

LANCHONETE

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia : terciário

Ramo de Atividade : comércio

Tipo de Negócio : lanchonete

Produtos Ofertados/Produzidos : alimentos para lanches

Investimento inicial : 58mil reais

Área : 50m²

APRESENTAÇÃO

Quando o empreendedor se pergunta que tipo de negócio montar, "lanchonete" é uma das respostas mais frequentes. Por ser um dos últimos setores a ser abalado por crises econômicas, o que pode ser traduzido para dinheiro em caixa diariamente, e adaptação a todo tipo de público e investimento. O ramo é bastante receptivo por oferecer um item de consumo que atinge todas as camadas da população, abrindo para o empreendedor um amplo leque de possibilidades. O setor de alimentação é um dos que mais cresce no Brasil, pois por comodidade ou necessidade, as pessoas buscam refeições prontas, rápidas e de boa qualidade. Porém, os estabelecimentos especializados em alimentação são os mais frequentes, mas os que menos se profissionalizam, dando espaço ao amadorismo e à falência. Portanto, ao entrar neste ramo é necessário se profissionalizar e adquirir o maior número de informações possíveis para se prevenir dos imprevistos e se manter no mercado com sucesso.

MERCADO

As lanchonetes são empreendimentos que estão voltadas principalmente a estudantes e pessoas que trabalham nos centros comerciais, dispõem de pouco tempo para realização de suas refeições, e buscam um baixo custo.

As principais tendências deste mercado apontam para a possibilidade de que, dentro de uma década ou até menos, o segmento no Brasil tenha a mesma força que possui hoje nos Estados Unidos, segundo a Revista dos Bares & Restaurantes.

A dinâmica deste mercado é diretamente proporcional às tendências da economia e, conseqüentemente ao poder aquisitivo da população, isto é, se a economia do país crescer este mercado também crescerá. O setor de alimentação é bastante competitivo, mas há cordialidade entre os empreendedores. Podem-se encontrar bares e lanchonetes convivendo lado a lado, criando mais opções para o consumidor.

Fornecedores não constituem problema, já que existem inúmeras opções no comércio. Mas é importante realizar uma pesquisa de mercado a fim de montar um cadastro dos fornecedores que melhor atenda às suas necessidades. A gama é enorme: atacadistas, distribuidores, importadoras, supermercados, feiras-livres, açougues, casas de frios, panificadoras e adegas. Outras alternativas são as visitas a hipermercados, que muitas vezes oferecem produtos a preços mais baixos que o distribuidor.

LOCALIZAÇÃO

A escolha do ponto comercial é, seguramente, um dos aspectos mais importantes para o sucesso do empreendimento. Estar próximo de escolas, lojas comerciais ou escritórios, em geral traz bons resultados. É importante frisar que a escolha do local deve estar associada à linha de produtos e serviços oferecidos, visto que, este é quem vai determinar a formação de um público específico. A localização e a estrutura do imóvel deverão estar de acordo com as normas de higiene e limpeza da Vigilância sanitária e com o PDU do município. 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 claridade e dentro das normas de segurança pré-estabelecidas pelo Corpo de Bombeiros, que irá fazer a vistoria e liberar o funcionamento do Bar. A área reservada para estoque deverá ser bem protegida, arejada e separada do público. A área destinada ao público deverá disponibilizar banheiros masculinos e femininos. Para instalações em áreas mais reduzidas, com pequeno balcão e sem lugar para sentar, poderá haver apenas um lavabo.

EQUIPAMENTOS

A disposição dos equipamentos e mobiliário (balcão, freezer, geladeiras, mesas cadeiras, etc.) é importante para a integração das atividades da lanchonete. 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: freezer geladeira fogão, fritadeira elétrica, forno de microondas, microprocessador, liquidificador, sanduicheira (prensa), espremedor de frutas, etc. Armários, aparelhos de ar condicionado, equipamentos de som, emissor de cupom fiscal, computador, mesas e cadeiras. Vasilhames e louças em geral: talheres, pratos, copos, panelas, etc. Estoque de mercadorias: comidas, bebidas, materiais de limpeza e administrativo.

Informatização: uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos. Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.), passando pela automação inclusive: impressoras de grande porte e sistema de código de barras, etc.

INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma lanchonete de pequeno porte, montada numa área de 50m², será necessário um investimento de R\$ 58mil aproximadamente.

