

BAR

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: comércio

Tipo de Negócio: bar

Produtos Ofertados/Produzidos: bebidas, comidas e entretenimento

Investimento inicial: R\$ 95 mil.

Área: 40 m²

APRESENTAÇÃO

Os bares além de estarem entre os estabelecimentos mais comuns, estão também entre os mais dinâmicos, pois centenas de negócios deste tipo abrem e fecham diariamente, mas mesmo assim milhares de pessoas planejam abrir um bar. Eles existem de vários tipos, vão desde o bar de beira de estrada ou das esquinas das mais diversas cidades brasileiras até aqueles sofisticados com música ao vivo e pagamento de couvert artístico. O ramo de bares compõe um dos mais numerosos em termos de empreendimentos além de ser o maior empregador do país.

Juntamente aos produtos de comercialização, o empreendedor deve se preocupar com a prestação de serviço que é um ato ou desempenho essencialmente intangível, que não se pode medir, pegar, procurando realizá-lo para satisfazer um desejo ou necessidade, por isso, devemos fazer com que o consumidor percebe os seus serviços como algo palpável, um excelente atendimento pode e faz a diferença entre um bar e outro. Fazer pesquisas, perguntar e conversar com os clientes e garçons para poder identificar suas necessidades é um fator importante.

MERCADO

Tornar-se um especialista no produto ou linha de produto é a mais comum das práticas comerciais. Você pode variar a carta de bebidas e comidas do seu bar e ser especialista em uma, por exemplo: picanha na chapa. O especialista de produto goza de prestígio pela qualidade e variedade, mas deve tomar cuidado, pois sua posição pode se fragilizar em função de oscilações no mercado, ou de mudanças nas orientações de seus consumidores, ou mesmo decorrente da evolução tecnológica. O empreendedor não pode se esquecer que os clientes não compram produtos, mas necessidades por eles satisfeitas. Dizendo de outra maneira, clientes não compram exatamente bebida e tira-gosto, mas sim o prazer de estar entre os amigos, ouvir uma boa música, divertir-se... É o problema que Theodore Levitt denominava de “miopia de produto”.

No Brasil, bares, restaurantes e similares são responsáveis diretos pelo “ganha pão” de aproximadamente 1,5 milhão de pequenos empresários e pela geração de no mínimo 4,5 milhões de empregos (seis por unidade). Ao final das contas, são 6 milhões de pessoas na atividade, o que representa perto de 10% da mão-de-obra empregada.

Analisando os dados acima pode-se verificar que o mercado é bastante competitivo, desta forma a busca por novidades, visando atrair mais fregueses, será o grande diferencial neste tipo de atividade.

Conhecer as características dos seus futuros clientes, porque preferem comprar tais produtos, quando fazem suas compras e quais são suas tendências de consumo são avaliações essenciais para o sucesso do seu empreendimento.

Uma boa sugestão na definição do rumo que seu empreendimento vai tomar é

encontrar um nicho. É importante especializar-se e, claro, não descuidar das outras competências da gestão.

LOCALIZAÇÃO

Fora as exceções em que casas finíssimas fazem sucesso em bairros modestos, existem pontos já firmados pela presença de vizinhos de sucesso no ramo e que “cobram”, obviamente, o preço da fama. Decidir qual caminho tomar é um misto de coragem e risco, além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, prazo do contrato (cuidado com prazos curtos: com o sucesso da casa o proprietário pode querer aumentar o aluguel), reajustes, reformas a fazer, Código de Posturas ou Plano Diretor Urbano do Município.

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. O local deve oferecer uma infra-estrutura necessária para sua instalação e ainda propiciar o seu crescimento, ter acesso fácil para os clientes e ser um ponto de vendas atrativo.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de seu bar. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

ESTRUTURA

Consultar o arquiteto e o decorador resulta em economia. São eles que vão ajudá-lo a navegar no mar revolto que define a fase de obras e o orientarão em fatores como ergonomia, fluxo de operação da cozinha e garçons, cores que estimulam o apetite, provocam animação, etc.

Um visual agradável aos olhos é o passaporte para o sucesso. Além disso, a empresa deve proporcionar aos seus funcionários características físicas adequadas ao desempenho de suas atividades, com um ambiente arejado, limpo, com clareza e dentro das normas de segurança pré-estabelecidas pelo Corpo de Bombeiros, que irá fazer a vistoria e liberar o funcionamento do Bar.

EQUIPAMENTOS

A disposição dos equipamentos e mobiliário (balcão, freezer, geladeiras, mesas cadeiras, etc.) é importante para a integração das atividades do bar. Portanto ao fazer o arranjo tanto da cozinha quanto do salão, você deve levar em consideração a ambientação, decoração, facilidade de movimento, iluminação, entre outros; e na área externa a fachada, letreiros, entradas e saídas, estacionamento, etc.

Um projeto básico certamente contará com:

- Freezers, geladeiras, fogões, ar condicionado, equipamentos de som, emissor de cupom fiscal, televisão, computador, mesas e cadeiras, fritadeira elétrica, forno de micro ondas, microprocessador, liquidificador, sanduicheira (prensa), armário, espremedor de frutas, churrasqueira, etc.
- Vasilhames e louças em geral: talheres, pratos, copos, panelas cinzeiros, etc.
- Estoque de mercadorias: comidas, bebidas, materiais de limpeza e administrativo.

INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando um bar de pequeno porte, montada numa área de 40m², será necessário um investimento de R\$ 95 mil aproximadamente.

