



 OPORTUNIDADES
DE NEGÓCIOS

COMO
MONTAR UMA
CAFETERIA

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: Terciário

Ramo de Atividade: Comércio

Tipo de Negócio: Café expresso

Produtos Ofertados/Serviços: Café, bolo, salgado, suco, sanduíche, doce, torta, etc.

Investimento inicial: R\$ 100.000,00
(aproximadamente)

Área: 23 m²



APRESENTAÇÃO

Os cafés se tornaram populares no começo do século 20 em Viena, Paris e Berlim. Eles eram (e ainda são) lugares projetados para as pessoas encontrarem seus amigos, lerem jornais, discutirem os eventos importantes do dia e colocarem sua correspondência em dia.

Essa cultura europeia de “Café” se difundiu para o Reino Unido, Estados Unidos, Canadá e Austrália. Hoje em dia este tipo de negócio também já se instalou no Brasil, principalmente nas grandes cidades.

A primeira máquina de café expresso foi inventada em meados do século XIX na França e foi exibida na exposição de Paris em 1855. Esse equipamento foi adaptado e aprimorado pelos italianos.

Após a Segunda Guerra, Giovanni Gaggia inventou o modelo em que a água passa pelo café com pressão obtida através de uma bomba de pistão acionada pela força das mãos. Posteriormente foram introduzidas as bombas hidráulicas. Atualmente, o processo pode ser totalmente automatizado e inclui haste para aquecimento de leite a vapor e saída para água quente, além de uma série de cafeteiras expressas de uso doméstico. Em todas elas o efeito é o mesmo: a água quente é forçada a passar rapidamente sob pressão pelo café moído e diretamente para a xícara, havendo a máxima extração de sabor e aroma com maior concentração da bebida, mas impedindo a extração de componentes indesejáveis.

- 1** MERCADO
- 2** TENDÊNCIAS
- 3** LOCALIZAÇÃO
- 4** ESTRUTURA
- 5** EQUIPAMENTOS
- 6** TECNOLOGIAS APLICADAS AO NEGÓCIO
- 7** PESSOAL
- 8** PROCESSOS PRODUTIVOS
- 9** DIVULGAÇÃO
- 10** DIVERSIFICAÇÃO
- 11** INVESTIMENTOS
- 12** AÇÕES RECOMENDADAS
- 13** CURSOS E TREINAMENTOS
- 14** EVENTOS
- 15** LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA
- 16** REGISTRO ESPECIAL
- 17** ENTIDADES
- 18** FORNECEDORES E FABRICANTES



MERCADO

O mercado de café expresso já está consolidado. Há alguns anos, era apenas um nicho a ser explorado. Hoje, há inúmeras opções de boa qualidade, o que facilita o negócio.

No consumo doméstico, predomina o café do tipo tradicional. Fora do lar, a preferência é pelos cafés superiores e gourmet.

Maiores investimentos em produtos e no marketing interno do café devem impulsionar as vendas e provocar maior interesse por parte do público mais jovem. Mensalmente, novas marcas de cafés especiais são lançadas, fazendo com que o mercado apresente uma oferta muito significativa de produtos de alta qualidade para os consumidores brasileiros.

É destacada a preocupação que se deve ter com o ambiente agradável para o convívio social. Para reduzir os riscos e ter informações mais precisas sobre este segmento, é aconselhável que se faça uma pesquisa quantitativa e qualitativa do mercado que irá ingressar.



O ambiente deve ser agradável para o convívio social



O perfil dos frequentadores de cafeterias é bem amplo: são pessoas com idade entre 25 e 60 anos e pertencem ao médio e alto nível sociocultural e econômico.

Segundo a ABIC – Associação Brasileira da Indústria do Café –, de todo café consumido no Brasil, 36% são feitos fora do lar, o que torna atrativo o negócio de cafeterias especializadas, além do consumo da bebida em restaurantes, padarias e outros pontos de venda. Atualmente, o país possui mais de 3,5 mil cafeterias.





TENDÊNCIAS

Para quem pretende entrar (ou já está) no ramo, deve estar atento às tendências e inovações. As estratégias para o futuro das cafeterias, deverão ter como objetivo a criação de uma cafeteria inovadora, trazendo como valores a responsabilidade social e ambiental, princípios éticos, inclusão de todas as pessoas, transparência, etc.