Obs.: os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

PESSOAL

Para as atividades de lanchonete serão necessários, além de considerarmos o empreendedor gerenciando pessoalmente o estabelecimento, os seguintes colaboradores: chapeiro; responsável pelos pratos rápidos e lanches; copeiros que farão o atendimento ao público e ajudarão no preparo de lanches simples, sucos e coquetéis, etc.

Dependendo do horário de funcionamento do estabelecimento, será necessário adotar dois turnos de trabalho, o que implica no aumento do número de funcionários.

A oferta deste tipo de mão-de-obra é grande, mas o empreendedor deverá ser criterioso na seleção dos funcionários, porque eles terão influência direta no sucesso de seu negócio, uma vez que serão responsáveis pela preparação dos pratos, e o que é mais importante, estarão em contato com a clientela.

Algumas características são particularmente importantes para estes profissionais, tais como: preocupação com o asseio pessoal e higiene; boa aparência e apresentação

pessoal; ser paciente, educado e gentil, etc.

PROCESSOS PRODUTIVOS

Funcionamento - A escolha do horário de funcionamento dependerá do público que se pretende atingir, além da localização do estabelecimento.

Geralmente, trabalha-se além do horário de funcionamento da casa. Normalmente, as lanchonetes funcionam o ano todo, vinte e seis dias por mês e doze horas por dia.

Estoque - Frutas, legumes e vegetais deverão ser comprados em menores quantidades e maior frequência para evitar perdas e garantir produtos sempre frescos. Grandes distribuidores, como por exemplo: as Ceasas devem ser bem analisados, pois, nem sempre são os mais adequados representando muitas vezes operações inadequadas se levarmos em consideração os fatores distância x tempo x volumes de compras, e, portanto, sem compensação.

Produtos não perecíveis ou congelados poderão ser comprados dentro de prazos mais elásticos. São questões a serem estudadas após a definição do cardápio e conseqüentemente do tipo de produtos, com os quais se pretende trabalhar ainda no plano de negócio. A própria rotina do estabelecimento é fornecer dados para a estruturação do programa de compras. Embora o sistema de trabalho varie de um estabelecimento para outro, algumas rotinas são comuns a todos eles. Diariamente, o empreendedor deverá certificar-se de que todos os itens do cardápio estão disponíveis e de que a casa está em perfeitas condições de higiene.

É recomendável que a verificação de estoque seja feita logo após o fechamento do estabelecimento, quando também será feita a limpeza. No dia seguinte a rotina prosseguirá com a realização das compras necessárias, seguidas de armazenagem dos produtos.

Características desse negócio

É importante destacar que este tipo de negócio exige bastante do empreendedor:

- a) Versatilidade - é necessário ter criatividade e flexibilidade para acompanhar as oscilações de mercado e solicitações da clientela;
- b) Comportamento - o empreendedor deve estar preparado para, lidar com clientes que poderão se tornar inconvenientes, em função de ser este um lugar aberto ao público em geral;
- c) Uma lanchonete não vende bebidas alcoólicas.

Conclui-se a partir de então, que a forma desejável de proceder dentro deste contexto, compreende características flexíveis, que tenha "jogo de cintura", paciência, habilidade no relacionamento interpessoal, simpatia, firmeza e principalmente, disposição.

Para certificar-se do negócio, o empreendedor deve: conversar com outros profissionais; visitar estabelecimentos similares; definir o público alvo (o que determinará o estilo do negócio); realizar pesquisa de mercado a fim de identificar o potencial da região, carências no mercado, tendências, etc.

Linha de Atuação - No mercado há estabelecimentos de vários padrões, desde os mais simples, que têm como carro chefe o popular "sanduba" e refrigerantes. Até os mais requintados, que desenvolve uma linha de sanduíches especiais, tortas e sucos mais elaborados, voltados para o chamado público classe "A".

Cardápio - Montar uma lanchonete significa poder trabalhar num nível intermediário de oferta de produtos, não se fica limitado aos sanduíches e ao mesmo tempo, pode produzir outros pratos, sem a necessidade de ter a infra-estrutura de um restaurante. É por isto que um dos itens de grande importância para o sucesso da lanchonete juntamente com a qualidade dos produtos, é o cardápio oferecido. É fundamental para o sucesso do negócio que ele seja bem planejado.

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

Sugestão de cardápio:

- Bebidas: refrigerante, água mineral, suco e vitamina de frutas, chocolate quente, chás gelados, café expresso ou pingado, capuccino.
- Doces: tortas, bolos, bombons de frutas, pudins, sorvetes e pavês.
- Sanduíches: frango, queijo, misto, hambúrguer, natural, etc.
- Salgados: empadões, esfirras, rissoles, coxinha, kibe, empada, pão de queijo.

