



ideias de
negócios

Como montar um serviço de churrasco em domicílio



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

Robson Braga de Andrade – Presidente do CDN

Diretor-Presidente

Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica

Heloísa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Vinícius Lages

Unidade de Capacitação Empresarial e Cultura Empreendedora

Mirela Malvestiti

Coordenação

Luciana Rodrigues Macedo

Autor

FABIO DE OLIVEIRA NOBRE FORMIGA

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

1. Apresentação	1
2. Mercado	2
3. Localização	4
4. Exigências Legais e Específicas	7
5. Estrutura	11
6. Pessoal	11
7. Equipamentos	15
8. Matéria Prima/Mercadoria	16
9. Organização do Processo Produtivo	20
10. Automação	23
11. Canais de Distribuição	24
12. Investimento	24
13. Capital de Giro	26
14. Custos	27
15. Diversificação/Agregação de Valor	29
16. Divulgação	30
17. Informações Fiscais e Tributárias	31
18. Eventos	33
19. Entidades em Geral	35
20. Normas Técnicas	38
21. Glossário	41
22. Dicas de Negócio	43
23. Características	44
24. Bibliografia	45
25. Fonte	47
26. Planejamento Financeiro	47

Sumário

27. Soluções Sebrae	47
28. Sites Úteis	52
29. URL	52

1. Apresentação

O churrasqueiro profissional oferece comodidade e praticidade aos participantes de um churrasco. O serviço pode oferecer guarnições, garçons e bebidas.

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

O churrasco existe na vida do homem desde a descoberta do fogo, quando se percebeu que o processo de assar animais de caça na fogueira deixava a sua carne mais macia e saborosa. Desde então, esta técnica simples de preparo da carne se sofisticou bastante.

Com o sul do continente americano se consolidando, ao longo dos anos, como um grande polo de criação de gado, logo os habitantes e trabalhadores da região adotaram o churrasco como base de sua alimentação. A partir daí, o hábito de assar a carne no carvão e prostrar-se em volta do braseiro se incorporou à própria cultura gaúcha e, posteriormente, a do resto do país. Hoje, o churrasco é uma verdadeira paixão de norte a sul do Brasil, transformando-se em um dos cardápios favoritos para festas, reunião de amigos, confraternização de empresas ou, simplesmente, do almoço de família no fim de semana. O preparo de um bom churrasco pode variar bastante, desde a forma de cortar, temperar e assar a carne até a escolha dos ingredientes, que pode incluir a carne de gado, frango, porco, carneiro, peixe, dentre outras, acompanhadas de linguiça, pão, legumes, frutas etc. As guarnições também podem mudar conforme o gosto do freguês: arroz, polenta frita, batata frita, feijão tropeiro, molho vinagrete, mandioca cozida, farofa, maionese e salada são as mais comuns.

Embora no Brasil não seja difícil encontrar bons churrasqueiros no meio de qualquer grupo de amigos, a escolha de um churrasqueiro profissional permite que os participantes do churrasco possam aproveitar plenamente o encontro social sem ter que passar horas em frente do fogo, evitando que a carne passe do ponto. Comodidade e praticidade são os principais fatores que explicam a grande procura pelos profissionais do churrasco. Pois não é só para assar a carne que se contrata uma empresa especializada. Em geral, os pacotes incluem o fornecimento de todos os insumos necessários (carvão, sal grosso, gelo, pratos, talheres, toalhas etc.), bem como, serviços de garçons, bebidas e as guarnições que acompanham um churrasco bem-feito.

Apesar de ser uma tradição dos pampas, para ser profissional do churrasco, não é obrigatório ser gaúcho, mas é preciso ter disposição para trabalhar nos fins de semana, senso de organização e conhecer muito bem como cortar e assar uma carne, deixando a clientela feliz.

2. Mercado

A busca pela conveniência e prazer vem impulsionando e transformando diversos negócios no setor de alimentação brasileiro, dentre eles, estão os serviços de Churrasco em domicílio ou, simplesmente, bufê de churrasco, como são classificados esses empreendimentos pelos órgãos da Administração Tributária do país. Essa simplificação, ao mesmo tempo em que facilita a arrecadação de impostos, dificulta uma análise de mercado mais detalhada, pois reúne na mesma categoria não só os bufês, mas também as empresas de Cathering e outros serviços de comida preparada, que compõem o chamado mercado de food service nacional, um setor que faturou de R\$ 68,6 bi em 2015, segundo dados levantados pela Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação (Abia).

Em relação ao consumo de carne pelos brasileiros, de acordo com a Consultoria MB Agro, o consumo per capita de carne bovina em 2015 foi de 30,6 quilos, o que representa 8,4% a menos que o consumido em 2014, ocorrido pela menor oferta do bovino de corte e à alta do preço do boi gordo, o que elevou o preço ao consumidor final. O resultado é a escassez de carne para abastecer os frigoríficos e a elevação dos preços no varejo.

De acordo com o Dieese/PA, em 2015, a carne bovina subiu 17,4% em relação ao ano anterior. Os cortes mais nobres subiram mais ainda. O cupim teve alta de 30% no primeiro semestre de 2016, seguido pela picanha e acém. A inflação oficial medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) no primeiro semestre de 2016 foi de 5%, já o impacto da alta do preço na carne foi de 8% no mesmo período.

Segundo a consultoria especializada no setor de agronegócios, a Scot Consultoria, para cada 1% de aumento na renda, o consumo de carne cresce 0,5%, fazendo com que os cortes traseiros do boi, que concentram algumas das partes mais nobres e com maior valor agregado, tenham um aumento maior de preço. Diante desse cenário, houve uma busca por outros tipos de proteína, tendo a carne de frango e suíno atingido o consumo per capita de 44,4 e 14,8 quilos, respectivamente.

Uma empresa de churrasco em domicílio pode adequar o seu cardápio ao bolso do contratante, oferecendo ao cliente a opção de substituir a carne bovina por frango ou cortes suínos.