Já faz algum tempo que os consumidores estão preocupados com o uso desenfreado de insumos e o impacto que o consumo humano causa ao meio ambiente e a sustentabilidade do planeta, e esse movimento vem se intensificando em todo o mundo.

Confira algumas das tendências que são destaques:

Economia Circular

Consumo e descarte entram em um ciclo que envolve a reutilização, recuperação e reciclagem de produtos e energia. Pensar em ações que valorizam essa nova tendência de mercado, fará com que seu negócio tenha um destaque maior. O setor de alimentação é um dos setores que mais geram lixo passíveis de reciclagem. Abordar uma política de separação de lixo e reutilização de algumas embalagens, por exemplo, fará com que sua cafeteria seja vista com outros olhos pelos seus clientes.



Redução da emissão de gás carbônico

Com o passar dos anos se faz cada vez mais necessário adotar medidas que contribuem para desacelerar o aquecimento global. Portanto, escolher trabalhar com embalagens recicláveis ou orgânicas, fazer a compostagem de resíduos, reduzir o consumo de água e energia, são algumas das atitudes que podem fazer a diferença.

Selo verde

Invista em ações que incentivem a conscientização ao meio ambiente, como por exemplo parcerias com empresas e pessoas físicas que realizam a coleta seletiva.

Seja uma empresa que produz e atende de forma sustentável e com ações de menor impacto ambiental.

Procure parceiros que também adotem medidas a favor do meio ambiente, assim é possível construir toda uma cadeia produtiva sustentável, desde a utilização da matéria prima até a venda do produto final.

Pense verde!



LOCALIZAÇÃO



Um estabelecimento que comercializa cafés deve estar localizado em ruas com grande movimentação de pedestres. Algumas sugestões de pontos são pequenas lojas ou quiosques em centros comerciais, galerias, centros de convenções, empresas, hall de edifícios comerciais, etc.

Além disso, é bom lembrar que uma loja atraente sempre conta pontos. A pesquisa de mercado será a melhor ferramenta para orientar o empreendedor sobre o melhor local para instalar a cafeteria. Ela deverá estar próxima ou no caminho de seu público-alvo. Um ponto bem localizado oferece facilidade de acesso e estacionamento.

É importante lembrar que a escolha do local também irá depender do PDU (Plano Diretor Urbano) de cada cidade. As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas em conformidade com um Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar no imóvel escolhido para instalar a empresa. Esse deve ser o primeiro passo para avaliar a implantação do negócio.



Ruas com grande movimentação de pedestres são uma boa opção

Na Prefeitura de Vitória, essa consulta pode ser efetuada no balcão de atendimento da Gerência de Controles Urbanos, no Centro Integrado de Atendimento ao Cidadão (Ciac) ou pode-se fazer a consulta prévia pela internet, no site <http://www.vitoria.es.gov.br/cidade/plano-diretor-urbano>.

FAÇA SUA CONSULTA PRÉVIA PELA INTERNET

É necessário ter em mãos a inscrição imobiliária do imóvel onde será instalada a atividade.



PLANO DIRETOR URBANO

CLIQUE AQUI E ACESSE



ESTRUTURA

A estrutura básica deve contar uma área mínima de 23m², onde serão acomodados todos os equipamentos. Porém, deve-se ficar atento para o salão onde os clientes irão se sentar para tomarem seu café com conforto e tranquilidade.

A loja deve proporcionar um ambiente aconchegante, com boa ventilação e iluminação adequada e agradável. O conforto proporcionado aos clientes será um dos fatores de sua fidelização, pois quem não gosta de estar em um ambiente bem decorado, agradável e ainda ser bem atendido?



EQUIPAMENTOS



Os equipamentos básicos na loja são:

- ▼ Moedor de café;
- ▼ Máquina de café expresso;
- ▼ Estufa fria e estufa quente;
- ▼ Balcão refrigerado, freezer e geladeira;
- ▼ Micro-ondas e forno elétrico;
- ▼ Eletrodomésticos (liquidificador, espremedor de fruta, etc.);
- ▼ Banquetas, mesas e cadeiras;
- ▼ Calculadora e Emissor de Cupom Fiscal – ECF;
- ▼ Utensílios (talheres, louças, toalhas de mesa, etc.);
- ▼ Outros materiais da dispensa, do atendimento e da cozinha.