Descrição do Processo Operacional

Antes da abertura ao público: verificar os níveis de estoques de alimentos, bebidas e gás; abastecer a lanchonete com os insumos necessários para seu funcionamento; limpar o ambiente e mantê-lo limpo; preparar previamente lanches e bebidas quentes; preparar o caixa com troco.

Durante o funcionamento manter: as mesas limpas e arrumadas; fechar as contas com rapidez, receber e emitir as notas fiscais.

Depois da abertura ao público: fechar e conferir o caixa; limpar o ambiente; lavar todos os pratos, talheres e utensílios e guardá-los; recolher o lixo; fechar o estabelecimento.

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 se tornar conhecida e sólida num mercado competitivo. A propaganda boca a boca é fator de fortalecimento das marcas.

DIVERSIFICAÇÃO

Para alcançar o sucesso neste mercado é importante oferecer diferenciais. Procurar novas formas de apresentar os produtos tornando-os mais atrativos que os do concorrente. Oferecer lanches exclusivos, no qual o cliente irá customizá-lo de acordo com sua preferência, além das sugestões da casa.

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.

Dica: <http://www.revistabaresrestaurantes.com.br>

Vai abrir restaurante? Conheça os cuidados especiais e normas sanitárias

Algumas dicas da Inbravisa para quem está pensando em abrir um restaurante, lanchonete ou bar.

Em primeiro lugar deve-se atentar a alguns aspectos importantes como o fato de saber

se o local permite a instalação deste tipo de estabelecimento (lei do zoneamento.). Outra questão importante , é tratar os ambientes com materiais modernos , deixar as instalações mais atraentes e dimensionar corretamente os equipamentos necessários. "Isto certamente resulta em mais vendas e sucesso total do estabelecimento", explica o Antonio Sérgio Galego, arquiteto do INBRAVISA. Os projetos de arquitetura em serviços de alimentação são bem complexos e detalhados. Para se ter idéia, um erro de projeto pode reduzir o número de mesas do estabelecimento, ou não contemplar algum equipamento obrigatório como pias exclusivas para lavagem das mãos ou áreas separadas para armazenamentos de diferentes insumos e causar prejuízo ao proprietário. Todo o projeto deve ser avaliado em conjunto com um especialista em vigilância sanitária onde após esta análise é emitido um laudo, conhecido como LTA (Laudo Técnico de Avaliação), explica Galego. Segundo Rui Dammenhain, especialista em vigilância sanitária e diretor presidente do INBRAVISA , além das questões relacionadas propriamente ao projeto , deve-se estar atento aos quesitos de adequação definidos pela RDC 216/04 , norma específica para serviços de alimentação da ANVISA - Agencia Nacional de Vigilância Sanitária.

Um bom projeto vale tanto para obras novas como para adaptações de residências, ou prédios, que tenham tido outros usos anteriormente. Atualmente os estabelecimentos da área de alimentação e lazer são regidos por novas normas e leis, como a lei Antifumo, e a lei da acessibilidade, que exige que o estabelecimento possua rampas de acesso, com pouca inclinação, além de banheiros para deficientes físicos e espaços que permitam a circulação no local, complementa Dammenhain. Fonte:

[http://www.revistabareserestaurantes.com.br/index.php?](http://www.revistabareserestaurantes.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=322:vai-abrir-restaurante-conheca-os-cuidados-especiais-e-normas-sanitarias&catid=41:juridico&Itemid=1)

[option=com_content&view=article&id=322:vai-abrir-restaurante-conheca-os-cuidados-especiais-e-normas-sanitarias&catid=41:juridico&Itemid=1](http://www.revistabareserestaurantes.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=322:vai-abrir-restaurante-conheca-os-cuidados-especiais-e-normas-sanitarias&catid=41:juridico&Itemid=1)

CURSOS E TREINAMENTOS

Cursos gerenciais e administrativos: 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.

Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae, Centro. Vitória/ES CEP: 29010-003 Tel.: 0800 570 0800 - <http://www.es.sebrae.com.br>

Cursos: Técnicas de Vendas; Marketing: Uma Estratégia de Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30 h); Empretec; Administração Básica para Pequenas Empresas (carga horária de 20 h); entre outros.