Além do desequilíbrio do mercado nacional, a demanda mundial por carne bovina cresceu em 2010. O Brasil, de acordo com a Acrimat – Associação dos Criadores do Mato Grosso, em 2015, foi responsável por consumir 75% da carne produzida no país, mas o mercado interno sofre influência da escassez de oferta do produto no mercado internacional, visto que outros grandes produtores como o Uruguai, a Argentina, os Estados Unidos e a Austrália, por exemplo, também estão no limite da capacidade de produção. Outro agravante é o fato de as nações emergentes terem aumentado suas compras e os países desenvolvidos começarem a dar sinais de recuperação na economia. Os Estados Unidos, por exemplo, retomaram as importações de carne bovina congelada, cozida e processada do Brasil, que estavam suspensas desde junho de 2010.

3. Localização

Este é um tipo de prestação de serviço cuja maior parte do processo produtivo é realizada em um local escolhido pelo contratante ou no domicílio deste. Para o empreendedor que inicia no ramo de churrasco em domicílio, muitas tarefas necessárias à gestão do negócio podem ser feitas a partir de sua própria residência. Para tal, é necessário que seja criada uma pequena estrutura - homeoffice, em que tarefas, tais como: agendamentos, negociação, compras, contratação de mão de obra etc. possam ser executadas de forma organizada. Dessa forma, a localização da sede do empreendimento não é um fator determinante para o seu sucesso. Vale lembrar que um negócio desse tipo envolve o contato diário com fornecedores, garçons e demais pessoas envolvidas no trabalho, o que pode fazer com que o aumento do volume de negócios venha a exigir o seu funcionamento em um local mais apropriado. Caso o empreendedor opte por montar uma cozinha industrial, para preparação prévia de alimentos para o churrasco no domicílio do contratante, ele terá que avaliar fatores, tais como:

Certifique-se de que o local escolhido ofereça infraestrutura compatível às suas necessidades operacionais e permita a expansão do negócio. O imóvel deve dispor dos serviços de água, luz, esgoto, telefone e internet, e seu custo deve estar adequado àquele que você planejou;

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas em conformidade com o Plano Diretor Urbano (PDU), lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em cada local. Portanto, este deve ser seu primeiro passo para avaliar se a cozinha pode funcionar em tal local;

É desejável que a cozinha esteja próxima a locais servidos por transportes públicos. Deve ser levada em conta, ainda, a facilidade de deslocamento para diferentes regiões da cidade. Também deve ser observado se existem facilidades de acesso para carros, estacionamento de veículos, local para armazenamento, carga e descarga de mercadorias, dentre outras conveniências;

Tratando-se de imóvel alugado, negocie o valor do aluguel, data de pagamento, prazo de locação e demais cláusulas com o locador na forma e condições compatíveis com o empreendimento, considerando o tempo de retorno do investimento;

Verifique se esta não é uma região com índices muito elevados de violência e se o imóvel não está sujeito a incidência de enchentes no local e na região. Enfim, examine as condições do imóvel a fim de adaptá-lo para o exercício da atividade pretendida. Adicionalmente, o empresário deverá verificar na Prefeitura da cidade:

- Se os impostos que recaem sobre o imóvel estão em dia;

- Se o imóvel está regularizado.
- Se dispõe de HABITE-SE e capacidade de liberação pelo Corpo de Bombeiros;

Por último, lembre-se de que os estabelecimentos que manipulam alimentos estão sujeitos à legislação sanitária em vigor, o que torna necessário que o imóvel possa atender a tais exigências para obtenção do Alvará Sanitário.

Funcionamento de empresa na residência do empreendedor

Caso o empreendedor faça a opção por estabelecer a sede da empresa em sua própria residência, é importante que ele antes procure o órgão especializado da Prefeitura de seu município, verificando se o empreendimento pode funcionar no local. Isso porque grande parte dos municípios brasileiros tem contemplado em seu Plano Diretor Urbano – PDU, também conhecido como Lei de Zoneamento Urbano, algumas áreas/bairros que não podem funcionar empresas, seja de que espécie for. Caso a empresa seja instalada em imóvel unifamiliar (casa fora do ambiente de condomínios), ela deverá ter entrada independente do ambiente residencial que permita a fiscalização. A instalação em condomínios horizontais com restrições de acesso de pessoas estranhas àquele ambiente ou prédios residenciais deverá ser aprovada pelo conselho do condomínio, seja horizontal ou vertical, sendo carreada para decisão, caso seja necessário, até a assembleia geral de condôminos. Além disso, deve ter as condições para fiscalização do negócio (entrada independente e segregada do ambiente familiar).

4. Exigências Legais e Específicas

Apesar de existir um grande número de churrasqueiros que prestam serviços de maneira informal, a formalização do negócio é imprescindível para quem pretende crescer no mercado. Principalmente para atender ao segmento corporativo, onde as empresas solicitam orçamentos e notas fiscais pelos serviços prestados.

Para formalizar a empresa, é recomendável a contratação de um contador ou um advogado. Esses profissionais poderão lhe auxiliar na escolha do melhor enquadramento jurídico e tributário da empresa, na elaboração dos documentos constitutivos exigidos e realizar o seu registro nos órgãos responsáveis, conforme abaixo:

Registro da empresa nos seguintes órgãos:

Junta Comercial;

Secretaria da Receita Federal (CNPJ);

Secretaria Estadual de Fazenda;

Prefeitura do Município para obter o Alvará de Funcionamento;

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

Cadastramento na Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social ICP – INSS/FGTS”;

Corpo de Bombeiros Militar.

Visita à Prefeitura da cidade onde pretende montar o estabelecimento para fazer a consulta de local e obtenção do alvará de localização;

Obtenção do alvará de licença sanitária (caso o empreendedor possua cozinha industrial própria) - adequar às instalações de acordo com o Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). No âmbito federal, a fiscalização cabe à Agência Nacional de Vigilância Sanitária, que delega essa atribuição às Secretarias Estaduais e Municipais de Saúde respectivas. O empreendedor deverá verificar com os órgãos Estaduais e Municipais de Meio Ambiente as exigências ambientais aplicáveis à atividade.