TECNOLOGIAS APLICADAS AO NEGÓCIO



A tecnologia é muito importante para todas as empresas. Novas soluções digitais surgem quase que diariamente, influenciando a forma como as pessoas vivem e isso causa um impacto muito significativo no mundo dos negócios, no comportamento do consumidor e principalmente no comportamento da concorrência.

Cada vez menos os clientes querem perder tempo. É possível deixar seu negócio prático, atrativo e tecnológico, para facilitar processos e com isso atrair o maior número de clientes.

EXEMPLOS:

- ▼ Atendimento através do Whatsapp.
- ▼ Cardápio digital com apresentação dos produtos existentes, de forma que o cliente realiza pedido na mesa.
- ▼ Equipamentos que auxiliam e otimizam a produção. (Painéis elétricos, porcionador de produtos de doces, bailarina automática)
- ▼ Ferramentas de pagamento online, (pix, Picpay)
- ▼ Wi-fi com estratégia de check-in.

PESSOAL



O número mínimo de pessoas trabalhando irá depender do tamanho do empreendimento e do número de clientes atendidos. Podendo ser de no mínimo 3 pessoas: o dono (gerenciando) e 2 atendentes. Em períodos de elevada demanda, deve-se manter um caixa e os atendentes de forma separada, pois a necessidade de atendimento é maior.

Para selecionar as pessoas que irão trabalhar na cafeteria, deve-se levar em consideração as habilidades específicas exigidas para cada tipo de atividade que desenvolvem. Habitualmente é difícil encontrar no mercado mão de obra qualificada, portanto, terá que formá-la usando as diversas opções de treinamento.

Na área de vendas/atendimento, saber ouvir, ter boa vontade, ser persistente e flexível e conhecer os produtos comercializados são talentos relevantes. Mas existem características que são comuns a profissionais para trabalhar em todas as áreas: pessoas felizes com a vida, criativas, ágeis, prestativas e que tenham iniciativa.

Essas características podem ser desenvolvidas por meio de treinamentos periódicos, lembrando que não só os funcionários devem ser treinados, mas também o dono do empreendimento, que deve sempre se atualizar para se manter competitivo no mercado.

 **É necessário o uso de treinamento para qualificação da mão de obra.**





PROCESSOS PRODUTIVOS

É imprescindível trabalhar com boas marcas de café e aprender o modo correto de prepará-lo, garantindo a qualidade do produto final. É fundamental ter higiene no preparo e no acondicionamento tanto do café como também das outras mercadorias.

PREPARO DO CAFÉ EXPRESSO

As etapas de preparo são:

- ▼ Tirar o porta-filtro do grupo (máquina);
- ▼ Colocar o pó de café até encher o porta-filtro (existem 2 tamanhos de porta-filtro – um onde são colocadas 7 gramas de pó de café, e outro duplo onde são colocados 14 gramas. Atualmente, algumas máquinas chegam a ter filtro triplo);
- ▼ Compactar o pó (a compactação ideal deve ser reta, para que o fluxo da água passe por igual pelo pó de café);
- ▼ Limpar sempre a beirada do porta-filtro antes de encaixá-lo para que não caia pó de café na xícara que vai ser servida;

- ▼ Colocar o porta-filtro no grupo e acionar a máquina;
- ▼ Verificar se o café está saindo no tempo certo (25 a 30 segundos) e se está cremoso;
- ▼ Depois de cada preparação deve-se desprezar o café já usado.

DICAS PARA UM BOM EXPRESSO

- ▼ Se passar vapor pelo café torrado e moído, não o utilize mais, pois perderá todo o aroma, alterando o sabor da bebida e resultando num gosto de queimado;
- ▼ Não tente obter maior quantidade de xícaras por tamanho de filtro.
- ▼ Um bom café expresso deve ser servido em uma xícara de 50 ml;
- ▼ Avaliar sempre o estado da máquina e fazer manutenção correta e permanente.

CUIDADOS NO PREPARO

- ▼ Para se ter uma boa qualidade do produto final (café expresso), torna-se necessário alguns cuidados no seu preparo, principalmente com relação à água. São eles:
- ▼ Evitar o uso de água da torneira devido ao excesso de cloro, pois o cloro da água pode alterar o sabor da bebida;
- ▼ Usar preferencialmente água filtrada ou mineral;
- ▼ Utilizar filtro na saída da rede de água que vai para a máquina. Os melhores filtros de água são os que têm cerâmica, carvão ativado ou prata, para que as impurezas da água não fiquem no interior da máquina (caldeira) ou na própria bebida, contaminando e alterando o sabor do café.