Investindo em AUTOMAÇÃO

Uma tendência cada vez mais presente nas empresas que buscam o sucesso é automatizar as diversas atividades desenvolvidas. A automação melhora o dinamismo dos serviços oferecidos, reduzindo filas, tempo de espera, agilizando a emissão de notas fiscais, entre outros. Existem muitas opções que possibilitam essa facilidade: caixas eletrônicas isoladas ou integradas, impressoras para preenchimento automático de cheques, impressoras de notas fiscais nos caixas, código de barras nos produtos, banco de dados sobre cada produto ou serviço e cadastro de clientes.

Investigue de que forma a adoção de um equipamento dessa natureza pode ser capaz de incrementar seus lucros.

PESSOAL

Na hora de selecionar as pessoas que irão trabalhar na sua empresa, você deve levar em consideração as habilidades específicas exigidas para cada tipo de atividade que desenvolverão. Na cozinha, por exemplo, é fundamental que empregue mão-de-obra qualificada, que na maioria dos casos não se encontra pronta no mercado, tendo assim, que formá-la usando as diversas opções de treinamento. Já na área de vendas, saber ouvir, ter boa vontade, ser persistente e flexível, são mais relevantes.

Mas existem características que são comuns a profissionais de todas as áreas: pessoas felizes com a vida, criativas, ágeis, prestativas e que tenham iniciativa. Essas características podem ser desenvolvidas através de treinamentos periódicos, lembrando que não só os funcionários e gerentes devem ser treinados, mas também, o dono do empreendimento deve sempre se atualizar para se manter competitivo no mercado.

Especialistas em recursos humanos afirmam: o grande valor de uma empresa é ter as pessoas certas nos lugares certos - ou seja, que exercem funções adequadas ao seu perfil. Essa estrutura faz o negócio funcionar como uma engrenagem perfeita, na qual todos saem ganhando. Buscar bons funcionários é, portanto, uma missão obrigatória. Mas requer cuidados. Afinal, além de serem peças estratégicas na construção da imagem do seu empreendimento, os empregados são, como o dono, responsáveis diretos pelo sucesso - ou fracasso - do negócio.

No bar três personagens são fundamentais: o gerente, o maitre e o cozinheiro - chefe, mas o porte do estabelecimento determinará que o próprio dono acumule a gerência geral às vezes com o serviço do maitre e mesmo com a cozinha. Além desses, os garçons, o barman, auxiliar de cozinha, caixa, copeiros, manobristas e seguranças.

PROCESSOS PRODUTIVOS

O processo operacional de funcionamento de um bar envolve processos de trabalho muito simples que consistem em:

- Compra de materiais;
- Verificar os níveis de estoques de forma que o bar esteja sempre abastecido
- Prover mesas com toalhas, talheres e copos;
- Arrumação e limpeza do ambiente e das mercadorias;
- Preparação dos pedidos de alimentos, alguns pré-cozidos;
- Atendimento aos clientes;
- Prover o caixa com troco;
- Finalizar as tarefas do dia com o fechamento de caixa.

- Dimensionar a quantidade de estoque de acordo com o número de clientes e valor disponível de capital de giro.

IMPLANTAÇÃO

Deve-se começar pela estrutura física, seleção e treinamento do pessoal, seguido da confecção dos uniformes e da compra dos equipamentos, decoração, etc. E por fim estabelecer contratos com distribuidoras de bebidas. Além disso, considerar a definição de tipos e quantidades de material permanente e sua posterior instalação, bem como a compra do material de consumo em conformidade com o cardápio, sem esquecer da divulgação da inauguração.

CARDÁPIO

Não se prender a agradar a gregos e troianos. Especializar-se, ou seja, quanto menos opções ao cliente melhor para você, que poderá inclusive controlar melhor seu estoque. Mas se quiser variedade no cardápio, procure alterá-lo semanalmente em alguns itens. Lembrando sempre que os garçons devem estar instruídos sobre a composição dos pratos.

PREÇOS

Regra básica: comida tem margem pequena e serve mesmo como carro alegórico para vender bebida. Outra dica é orientar-se pelo que determinam tratados internacionais de hotelaria: para as comidas o custo dos materiais deve ser menor do que até 40% do preço de venda e para as bebidas, o custo deve ser 25% do preço de venda. Mas quente mesmo é estar sempre atento aos cardápios da concorrência, tentando ganhar o máximo vendendo produtos com larga margem de lucro e abandonando os deficitários.

COMEÇANDO

Agora está tudo pronto e eis no mercado de bares um novo e forte concorrente. Está diante de um novo desafio: gerenciar de forma competitiva, oferecendo ao mercado os melhores produtos e serviços e assegurar o retorno do capital investido. Gerenciar o negócio significa colocar à prova o talento, o conhecimento e a experiência do empreendedor.

Administrar é o processo de organizar o que foi planejado, assegurando a liderança e o controle na execução do trabalho de todos que fazem parte direta ou indiretamente da empresa. É usar os recursos administrativos disponíveis com vistas a alcançar os objetivos estabelecidos. E é aqui que entra a importância da busca contínua de informações. Estas podem ser adquiridas através da leitura, vídeos técnicos e administrativos, em feiras, palestras, treinamentos, e outros eventos. O próprio SEBRAE oferece muitos cursos de aperfeiçoamento: Administração Básica para Pequenas Empresas, Técnicas para Negociações, Lucratividade – Crescer, Sobreviver ou Morrer, Análise e Planejamento Financeiro, Controles Financeiros, Desenvolvimento das Habilidades Gerenciais, Gestão de Pessoas, entre outros.

