

RESTAURANTE DE COMIDA POR QUILO / SELF SERVICE

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: Comércio

Tipo de Negócio: restaurante de comida por quilo

Produtos Ofertados/Produzidos: pratos quentes, saladas, frios, sobremesas e bebidas, em sistema de auto atendimento (self service)

Investimento: R\$ 85 mil

Área: 120 m²

APRESENTAÇÃO

Até meados dos anos 80, comer fora de casa era um programa com raríssimas opções. As alternativas estavam restritas a restaurantes com serviço à "la carte", lanchonetes ou pequenos estabelecimentos comerciais que ofereciam o chamado "prato feito".

Todas essas alternativas deixavam a desejar: umas por serem caras, algumas pelo cardápio "pesado", inadequado para quem ainda trabalharia muitas horas, outras ainda por questões de higiene e quase todas pela demora no atendimento.

O cenário não tardou a mudar. Tudo começou com a instalação de redes de "fast-food" seguidas pelo aparecimento dos restaurantes "self service" por quilo, que permitiu ao consumidor a escolha entre vários pratos de saladas, carnes e massas, pagando só pelo consumo.

O restaurante de comida a quilo mostrou-se uma excelente opção para quem trabalha fora e quer pagar pouco, comendo bem e em pouco tempo. No final, todos saíram ganhando: o cliente, que só paga o que consome; e o comerciante, que reduziu o desperdício, grande vilão do negócio de quem trabalha com alimentos.

Um estabelecimento que oferece uma relação direta entre o que foi consumido e o que está sendo pago, com fornecimento de uma alimentação saudável, variada e que ainda abrevia a hora do almoço: são esses os grandes trunfos de um restaurante de comida por quilo.

MERCADO

Num ramo bastante disputado, com mais de 800 mil estabelecimentos no país, os restaurantes não dependem mais só da boa comida para alcançar o sucesso, devem ficar atentos aos desejos dos clientes.

Durante a semana, o público dos self-services é o trabalhador que não tem tempo de se deslocar à sua casa para almoçar, pessoas de passagem (fluxo externo) ou vizinhas do restaurante. Nos finais de semana, os freqüentadores poderão ser outros: geralmente morador fixo da região. Esse fator não é geral, pois em locais turísticos o público será diferenciado, por isto se faz necessária uma análise prévia do público-alvo, seus hábitos além de seu potencial de consumo.

Os tíquetes, vales e cartões-benefício se constituem em instrumentos decisivos para o crescimento do segmento. Estas formas de pagamento, garantem e aumentam a clientela, servem de estímulo à expansão do setor e aproveitam melhor o potencial das redes de refeições já existentes.

A concorrência também deve ser estudada antes de o empreendedor decidir empreender no ramo. O futuro empreendedor deve pesquisar o funcionamento de outros restaurantes "self-service", avaliar o seu movimento, a variedade do cardápio, as características de atendimento, os preços praticados, promoções, visitar suas cozinhas e até experimentar a comida de seus concorrentes para uma avaliação do que poderá oferecer como diferencial.

E quanto aos fornecedores de gêneros alimentícios para esse tipo de restaurante, destacamos os supermercados e mercearias, entre outras empresas.

LOCALIZAÇÃO

A localização ideal é aquela com grande concentração de pessoas, principalmente trabalhadores com pouco tempo para as refeições.

É também fundamental observar o bairro ou a cidade pretendida para saber se existe clientela que justifique o empreendimento, já que em pequenos bairros não há mercado consumidor suficiente.

É importante verificar ainda a facilidade de estacionamento e acesso, o fluxo de pessoas nas proximidades, entre outras questões como segurança e aparência do local.

ESTRUTURA

Com uma área de 120m² é possível atender em média 250 clientes por dia. Esta área pode ser dividida em três ambientes:

O Salão de Refeições (70m²) - O ideal é que a entrada do salão fique na frente da loja, o caixa ao lado da porta de entrada, o balcão com pratos frios e saladas em primeiro plano dentro do salão e ao seu lado a mesa com pratos e talheres. Em seguida, instala-se o balcão dos pratos quentes e, por fim, a balança eletrônica para pesagem. Mesas e cadeiras deverão estar dispostas de forma a evitar atropelos no momento em que o cliente se serve. E para "fechar" a refeição, uma mesa arrumada para servir café ou chá.

