechamento do contrato, de pelo menos 30% a 40% do valor da prestação de serviços.

Outra estratégia é negociar com a rede de fornecedores o pagamento faturado, a partir da prestação total dos serviços. Dessa forma, o empresário sempre possuirá um caixa para iniciar o atendimento aos seus clientes, sem precisar comprometer seu fluxo financeiro. Um percentual inicial para essa reserva, a ser melhor definido após a elaboração do plano de negócios, gira em torno de 30% a 40% do montante investido na instalação do empreendimento, para composição do capital de giro, tendo em vista garantir o equilíbrio de contas do negócio.

14. Custos

A estimativa dos custos de um empreendimento depende de um planejamento de viabilidade mínima. Portanto, o empreendedor que deseja manter uma casa de eventos deve se lembrar do alto custo de manutenção com o qual deverá arcar, não se esquecendo, ainda, de que todo o investimento no local deverá ser agregado ao preço de venda dos serviços.

Os custos de um negócio

Incluem todos os gastos realizados na produção e que serão incorporados posteriormente ao preço do produto ou serviço prestado. Entre eles estão os gastos com aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, aquisição de matérias primas e insumos consumidos no processo de produção.

O cuidado com a administração dos custos e a atenção permanente às possibilidades que se tem de reduzi-los é essencial para garantir o sucesso de um empreendimento. Desse esforço deve participar toda a equipe, desde os envolvidos na compra de matérias primas aos responsáveis pela produção e venda dos serviços. Todos precisam encarar a redução de desperdícios como um ponto fundamental, bem como a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas.

Vale ressaltar que quanto menores forem os custos, menor será a necessidade de disponibilidade de capital de giro e, assim, os recursos podem ser dirigidos a novos investimentos produtivos ou para o aumento da lucratividade do empreendimento. Uma estratégia que pode ser utilizada para reduzir custos com pessoal é a contratação temporária, desde que observada a legislação vigente para analisar em cada caso.

Veja, abaixo, uma estimativa dos principais custos mensais fixos de um buffet sem sede própria para a realização de eventos:

Pró-labore - R\$ 2.500,00

Salário, comissões e encargos - R\$ 1.800,00

Tributos, impostos, contribuições e taxas - R\$ 450,00

Aluguel, taxa de condomínio, segurança, água, luz - R\$ 2.200,00

Telefone e acesso à internet - R\$ 360,00

Material de limpeza, higiene/manutenção de equipamentos - R\$ 400,00

Assessoria contábil - R\$ 900,00

Publicidade e propaganda - R\$ 500,00

Total = R\$ 9.110,00

Ressalta-se que os valores aqui registrados são apenas referenciais e que o empreendedor pode procurar a agência mais próxima do Sebrae para obter mais informações e apoio na elaboração do seu plano de negócio. Adicionalmente, empresários da área destacam que a meta a ser perseguida deve ser a obtenção de um retorno de 25% a 30% sobre o faturamento.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Esse tipo de negócio exige criatividade e inovação permanente. É preciso acompanhar as novidades lançadas pelo mercado, o que caiu no gosto dos clientes e utilizar os temas do evento como pano de fundo dos serviços prestados, o que exige clareza sobre como gerenciar a empresa e o que oferecer aos clientes, depois da certeza de que a proposta foi atendida.

Para se diferenciar da concorrência, as empresas apostam em produções cada vez mais sofisticadas e no esmero da decoração. Daí a importância do acompanhamento do que vem fazendo a concorrência e dos serviços adicionais oferecidos, o que pode servir de inspiração para mais inovações.

Em eventos, é preciso trabalhar com a emoção das pessoas e, por isso, quando o buffet oferece seu próprio espaço para os clientes, a parceria com outras empresas e profissionais torna-se essencial à oferta de serviços variados, tais como:

- Decoração;
- Shows;
- Discoteca;
- Oficinas temáticas;
- Animação infantil;
- Fotografia e filmagem;
- Tendas;
- Equipamentos infláveis (escorregadores, piscina de bolinhas, cama elástica etc).

Estar atento ao que deseja o cliente, identificando suas expectativas e demandas, é um caminho do qual o empresário não pode abrir mão. Agindo assim, também desenvolve novos produtos e serviços, amplia as possibilidades de fidelizar seus clientes e cativar novos, por indicação ou não de quem foi atendido.

Portanto, vale lembrar que a qualidade do serviço é fundamental e como as pessoas estão cada vez mais preocupadas com o que consomem, explorar novos nichos, representados por alimentos integrais, orgânicos e vegetarianos, pode ser uma boa opção.

16. Divulgação

Atingir os consumidores com mensagens corretas, nos locais adequados e nas horas certas também é importante para o sucesso de um empreendimento. Para tanto, é preciso de um bom projeto de marketing, que pode começar pela criação de uma boa marca. Quando o buffet tem o seu salão para eventos, é importante chamar atenção do público para local para a marca e o espaço que representa.