Em relação à legislação federal aplicável ao setor de alimentação, destacamos:

A Resolução RDC n.º 216, de 15 de setembro de 2004, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária - Anvisa dispõe sobre regulamento técnico de boas práticas para serviços de alimentação, a fim de garantir as condições higiênico-sanitárias do alimento preparado;

A Resolução RDC nº 275, de 21 de outubro de 2002, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa dispõe sobre as diretrizes para Procedimentos Operacionais Padronizados – POP e Roteiro de Inspeção;

A Resolução RDC nº 49, de 31 de outubro de 2013, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa dispõe sobre a regularização para o exercício de atividade de interesse sanitário do Microempreendedor Individual, do empreendimento familiar rural e do empreendimento econômico solidário e dá outras providências;

Decreto 3.179/1999 dispõe sobre a especificação das sanções aplicáveis às condutas e atividades lesivas ao meio ambiente e dá outras providências;

A Portaria 1428/93 do Ministério da Saúde estabelece a obrigatoriedade para todos os estabelecimentos que manipulam produtos alimentícios implantarem o sistema PAS – Programa de Alimento Seguro (antigo APACC). As Boas Práticas de Fabricação são pré-requisitos fundamentais;

A Portaria 368/97 do Ministério da Agricultura estabelece os requisitos gerais (essenciais) de higiene e de boas práticas de elaboração de alimentos para o consumo humano;

A Portaria CVS 6/99, de 10 de março de 1999, do Centro de Vigilância Sanitária da Anvisa dispõe sobre os critérios de higiene e de boas práticas operacionais para alimentos produzidos/fabricados/industrializados/manipulados e prontos para o consumo, para subsidiar as ações da Vigilância Sanitária e a elaboração dos Manuais de Boas Práticas de Manipulação e Processamento;

A manipulação e a montagem de cardápios alimentares devem ser realizadas por profissionais tecnicamente qualificados. Poderão ser encontrados na Resolução CFN n.º 218, de 25 de março de 1999, do Conselho Federal de Nutricionistas – CFN, os critérios da Responsabilidade Técnica exercida pelo nutricionista, seu compromisso profissional e legal na execução de suas atividades, compatível com a formação e os princípios éticos da profissão, visando à qualidade dos serviços prestados à sociedade;

Destaca-se a Resolução CFN n.º 378, de 28 de dezembro de 2005, também do

Conselho Federal de Nutricionais – CFN, que dispõe sobre o registro e cadastro de Pessoas Jurídicas nos Conselhos Regionais de Nutricionistas e dá outras providências;

Conselho Federal de Administração delibera através da Lei n.º 4.769 de 9 de setembro de 1965 e do Decreto n.º 61.934 de 22 de dezembro de 1967 que toda empresa cujo objetivo social se enquadre nas áreas de atuação privativas da Administração é obrigada a se registrar no Conselho Regional de Administração, conforme sua localização;

Recomenda-se consulta formal ao Conselho Regional de Administração, uma vez que o fornecimento de alimentos com mão de obra encontra-se sob o código D020, na relação das áreas de atuação privativas da Administração;

Código de Defesa do Consumidor – Lei Federal n.º. 8.078 de 11/9/1990 e Decreto Federal n.º. 2.181, de 20 de março de 1997;

É importante observar, também, que a Lei n.º 8.069, de 13 de julho de 1990, Estatuto da Criança e do Adolescente, disponível no site da Presidência da República Federativa do Brasil, proíbe a venda à criança ou ao adolescente de bebidas alcoólicas dentre outros itens.

Busca e nome de marca: verificar se existe alguma empresa registrada com o nome pretendido e a marca que será utilizada.

Órgão responsável: Junta comercial ou cartório (no caso de Sociedade Simples) e Instituto Nacional de Propriedade Intelectual – INPI.

5. Estrutura

Para um negócio formatado para funcionar com grande nível de terceirização, a preparação do churrasco e acompanhamentos sejam realizados na residência do cliente, o empreendedor não irá necessitar de muitos recursos além do talento de churrasqueiro. Nesse caso será necessário apenas um local (que pode ser a própria residência do empreendedor) para realizar as tarefas administrativas e um pequeno depósito para armazenamento de ingredientes, utensílios, uniformes etc. a serem utilizados nos churrascos contratados. O local (sede do negócio) de trabalho deve ser limpo e organizado. O piso, a parede e o teto devem estar conservados e sem rachaduras, goteiras, infiltrações, mofo e descascamentos. O piso deve ser de alta resistência e durabilidade, além de fácil manutenção. Ao fazer o arranjo físico do ambiente, o empreendedor deve levar em consideração a circulação de pessoas, a integração de móveis e equipamentos, decoração, ventilação e iluminação. Na área externa, deve-se atentar para a fachada, fixação de letreiros e acesso de clientes, empregados, fornecedores e da fiscalização.

Com o crescimento do volume de negócios, é necessário que a empresa tenha uma sede própria, que pode ser um imóvel comercial com cerca de 45 m², dividido em recepção, sala de atendimento aos clientes e almoxarifado.

6. Pessoal

O fator humano é fundamental para o sucesso de uma empresa de churrasco em domicílio. Contar com profissionais qualificados e comprometidos deve estar no topo da lista de prioridades do empreendedor.

O ator principal do negócio será sempre o churrasqueiro. Ele deve ser discreto, educado, prestativo e satisfeito com o seu trabalho. Também são importantes habilidade e experiência para conhecer os aspectos anatômicos dos animais, conhecer as carnes e cortes, aplicar as técnicas básicas de manejo do fogo, saber calcular custos e quantidades de consumo, planejar o tempo exato de preparo das carnes e ter conhecimento sobre a manipulação higiênica de alimentos.

Outra qualidade importante é ser capaz de se adaptar a situações adversas para produzir um churrasco perfeito. Isso porque nem sempre o cliente oferecerá as condições ideais para a realização do churrasco. É muito comum encontrar churrasqueiras má construídas, problemas com vento e temperatura, falta de espaço etc. Cabe ao churrasqueiro contornar todas essas dificuldades e manter o padrão de qualidade do churrasco.

Tais qualidades também devem ser perseguidas nos ajudantes, garçons e cozinheiros. Como a maioria dos eventos ocorre em sábados, domingos e feriados, a mão de obra normalmente é temporária e remunerada por evento. Portanto, devem-se formar várias equipes de reserva para ampliar a capacidade de atendimento e evitar a recusa de encomendas. Por exemplo, um evento para 40 pessoas exige, em média, quatro funcionários: um churrasqueiro, dois garçons e um cozinheiro para as saladas e guarnições.

O atendimento é um item que merece atenção especial do empresário, visto que nesse segmento de negócio há uma tendência ao relacionamento de longo prazo com os clientes. E os clientes satisfeitos ajudam na divulgação do serviço para novos clientes.