Para oferecer um ambiente agradável, o espaço do restaurante deve ser arejado. A escolha do piso é fundamental. Uma sugestão é colocar cerâmica clara onde os alimentos são servidos. Isso também facilita a limpeza. Na área das mesas, o piso pode ser diferente. No local onde ficam pratos e bandejas deve existir espaço suficiente para que a fila não atrapalhe o fluxo de pessoas. Uma opção recomendada de balcão é o modelo espelhado, que facilita a identificação dos pratos.

A Área de Produção (cozinha - 30m²) - A cozinha deve ficar ao fundo, com uma porta que facilite o reabastecimento do salão (uma boa idéia é o balcão "passa-pratos"). Os equipamentos na cozinha devem ser colocados a uma distância que não atrapalhe a circulação dos funcionários. Por motivos de segurança, botijões de gás deverão ser instalados em local protegido. A cozinha pode ser dividida em duas: uma para os pratos quentes e outra para o bufê de frios. Esta divisão facilita a organização e a produção.

O Escritório-Depósito (20m²) - Como o próprio nome diz, é o local onde são estocados os alimentos. Requer local seco, fresco e limpo. O uso de prateleiras para guardar todos os produtos e conservação destes é muito importante, no caso do escritório não fogue a regra do convencional.

EQUIPAMENTOS

Alguns dos equipamentos necessários para a montagem de um restaurante são:

- Fogão industrial;
- Freezers e geladeiras comerciais;
- Fritadeira elétrica água e óleo;
- Chapa para grelhados;
- Moedor de carnes, descascador de batatas;
- Forno elétrico;
- Máquina de lavar louça;
- Bancada de mármore;
- Processadores de alimentos, liquidificadores industriais, espremedores industriais de suco de frutas;
- Balcões térmicos frio e a vapor;
- Utensílios de cozinha (panelas, talheres, pratos, botijões de gás, toalhas, porta-guardanapos);
- Balanças eletrônicas e caixas registradoras;
- Mesas e cadeiras;
- Material de escritório em geral;
- Exaustores;
- Computadores, fax e telefone;
- Ventiladores ou ar condicionado central;
- Veículos, etc.

INVESTIMENTOS

O investimento inicial varia de acordo com o ponto escolhido, o tamanho do estabelecimento e os materiais.

Para um pequeno restaurante, o valor mínimo é R\$ 85 mil, com gastos na compra dos equipamentos, organização do estoque inicial e despesas do primeiro mês de funcionamento da casa.

PESSOAL

"Mola-mestra" do negócio, um bom profissional na cozinha (mesmo que seja o próprio dono ou algum familiar com experiência) significa o "pulo do gato" para o restaurante.

O número de pessoas envolvidas, irá variar de acordo com a estrutura do empreendimento, sendo que, a mão de obra básica deve contar com: cozinheiros, ajudantes de cozinha e limpeza, garçons e atendentes de caixa.

PROCESSOS PRODUTIVOS

1. Regime de trabalho

Embora muitos destes restaurantes só abram para o almoço, o movimento começa cedo, com a preparação dos alimentos, controle das finanças e compras. O expediente de um restaurante só termina quando, depois de encerrado o atendimento ao público, os funcionários acabam a limpeza. É uma rotina exaustiva.

2. Matéria-prima

Despesas com a compra de matérias-primas variam de acordo com a região onde se encontra o restaurante, mas nunca é demais lembrar que a compra bem feita é uma das grandes responsáveis pelo bom andamento do negócio, afinal, parte importante do preço a ser cobrado pela refeição vai depender dela.

3. Cardápio

O cardápio, junto com a qualidade dos produtos, é um dos itens de grande

importância para o sucesso do restaurante. Este tipo de restaurante requer, principalmente, variedade no tipo das refeições diárias.