Os recursos a serem investidos na divulgação de um buffet dependem, naturalmente, da capacidade do empresário, mas para os buffets menores, que só mantêm uma boa cozinha, o custo é muito menor. Por sua vez, buffets maiores, com estrutura própria para a realização de eventos, devem dar atenção à adequada manutenção do local, à apresentação da fachada e à utilização de objetos que ajudem a chamar atenção para o local, que precisa ser bem divulgado.

A diferenciação no cardápio e/ou nos serviços, bem como a criatividade no planejamento e organização dos eventos deve motivar potenciais clientes a conhecer o seu empreendimento, ajudando a impulsionar as vendas. Gostando da recepção, certamente o buffet será indicado pelo visitante a outros potenciais clientes.

Contudo, o diferencial capaz de garantir o retorno do cliente é a sua experiência durante o evento, e que se soma à experiência obtida durante as etapas de planejamento e organização. Nesse negócio, a indicação é a melhor forma de divulgação. Por isso, é preciso cuidar das relações com os fornecedores e demais parceiros que ajudam o empresário a encantar o cliente.

Não é possível, porém, deixar de lado a Internet, que já se tornou um dos principais canais de divulgação dos negócios em todo o mundo. Um site do buffet é fundamental para garantir a comunicação com o mercado, podendo-se agregar a ele serviços tais como convites virtuais, orçamentos on-line, informações sobre eventos, os cardápios e bebidas.

Mas também é indispensável hoje a utilização maciça das redes sociais, que já deixaram par trás o sucesso inicial dos sites como instrumento único da divulgação de negócios dos mais variados ramos de atividade. A comunicação tornou-se o vetor que orienta as redes sociais, que, por sua vez, democratizam o acesso à informação, privilegiando conteúdos de qualidade.

Nesse contexto, as redes sociais surgem como canais de longo alcance, que acessam consumidores a baixo custo, se comparado à mídia tradicional, que dominou a comunicação das grandes empresas por décadas, com suas campanhas em veículos tais como jornais, rádio, televisão e outdoors. Não se pode esquecer, porém, da importância que ainda tem a mídia convencional e, sobretudo, o poder da comunicação boca a boca.

Independente dos canais a serem utilizados, é bom frisar que a comunicação não é tarefa tão simples, como pode parecer à primeira vista. É preciso conhecer as técnicas mais indicadas, os veículos de maior alcance e, no caso da Internet, adicionar o trabalho a diretórios especializados e utilizar motores de busca de inclusão tais como Google Adwords, Ask, Yahoo Search Marketing, Microsoft Digital Advertising Solutions e Hot Words. Nesse novo mundo, a cada dia surgem relevantes inovações a serem apropriadas por todos, consumidores e empreendedores, num espaço cada vez mais utilizado para divulgar pequenos e grandes negócios.

Portanto, todo empreendedor precisa conhecer esse grande e poderoso meio de comunicação que se tornou a Internet e compreender os mecanismos que levam a um relacionamento mais efetivo com os clientes. Um meio de comunicação que exige relevância do conteúdo publicado, para garantir a conquista de seguidores. Assim, profissionais especializados podem ajudar o empresário a desenvolver e executar um bom plano de marketing digital, incluindo a veiculação de campanhas e a divulgação permanente da sua empresa e dos serviços que presta.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de BUFFET, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5620-1/02 como a atividade de serviço de alimentação fornecidos por bufê para banquetes, coquetéis, recepções, etc., 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/SimplesNacional/>):

- 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);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- 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 17,42%, 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/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>). 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; e/ou
- R\$ 5,00 a título de ISS - Imposto sobre serviço de qualquer natureza.

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.

18. Eventos

Feira Internacional da Panificação, Confeitaria e do Varejo - Fipan

www.fipan.com.br

Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação fora do Lar – Fispal Food Service

www.fispal.com

Feira Internacional de Produtos, Embalagens, Equipamentos, Acessórios e Serviços para Alimentação – Fispal Nordeste

www.fispal.com

Tech Feira Internacional da Alimentação Saudável, Produtos Naturais e Saúde – Francal

Site: <http://naturaltech.com.br/2018/infogerais.asp>

Congresso Brasileiro De Nutrição - Conbran

Salão Internacional de Alimentação - Sial Brasil

BTS Feiras Eventos e Editora

<http://www.feirasindustriais.com.br/expositores/item/400-sial-brazil-sal%C3%A3o-internacional-de-alimenta%C3%A7%C3%A3o>

Conbrava - Congresso Brasileiro de Refrigeração, Ar Condicionado, Ventilação, Aquecimento e Tratamento do Ar – Abrava