A qualificação dos profissionais da cozinha pode ser feita por meio de cursos técnicos que capacitem o profissional para o exercício da função. Os profissionais que trabalharão na cozinha também deverão ter conhecimento sobre higiene e manipulação dos alimentos. Segundo a Portaria CVS 6/99 do Centro de Vigilância Sanitária da Anvisa, os estabelecimentos que manipulam alimentos devem ter um profissional responsável pela implantação e manutenção de boas práticas de produção, que aplique as condutas e critérios dessa portaria e que seja responsável pelo processo de produção. Essas responsabilidades podem estar a cargo do proprietário do estabelecimento ou de um funcionário capacitado que trabalhe efetivamente no local.

Ainda de acordo com a mesma portaria, o responsável pela implantação e manutenção de boas práticas de produção deverá:

- Capacitar os funcionários;
- Elaborar o manual de Boas Práticas de Alimentação, para atender à legislação sanitária federal em vigor: Portaria Ministério da Saúde nº 1.428/93; Portaria Ministério da Saúde nº 326/ 97, que trata sobre o Manual de Boas Práticas de Fabricação e Resolução de Diretoria Colegiada da Anvisa nº 275/02, que trata dos Procedimentos Operacionais Padronizados – POP);
- Aprovar ou rejeitar produtos recebidos, preparados e armazenados;

- Supervisionar a manipulação e o processamento dos alimentos;
- Fazer recomendações quanto aos produtos que serão descartados;
- Ser capaz de explicar sobre a importância da higiene e manipulação dos alimentos;
- Capacitar constantemente os funcionários em relação à higiene e técnicas corretas de manipulação.
- Recomenda-se que o empreendedor procure o Sebrae para obter conhecimentos sobre o Programa de Alimentos Seguros (PAS), que fornece desde orientações para o cumprimento da norma da Anvisa até as capacitações necessárias, facilitando ao empreendedor iniciar seu negócio de forma segura.

Para evitar um alto custo inicial com capacitação, convém o empresário fazer uma seleção criteriosa de pessoas para sua equipe. Na seleção os candidatos, devem comprovar conhecimento, competência e habilidade para executar suas funções.

A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários e melhora a performance do negócio.

O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências:

- Capacidade de percepção para entender e atender às expectativas dos clientes;
- Agilidade e presteza no atendimento;
- Capacidade de apresentar e vender os serviços da loja;
- Motivação para crescer com o negócio.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis. O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Um projeto básico certamente contará com os seguintes equipamentos:

- Aparelho multifuncional de comunicação (fax, telefone, impressora e copiadora)
- Baixelas e vasilhas;
- Bandeja;
- Caixas Térmicas fechadas para transporte dos alimentos;

- Churrasqueira;
- Copos;
- Computador pessoal para controle;
- Espetos;
- Facas para churrasco;
- Garfo trinchante;
- Grelhas;
- Isopor ou freezer para as bebidas;
- Móveis e materiais de escritório;
- Pegador;
- Pratos;
- Tábuas;
- Talheres;
- Uniformes para garçons e churrasqueiro;
- Veículo para transporte dos equipamentos.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido, entre outros, pelos seguintes três importantes indicadores de desempenho:

1. o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado nas vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Obs.: quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

2. Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo em que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

3. Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa. As empresas de churrasco em domicílio, em geral, estabelecem pacotes de serviços de acordo com o tipo e quantidade de carne e acompanhamentos a serem servidos. O serviço é dividido em entradas, buffet, acompanhamentos e sobremesas, e o preço do pacote irá variar de acordo com as carnes escolhidas, a quantidade de pessoas servidas, duração e distância do evento etc.

Os cortes de carne bovina mais consumidos são:

- Alcatra: apresenta pouca gordura, que ainda deve ser retirada, deixando-a perfeitamente limpa. Deve ser cozida ao ponto ou mal passada. Como as outras carnes de primeira, não deve ser fatiada e sim cortada em pedaços grossos para ser levada ao prato. É a maneira de manter o ponto por fora, na casquinha, e a suculência por dentro.

- Chuleta: é também uma carne saborosa, mas às vezes fica dura ao ser assada. Seu ponto certo é o mal passado. É entremeada de gordura, que a mantém suculenta.

- Contrafilé: é macio, tem sabor acentuado, muito suco e dificilmente se erra no ponto. Deve ser servido ao ponto ou mal passado, sob pena de perder o suco e o sabor. Para servir, corte em postas de espessura média.

- Costela: é a carne mais típica do churrasco. Para os churrasqueiros, churrasco é sinônimo de costela.

- Filé mignon: caracteriza-se por ser uma carne macia e gosto levemente adocicado. Tem presença obrigatória nos melhores restaurantes. Para grelhar, deve ser cortado em bifes grossos e servir ao ponto, pois a maciez e o sumo se mantêm.

- Fraldinha: é uma carne muito saborosa, boa de assar, mas não é uma carne popular. Não deve ser passada demais. É uma carne cheia de gorduras e nervos e é preciso ser muito bem limpa para ir até à grelha.

- Maminha ou ponta de alcatra: deve ser servida mal passada, mas aceita ser servida ao ponto e até bem passada.

- Picanha: é macia e isso se deve por ser uma carne sem músculos e de alto volume sanguíneo, o que lhe marca o sabor característico. Ela deve ser servida em pedaços grossos e no prato, é que se vai cortando em pequenos cubos para comer. O ponto certo da picanha é o mal passado.

Com a customização do churrasco em cada região, usam-se, no Brasil, outros tipos de carne, como a de porco, ovelha, frango e peixe, além da linguiça, coração de galinha etc. Outros materiais utilizados no serviço incluem:

- Sal grosso;

- Batata;

- Cebola;
- Pimentão;
- Tomate;
- Abacaxi;
- Bebidas alcoólicas, sucos, refrigerantes, água mineral etc.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo para elaboração do churrasco em domicílio pode ser dividido da seguinte forma:

Pré-evento: elaboração dos pacotes de serviços de acordo com as carnes, acompanhamentos e quantidades a serem servidas, com a formatação de cardápios pré-determinados, de forma a facilitar a execução de cada evento, racionalizar a compra de ingredientes, a apuração de custos e a formação do preço do serviço.

As compras devem ser realizadas pelo proprietário ou por pessoa responsável.