É importante que o cliente tenha opções variadas, mas a presença de um prato específico encontrado em cada dia da semana, transformando-se numa "marca" que agrade a gostos variados é uma prática que tem dado bons resultados. Forçar o cliente a ter "encontro marcado" todos os dias com os mesmos pratos, irá afugentá-lo. Procure uma combinação criativa de pelo menos oito pratos quentes, dez frios e ainda ofereça variedades de sobremesa.

Alguns estabelecimentos alternam com comidas italianas, chinesas, árabes e japonesas junto com o trivial brasileiro. Também incluem vários tipos de grelhados no cardápio. Uma forma de diversificar o negócio é oferecer "happy hour" (encontros de final de expediente) ou serviço à "la carte" para o jantar.

4. A administração do self-service

É preciso ter afinidade com gastronomia e gostar de servir as pessoas. Um restaurante deve funcionar como se o empresário estivesse recebendo os amigos em casa. Administrar um restaurante dá trabalho. Considerando os alimentos, os materiais de limpeza e os cuidados com a manutenção do ambiente, o empresário precisa manter o controle sobre mais de 700 itens diferentes.

5% do faturamento das empresas devem ser reservados para pequenos consertos. O dinheiro serve para trocar uma torneira, arrumar o exaustor ou substituir travessas e talheres. Afinal, tudo deve ficar em ordem, porque o cliente está atento aos detalhes.

Outro conselho importante é manter um capital de reserva que possa sustentar o restaurante por seis meses. Muitos empresários imaginam que as receitas iniciais cobrirão todas as despesas, o que nem sempre acontece.

Quem pretende entrar no segmento deve facilitar o fluxo de pessoas no restaurante. Lugares apertados, com muitas mesas, podem afastar pessoas que desejam uma refeição rápida - mas não abrem mão do conforto. A organização do espaço também beneficia o trabalho dos profissionais dentro e fora da cozinha.

No setor de gastronomia os custos do negócio não são pressionados apenas pelos preços dos alimentos. Ao contrário, o valor cobrado pelo quilo de comida é um dos itens de menor relevância. Na hora de escolher onde almoçar, as pessoas se preocupam com o ambiente, o visual, a higiene e a qualidade dos alimentos.

5. Fatores que influenciam no negócio

Alguns fatores podem influenciar nos resultados do negócio:

- Definir a quantidade ideal de refeições/dia;
- Manter boa aparência e qualidades nos produtos;
- Rapidez no atendimento;
- Preços acessíveis;
- Contratar um bom cozinheiro;
- Dispor-se a acompanhar pessoalmente o negócio;
- Possuir conhecimentos em administração e manter controle rigoroso dos estoques, receitas e despesas.

Paralelamente a estas observações, é imprescindível conhecer hábitos alimentares, gostos e preferências dos futuros consumidores da região onde se localiza o restaurante. Isso pode ser feito através de pesquisas de opinião ou consultas por telefone. Na consulta aos prováveis clientes, o empreendedor deve questionar sobre a freqüência a restaurantes, os pratos e as formas de atendimento preferidos.

6. De olho na saúde

Antes de deixar os clientes com água na boca, o empresário do setor de restaurantes deve tomar todas as providências para que os alimentos servidos não afetem a saúde das pessoas. São várias as normas a serem seguidas.

A principal dificuldade está no controle da temperatura. Como os microorganismos causadores de doenças morrem no calor extremo e não se desenvolvem em ambientes gelados, a comida precisa ser mantida no ponto certo. Os pratos quentes devem ficar a 65°C e os frios, no máximo, a 10°C. Nessas condições, podem permanecer no balcão expositor até 12 horas. Porém, para evitar qualquer mal-estar causado por bactérias, o cozimento precisa ter sido feito a 74°C.

O balcão expositor deve manter os pratos aquecidos em banho-maria. A água deve estar a 90°C para que os alimentos permaneçam a 65°C, como é exigido. Existem vários modelos de balcão e o ajuste da temperatura é pelo termostato. A água deve trocada diariamente. Alguns modelos de balcão esquentam os alimentos diretamente no fogo.

A fiscalização também controla com rigor a procedência da água utilizada no restaurante. Alguns estabelecimentos pequenos também costumam comprar água de caminhões pipa. Nesse caso, o fornecedor precisa estar cadastrado na vigilância e apresentar documento comprovando que a água foi clorada.