CLIENTES

As perguntas deverão ser : a quem se pretende atender (faixa etária, hábitos alimentares, etc) e as quais faixas salariais (classes A,B ou C). É que não adianta fazer uma discoteca “dark” para malhadores de academia ou uma churrascaria para vegetarianos, ou seja, definir o público-alvo, é parte importantíssima neste

empreendimento. Existe ainda a opção dos atuais bares temáticos. O preço, o local e a decoração poderão determinar o público do bar, que poderá variar de faixa etária, estilo de vida ou classe social.

DIVULGAÇÃO

O ditado popular diz que “a propaganda é a alma do negócio”, mas a gente pode continuar dizendo que os “músculos” também são importantes. Assim, entendemos que dotar os clientes internos (funcionários, os “músculos” do negócio) de informações sobre os produtos oferecidos é a chave para vendê-los ao cliente externo.

Voltando à “alma do negócio”, concluímos que para atingir o consumidor e garantir as vendas, você deve planejar o seu marketing. E como fazer isso? A primeira sugestão é fazer uma análise da sua realidade: identifique quais são os custos de seus serviços, adapte-os e busque a otimização de sua alocação. Mantenha seus consumidores motivados, partindo para uma revisão da sua estrutura de comercialização, avaliando paralelamente, se essa estrutura atinge seu mercado-alvo com sucesso. Lembre-se que o marketing deve ser contínuo e sistêmico.

Considere ainda, que num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar as preferências e necessidades de seus clientes em relação às funções, finanças, facilidade, “feeling” (sensibilidade) e futuro.

Os donos de estabelecimentos desse tipo devem estar cientes de que a qualidade nos serviços prestados é, ainda, a melhor forma de tornar-se conhecida e sólida num mercado competitivo. A propaganda boca a boca é fator de fortalecimento das marcas.

DIVERSIFICAÇÃO

Se a intenção é agitar o meio com instalações, serviços ou qualquer outra novidade que o diferencie, pense em diversificar seu empreendimento, já existem vários tipos de bares, que apresentam características próprias e os tornam mais atrativos, como por exemplo:

- Bar Para Internautas: um dos primeiros registros que se tem notícia de um cybercafé (uma variante de bar) é o e-mail enviado de um estabelecimento denominado “Cyberia”, em Londres, no dia 2 de julho de 1995. Nele o autor-proveniente dos trópicos, descreve maravilhado a novidade definindo o estabelecimento como novo conceito de boteco, onde estão disponibilizados vários pontos com computadores ligados à Internet e que também servem café. “Parece uma lanchonete, com um monte de micros ligados em rede”. O funcionamento desse primeiro paraíso pode ser assim definido: você entra, reserva meia hora de permanência, com direito a dispor de todas as ferramentas da Internet em ambiente Windows, enviar correios eletrônicos, redigir e imprimir textos, etc.

- Bares Temáticos: os bares temáticos são uma tendência Internacional. O conceito dos temáticos passa pela proposta de “eating entertainment”(expressão inglesa com significado próximo à comida com entretenimento). O desafio dos empresários interessados em montar casas do gênero é aliar qualidade e atendimento do serviço de alimentação com um clima à altura do tema definido. Quem souber aproveitar o assunto que escolheu tem muito a ganhar, garantem os especialistas.

Os espaços temáticos, bares ou restaurantes que funcionam de modo não convencional e unem serviço de refeições ao entretenimento são na verdade, um conceito que já é sucesso no exterior há pelo menos dez anos.

– Pubs Ingleses: O estilo londrino, com madeiras escuras realçadas pelo brilho do latão. O toque tropical vem de áreas ao ar livre, bem a gosto do brasileiro. Os Pubs são pequenos bares com restaurante, com área em torno de 80 m², voltados para o público das classes A e B com mais de 25 anos de idade. O forte, além da cerveja e destilados, é o cardápio de preços convidativos, com 34 opções entre petiscos, frios, sanduíches e pratos quentes. Tudo para aproveitar o potencial criado pelo hábito da happy hour e o respeitável consumo nacional de cerveja, hoje ao redor de 50 litros per capita/ano.

NOTÍCIAS

Fique sempre atento aos noticiários, programas de televisão, revistas específicas, jornais (cadernos especiais), etc., pois estes são meios de manter-se atualizado quanto às novidades da sua área de atuação.

Aprovado projeto que regulamenta uso de fumo em locais públicos

O projeto que estabelece normas suplementares à Legislação Federal no tocante ao uso de produtos fumígenos foi aprovado pelos deputados na sessão ordinária desta quarta-feira (10) da Assembleia Legislativa do Espírito Santo (Ales). Trata-se do Projeto de Lei nº 248/2009, de autoria do Poder Executivo, que tramitava em regime de urgência.

A matéria versa sobre a proibição do consumo de cigarros, cigarrilhas, charutos, cachimbos ou de qualquer outro produto derivado do tabaco em recintos de uso coletivo. A deputada Aparecida Denadai (PDT) já havia proposto um Projeto de Lei correlata, que foi vetada pelo governador Paulo Hartung (PMDB) sob a alegação de "vício de iniciativa".