Recebimento dos Insumos

Os produtos devem ser recebidos do fornecedor pelo dono do restaurante ou pelo responsável técnico. Os insumos devem ser avaliados quantitativa e qualitativamente. Alguns critérios devem ser observados na avaliação dos produtos conforme portaria CVS – 6/99 da Anvisa:

- Data de validade e fabricação;
- Cor, aroma e textura dos alimentos;
- Condições das embalagens (precisam estar limpas e em bom estado);
- Condições do entregador (asseio, uniforme).

Armazenagem

Alguns cuidados devem ser tomados no processo de armazenagem. A armazenagem correta preserva a integridade dos alimentos, evitando desperdícios e problemas com contaminação.

Cuidados de armazenamento:

- Dispor os alimentos conforme data de validade, os de fabricação mais antiga deverão ser consumidos primeiro;
- Todos os alimentos precisam ser identificados;
- Os alimentos devem ser armazenados separadamente dos produtos de limpeza;
- Alimentos e recipientes com alimentos não devem estar em contato com o piso;
- Diferentes tipos de alimentos precisam ser embalados separadamente, quando forem congelados no mesmo freezer.
- Atendimento e negociação: inclui as ações necessárias à venda dos serviços aos clientes. Este é um momento importantíssimo para o negócio, pois no atendimento inicial define-se o perfil do cliente e do evento. Este é o momento de ajustar as expectativas do cliente em relação ao churrasco sem inviabilizar a venda do serviço. O ideal é que o empreendedor, com o auxílio de um advogado, desenvolva um pedido de compra/contrato simplificado onde os pontos mais importantes pactuados entre as partes sejam documentados:

Organização dos equipamentos, compra de ingredientes e transporte: envolve a contratação de auxiliares e garçons, conforme o evento a ser realizado e o planejamento da logística envolvida na elaboração do churrasco. A compra de alimentos, carvão e bebidas deve ser bem calculada. O pior pecado é fornecer uma quantidade menor do que a fome dos convidados. Ao mesmo tempo, uma quantidade excessiva pode gerar prejuízos. A experiência fará com que o empreendedor adquira uma quantidade segura e farta de alimentos e bebidas, de acordo com o perfil do churrasco e com o número de convidados. Planilhas eletrônicas e programas de informática também podem auxiliar nesse cálculo;

No dia do evento: transporte do material, preparação do local, organização da mesa, (disposição dos pratos, talheres e bebidas), preparação das carnes, bem como limpeza, organização e arrumação do local, após o evento;

Administração do negócio: são as atividades relacionadas à contratação de pessoal, transporte, cobrança e controle financeiro do negócio, como pagamentos, compras etc. Ao negociar um serviço, o empreendedor deve consultar com o cliente a distância, duração e estrutura disponível no local escolhido para a realização do churrasco. Dependendo da estrutura existente, deve-se planejar o material que precisa ser levado: pratos, talheres, espetos, grelhas, churrasqueiras portáteis etc.

10. Automação

Este é um negócio com baixo nível de automação e pode ser controlado com o auxílio de planilhas eletrônicas. Com o aumento dos negócios, o empreendedor poderá utilizar um software de gestão administrativa que facilite o controle sobre contas a pagar, contas a receber e fluxo de caixa, além de cadastro de clientes, mala direta, entre outras funções aplicáveis ao empreendimento.

11. Canais de Distribuição

Esta é uma prestação de serviço executada diretamente pela empresa de Churrasco em Domicílio ao cliente no local que ele dispor (domicílio próprio, churrasqueiras de condomínios, churrasqueiras de clubes, entre outros).

12. Investimento

O investimento requerido para iniciar uma pequena empresa de Churrasco em domicílio pode variar de acordo com estrutura física das instalações administrativas, equipamentos e porte da empresa. Por essa razão, sugerimos a elaboração de um Plano de Negócio, onde os recursos necessários, em função dos objetivos estabelecidos, poderão ser determinados e valorizados. (Vide modelo disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>)

De uma maneira geral, podemos afirmar que o investimento inicial compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua autossustentação. Pode ser dividido em:

- Investimentos pré-operacionais: são todos os gastos ou despesas realizadas com cursos, projetos, pesquisas, registro da empresa, honorários profissionais e outros antes de se iniciar as atividades da empresa;

- Investimento fixo: compreende o capital empregado na compra de equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas etc.; capital de giro inicial – é o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destinam-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, dentre outros gastos.

Estimamos que para iniciar uma pequena empresa de Churrasco em domicílio, o empreendedor deverá dispor de aproximadamente R\$ 50.000,00 para fazer frente aos seguintes itens de investimento.

Investimentos pré-operacionais

Despesas de registro da empresa: R\$ 3.500,00.

Investimento Fixo

Equipamentos e utensílios de cozinha: R\$ 9.500,00;

Mobiliário e equipamentos administrativos: 4.500,00;

Veículo (usado) para transporte: R\$ 25.000,00;

Capital de giro - Para suportar o negócio nos primeiros meses de atividade: R\$ 10.000,00.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa. O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC). Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão de obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem, somado ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar essa necessidade do caixa. Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter

problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão. A necessidade de capital de giro de uma empresa de churrasco em domicílio não é elevada, uma vez que os churrascos são marcados mediante um pagamento adiantado (parte ou integral) dos serviços feitos pelo contratante. Recomendamos, no entanto, que o empreendedor registre adequadamente, em uma planilha de cálculo, todos os valores a pagar (obrigações da empresa) com suas respectivas datas de vencimento, confrontando-os com os valores que irão ingressar no caixa da empresa (receitas), com suas respectivas datas de ingresso. Dessa forma, é possível fazer uma previsão dos saldos futuros de caixa da empresa, permitindo que as variações nas vendas e nos prazos de pagamento das obrigações possam ser geridos com precisão.

Estimamos que a necessidade de capital de giro de uma empresa de Churrasco em domicílio fique em torno de 20% a 25% do investimento inicial.

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção. O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio. Em geral, os custos mensais de operação de uma empresa de churrasco em domicílio podem ser estimados dentro de dois grupos principais:

Custos Fixos

São os gastos que independem da quantidade de churrasco realizados pela empresa e são incorridos mesmo que nenhum churrasco seja realizado:

telefone e acesso à Internet - R\$ 1.250,00;

aluguel e taxas do escritório – R\$ 1.200,00;

assessoria contábil – R\$ 510,00;

propaganda e publicidade da empresa – R\$ 400,00

salários, e encargos dos empregados fixos – R\$ 2.600,00.