Site: www.conbrava.com.br

19. Entidades em Geral

Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)

Fone: (61) 448-1000 // 0800-611997

Www.Anvisa.Gov.Br

Associação Brasileira de Empresas de Tratamento Fitossanitário e Quarentenário (Abrafit)

Fone (11) 5668-7444

Url: Www.Abrafit.Org.Br

Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (Abad)

Fone: (11) 3056-7500

Email: Abad@Abad.Com.Br

Url: Www.Abad.Com.Br

Associação Brasileira da Alta Gastronomia (Abaga)

Fone/Fax (11) 3032-9947 E (11) 3032-9701

Abaga@Abaga.Com.Br

Url: Www.Abaga.Com.Br

Associação Brasileira das Empresas de Refeições Coletivas (Aberc)

Fones: (11) 5573-9835 E 5572-9070

Email: Aberc@Aberc.Com.Br

Url: Www.Aberc.Com.Br

Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação (Abia)

Fone/Fax (11) 3030-1353

Email: Abia@Abia.Org.Br

Url: Www.Abia.Org.Br

Associação Brasileira das Indústrias de Alimentos Dietéticos e para Fins Especiais
(Abiad)

Tel/Fax (11) 5535-6725

Url: Www.Abiad.Org.Br

Associação Brasileira das Indústrias de Ingredientes e Aditivos (Abiam)

Email: Abiam@Abiam.Com.Br

Url: Www.Abiam.Com.Br

Associação Brasileira das Indústrias de Chocolate, Cacau, Balas e Doces (Abicab)

Tel/Fax (11) 3266-4366

Url: Www.Abicabsweetbrazil.Org.Br

Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas (Abief)

Fone (11) 3032-4092 E Fax (11) 3032-2021 E-Mail: Abief@Abief.Com.Br

Url: Www.Abrief.Com.Br

Associação Brasileira das Indústrias de Massas Alimentícias (Abima)

Email: Presidencia@Abima.Com.Br

Url: Www.Abima.Com.Br

Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (Abimaq)

Email: Deea@Abimaq.Org.Br

Url: Www.Abimaq.Org.Br

Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)

Apresentação / Apresentação / Mercado / Localização / Exigências Legais e Específicas / Estrutura / Pessoal / Equipamentos / Materia Prima/Mercadoria / Organização do Processo Produtivo / Automação / Canais de Distribuição / Investimento / Capital de Giro / Custos / Diversificação/Agregação de Valor / Divulgação / Informações Fiscais e Tributárias / Eventos / Entidades em Geral

Email: Abiplast@Abiplast.Org.Br

Url: Www.Abiplast.Org.Br

Associação Brasileira de Nutrologia (Abran)

Fones (17) 523-9732 E 523-3645

Url: Www.Abran.Org.Br

Associação Brasileira de Supermercados (Abras)

Fone (11) 3838-4607 E Cel. (11) 8161-9956

Fax (11) 3838-4618

Url: Www.Abrasnet.Com.Br

20. 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 um Buffet:

Não existem normas específicas para esse segmento.

2. Normas aplicáveis na execução de um Buffet:

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 ambiental.

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 higiênicos sanitários adequados 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 15526:2009 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.

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. p>

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 encontram 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.

21. Glossário

Buffet –buffet é um estrangeirismo, oriundo da língua francesa, embora usado nos países lusófonos. Pode ser definido como uma modalidade de servir refeições.

Brunch - Refeição ingerida à última hora da manhã, em horário posterior ao café da manhã, e que pode ser servido até algumas horas depois do horário habitual do almoço. É uma combinação das duas refeições, tradicional na Inglaterra e Estados Unidos e que, com o tempo, espalhou-se pelo mundo.

Budget - Orçamento.

Buffet froid - Bufê de pratos frios, no qual, em geral, os próprios convidados se servem diretamente, escolhendo o que vão comer.

Buyer - comprador.

Continental breakfast - Café da manhã do qual constam café com leite ou chá, torradas, manteiga e geleia.

Catering - fornecimento de comida preparada e alguns serviços correlatos (copos, louça, toalhas etc.) para festas, banquetes, restaurantes, companhias de aviação etc.; serviço de refeições coletivas.

Quitute – um tipo de comida que, geralmente, é servido como acompanhamento, não como uma refeição propriamente dita.

22. Dicas de Negócio

Qualquer atividade, social ou pessoal, quanto melhor planejada melhor será executada. Assim também acontece em todo negócio. O tempo que se gasta com o planejamento, antes de começar, é dinheiro que se deixa de perder: os problemas, prováveis ou possíveis, foram pensados e a solução chega antes que eles virem perdas.