Por fim, na hora de abrir o restaurante, proprietários e funcionários devem passar por diversos exames. Hemograma e teste parasitológico são repetidos anualmente. É o empresário que arca com as despesas.

Quem não segue as regras recebe uma advertência e um prazo para regularização. Conforme a gravidade, as penas variam de multa, inutilização de alimentos estragados, interdição ou, nos casos extremos, cancelamento do cadastro do restaurante na vigilância.

COMEÇANDO

É extremamente importante que empresário, tenha os conhecimentos técnicos na área em que irá atuar, além dessas habilidades, também se fazem necessários conhecimentos gerenciais, de liderança e negociação. Buscar conhecer como seus concorrentes atuam, quais são seus pontos fortes e fracos se faz necessário para que o gestor desenvolva seus diferenciais e crie sua vantagem competitiva, afinal de contas, em algumas regiões o ramo de restaurante self-service é muito competitivo.

CLIENTES

A definição do público-alvo irá definir o tipo de posicionamento do negócio, ou seja, para quem eu vender meus produtos/serviços, para empresas, pessoas físicas, quais as classes sociais, idade desses clientes, e outros aspectos demográficos. Definindo essas informações o empresário passa a desenvolver sua estrutura, tanto na forma de produzir, comprar, como na forma de oferecer esses produtos/serviços ao consumidor. Isso tudo refletirá nos custos e receitas do empreendimento. Sendo assim, é importante adequar os custos/despesas ao tipo de serviço/produto que se deseja oferecer para um determinado público (cliente).

DIVULGAÇÃO

A divulgação, direcionada ao consumidor final, tem por objetivo estimular o consumo e fixar a marca do estabelecimento.

Este é um setor da economia que faz maior e melhor uso da propaganda, pois ela representa a principal força de comunicação e venda devido à diversificação dos produtos e a facilidade de substituição.

E quanto maior o universo de público a ser atingido, através dos mais diversos

meios de comunicação (TV, panfletos, promoções, outdoor, rádio etc), maior será o retorno do investimento.

Você poderá começar sua divulgação com as pessoas das redondezas, distribuindo panfletos de qualidade, fazendo promoções atrativas e merchandising em locais sugestivos tais como: escolas, faculdades, cursinhos, escritórios entre outros. Além disso, é necessário ter um atendimento e produtos de qualidade e diferenciados. Isso irá cativar os clientes e estimular a propaganda boca a boca, um dos métodos de divulgação mais eficaz.

DIVERSIFICAÇÃO

Nesse ramo de atividade é muito importante criar cardápios diferenciados para a semana, no entanto, mantendo os produtos básicos (arroz, feijão, salada). Uma das maiores reclamações nesse tipo de negócio feita pelos clientes, é a repetição dos tipos de pratos, gerando assim, um descontentamento levando o cliente a buscar outros restaurantes. Outro fator importante nesse caso, é fazer rodízio de cozinheiras, para mudar o paladar das refeições. Essa diversificação de preparo e cardápios pode se tornar um diferencial se bem usado e percebido pelo gestor que os clientes aprovam tais medidas.

LEMBRETES

Higiene é fator fundamental quando se trata de alimentação. Relacionamos, abaixo, algumas medidas indispensáveis de incremento e controle das condições de higiene, que devem ser adotadas pelo empreendedor na conservação e na produção de alimentos:

- Pisos, paredes e bancadas têm que ser feitos de material lavável e impermeável e higienizados com água e sabão todos os dias.
- Equipamentos, utensílios e recipientes devem ser mantidos em bom estado de conservação e higiene, para que não acumulem resíduos alimentares e favoreçam a contaminação do produto final.
- Em relação à condição de armazenamento e acondicionamento dos produtos, as áreas destinadas a depósito devem ser bem arejadas, e os produtos mantidos sobre estrados a 20cm de distância do chão e da parede.
- Os freezers e refrigeradores devem estar limpos e em bom estado de conservação, para que não ocorra contaminação e perda de temperatura. Os alimentos, de uma forma geral, devem permanecer sempre tampados, protegidos contra insetos e poeira e, quando são submetidos a refrigeração, devem ser embalados adequadamente ou acondicionados em vasilhas plásticas com tampa.
- As instalações sanitárias devem ser ventiladas, com portas de fechamento automático.
- É recomendável disponibilizar local independente para o lixo, sem comunicação com a área de processamento. Quando possível, tratar o lixo por meio de trituradores.
- Deve-se dar treinamento permanente aos funcionários, visando a aquisição de hábitos de higiene adequados à manipulação de alimentos.
- Devem ser usados utensílios diferentes no manuseio de alimentos crus e cozidos, evitando a contaminação cruzada. Evite o manuseio de alimentos crus e cozidos na mesma área.
- Armazene os alimentos, agrupando-os por tipo. No caso de refrigeração, utilize recipientes tampados.
- Faça o estoque dos alimentos em lugares secos, usando a regra "o que entra primeiro, sai primeiro", no momento de usá-los.

- Contrate empresas especializadas para dedetizar os locais de produção e armazenagem de alimentos.

NOTÍCIAS

Revista – Bares e Restaurantes

Contaminação alimentar - A importância dos cuidados que os manipuladores devem ter no contato com os alimentos.

A contaminação ocorre quando há no alimento a presença de substâncias, partículas estranhas, ou microrganismos prejudiciais que não fazem parte de sua composição original, representando perigo à saúde humana.

Existem três tipos de contaminação, classificadas como física, química e biológica. Um alimento pode ser contaminado a partir do ambiente, das pragas, das superfícies, dos utensílios e equipamentos, de outros alimentos e a partir dos próprios manipuladores. As pessoas são as principais causadoras das contaminações alimentares, principalmente por causa das práticas inadequadas de higiene e falhas de processo.

A prevenção das contaminações é essencial para garantir a segurança dos alimentos e passa, obrigatoriamente, pelo conhecimento de suas causas e maneiras de serem evitadas.

A contaminação física ocorre quando há nos alimentos a presença de partículas estranhas e visíveis a olho nu, como palitos, pedaços de vidro, metal, unhas, fio de cabelo, pedras – como no feijão, por exemplo – palha de aço e outros. Para evitar esse tipo de contaminação deve-se prestar bastante atenção quando estiver manipulando os alimentos: jamais utilizar adornos como jóias, bijuterias, amuletos e presilhas de cabelo; usar proteção nos cabelos como toucas e redes; manter unhas curtas, sem esmalte; fazer a barba e o bigode

diariamente e não permitir o manejo dos alimentos junto com outras atividades como manipulação de equipamentos e instalações. É muito importante, também, colocar proteção anti-queda para as lâmpadas na área da cozinha.

A contaminação química ocorre quando há a presença de substâncias indesejáveis nos alimentos, como produtos de limpeza (sabão ou detergente provenientes de mal enxágüe das mãos ou utensílios), cloro utilizado na sanitização das verduras e pesticidas quando a higienização após a desinsetização não é bem feita. A contaminação química pode ser evitada da seguinte maneira: lave bem as mãos, utensílios, verduras e frutas após a correta higienização das mesmas. Após o processo de desinsetização, é necessário higienizar bancadas, utensílios e equipamentos antes de iniciar o trabalho. Jamais reaproveite embalagens de produtos de limpeza e outros produtos químicos e sempre armazene produtos de limpeza separadamente dos alimentos ou produtos descartáveis.

A contaminação biológica ocorre quando há a transferência de contaminantes de um determinado local, superfície ou alimento para outros alimentos e superfícies, por meio de utensílios, equipamentos, mãos, entre outros. Pode-se citar como exemplos os microrganismos como bactérias, fungos, vírus, além de parasitas, que podem ser causadores de contaminações biológicas. Aplicar controle de pragas; cozinhar adequadamente os alimentos, seguindo o tempo e a temperatura recomendados; evitar temperaturas de risco, mantendo refrigerados a menos de 5°C os alimentos frios e os aquecidos acima de 60°C ; evitar consumir alimentos sem tratamento higiênico, como leite *in natura*, água não tratada e hortifrutis não higienizados; não usar as mãos diretamente para provar os alimentos; manter boa higiene pessoal e ambiental são algumas das medidas que devem ser tomadas

para evitar a contaminação biológica.