Variáveis

São os gastos que irão variar conforme o volume de serviço prestado. Isto é, quanto mais churrascos servidos maiores são estes gastos e vice versa. Exemplo:

Compra de alimentos - R\$ 1.600,00;

Contratação de mão-de-obra eventual – R\$ 1.500,00;

Impostos sobre os serviços prestados – R\$ 250,00.

Neste tipo de negócio é importante que o empreendedor mantenha controle adequado sobre os valores gastos na realização de cada jantar, a fim estabelecer um preço adequado para seus serviços.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Pesquisas revelam que os participantes de um churrasco valorizam não só as carnes servidas, mas também outros aspectos simbólicos e sociais relacionados ao evento. Neste contexto, aspectos como o tipo de cerimônia (aniversário, celebração de bodas de casamento, batizado, etc.), a companhia (se a pessoa esta sozinha ou acompanhada), a atmosfera do local (formal, informal, descontraída, etc.), ambiente em geral (música, decoração e iluminação), hospitalidade, dentre outros atributos são

também valorizados pelos participantes. Desta forma, o empreendedor deste ramo de negócio deve garantir que a sua parte no churrasco (preparação das carnes, acompanhamentos e bebidas e serviço aos participantes dentro do pacote contratado com o anfitrião) seja feito da melhor maneira possível, incluindo: assessoria ao cliente na escolha mais adequada das carnes, quantidades e acompanhamentos, preparação das carnes e serviço na medida em que os participantes vão chegando ao evento sem atropelos ou atrasos, apresentação pessoal da equipe envolvida, arrumação da mesa e talheres, etc., sejam feitos da melhor forma possível. Com foco nestes atributos, o empreendedor do ramo de churrasco em domicílio poderá avaliar outras formas de agregar valor ao serviço prestado por sua empresa, dentre estas possibilidades:

- Oferta do serviço de garçons;
- Locação de mesas, toalhas, talheres e utensílios;
- Oferta de carnes exóticas de comercialização autorizada (avestruz, javali, rã, etc.) e/ou cortes argentinos (bife de chorizo, assado de tira, etc)
- Serviço de bartender e fornecimento das demais bebidas “geladas” para o churrasco;
- Caracterização da equipe do churrasco em domicílio com vestimentas típica gaúcha (gaudério).

16. Divulgação

A divulgação é um componente fundamental para o sucesso de uma empresa de churrascos em domicílio. As campanhas publicitárias devem ser adequadas ao orçamento da empresa, à sua região de abrangência e às peculiaridades do local. Abaixo, sugerem-se algumas ações mercadológicas acessíveis e eficientes:

- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em escritórios e residências;
- Disponibilizar cartões de visita nos eventos contratados;
- Participar de feiras de eventos;
- Divulgar a empresa e realizar parcerias com casas de festas;
- Anunciar em jornais de bairro;
- Montar um website para a divulgação da empresa;
- Convidar clientes potenciais para churrascos organizados pela empresa para conhecer a qualidade dos serviços prestados. O empreendedor deve sempre entregar o que foi prometido e, quando puder, superar as expectativas do cliente. Ao final, a melhor propaganda será feita pelos clientes satisfeitos e bem atendidos. Principalmente em churrascos em domicílio, onde o futuro cliente pode ser um convidado satisfeito de um evento anterior.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de CHURRASCO A DOMICÍLIO, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5620-1/02 como a atividade de exploração de serviço de alimentação fornecido por bufê para banquetes, coquetéis, recepções, etc (sem a compra de alimentos e bebidas para utilização), poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de

pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6% a 17,42%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual) . Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>). Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

empreendedor;

- R\$ 5,00 a título de ISS - Imposto sobre serviço de qualquer natureza.

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

18. Eventos

Os principais eventos do setor são:

Expointer

Parque Assis Brasil

Esteio-RS

Fone: (51) 3288-6223 / 3288-6223

Fax: (51) 3288-6379

Website: <http://www.expointer.rs.gov.br>

E-mail: expointer@seapa.rs.gov.br

FISPAL Food Service - Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação
Fora do Lar.

Evento anual

Local: Expo Center Norte - São Paulo-SP

fispal.sp@fispal.com

(11) 3234-7725

Website: www.fispal.com.br

Gourmet Show - O evento visa aproximar os operadores food service de seus
fornecedores, além de despertar o interesse do mercado aos pratos mais consumidos
fora de casa no Brasil.

Evento: Anual

Local: Expo Center Norte - São Paulo-SP

camila.dias@btsp.com.br

(11) 3234-7710

Website: www.fispal.com

Salex

Feira Sul Americana do mercado de Festas e Diversão

São Paulo – SP

Fone: (11) 3836-3271 / 3836-3271

Website: <http://www.salex.com.br>

Programa Alimentos Seguros - PAS

O PAS (Programa Alimento Seguro) é um programa desenvolvido por entidades do Sistema “S” (Sebrae, Senai, Sesi, Sesc, Senac, Senar, Senat e Sest) que tem o objetivo de reduzir os riscos dos alimentos a população. O programa atua no desenvolvimento de tecnologia, metodologia, conteúdos, formação e capacitação de técnicos para disseminar, implantar e certificar ferramentas de controle em segurança de alimentos, como as Boas Práticas e o Sistema de Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC), nas empresas integrantes da cadeia dos alimentos, em todo o país. Para maiores informações acesse o portal do programa: www.alimentos.senai.br.