Não se esqueça de que nem só de café vive uma cafeteria. Além de tornar o simples hábito de tomar um cafezinho em um charmoso ritual, a casa deve oferecer os acompanhamentos para a preciosa bebida: bolos diferentes, tortas requintadas, salgados sofisticados, chocolates, entre outras guloseimas irresistíveis. O café por si só proporciona inúmeras variações no seu preparo. Ele pode ser servido de diversas formas, protagonizando misturas inovadoras e muito bem sucedidas.



PREÇO

Saber definir o preço certo dos seus produtos é uma das ferramentas mais importantes da empresa. Harmonizar o desejo do consumidor e a expectativa de ganho do proprietário é o grande desafio. Enquanto o consumidor sempre deseja pagar menos e ter mercadorias de qualidade, o sonho do empresário é obter o melhor retorno, com o menor custo. Uma sugestão é buscar inspiração para essa “arte” em cursos que orientem o empreendedor a equacionar essa questão, como por exemplo, aqueles que ensinam a formação de preços.

DESCRIÇÃO DO PROCESSO OPERACIONAL

- ▼ Processos antes da abertura da loja:
- ▼ Verificar os níveis do estoque dos produtos;
- ▼ Limpar a loja;
- ▼ Preparar o caixa.

PROCESSOS DURANTE O DIA DE ATENDIMENTO:

- ▼ Abrir no horário estipulado para atendimento;
- ▼ Atender aos clientes;
- ▼ Manter limpas as instalações;
- ▼ Abastecer as vitrinas;

- ▼ Realizar a cobrança e entregar ao cliente o cartão de visitas;
- ▼ Observar sempre as reações dos clientes;
- ▼ Atender representantes.

NO FECHAMENTO DA LOJA:

- ▼ Fechar e conferir o caixa;
- ▼ Deixar a loja organizada;
- ▼ Fechar a loja.



DIVULGAÇÃO



Divulgar a cafeteria e os seus produtos será essencial para o desenvolvimento e sustentabilidade do negócio. Marketing é a técnica de criar, desenvolver e fixar a imagem de uma empresa junto aos seus clientes.

O empresário desse ramo deve ter a consciência de que a qualidade dos produtos e o atendimento serão a melhor maneira de tornar-se conhecido no mercado e alcançar a solidez. Também deve-se oferecer produtos diferenciados. É a soma dessa variedade com a qualidade dos produtos e atendimento que irá cativar os clientes e estimular a propaganda boca a boca, um dos métodos de divulgação mais eficazes.

O empreendedor poderá começar a divulgação com as pessoas das redondezas, distribuindo panfletos de qualidade, fazendo promoções atrativas e merchandising em locais sugestivos, tais como: escritórios, condomínios, faculdades e cursinhos, entre outros. Porém, a onda no momento é utilizar as redes sociais (Facebook, WhatsApp, Instagram), pois são ótimas ferramentas de comunicação com o cliente e têm, de modo geral, custo zero.

PRESENÇA DIGITAL



A presença digital é o espaço ocupado por uma marca no ambiente online. Para ficar bem claro, é a forma como uma empresa se apresenta e se comunica nos diversos meios digitais, como redes sociais, site e blogs. Cadastrar sua cafeteria no Google Meu Negócio por exemplo, fará com que as pessoas encontrem seu espaço e cheguem até ele com facilidade. Dessa forma, ajuda a melhorar o posicionamento do seu site, atraindo mais tráfego e aumentando a autoridade da marca

6 PASSOS PARA SUA EMPRESA CRIAR UMA PRESENÇA DIGITAL:

- ▼ Identifique seu público online. Qualquer comunicação deve ser direcionada para o público certo;
- ▼ Crie um site para o seu negócio;
- ▼ Crie perfis atrativos nas redes sociais mais relevantes;
- ▼ Utilize estratégias para criação de conteúdo;
- ▼ Acompanhe as métricas;
- ▼ Invista em anúncios.

CANAIS DIGITAIS



Canais digitais são os meios de comunicação utilizados na internet. Eles servem para aproximação dos usuários com a finalidade de atrair o público e transformá-los em potenciais clientes.

EXEMPLOS: Instagram, Facebook, YouTube, Pinterest, Whatsapp e outros.