O projeto encaminhado pelo governador e agora aprovado pelos parlamentares baseia-se na norma federal sobre o uso do tabaco, criando critérios de fiscalização e punição nos casos de infração.

Ele prevê a proibição do consumo de cigarros, cigarrilhas, charutos, ou de qualquer outro produto fumígeno, derivado ou não do tabaco, em recinto de uso coletivo, públicos ou privados, exceto em áreas destinadas exclusivamente a esse fim, devidamente isoladas e com arejamento conveniente.

A multa para o estabelecimento que permitir a infração pode chegar a R\$ 50 mil. De acordo com o novo projeto, qualquer pessoa poderá relatar a infração ao órgão de vigilância sanitária ou de defesa do consumidor.

Fonte: Sindbares.

CURSOS E TREINAMENTOS

O SEBRAE/ES disponibiliza para o empresário uma carteira com mais de 30 títulos de cursos e palestras abordando os mais variados temas e objetivos. A Educação Empresarial do SEBRAE é um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

Cursos: Técnicas de Vendas; Marketing: Uma Estratégia de Vendas; Gerência de Equipes de Vendas; Gerência de Rotinas e Procedimentos em Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio; Empretec; Administração Básica para Pequenas Empresas; entre

outros.

Palestras Gerenciais : Atendimento a Clientes; Comece Certo – Planejamento e Análise; Determinação do Capital de Giro; Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência; Promoção de vendas; Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda; A Empresa e os Novos Tempos; Qualidade no relacionamento ao cliente; Como Conquistar e Manter Clientes.

A programação anual pode ser consultada no site: www.sebraees.com.br no link Cursos e Palestras.

SEBRAE/ES

Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae – Centro, Vitória/ES

CEP: 29010-003

Canal de Relacionamento: 0800 570 0800

SENAC - SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL

Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2077 - Bento Ferreira - Vitória/ES

CEP 29052-121

Disque Cursos: (27) 3325-8311 - Telefax: (27) 3325-8222

- [Técnicas Básicas para Barman](#)
- [A Arte Preparar Bacalhau](#)
- [Culinária Japonesa - Sushi e Sashimi](#)
- [Culinária Japonesa – Tecnicas avançadas de Sushi e Sashimi](#)
- [Harmonização: Os Sabores e os Vinhos](#)
- [Introdução aos Serviços de Cozinha](#)
- [Preparação de Carnes e Acompanhamentos](#)
- [Preparação de Churrasco e Guarnições](#)
- [Preparação de Saladas Diversas](#)
- [Preparação de Salgados](#)
- [Segurança Alimentar](#)

EVENTOS

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos que ocorrerão dentro da sua área (tipo, data, local de realização). Os eventos como feiras, roda de negócios, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.

Onde pesquisar: União Brasileira de Feiras e Eventos - <http://www.ubrafe.com.br>

25ª Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar
São Paulo (SP) -

Expo Center Norte

E-mail: fispal.sp@fispal.com

site: www.fispal.com

25ª Feira Internacional de Embalagens e Processos para as Indústrias de

Alimentos e Bebidas

São Paulo (SP) -

Pavilhão de Exposições do Anhembi

E-mail: fispal.sp@fispal.comsite: www.fispal.com**X Feira Internacional de Tecnologia em Cerveja**

São Paulo -

Centro de Convenções Frei Caneca

E-mail: mail@fagga.com.brsite: www.fagga.com.br**3º Equip Food&Drinks**

São Paulo -

Pavilhão de Exposições do Anhembi

E-mail: falaconosco@equipotel.com.brsite: www.equipotel.com.br**SABOR ES - FEIRA DA GASTRONOMIA, HOTELARIA E TURISMO**

GRANDE VITÓRIA, ES -

PAVILHÃO DE CARAPINA

E-mail: milaneze@milanezmilaneze.com.brsite: www.mff.com.br**LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA**

Cabe sugerir consulta à “**CARTILHA DO FORNECEDOR CAPIXABA**”, que se encontra disponível na Biblioteca do SEBRAE/ES ou pelo site:

http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixaba.pdf

Essa atividade exige o conhecimento de algumas leis:

- Lei Federal nº Lei nº 8.078/1990 – Código de Defesa do Consumidor . Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999, Lei nº 11.785/2008 e Lei nº 11.800/2008).

- Lei nº 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória. Altera os artigos nºs 20,27,43 e 67 da Lei nº 5.954/03 -Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04. Ref.Proc. 5766168/03. Lei nº 6412-05-acrescenta inciso IX ao § 2º.Alterada pelas Leis nºs 6679/06 e 6680/06. Acrescentado inciso IX ao § 2º do Art. 99, pela Lei nº 7.063/07. Regulamentado inciso III do Art. 194, pelo Decreto nº 13.853/08. Acrescentado artigos pela Lei nº 7598/08.

- Lei nº. 4742/98. Dispõe sobre o funcionamento dos estabelecimentos prestadores de serviços, comerciais e industriais no Município de Vitória, aos sábados domingos e feriados. revoga os artigos 217, 218, 219 e 220 da Lei 2481/77, as Leis nºs 3167/84, 3500/87, 3979/93 e 4098/94. Suprimido o item 3 do art. 1º; alterada a alínea b, item 2 do art. 2º; acrescentado um art. 3º, renumerando os seguintes. Alterada pela Lei nº 4875/99. Revogada pela Lei nº 6080/03.

- Lei nº. 4 987/99. Dispões sobre a proibição da venda de bebidas alcoólicas a menores de 18 anos, no município de Vitória.