Porém, de nada vale planejar se o passo seguinte não for a execução. O que não significa que o planejamento engesse as ações, já que pode e deve ser reavaliado, sempre que necessário. Significa, sim, não fugir do eixo, embora ao longo do processo a própria realidade possa exigir adaptações, comprovando que o planejamento é um instrumento dinâmico, cujo foco não deve ser perdido.

Um exemplo típico é o surgimento frequente de gastos imprevistos, sobretudo nos cem primeiros dias de uma empresa. Isso ocorre, sobretudo, quando o cálculo das possibilidades da empresa reflete o excesso de otimismo do empreendedor, sacrificando o capital de giro. Daí a recomendação: é necessário trabalhar com uma hipótese menos otimista, para evitar surpresas desagradáveis.

Outra dica diz respeito ao cuidado que se deve ter para manter o foco da empresa, evitando a tentação de improvisar, na crença de que estará agregando valor aos serviços oferecidos. Isso porque, nessa atividade, é muito fácil a resposta vir sob a figura de deslizes nas entregas aos clientes. Daí a importância de o empresário seguir sempre planejando as atividades e fazendo as simulações necessárias. Além disso, é preciso:

- Avaliar permanentemente a receptividade da clientela aos serviços prestados e à qualidade do buffet;
- Investir na qualidade de forma ampla, ou seja, na qualidade dos insumos e do serviço, no treinamento dos profissionais e, quando se tem o espaço para a realização do evento, no conforto do ambiente e em comodidades adicionais, como estacionamento e/ou manobristas;
- Procurar fidelizar os clientes com ações de pós-venda, a exemplo de pesquisas online que tenham por objetivo avaliar os serviços prestados;
- Estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem dia a dia.

dia.

23. Características

Quem pretende entrar nesse ramo deve saber que, em muitos momentos, vai trabalhar sob grande pressão, pois a organização de um evento envolve uma infinidade de detalhes, que não podem ser esquecidos. Isso sem falar em prazos muitas vezes exíguos para a realização de tantas tarefas diferentes, o que exige a coordenação de um grupo grande de profissionais.

De outro lado, o empreendedor deve estar atento à evolução permanente de uma atividade que exige inovação constante, seja no cardápio, seja na organização do evento, cuja diversificação é cada vez maior, dando margens a produções mais sofisticados. Trata-se de um mercado altamente disputado, que exige a atualização permanente de toda a equipe.

Veja abaixo algumas características desejáveis ao empresário desse ramo:

- Ser bom comunicador, simpático e atencioso com os clientes;
- Gostar do ramo e conhecê-lo a fundo;
- Ter visão clara de onde quer chegar;

- Estar disposto a promover ajustes em seu negócio, sempre que o mercado assim o exigir;
- 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;
- Saber planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Assumir somente riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade para liderar sua equipe de profissionais;
- Ser criativo, com aguçado senso artístico e estético;

- Enxergar detalhes e agir com precisão;
- Boa presença e apresentação.

24. Bibliografia

Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (Abia). Estatísticas do setor. Portal ABIA, 2012. Disponível em <http://www.abia.org.br/estatisticas>.

Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). Máquinas e Equipamentos Indústria de Alimentos. Disponível em: <http://www.abimaq.org.br>. Acesso em: 18 Fev. 2010.

BRASIL. Lei Complementar 123/2006 : Estatuto da Micro e Pequena Empresa. Disponível em:<http://www.planalto.gov.br>

BRASIL. Legislação. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br>. Acesso em: 19 de fevereiro de 2010.

Departamento Nacional de Registro de Comércio – DNRC. Serviços-Código Civil/2002.

Disponível em:<http://www.dhrc.gov.br>. Acessado em: 17 Jan. 2010.

Food Service News. Buffet: competitividade acirrada. Redação. Disponível em:<http://www.foodservicenews.com.br/materia.php?id=57>. Acessado em: 18 abril de 2010.

Food Service News. Eles fazem a festa. Disponível em:<http://www.foodservicenews.com.br/materia.php?id=614>. Acessado em: 18 maio de 2012.

IBGE. Canastro Nacional de Empresas. SIDRA. Rio de Janeiro, 2012. Disponível em <http://www.sidra.ibge.gov.br>.

Panorama Brasil. Setor de cozinha industrial deve crescer acima de 15% em 2012. Empresas e negócios: indústria. São Paulo, 2012. Disponível em www.panoramabrasil.com.br/setor-de-cozinha-industrial-deve-crescer-acima-de-15-em-2012-id80064.html

Receita Federal do Brasil. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>. Acessado

25. Fonte

Não há informações disponíveis para este campo.

26. Planejamento Financeiro

Não há informações disponíveis para este campo.

27. Soluções Sebrae

Não há informações disponíveis para este campo.

28. Sites Úteis

Não há informações disponíveis para este campo.

29. URL

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-um-buffet>