Cursos

SIC – Serviço de Informação da Carne

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1912 Conj. 14 | CEP: 01451-907 - São Paulo – SP - Fone: 55(11)3531.7850

Website: <http://www.sic.org.br>

19. Entidades em Geral

ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

Website: www.abrasel.com.br

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

Website : www.anvisa.gov.br

Centro de Tradições Gaúchas CTG - "RAÍZES DO SUL"

Endereço: Rua São Domingos, 89

BAIRRO BOM JESUS - PORTO ALEGRE/RS

CEP : 91.420.270

Website : www.ctgraizesdosul.com.br

ITAL - Instituto de Tecnologia de Alimentos

Av. Brasil 2880 – Campinas – SP

CEP: 13070-178

Website : www.ital.sp.gov.br

Ministério da Saúde

Website :www.saude.gov.br

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio a micro e pequena empresa

Website :www.sebrae.com.br

SENAC Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial

Website :<http://www.senac.br>

SIC – Serviço de Informação da Carne

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1912 Conj. 14 | CEP: 01451-907 - São Paulo – SP

Website: <http://www.sic.org.br>

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para um Serviço de Churrasco a Domicílio:

ABNT NBR 15022:2004 - Turismo - Churrasqueiro - Competência de pessoal.

Esta Norma estabelece os resultados esperados e as competências mínimas para churrasqueiro.

ABNT NBR 15635:2015 - Serviços de alimentação — Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais.

Esta Norma especifica os requisitos de boas práticas e dos controles operacionais essenciais a serem seguidos por estabelecimentos que desejam comprovar e documentar que produzem alimentos em condições higiênico-sanitárias adequadas para o consumo.

ABNT NBR ISO 22000:2006 Versão Corrigida:2006 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos.

Esta Norma especifica requisitos para o sistema de gestão da segurança de alimentos, onde uma organização na cadeia produtiva de alimentos precisa demonstrar sua habilidade em controlar os perigos, a fim de garantir que o alimento está seguro no momento do consumo humano.

ABNT ISO/TS 22004:2006 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Guia de aplicação da ABNT NBR ISO 22000:2006.

Esta Especificação Técnica fornece orientações genéricas que podem ser aplicadas na utilização da ABNT NBR ISO 22000.

2. Normas aplicáveis para um Serviço de Churrasco a Domicílio:

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais

Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 15018:2004 - Turismo - Garçom em função polivalente - Competência de pessoal

Esta Norma estabelece os resultados esperados e as competências mínimas para garçom que atua em função polivalente em pontos de venda ou serviços de alimentos e bebidas

ABNT NBR 15019:2004 - Turismo - Garçom em função especializada - Competência de pessoal.

Esta Norma estabelece os resultados e as competências mínimas para garçom que atua em função especializada em pontos de venda ou serviços de alimentos e bebidas.

21. Glossário

Ao ponto: o alimento que chegou ao ponto de cozimento. Referindo-se à carne, indica que está entre o bem-passado e o mal-passado.

Assar: expor o alimento ao calor até ficar cozido e tostado. Cozinhar através de calor indireto, geralmente num forno.

Cebola: muito versátil, a cebola é, além de tempero indispensável, utilizada como prato principal e até como decoração de pratos.

Charque: nome dado na região sul do Brasil à carne de bovino salgada e seca em mantas. Semelhante à carne-seca do Nordeste brasileiro.

Cheiro-verde: é a salsa com a cebolinha, com uma pitada de louro, utilizadas para realçar sabores de patês, molhos e cozidos.

Chouriço: lingüiça típica portuguesa, preparada com carne de porco picada e curtida, por sete dias, em alho, pimenta, sal e vinho. No Brasil, é preparada com sangue de porco;

Cortes: O boi permite 21 tipos de cortes entre os considerados de "primeira" e os de "segunda". Essas qualificações são geradas pelos próprios cortes; os valores nutritivos são os mesmos. Sua carne é boa fonte de proteína, fósforo, ferro e de vitaminas do Complexo B. A idade do gado abatido influi no sabor e na textura da carne, embora a maciez dependa muito do corte (parte do boi);

Gaudério: Gaúcho pilchado

Matambre: é o nome dado, no Rio Grande do Sul/Brasil, à carne que cobre a costela bovina.

Miúdos: coração, fígado e moela de aves.

Paio: pode ser tanto o embutido de carne de porco, envolto em tripa grossa, como um bife fino, também de carne de porco, que se come cru (culinária portuguesa).

Pelar: retirar a pele.

Pilcha: é a indumentária gaúcha tradicional, utilizada por homens e mulheres de todas as idades. O CTG – Centro de Tradições Gaúchas disciplina o seu uso e no estado do Rio Grande do Sul é, por lei, traje de honra e de uso preferencial inclusive em atos oficiais públicos. É a expressão da tradição, da cultura e da identidade própria do gaúcho, motivo de grande alegria e celebração em memória do pago.

Planchado: assar carne e servir numa prancha feita especialmente para este fim.

Queimar: dourar rapidamente a superfície da carne em fogo bem alto.

Textura: estrutura interior de um produto; a sensação de uma substância sob os dedos

ou na boca.

Tostar: torrar suficientemente.

Trinchar: cortar carnes em fatias ou aves em pedaços, com utensílios adequados.

Triturar: o mesmo que picar.

Vinagrete (molho à): mistura de vinagre, água e óleo em partes iguais, à qual se junta salsinha, cebola, tomate e, às vezes, pimentão. Usado para temperar carnes, aves, peixes e vegetais, ou como acompanhamento. Também conhecido como Molho à Campanha (principalmente no estado do Espírito Santo - Brasil).

22. Dicas de Negócio

Embora seja um prato consumido nacionalmente, o churrasco apresenta muitas variações nas diferentes regiões do país: carvão ou lenha, espeto ou grelha, picanha ou costela, bem ou mal passado, sal grosso ou tempero caseiro, arroz ou mandioca. Recomenda-se que o empreendedor discuta previamente com o cliente as diversas opções, para identificar as suas preferências.

De todo modo, a carne bovina é a preferida de qualquer churrasco. No sul do país, a costela é a parte mais apreciada. O seu preparo leva mais tempo do que os outros cortes. O matambre deve ser retirado da costela antes de assar, pois endurece e compromete a qualidade do churrasco. Fica muito saboroso se assado separadamente.

A picanha e a maminha são cortes do traseiro do boi que vêm ganhando cada vez mais espaço nas churrasqueiras. Principalmente a picanha, geralmente o ponto alto do churrasco. Já o filé mignon tem uma preferência feminina, pois se trata de uma carne mais magra, macia e bem passada.

O modo mais prático de assar o churrasco é no carvão, que pode ser comprado em qualquer mercado em pacotes de 3 a 5 quilos. Deve ser depositado e aceso em uma das laterais da churrasqueira, junto à parede. Dali será retirada a brasa necessária para colocar sob os espetos. Para reabastecer, deve-se derramá-lo no mesmo lugar. Um puxador de brasa é indispensável para manobrar o estoque de braseiro. Não se deve deixar os espetos de carne sobre o carvão que estiver acendendo, devido ao gás carbônico liberado pelo carvão.