- Boas Práticas (BP) são procedimentos que devem ser adotados por serviços de alimentação, a fim de garantir a qualidade higiênico-sanitária e a conformidade destes produtos com a legislação vigente.

- Resolução de Diretoria Colegiada - RDC nº. 216 da ANVISA, de 15 de setembro de 2004 - Em vigor dia 15 de março de 2005.

Dispõe sobre Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação.

Maiores informações ANVISA (Agência Nacional da Vigilância Sanitária)

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxilia-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro da Secretaria da Receita Federal;
- Registro na Secretaria de Estado da Fazenda;
- Registro na Prefeitura do Município;
- Registro no INSS;
- Registro no Sindicato Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Registro na Prefeitura para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”;
- Registro na Divisão da Vigilância Sanitária Estadual – a fim de obter o alvará de licença que deve ser renovado anualmente.

Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a seu bar para fazer a consulta prévia de localização.

LINKS INTERESSANTES

Diário do Comércio, Indústria e Serviços: <http://www.dci.com.br>

Portal Cozinhanet: <http://www.cozinhanet.com.br>

União Brasileira de Feiras e Eventos : <http://www.ubrafe.com.br>

[Abrasel - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes](http://www.abrasel.com.br) – www.abrasel.com.br

Revista Cozinha Profissional: <http://www.cozinhaprofissional.com.br>

ENTIDADES

SEBRAE/ES

Av. Jerônimo Monteiro, 935 - Ed. Sebrae – Centro, Vitória

Tele atendimento: 0800 570 0800

Site:http://www.sebrae.com.br/uf/espírito-santo/acesse/copy_of_cursos-1/cursos

CENTRAL FÁCIL – CENTRAL DE ATENDIMENTO EMPRESARIAL

É um sistema de atendimento que prevê a simplificação, racionalização e padronização dos processos de abertura de empresas com redução da burocracia.

Avenida Nossa Senhora da Penha, 1433 – Santa Luzia – Vitória – ES

CEP 29045-401

Fone: (27) 2127- 3000

CIC - CENTRO INTEGRADO DE CIDADANIA

PROCON (Coordenação de Atendimento)

Av. Maruípe, nº. 2544 – Itararé, Vitória/ES - CEP: 29.045-230

Tel.: (27) 3382-5545 / 5539 / 5536

Site: <http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

E-mail: procon@vitoria.es.gov.br

JUCEES - JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433, Santa Luíza - Vitória/ES

CEP: 29045-401

Tel.: (027) 3135-3167 / 3135-3163

Site: www.jucees.es.gov.br

E-mail: atendimento@jucees.es.gov.br

PREFEITURA MUNICIPAL DE VITÓRIA

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 1927 - Bento Ferreira, Vitória/ES

CEP: 29.050--945

Tel.: (27) 3382-6000

<http://www.vitoria.es.gov.br>

SECRETARIA DE ESTADO DE DESENVOLVIMENTO

Av. Nossa Senhora da Penha - 3º andar - Ed. Trade Tower - 714

Praia do Canto - Vitória - ES

CEP: 29055-130

Tel.: (27) 33802222

<http://www.sedes.es.gov.br/>

Central Fácil – Central de Atendimento Empresarial

É um sistema de atendimento que prevê a simplificação, racionalização e padronização dos processos de abertura de empresas, através de redução da burocracia.

Avenida Nossa Senhora da Penha, 1433 – Santa Luzia – Vitória – ES

CEP 29045-401

Fone: 27- 2127- 3000

E-mail: facil@es.sebrae.com.br

Horário de funcionamento:

Segunda a sexta: 12 as 17:30 h.

ANVISA - AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA

SEPN 515, Bloco B, Edifício Ômega / Brasília (DF)

CEP: 70.770-502

Tel.: (61) 3448.1000
<http://www.anvisa.gov.br>

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL

Rua Pietrângelo de Biase, n.º. 56, Centro, salas A/B, Vitória/ES – CEP. 29.010-190
<http://www.receita.fazenda.gov.br>

SEFAZ-ES - SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA DO ESPÍRITO SANTO

Av. Jerônimo Monteiro, 96 - Ed. Aureliano Hoffman – Centro, Vitória/ES.
CEP: 29010-002
Tel.: (27) 3380-3922
Site: www.sefaz.es.gov.br

**CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DAS PESSOAS JURÍDICAS
CARTÓRIO SARLO**

Praça Costa Pereira, 30 Centro, Vitória/ES
Cep.: 29.010-080
Tel.: 3132-1246 / 1600
www.cartoriosarlo.com.br

AGENCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA

SEPN 515, Bloco B - Edifício Ômega
Brasília/DF
CEP: 70770-502
Tel.: (61) 3448-1000

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA ALTA GASTRONOMIA

Rua Jorge Rizzo, 51 - Pinheiros - São Paulo/SP - Brasil
Tel.: (011) 3032-9947 / 3032-9701
E-mail: abaga@abaga.com.br
[Http://www.abaga.com.br/](http://www.abaga.com.br/)

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDUSTRIAS DE ALIMENTAÇÃO

Av. Brig. Faria Lima, 1478 - 11º andar 01451-913 - São Paulo/SP.
Tel.: (11) 3030-1353
abia@abia.org.br
<http://www.abia.org.br/>

**ASSOCIAÇÃO BRAISILEIRA DE RESTAURANTES E EMPRESAS DE
ENTRETENIMENTO – ABRASEL**

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

SINDBARES - Sindicato de Restaurante Bares e Similares do ES.