Ensino à distância: Conect – Sebrae/ES – www.conect.es.sebrae.com.br

Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Aprender a Empreender – SEBRAE/NA - www.ead.sebrae.com.br

Palestras Gerenciais: Inovação como Estratégia Competitiva da MPE; Programa Próprio (série de palestras), 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.

Senac/ES - Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2077, Bento Ferreira Vitória/ES CEP: 29052-121 Tel.: (27) 3325-8311 - <http://www.es.senac.br>

UVV -Gastronomia

Rua Comissário José Dantas de Melo, 21, Boa Vista, Vila Velha/ES. Tel.:(27) 3421-2216
- <http://www.uvv.br>

Faculdade Novo Milênio – Tecnologia em Gastronomia

Av. Santa Leopoldina, 840, Coqueiral de Itaparica, Vila Velha/ES. CEP: 29102-040. Tel.:
(27) 3399-5555 - <http://www.novomilenio.br>

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>

* Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior –

http://www.mdic.gov.br/sitio/sistema/expofeira/calFeirasExposicoes/feiExposicoes_P.php

ACAPS - Convenção Capixaba de Supermercados – 5 a 7 de julho de 2011

Periodicidade: anual Local: Pavilhão de Carapina – Serra/ES Organização: ACAPS – Associação Capixaba de Supermercados Tel.: 3324-3599 - <http://www.acaps.org.br>

18ª. FIPAN – 19 à 22 de julho de 2011

Organização: Seven Promoções e Propaganda Rua Frei Caneca, 91 - 9º andar São Paulo/SP CEP: 01307-001 Tel.: (11) 3159-4223 E-mail: even@sevenbr.com.br - <http://www.fipan.com.br>

FISPAL Food Service - 8 a 9 de julho de 2011

Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Periodicidade: anual. Local: Expo Center Norte – São Paulo/SP. Tel.: (011) 5694-2666. E-mail: telemarketing@fispal.com - Organização: Brasil Trade Show - Av. Dr. Chucri Zaidan, 80 - 2º Andar - Bloco C. Edifício Morumbi Square, Brooklin - São Paulo/SP – CEP: 04583-110. Tel.: (11) 3598-7800 – Fax: (11) 3598-7801 - <http://www.fispal.com>

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

Cartilha do Fornecedor Capixaba - é um documento que dá as diretrizes legais (direitos de deveres) que norteiam a relação cliente x fornecedor. Está disponível para consulta na Biblioteca do SEBRAE/ES ou no site: http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixasba.pdf

- Simples Federal: para enquadrar essa atividade no SIMPLES

Verifique junto com seu contador se ela está de acordo com a definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte, bem como se não está inclusa em qualquer das vedações prevista na Lei Complementar nº 123/2006 (Lei do Simples Nacional).

- 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, Lei nº 11.800/2008, Lei nº 11.989/2009 e Lei nº 12.039/2009.

- Lei Federal 12.291, de 20 de julho de 2010 – Determina obrigatoriedade aos

estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços em manter uma cópia do Código de Defesa do Consumidor (CDC) à disposição no local.

- Lei nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória. 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. Acrescentado § 3º no Art. 43, pela Lei nº 7.768/09 - § 3º. Na fixação de nomes de bens públicos municipais deverá ser reservado um percentual de 50% (cinquenta por cento), no mínimo, para o gênero feminino.”(NR) - Alterada Redação do § 1º do Art. 19 pela Lei nº 7.775/09. Acrescentado Parágrafo único ao Art. 27, pela Lei nº 7.842/09. Alterado o Parágrafo único do Art. 145 pela Lei 7802. Nova redação ao Art. 123 pela Lei nº 8.005/10.

- Lei Municipal nº 4.742/98. Dispõe sobre horário de funcionamento dos estabelecimentos prestadores de serviços, comerciais e industriais no município de Vitória – 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.

- 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.

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas.

O processo de registro de empresas passa por diversos órgãos, cada um com sua competência específica: Junta Comercial; Secretaria da Receita Federal (CNPJ); Secretaria Estadual de Fazenda – Sefaz-ES; Prefeitura Municipal; Corpo de Bombeiros Militar.

Hoje o processo está simplificado por meio do REGIN – Sistema Integrado de Registro Mercantil. É um sistema de registro de pessoa jurídica, que permite que todo o processo de viabilidade de constituição das novas empresas seja feito on line do escritório do próprio empreendedor ou de seu contador, sem necessidade de presença física na Junta Comercial. Com o uso do sistema todos os processos terão de ser feitos via REGIN, que pode ser acessado através do site da Junta – www.jucees.es.gov.br, e quando completados os documentos serão levados a um só local, a Prefeitura conveniada com a Junta Comercial do Espírito Santo.