O canal digital mais relevante para a cafeteria é o Instagram. Afinal, essa plataforma é essencialmente ligada e voltada para o visual. Fique atento à qualidade das fotos e ao conteúdo que você entrega. Conteúdos como antes e depois, por exemplo, são muito válidos para este canal digital.

DICAS: Poste fotos que mostrem os detalhes do seu produto.

Poste imagens e vídeos do seu dia-a-dia, mostre os bastidores de produção

Faça reposts de seus clientes com autorização prévia, mostrando ao seu público a satisfação que seu negócio proporciona.

Promova fidelização de clientes através de promoções.

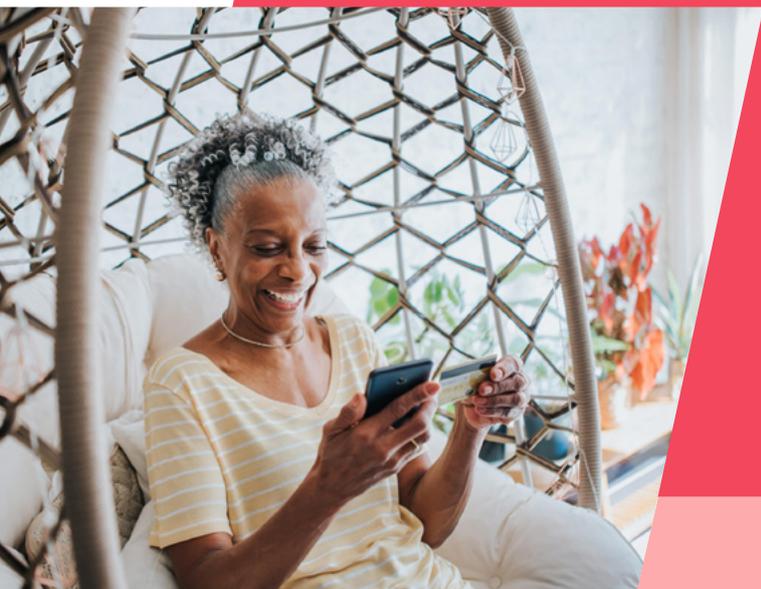
DIVERSIFICAÇÃO

Uma boa estratégia de diversificação é oferecer também sorvetes e até mesmo pratos rápidos e lanches na hora do almoço. Além de incrementar as opções da bebida:

- ▼ Capuccino: é preparado com leite, chocolate em pó, canela e cobertura de chantilly;
- ▼ Café curto: é um café mais concentrado e com menor volume de água;
- ▼ Café carioca: é o café expresso mais diluído em água e menos concentrado;



- ▼ Espresso com creme de chantilly: é o café expresso com creme de leite gelado e aerado (incorporação de ar resultando numa consistência firme);
- ▼ Espresso com espuma de leite: é a adição do leite fervido no vapor de tal forma que proporcione espuma e em seguida adicionado ao café expresso;
- ▼ Café com leite: é o café expresso curto com a adição do leite;
- ▼ Café canelinha: é o café expresso polvilhado com canela para variar o sabor;
- ▼ Café moka: é o café expresso, chocolate em pó, leite e creme de chantilly.



INVESTIMENTOS

O investimento irá variar de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma cafeteria de pequeno porte, montada numa área de 23m², será necessário um investimento de 100 (cem) mil reais aproximadamente.

É muito importante que seja reservada uma quantia para o capital de giro, para que a empresa tenha condições de se manter até que as vendas cubram seus custos.

INVESTIMENTO EM INFORMATIZAÇÃO

Uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garante a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos. Escolha um projeto de informatização abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.), passando pela automação inclusive de caixas eletrônicos, impressoras para preenchimento automático de cheques, etc.

Os softwares podem ser encontrados nas empresas especializadas ou na Internet.

Nesse ramo, o investimento em um bom site na Internet é essencial para a visibilidade da empresa e dos produtos e serviços oferecidos.

PARA SE COLOCAR UM SITE NA INTERNET, BASICAMENTE TRÊS COISAS SÃO NECESSÁRIAS:

1.

Domínio - É o nome do site .com ou .com.br ou .net. Isso depende da preferência do empreendedor. Existe também a possibilidade de domínios do tipo .imb.br. Mas geralmente se usa .com.br por ser o mais “famoso” no mercado.

2.

Hospedagem do Site - É onde o site ficará hospedado e assim poderá ser visualizado. O valor dependerá do tamanho e dos recursos do site, a quantidade de acessos que receberá, etc.