Rua Frederico Lagassa, 30, sl. 201 a 206, Ed. Scheila, Gurigica – Vitória/ES
CEP. 29.046-050
Tel.: (0XX27) 3038-1271 8128-9175
E-mail: sindbares@sindbares.com.br abrasedes@abrasel.com.br
Sites: <http://www.sindbares.com.br>

FORNECEDORES E FABRICANTES

O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.

Uniformes

Malharia Cristmara

Linhares-ES

Contatos: Kleber Felix Pereira – Linhares (27) 3371-3188 9982-9176 / Marcos

Aurélio Lannes - Vitória (27) 3226-0787 9802-9815

www.malhariacristmara.com.br

Cozinha / equipamentos

Assistec Refrigeração

Vitória/ES.

Tel.:(27) 3337-3460

Magazine 286

Tel.: (11) 3315-8081

<http://www.magazine286.com.br/>

Cozinha e Utilidades

Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2741, Bento Ferreira - Vitória/ES.

CEP: 29050-625

PABX: (27) 3325-4122

Portugal Máquinas e Equipamentos - Instalações Comerciais (Bares, Restaurantes, Lanchonetes, Supermercados, etc)

Av. Fernando Ferrari, 3315-Lj. 02 – Jabour – Vitória -ES

CEP: 29.075-053 - Vitória - ES

Telefax.: (27) 3327-6262

E-mail: comercial@portugal.com.br

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

ACIMAQ – Máquinas e Equipamentos

Av. Exedito Garcia, 21 – Campo Grande. Cariacica/ES

CEP: 29146-201

Tel.: (27) 3346 5111

E-mail: acimaq@acimaq.com.br

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

Hortifrutigranjeiros

Distribuidora Pomar Ltda

Contato: Alair Elias Gagno

Telefone: 27-3336-1989

Fax:27-3343-2655

E-mail: dpomar@uol.com.br

Produtos Comercializados: Distribuição de Hortifrutigranjeiros

Roxão industria e comercio Ltda

Contato: Paulo Britto e Lenir Britto

Telefone: 27 3299-0205 ou 3763-1859

E-mail:alhoroxao@veloxmail.com.br

Produtos: Alho embalado em 200 e 500g e alho picado em potes de 200 e 350g

Frios e Laticínios

Agropecuária Paraíso Ltda

Contato: Fernando Corteletti / Edson Luiz

Telefone: 27-3227-6391

Fax: 27-3324-1284

E-mail: fcfiore@terra.com.br, fcorteletti.vix@terra.com.br, elammachado@terra.com.br

Produtos: Leite e derivados (coalhadas, iog. Natural, queijos frescos, queijos curados, creme de leite, iogurtes e etc...)

Café E Laticínios Santa Teresa

Contato: Jonathan – 9875-4965 / Humberto – 9981-1254

E-mail: humbertosantateresa@hotmail.com

Produtos: Café e laticínios.

Cooperativa Agropecuária De Resplendor Ltda

Contato: Arildo Larrieu

Tel/Fax: (33) 3263-3989, (33) 3263-1731, (33) 3263-2438

Email: comercial@capel.ind.br

Site: www.capel.ind.br

Produtos/Serviços: Leite Longa Vida, Manteiga, Mussarela e demais derivados de Leite.

Perdigão Agroindustrial S.A

Contato: Roni Marcio Martins

Telefone: 27-3328-0411

Fax: 27-3338-2296

E-mail: rnm@perdigao.com.br

Produtos: Mortadelas, presuntos, lingüiças, lasanhas, patês, mini chicken, salsichas, cortes de frango, etc.

Veneza – Cooperativa Agrop. Do Norte Do E.S.

Contato: Indústria: Berenice V. Pellegrino

Rep. Grande Vitória: Hélio Lacerda 27 9982-6114

Rep. Região Norte: Adelson Antonio 27-9978-1988

Rep. Região Oeste: Mauricio Dutra 27-9987-3799

Telefone: 27-3752-8888

Fax: 27-3752-1264

E-mail: veneza@produtosveneza.com.br

Site: www.produtosveneza.com.br

Produtos: Doce de Leite, Manteiga, Queijo Tilsit, Queijo Prato(lanche), Queijo Minas Padrão, Queijo Minas Frescal, Queijo Mussarela, Queijo Cacio Cavallo, Queijo Ricota, Queijo Parmesão Ralado, Queijo Coboco, Bebida Láctea Morango, Bebida Láctea Pêssego, Requeijão Cremoso Leite Longa Vida. Até o final do mês lançaremos Leite em Pó.

Frigorificados, Embutidos e Carnes em Geral

Frigorífico Cofril Ltda

Contato: Renato 28-9986-2281 (G. Vitória)

Roberto – 28-9985-1281 (Outras Regiões)

Telefone: 28-3200-5010

E-mail: cofril@cofril.com.br

Site: www.cofril.com.br

Produtos: Carnes suínas frescas/ congelada, Carnes suínas temperadas/defumadas, Lingüiças diversas, presuntaria, mortadelas, salsicharia.