Algumas outras providências necessárias:

- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);

- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social -

INSS”.

- Alvará de licença sanitária – para obter esta licença o estabelecimento deve estar adequado às exigências do Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, estadual e municipal fica a cargo das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde.

ENTIDADES

ABRASEL/ABREDI - Associação Brasileira de Restaurantes e Empresas de Entretenimento – <http://www.abrasel.com.br>

ABRASEL/SINDBARES - Sindicato de Restaurante, Bares e Similares do ES.
Rua Frederico Lagassa 30, Sala 201 a 206, Ed. Sheila, Gurigica, Vitória/ES. CEP: 29.046-050. Tel.: (27) 3038-1271 - <http://www.sindbares.com.br>

SINCADES – Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor do Espírito Santo.
Av. Nossa Senhora dos Navegantes, 755, Ed. Palácio da Praia, Sala 408/411, Enseada do Suá, Vitória/ES CEP: 29.052-157 - Tel.: (27)3325-3515 - E-mail: sincades@sincades.com.br - <http://www.sincades.com.br>

Procon Vitória - Casa do Cidadão João Luiz Barone - Av. Maruípe, nº. 2544, Itararé. Vitória/ES - CEP: 29.045-230 - Tel.: (27) 3382-5545

Junta Comercial do Estado do Espírito Santo

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433 Praia do Canto -Vitória/ES - CEP: 29045-401 Tel.: (027) 3135-3146 - <https://www.jucees.es.gov.br>

Prefeitura de Vitória

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano - Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis, Enseada do Suá, Vitória/ES. CEP: 29010-331 Tel.: (27) 3135-1097 - <http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

Secretaria da Receita Federal

Rua Pietrângelo de Biase, nº. 56, Centro, Vitória/ES - Tel.: 3322-0711 e 146 <http://www.receita.fazenda.gov.br>

Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo

Rua Duque de Caxias, no. 189, Centro – Vitória/ES CEP: 29010-120 Tel.: (27) 3222-6284 / 7119 - Fax: (27) 3222-6285 - <http://www.sefaz.es.gov.br>

Corpo de Bombeiros de Vitória

Rua Ten. Mário Francisco de Brito, 100, Enseada do Suá, Vitória - Espírito Santo - CEP 29.050-555 - Tel.: (27) 3137-4471 - <http://www.cb.es.gov.br>

Prefeitura de Vitória

SEMUS - Sec. Municipal de Saúde – Vigilância Sanitária do Município de Vitória. Av Avenida Marechal Mascarenhas de Moraes, 1927 - Bento Ferreira – Vitória/ES CEP: 29.050-945 Tel.: (027) 3382-6000 <http://www.vitoria.es.gov.br>

Divisão da Vigilância Sanitária Estadual

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2025 Bento Ferreira, Vitória/ES Cep: 29050-625 Tel.: (027) 3137 –2300 - <http://www.saude.es.gov.br>

Ministério da Saúde

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

Agencia Nacional de Vigilância Sanitária

Setor de Indústria e Abastecimento (SIA) - Trecho 5, Área Especial 57, Brasília (DF) - CEP: 71205-050 - Tel.: 0800 642 9782

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

FORNECEDORES E FABRICANTES

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

Brasilpan – Indústria, Comércio e Acessórios para Confeitaria e Sorveteria Ltda.

Rua Coronel Fawcett, nº 1.111 - Vila Moraes – São Paulo/SP Cep: 04167-031 - Telefone: (011) 5073 3238 brasilpan@gallizzi.com.br - vendas@gallizzi.com.br

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

Casa Rubim Ltda.