3.

O preço para **desenvolvimento** de um site varia muito. Se for feito por agências de design ou publicidade, o valor pode ser bem elevado. Isso também dependerá do tipo de site a ser desenvolvido.



AÇÕES RECOMENDADAS

>> CONTE COM O SEBRAE:

CONSULTORIA PLANO DE NEGÓCIOS

Já imaginou sua empresa ou mesmo sua ideia inicial com o acompanhamento de um plano que identifique e restrinja erros ainda no papel, em vez de cometê-los no mercado? Uma empresa, nova ou já atuante, é um verdadeiro “mundo”, peculiar e único – e que precisa ser compreendido em todos os aspectos. Para que sua empresa amplie as garantias de sucesso e você consiga amenizar preocupações sobre organização dos passos internos e externos de seu estabelecimento, o Plano de Negócios oferecido pelo SEBRAE é a escolha certa.

CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIO

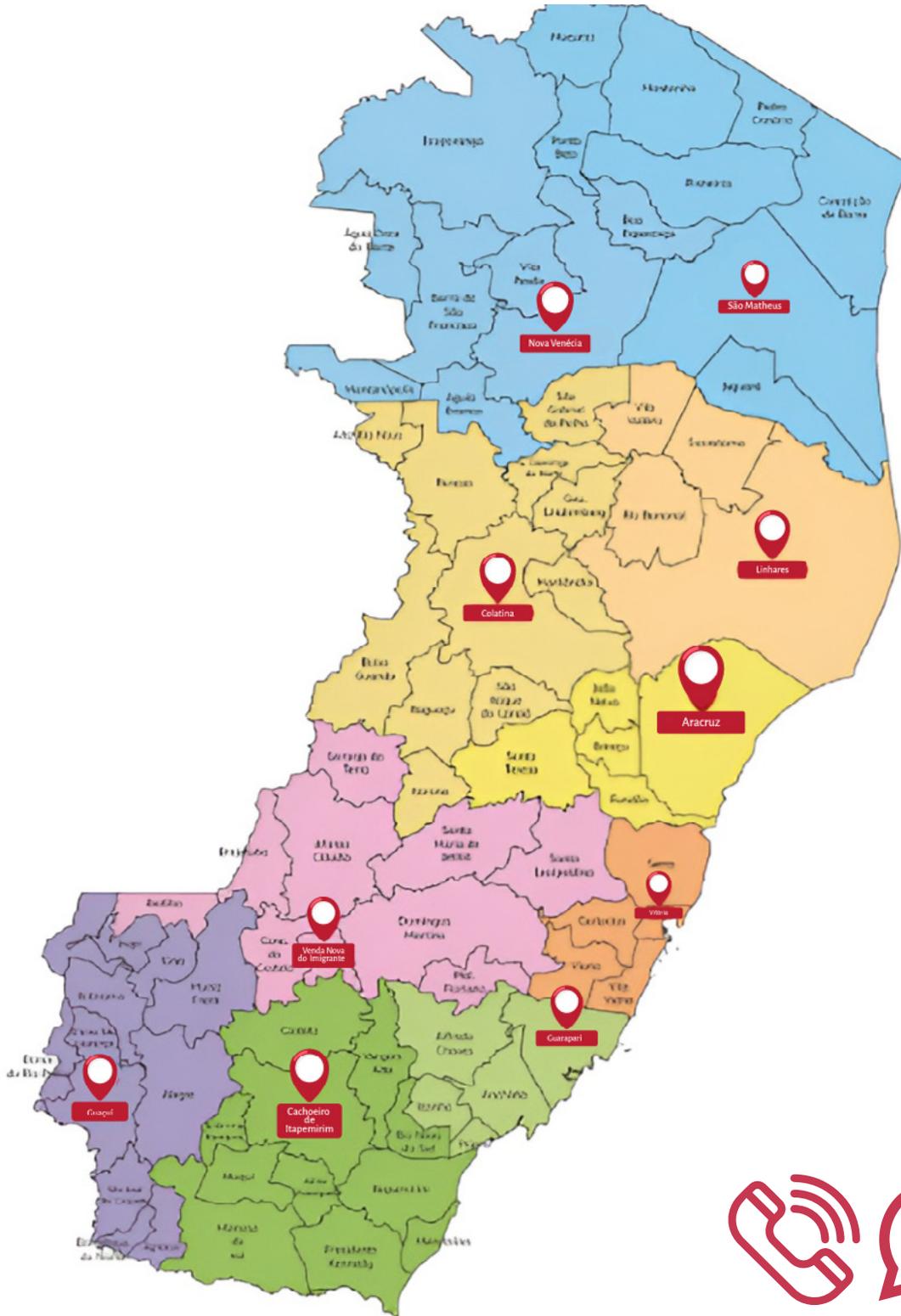
Para inovar nesse segmento, coloque suas ideias em prática utilizando o Sebrae Canvas. Trata-se de uma ferramenta de planejamento estratégico que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios. Com ele será possível entender como vai funcionar a sua empresa, analisar os concorrentes, entender como diferenciar seu negócio, inovar, etc.