Frigorífico Indl. Vale Do Piranga S/A - Saudali

Telefone: 31 3819-2200

Fax: 31 3819-2201

E-mail: falecom@saudali.com.br

Site: www.saudali.com.br

Produtos: Cortes suínos "in natura" (todos); Carcaça tipo exportação e inteira; Bacones, Lingüiças defumadas, Paio, Lombo Canadense, Presunto, Apresuntado, Mortadela Bologna, Lingüiças de Pernil, Toscana e com Temperos Especiais, Carnes Temperadas em Cortes Especiais, Salgados, Miúdos, Cortes Especiais Defumados etc.

Mercado Institucional Ltda

Contato: Flávio Martins Oliveira

Telefone: 27-3329-1488

Fax: 27-3239-2197

E-mail: mercado.es@terra.com.br

Produtos: Frigorificados (Seara/Big Frango) e linha seca (Cisal).

Perdigão Agroindustrial S.A

Contato: Edeloi Andrade Basso Jr.

Telefone: 27-3328-0411

Fax: 27-3338-2296

E-mail: edeloi.basso@perdigao.com.br

Produtos: Mortadelas, Lingüiças, Lasanhas, Pizzas, Hamburguers, Empanados, Aperitivos, Salsichas, Presuntos, Salames, Vegetais Congelados, Cortes de Frango e Suínos.

Sorela Rep. E Serviços Ltda

Contato: Luigi Trotta – 9981-4215 / Sebastião Alves Monteiro – 9982-4584

Tel/Fax: 27 3225-0668 / 3235-0301

E-mail: luitrott@hotmail.com

Produtos: CHINEZINHO: Farináceos, Molhos, Temperos

CHARQUE 500: Dianteiro, Ponta de Agulha, Dois Pelos e Lagarto.

VINHOS MONTE REALE: Vinhos de Mesa, Vinhos Finos, Conhaque, Espumantes e Grappa.

BONAMASSA: Azeitonas, Extrato de Tomate, Molho de Tomate, Milho Verde e Ervilha Verde.

FRIGORÍFICO ESTRELA: Carnes Bovinas, Carnes Bovinas Especiais, Carnes Suínas, Cortes Suínos Especiais, Carcaças Suínas Resfriadas, Miúdos Bovinos e Embutidos em Geral.

Vila Velha Comércio De Frios Ltda

Contato: Fabrício Ribeiro

Tel/Fax: (27) 8136-7322 / (27) 3246-2500

E-mail: fmaia.vx@terra.com.br

Site: www.auroraalimentos.com.br

Produtos: Carnes, produtos da carne: suínos, frangos e cortes de frango.

Conservas e Enlatados

Castro Representações Ltda

Contato: Jose Eustaquio de Castro

Telefone: 3327 2796 / 8112 0402

Fax: 3317 3736

E-mail: castrorepr@uol.com.br

Produtos: higiene pessoal, produtos de limpeza, conservas/enlatados, utensílios domésticos.

Lube Distribuidora

Contato: Gilmar

Telefone: 3346-4000

E-mail: comercial@lube.com.br

Produtos: Produtos distribuição exclusiva: Linha Dona Benta, Biscoito Elbi's, Vidros Santa Marina. Outros produtos: Gêneros alimentícios, produtos p/ padaria, perfumaria, limpeza, descartáveis, bebidas, sandálias, conservas, temperos, higiene pessoal, utilidade e institucional.

Sorela Rep. E Serviços Ltda

Contato: Luigi Trotta – 9981-4215 / Sebastião Alves Monteiro – 9982-4584

Tel/ Fax: 27 3225-0668 / 3235-0301 27

E-mail: luitrott@hotmail.com

Produtos: CHINEZINHO: Farináceos, Molhos, Temperos

CHARQUE 500: Dianteiro, Ponta de Agulha, Dois Pelos e Lagarto.

VINHOS MONTE REALE: Vinhos de Mesa, Vinhos Finos, Conhaque, Espumantes e Grappa.

BONAMASSA: Azeitonas, Extrato de Tomate, Molho de Tomate, Milho Verde e Ervilha Verde.

FRIGORÍFICO ESTRELA: Carnes Bovinas, Carnes Bovinas Especiais, Carnes Suínas, Cortes Suínos Especiais, Carcaças Suínas Resfriadas, Miúdos Bovinos e Embutidos em Geral.

Thomazini Logíst. E Distribuição

Contato: Lázaro

Telefone: 27.3281.6660

Celular: 27 9982-1936 / 27.8133.5346

E-mail: lathomazini@terra.com.br

Produtos: Representante da Alimenko Importadora e Exportadora com os seguintes produtos: Bacalhau, Azeite Português, Frutas secas (damasco, uva passa, tâmara, ameixa, amêndoa, avelã, castanha de caju, cereja vermelha, verde, com talo e sem talo), azeitonas, frutas cristalizadas, vegetais em conservas e queijos especiais da Holanda (prima donna azul e vermelho, cablanca, gouda, masdaan, etc). Caminhões frigoríficos, câmaras frigoríficas para resfriados e congelados.

Alimentos

Atacado Colatinense Dist de Gêneros Alimentos

Av Jerusalém , 71 - Cpo Grande
Itaquari - ES, 29146390
(0xx)27 3343-2716?

Distribuidora Maruipe Ltda - Penha

R Areobaldo Bandeira 12 , Penha Vitória, ES
(27) 3215-3491

Vinomax Comércio Atacadista de Bebidas e Alimentos Ltda

Rod br, 101 - Santana
Itaquari - ES, 29154004
(0xx)27 3343-4226?