Rua Pedro Nolasco, 300, Vila Rubim, Vitória/ES. CEP: 29025-065 (27) 3223-0363

ACIMAQ – Máquinas e Equipamentos - Av. Expedito Garcia, 21

Campo Grande - Cariacica/ES - CEP: 29146-201 Tel.: (027) 3346-5100

Av. Alexandre Buaiz, 321 - Ilha do Príncipe - Vitória/ES - CEP: 29020-300 Tel.: (027) 2124-5200. E-mail: acimaq@acimaq.com.br - <http://www.acimaq.com.br>

Cozinha e Cia Profissional

Av. Leitão da Silva, 1381 – Vitória / ES. CEP: 29045-201 PABX: (27) 3225-4270 e-mail: cozecia@uol.com.br

Cozinha e Utilidades

End.: Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2741, Bento Ferreira Vitória/ES. CEP: 29050-625 Tel.: (27) 3325-4122

BigMaq

Av. Fernando Ferrari, 3315 – Bairro Jabour. Vitória/ES. Telefax: (27) 3327-6262

E-mail: comercial@portugal.com.br - <http://www.bigmaq.com.br>

HiTech Computadores – Tel.: 2125-6767 – www.hicompras.com.br

Di Margon Informática - Av. Rosendo Serapião de Souza Filho, 595, lj. 3, Mata da Praia Shopping. Vitória/ES. Tel.: (27) 3382-5333 Site: <http://www.dimargon.com.br>

Inforvix Comércio e Manutenção - Rua Taciano Abaurre, 225, cj. 601/602/603, Ed. Centro Empresarial da Praia, Sala 603, Enseada do Suá - Vitória/ES CEP: 29.050-470 Tele Fax: (27) 3038-3510 <http://www.inforvix.com.br>

RSM Informática e Automação

Av. Costa Brandão 01, Bairro Rosa da Penha, Cariacica/ES - Tel.: (27) 3366-0773

Sorvepan

Rua Bela Vista, 96 – Bairro Industrial, Vila Velha/ES. CEP: 29118-710. Tel.: (27) 3326-4244 ? - <http://www.sorvepan-es.com.br>

Meiwa Indústria e Comércio Ltda.

Rod. Presidente Dutra s/nº, km 203,6, Jd. Tupi, Arujá/SP. CEP: 07400-970. Tel.: (11) 4654-7100 E-mail: atendimento@meiwa.com.br - <http://www.meiwa.com.br>

Atacadão São Paulo

Av. Vitória 2703, Horto, Vitória/ES. CEP: 29050-141 Tel.: (27) 2121-5050 <http://www.atacadosaopaulo.com.br>

Distribuidora de Bebidas Salinas

Av. Adalberto Simão Nader, 675, Vitória/ES Tel.: (27) 3324 0918

Refrigerantes Coroa Ltda.

Rua Roberto Carlos Kaustsky, 234, Centro, Domingos Martins/ES – CEP: 29206-000 – Tel.: (27) 3268-3800 - SAC: 0800 701 1370 - E-mail: sac@coroa.com.br - <http://www.coroa.com.br>

Café Meridiano Industrial e Comércio

Rua Neves Armond, 399, Praia Suá, Vitória/ES Tel.: (27)3225-9886 - <http://www.meridiano.com.br>

Água Pedra Azul

Rua José Alexandre Buaiz, 106, sala 706, Ed. London Office Tower Enseada do Suá, Vitória -ES CEP 29050-955 Tel.: (27) 3200-3667 - <http://www.aguapedraazul.ind.br>

Produto: Açaí

Fazenda Pitina - Belo Horizonte - Anchieta - ES

Contato: Aquilau Stefanon

Telefone: 27 - 3261-2549/ 27 - 9982 - 2604

BIBLIOGRAFIA

Site: <http://www.dci.com.br> - Diário do Comércio & Indústria

SEBRAE/PR. Lanchonete. Curitiba. SEBRAE /PR, 1995,20p.

- O Estado de São Paulo – Painel de Negócios – Como Montar Bar e Lanchonete.
- SEBRAE/PR. Oportunidades:Lanchonete. Curitiba: SEBRAE/PR, 2003
- ARAÚJO, Patrícia. Hambúguer sem pão vira moda em lanchonetes de SP. Disponível em:<<http://g1.globo.com/Noticias/SaoPaulo/0,,MUL7503005605,00HAMBURGUER+SEM+PAO+VIRA+MODA+EM+LANCHONETES+DE+SP.html>>. Aces: em: 17 set. 2008.
- SEBRAE/SP. Como montar um Bar e Lanchonete. São Paulo. SEBRAE /SP, 1996.44p
- Vai abrir restaurante? Conheça os cuidados especiais e normas sanitárias . Disponível em: http://www.revistabareserestaurantes.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=322:vai-abrir-restaurante-conheca-os-cuidados-especiais-e-normas-sanitarias&catid=41:juridico&Itemid=1. Acesso em 29 mar 2011.

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

UAI – Unidade Atendimento Individual – SEBRAE/ES

Data última atualização: março de 2011