CLIQUE AQUI E MONTE SEU CANVA DE NEGÓCIOS



CLIQUE NO MAPA E DESCUBRA O SEBRAE MAIS PERTO DE VOCÊ;



08005700800
ATENDIMENTO
24 HORAS



CURSOS E TREINAMENTOS

Os profissionais que atuam no ramo recomendam ao empreendedor novato que frequente um curso de manipulação de alimentos. O curso aborda as boas práticas na manipulação de alimentos e o atendimento às exigências da vigilância sanitária.

O **SEBRAE/ES** disponibiliza para o empresário uma carteira com diversos títulos de cursos, palestras e oficinas abordando os mais variados temas e objetivos. São empregadas metodologias interativas, são presenciais e requerem investimento considerado baixo, uma vez que são subsidiados.

A programação dos eventos de capacitação do SEBRAE está disponível no Portal Sebrae/ES.

 **ACESSE:** es.lojavirtualsebrae.com.br

EAD SEBRAE No ensino à distância, você encontra cursos online gratuitos, com acompanhamento e orientação de tutores qualificados e aptos para esclarecer suas dúvidas.

Os temas abordados são: Empreendedorismo; Planejamento; Finanças, Mercado e Vendas; Inovação; Cooperação; Pessoas; Organização; Leis e Normas.

Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

SENAC Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial

Oferece vários cursos na área de atendimento, comunicação, informática, etc.

www.es.senac.br

UVV Gastronomia

www.uvv.br

**FACULDADE
NOVO
MILÊNIO**

Tecnologia em Gastronomia

www.novomilenio.br

SINDICAFESP Centro de Preparação de Café

Sindicato da Indústria de Café do Estado de São Paulo

Cursos oferecidos: Formação Básica de Barista, Avançado para Barista, Classificação e Degustação de café, Latte Arte, Coquetelaria com café e Treinamento avançado para concursos de Barista, etc.

www.sindicafesp.com.br

**PROGRAMAÇÃO DOS
EVENTOS DE CAPACITAÇÃO**

Acesse o site clicando no botão abaixo e saiba da programação dos eventos.



PORTAL SEBRAE/ES

CLIQUE AQUI E ACESSE



EVENTOS



EVENTOS SEBRAE:

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações da área para obter informações sobre os eventos que irão ocorrer. Eventos como feiras, rodadas 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.



FIQUE LIGADO ONDE PESQUISAR:

O ESX e a Feira do Empreendedor são os principais eventos do Sebrae no Espírito Santo.



<https://es.lojavirtualsebrae.com.br/loja/>

▼ UBRAFE

União Brasileira de Feiras e Eventos

<http://www.ubrafe.org.br>

EVENTOS IMPORTANTES:

ACAPS PAN SHOW Convenção e Feira de Negócios de Supermercados e Padarias do ES
www.superfeiraacaps.com.br/

FISPAL FOOD SERVICE www.fispalfoodservice.com.br

FIPAN www.fipan.com.br

CONGRESSO NACIONAL ABRASEL O evento é o maior encontro de conhecimento e inteligência do setor da alimentação fora do lar, contando com a participação das principais lideranças empresariais e da gastronomia do país.
<http://www.abrasel.com.br>

EQUIPOTEL <http://www.equipotel.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, telecomunicações, eletroeletrônicos e som; recreação e lazer; uniformes etc.

O Sebrae realiza outras ações que impulsionam o seu negócio. Confira como participar de feiras, missões e Rodadas de Negócios do seu segmento.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/es/acoesdenegocios>

PNBOX

Conheça a ferramenta do Sebrae que te ajuda a montar seu Plano de Negócio de forma dinâmica e prática.