Nico Cereais

Av Gov Lindemberg, 870, centro - Linhares – ES
Tel: (27) 3371-0808.
www.nicocereais.com.br

Carnes

Frisa – Frigorífico Rio Doce S/A

Rua 23 de maio, 153 – Prainha - Vila Velha/ES.
29100-100
Tel.: (27) 3239 2331

Chopeiras

GIBELI - Equipamentos para Refrigeração

Rua Domingos Chiavetto, 460 Box 15 – Matão /SP.
CEP: 15.990-272
Tel.: (16) 3969-2429
Fax: (16) 3626 9661
chopeiras@gibeli.com.br
<http://www.gibeli.com.br>

Mesas e cadeiras

Chair e Table

Rua Portugal, 541. São Francisco – Curitiba/PR.
CEP: 80.510-280
Tel.: (41) 3023-4600
e-mail: contato@chairetable.com.br vendasjr@cadeirasemesas.com.br
<http://www.chairetable.com.br/>

Remol Inox

Av. Alberto Giovannini, 400 – Bethânia – Ipatinga/MG.
Tel.: (31) 3826 - 7938
remol@remol.com.br
<http://www.remol.com.br/>

Rubim Móveis

R Paula Souza, 18. Centro. São Paulo/SP.
Tel.: (11) 3313 2353

0800 7723530
<http://www.rubim.com.br/>

Bebidas

Modoli com. e Representações

Contato: Rubens Bonella Modoli
Celular: 27 9979 2332
Fax: 27 3299 7311
E-mail: bonella@intervip.com.br
Produtos: Vinhos Del Grano

Natu-Suco Vitoria Ltda

Contato: Thais Soares
Telefone: 27 3252-8585
E-mail: natusucovitoria@uol.com.br
Produtos: Sucos naturais concentrados para alimentação industrial.

Refrigerantes Coroa Ltda

Tel/Fax: 27 3268-3800
E-mail: coroa@coroa.com.br
Site: www.coroa.com.br.
Produtos: Refrigerante e água. Ps.: Através de distribuidores, cada um atende uma região. Para saber qual distribuidora atende sua região é só acessar o site da empresa.

Sorela rep. e serviços Ltda

Contato: Luigi Trotta – 9981-4215 / Sebastião Alves Monteiro – 9982-4584
Telefone/ Fax: 27 3225-0668 / 3235-0301
E-mail: luitrott@hotmail.com
Produtos: CHINEZINHO: Farináceos, Molhos, Temperos
CHARQUE 500: Dianteiro, Ponta de Agulha, Dois Pelos e Lagarto.
VINHOS MONTE REALE: Vinhos de Mesa, Vinhos Finos, Conhaque, Espumantes e Grappa.
BONAMASSA: Azeitonas, Extrato de Tomate, Molho de Tomate, Milho Verde e Ervilha Verde.
FRIGORÍFICO ESTRELA: Carnes Bovinas, Carnes Bovinas Especiais, Carnes Suínas, Cortes Suínos Especiais, Carcaças Suínas Resfriadas, Miúdos Bovinos e Embutidos em Geral.

Xuap Industria e Comercio Ltda

Contato: Lúcia / Flávio
Telefone: 27 3268-3090
Fax: 27 3268-2099
E-mail: xuap.top@elonline.com.br
Produtos: Água mineral

Distribuidora de Bebidas Salinas

Av. Adalberto S. Nader, 657 – Vitória/ES.
Tel. (27) 3324-0918

Vitória Distribuidora de Bebidas

Av. Nossa Senhora da Penha, 2590 – Vitória /ES.
Tel. (27) 3227 3320

Distribuidora de Bebidas Schincariol

Av Cariacica, 102. Cariacica/ ES.
Tel: (27) 3336-1788

Cia Brasileira de Bebidas - Brahma

Rod. Vitória / Jacaraípe n.º 2654. Km 2,5 Jardim Limoeiro – Serra/ES.
CEP.:29164-052
Tel.: (27) 3348 9500

LD Lojística e Distribuição Ltda - Distribuidora de Bebidas Schincariol

Rod. Br 101, s/n – Contorno. Cariacica/ES.
CEP.: 29148-680
Tel.: (27) 3346-2200
E-mail: lippaus@lippaus.com
<http://www.lippaus.com>

Softwares comerciais

BEMATECH – TECNOLOGIA EM AUTOMAÇÃO

Site: <http://www.bematech.com.br>
Fone/Fax: (11) 5033-4700 - 0800 6444
ventas@bematech.com

TRANSOFT

Site: <http://www.transoft.com.br>
Contato Espírito Santo: Ubiratan Pereira - ubiratan@transoft.com.br

COLIBRI

Site: <http://www.colibri.com.br>
Tel.: (0XX11)5084-5226

BIBLIOGRAFIA

AIUB, George Wilson. Plano de Negócios: Serviços./George Wilson Aiub, Nadir Andreolla, Rogério Della Fávera Allegretti. 2.ed – porto Alegre : SEBRAE, 2000. Diário do Comércio & Indústria – <http://www.dci.com.br>, acessado em junho de 2009.

Sindbares – Sindicato de Restaurantes e Bares do Espírito Santo, www.sindbares.com.br, acessado em junho de 2009.

União Brasileira de Feiras e Evento - <http://www.ubrafe.com.br>, acessado em junho de 2009.

Oportunidades de Negócios é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas,

mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO

UAD – Unidade de Atendimento e Desenvolvimento – SEBRAE/ES

Data última atualização: Junho de 2009.