O churrasco mais tradicional é temperado apenas com sal. Se a quantidade de carne for grande, pode-se salgar antes de levá-la ao fogo. Se possível, aplica-se o sal quando o assado estiver pela metade, no chamado tempo de apronte. Não se recomenda a utilização de muitos temperos criativos como leite, cerveja, cachaça, conhaque, bicarbonato de sódio e leite de mamão, pois alteram muito o verdadeiro sabor da carne.

23. Características

No segmento de churrasco em domicílio, o empreendedor precisa conhecer bem como escolher, armazenar, preparar e assar a carne e demais ingredientes necessários a preparação do churrasco, reconhecer as preferências dos clientes e identificar os movimentos deste mercado, adaptando-os à sua oferta. Habilidade de comunicação, negociação e gestão de equipes são fundamentais nesta atividade, dada a grande

quantidade de tarefas envolvidas na organização de eventos de grande porte.

Neste negócio o empreendedor precisa honrar prazos e compromissos, gostar de trabalhar finais de semana e feriados. Atitudes como bom humor, prestatividade e cortesia são essenciais para conquistar e manter clientes.

Outras características pessoais e atitudes desejáveis completam o perfil do empreendedor do ramo:

- Ser curioso e buscar constantemente informações e oportunidades para o negócio;
- Persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e calcular riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Independência e autoconfiança.

24. Bibliografia

COLLA, L.; HERNÁNDEZ, C. Congelamento e descongelamento: sua influência sobre os alimentos. Rio Grande: Vetor (FURG), 2003.

DZIEKANIAK, Leon Hernandes. A Arte do Churrasco. Ática, 1999.

DZIEKANIAK, Leon Hernandes. Mais de 100 Dicas de Churrasco. L&PM, 2001.

DZIEKANIAK, Leon Hernandes. Segredos do Churrasco. Origo, 2005.

FELÍCIO, P.E. de. Avaliação da Qualidade da Carne Bovina In: Simpósio sobre Produção Intensiva de Gado de Corte, 1998, Campinas. Anais. São Paulo: Colégio Brasileiro de Nutrição Animal (CBNA), 1998, p.92-99. Disponível em http://www.sic.org.br/pdf/qc_avaliacao.pdf.

GABRIEL, Carlos. O Sabor do Churrasco. Melhoramentos, 2001.

GRUNER, Antje. Churrasco: Passo a Passo. Melhoramentos, 1992.

NORMAN, Cecília & Norman, Hilary. O Livro dos Churrascos e Grelhados. Manole, 1997.

OLIVO, R.; OLIVO N. O mundo das carnes. Criciúma: Varela, 2006.

PENNA, Ricardo. Alquimia do Churrasco. Leitura, 2004.

Serviço Brasileiro de Respostas Técnicas. Disponível em: <http://www.sbrt.ibict.br>. Acesso em 20 de agosto de 2008.

SIC – Serviço de Informação da Carne. Orientações. Conservação da carne bovina. Disponível em: <http://www.sic.org.br/orientacoes.php#noticia13>.

SPIELER, Marlene. Churrascos e Grelhados. Manole, 1997.

WESSEL, Istvan. Churrasco: Dando Nome aos Bois. Nacional, 2006.

25. Fonte

Não há informações disponíveis para este campo.

26. Planejamento Financeiro

Não há informações disponíveis para este campo.

27. Soluções Sebrae

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

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

Cursos on line e gratuitos - Portal de Educação a Distância Sebrae -
www.ead.sebrae.com.br

Para desenvolver o comportamento empreendedor

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

Para quem quer começar o próprio negócio

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

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

Iniciando um Pequeno e Grande Negócio - É um programa que orienta o empreendedor a organizar suas ideias e recursos e indica um roteiro com os principais aspectos a serem considerados no processo de abertura de um negócio. Como

resultado, o IPGN orienta a elaboração de um plano de negócio - documento que tem como objetivo planejar detalhadamente a estruturação e abertura do negócio:
<https://goo.gl/0bsQZg>

Começar Bem - Conjunto de soluções no formato de palestras, oficina, curso e outros recursos como cartilha, guia visual, aplicativo e vídeo. Acesse: <http://goo.gl/hMrycK>

Para quem é MEI

O Microempreendedor Individual (MEI) tem faturamento anual bruto de no máximo R\$ 60 mil:

Negócio a Negócio – Programa de atendimento e orientação empresarial. Os agentes de orientação empresarial realizam visitas a sua empresa e aplicam um diagnóstico de gestão básica. Com base neste levantamento, são sugeridas soluções para a melhoria do seu negócio: <http://goo.gl/2feRHN>

SEI (Sebrae para o Microempreendedor Individual) - Programa composto de soluções

que trata de temas básicos para gestão e fortalecimento dos negócios:
<http://goo.gl/tbcWXi>

Para quem já é empresário de microempresa

Soluções para empresas com faturamento bruto anual de, no máximo, R\$ 360 mil:

Na Medida - Programa que possui dez áreas de atuação com o objetivo de preparar o empreendedor para agarrar oportunidades e lidar com situações da gestão da empresa no dia a dia: <http://goo.gl/yBamAs>

Negócio a Negócio - Programa de atendimento e orientação empresarial. Os agentes de orientação empresarial realizam visitas a sua empresa e aplicam um diagnóstico de gestão básica. Com base neste levantamento, são sugeridas soluções para a melhoria do seu negócio: <http://goo.gl/2feRHN>

Para quem já é empresário de pequena empresa

Soluções para empresas com faturamento bruto anual maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 3,6 milhões:

Sebrae Mais - Programa composto por conjunto de 16 soluções que são aplicadas conforme as necessidades da empresa. Reúne diversas modalidades de atuação, como consultoria individualizada por empresa, workshop, cursos, palestras, encontros e coaching: <http://goo.gl/jVYsIV>

Para quem quer inovar

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

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

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

28. Sites Úteis

Não há informações disponíveis para este campo.

29. URL

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-um-servi%C3%A7o-de-churrasco-em-domic%C3%ADlio>