Podemos evitar ainda a contaminação cruzada – transferência de contaminantes de um determinado local, superfície ou alimento para outros alimentos e superfície, através de utensílios, equipamentos, mãos, entre outros.

As contaminações biológicas apresentam as maiores ameaças à segurança de alimentos, pois são muito difíceis de serem detectadas. Por isso, é tão importante aprender sobre os microrganismos.

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.

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

27) 3325-8311 - Vitória (27) 3229-5588

www.es.senac.br

Cursos oferecidos:

[A Arte de Cozinhar - Comidas Caseiras](#)

[A Arte Preparar Bacalhau](#)

[A Cozinha Indiana](#)

[A Cozinha Italiana - Massas](#)

[A Cozinha Italiana - Risostos](#)

[Aproveitamento Integral dos Alimentos](#)

[Arranjos de Frutas e Legumes para Ornamentação de Buffet](#)

[Culinária Japonesa - Sushi e Sashimi](#)

[Culinária Japonesa - Técnicas Avançadas de Sushi e Sashimi](#)

[Culinária Light](#)

[Docinhos, Bombons e Trufas para Festas](#)

[Harmonização: Os Sabores e os Vinhos](#)

[Introdução aos Serviços de Cozinha](#)

[Pizzas Diversas](#)

Preparação de Carnes e Acompanhamentos

Preparação de Churrasco e Guarnições

Preparação de Saladas Diversas

Preparação de Salgados

Sanduíche e suas Variações

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.

ANUGA - Feira Internacional de Alimentação e Gastronomia

<http://www.mundofeiras.com/Anuga/cc:FF,if:298> e <http://www.anuga.com/>

Alcance internacional: Nenhuma outra feira de comidas e bebidas atrai a tantos participantes estrangeiros. Expositores e visitantes de todos os países encontram-se ali para realizar seus negócios internacionais e estabelecer relações com empresas de outros países. Inovação: Anuga apresenta as últimas tendências do setor.

EQUIPOTEL

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

Setores/Produtos: alimentos e bebidas; automóveis utilitários; cama, mesa e banho; tecidos para revestimento e forração; decoração e materiais de construção; equipamentos e produtos para higiene e limpeza; equipamentos leves para copa e cozinha; equipamentos pesados para cozinhas industriais e lavanderias, refrigeração e aquecimento; informática, telefonia, telecomunicação, eletroeletrônicos e som; recreação e lazer; uniformes; outros.

TecnoCarne 2009

Feira Técnica de Produtos para a Indústria da Carne maior feira de tecnologia em processamento de carne do País.

<http://www.alimentares.com/eventos>

Fispal Bahia

Feira Internacional de Produtos, Embalagens, Equipamentos, Acessórios e Serviços para a alimentação

<http://www.fispal.com>

Fispal Tecnologia

Feira Internacional de Embalagens e Processos para as Indústrias de Alimentos e Bebidas.

<http://www.fispal.com>

Congresso Latino-Americano de Gastronomia e Nutrição

Sociedade Brasileira de Gastronomia e Nutrição.

Para todos os profissionais de *food service*, restaurantes institucionais e comerciais, nutricionistas, chefes de cozinha, culinárias, enólogos, profissionais e estudantes de gastronomia, hotelaria, nutrição, panificação, evento único na América Latina.

Reúne estudos científicos, informações e novidades ligando a área de nutrição com gastronomia e possibilitando que os profissionais dessas áreas possam trocar suas experiências em oportunidade ímpar.

www.sbgan.org.br

Fispal Food Service

Feira Internacional de Produtos e Serviços para a Alimentação Fora do Lar

<http://www.fispal.com>

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

O funcionamento de um restaurante deve obedecer, além da legislação geral para o comércio, ao código sanitário (Decreto 8.386/85) e à liberação do ECAD – Escritório Central de Arrecadação e Distribuição. Estabelecimentos que mantêm ambiente de acesso ao público (de uso ou acesso de clientes) sonorizado, com música ao vivo ou mecânica, ainda que proveniente do uso do rádio, é obrigado a recolher junto ao ECAD, valores relativos a direitos autorais. O ECAD é uma entidade personalizada, sem fins lucrativos, organizada, mantida, dirigida e administrada por associações civis de autores e titulares de direitos conexos. Goza de prerrogativas para cobrar e executar valores decorrentes dos direitos autorais. O valor devido ao ECAD deve ser apurado diretamente junto à Entidade, conforme critérios específicos definidos para o estabelecimento.

Recomenda-se fazer uma consulta ao PROCON para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor:

- Lei Federal 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.

Algumas leis específicas do negócio:

- LEI Nº 7967/89. Dispõe sobre o valor das multas por infração à legislação sanitária.

Para maiores informações, consultar a ANVISA.

www.anvisa.gov.br

Nível Municipal:

- 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 4987/99. Dispões sobre a proibição da venda de bebidas alcoólicas a menores de 18 anos, no município de Vitória.

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

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. 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 na Secretaria 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”;
- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar o seu restaurante para fazer a consulta de local e efetuar a inscrição municipal para obter o alvará de funcionamento.
- Liberação e registro na vigilância sanitária Estadual - o alvará de licença fornecido pela vigilância sanitária é renovado anualmente.

LINKS DE INTERESSANTES

Prato Feito: <http://www.pratofeito.com.br>

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

ABAGA – Associação Brasileira da Alta Gastronomia: <http://www.abaga.com.br>

Revistas Gastronômicas online:

<http://www.guiademidia.com.br/revistas/gastronomicas.htm>

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, nº. 56, Centro, salas A/B, Vitória/ES – CEP. 29.010-190

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.

Software para Restaurante e Pizzaria - Kad Food

Empresa: Centro de Produção Técnica de Viçosa – CPT
Telefone: 31-3899- 7600
Site: <http://www.cptsoftware.com.br>

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. Expedito Garcia, 21 – Campo Grande. Cariacica/ES

CEP: 29146-201

Tel.: (27) 3346 5111

E-mail: acimaq@acimaq.com.br

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

Fornos

Ansatz! Fornos

Avenida Independência, 1010 - Cidade Nova - Pindamonhangaba - SP

Telefone: 12-3642-4146/3642-3238/3648-5800

Site: <http://www.ansatz.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: fciore@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

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

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

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

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

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

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

LUBE DISTRIBUIDORA

Telefone: 3346-4000

E-mail: comercial@lube.com.br

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

THOMAZINI LOGÍST. E DISTRIBUIÇÃO

Contato: Lázaro

Telefone: 27.3281.6660

Celular: 27 9982-1936 / 27.8133.5346

E-mail: lathomazini@terra.com.br

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

Refrigerantes Coroa Ltda

Tel/Fax: 27 3268-3800

E-mail: coroa@coroa.com.br

Site: www.coroa.com.br.

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

Revista – Bares e Restaurantes. N.66, ano 12. Ano 2009. Disponível em <
www.revistabaresrestaurantes.com.br>. Acesso em: 19 junho 2009

Sustentabilidade se põe à mesa. **Pequenas empresas Grandes negócios**

Disponível em: <

<http://empresas.globo.com/Empresasenegocios/0,19125,ERA1688246-15630,00.html> .>. Acesso em: 19 junho/2009 -

SEBRAE. **Curso ensina gestão a donos de restaurantes**. Informe publicitário

SEBRAE 2007. Disponível em: <

<http://empresas.globo.com/EditoraGlobo/DownloadShow/pdf/0,27955,82,00.pdf> >.

Acesso em: 19 Junho/2009

SEBRAE/BR. Como montar restaurante self-service. Brasília, 1996, 25p.

RESTAURANTE DE COMIDA A QUILO. Mulheres de Negócios, Nº 14, 1996.

AIUB, George Wilson; ANDREOLLA, Nadir; ALLEGRETTI, Rogério Della Fávera.

Plano de Negócios: Serviços. 2 ed. Porto Alegre : Ed. SEBRAE/RS, 2000.

CHAGAS, Fernando Celso Dolabela. **O segredo de Luísa - uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce um empreendedor e se cria uma empresa**. 14 ed. São Paulo: Cultura Editores e Associados, 1999.

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.