PORTAL SEBRAE/ES

**CLIQUE AQUI
E CONFIRA**





LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

- ▼ **Simplex Federal:** para enquadrar essa atividade no SIMPLES, verifique junto com seu contador se ela está de acordo com a definição de micro-empresa ou de empresa de pequeno porte, prevista na Lei Complementar nº 123/2006.

Lei nº. 8.078/1990 (Código de Defesa do Consumidor) – Alterada pela Lei

- ▼ nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999, Lei nº 11.785/2008, Lei nº 11.800/2008, Lei nº 11.989/2009, Lei nº 12.039/2009 e Lei nº 12.741/2012.

- ▼ Lei Federal 12.291, de 20 de julho de 2010 – Determina obrigatoriedade aos estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços em manter uma cópia do Código de Defesa do Consumidor (CDC) à disposição no local.

- ▼ Lei Municipal 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. Acrescentado § 3º no Art. 43, pela Lei nº 7.768/09. Alterada Redação do § 1º do Art. 19 pela Lei nº 7.775/09. Acrescentado Parágrafo único ao Art. 27, pela Lei nº 7.842/09. Alterado o Parágrafo único do Art. 145 pela Lei 7802. Nova redação ao Art. 123 pela Lei nº 8.005/10. A incluído inciso XII no Art. 186 pela Lei nº 8.166/11. Alterado o Parágrafo único do Art. 145 pela Lei nº 8.297/12. Alterado o Art. 145 pela Lei nº 8.390/12. Acrescentado § 2º ao Art. 27 pela Lei nº 8.506/13. Incluído artigo 102-A pela Lei nº 8.523/13. Alterado Arts. pela Lei nº 8.597/13. Acrescentado Arts. 27-A e 27-B - atividade circense - pela Lei nº 8.584/13. Acrescentado Art. 90-A pela Lei nº 8.616/14. Acrescentado Parágrafo único ao Art. 35, pela Lei nº 8.631/14.



- ▼ Lei Municipal nº 4.742/98. Dispõe sobre horário de funcionamento dos estabelecimentos prestadores de serviços, comerciais e industriais no município de Vitória – Revoga os artigos 217, 218, 219 e 220 da Lei 2481/77, as Leis nºs 3167/84, 3500/87, 3979/93 e 4098/94. Suprimido o item 3 do art. 1º; alterada a alínea b, item 2 do art. 2º; acrescentado um art. 3º, renumerando os seguintes. Alterada pela Lei nº 4875/99. Revogada pela Lei nº 6080/03.
- ▼ As Boas Práticas (BP) são procedimentos que devem ser adotados por serviços de alimentação, a fim de garantir a qualidade higiênico-sanitária e a conformidade destes produtos com a legislação vigente. Consultar a “Cartilha sobre boas práticas para serviços de alimentação - Resolução-RDC nº 216/2004”, disponível no site <http://portal.anvisa.gov.br/documents/33916/389979/Cartilha+Boas+Pr%C3%A1ticas+para+Servi%C3%A7o>



LEI DA ACESSIBILIDADE



Você sabia?

Em 12/06/2018 foi publicada e assinada a emenda 9.405/2018 que prevê o cumprimento de adoção de acessibilidade, incluindo adaptações e tecnologia assistiva para várias modalidades de pequenas e micro empresas. **As empresas de todos os portes deverão se adequar a LBI 13.146.**

A fiscalização será feita em duas etapas:

- ▼ 1º Orientação a respeito das irregularidades;
- ▼ 2º Verificação. Caso as irregularidades persistam, será lavrado um auto de infração, podendo gerar multa ou até mesmo suspensão das atividades, até que a empresa se adeque.

Pense no coletivo. Algumas alterações, por menores que pareçam, farão uma diferença enorme na vida de quem precisa. Pessoas com deficiência física também querem uma vida prática e independente e algumas pequenas mudanças tornarão o seu negócio confortável e acessível a todos!



Quer saber como deixar sua empresa em conformidade com a lei? O Sebrae pode te ajudar com isso!

REGISTRO ESPECIAL



Para registrar a empresa, o empreendedor irá precisar de um contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa que auxiliará na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencherá os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a produção e comercialização. Na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenham boa reputação no mercado e que tenham o registro no CRC – Conselho Regional de Contabilidade.

O processo de registro de empresas passa por diversos órgãos, cada um com sua competência específica:

- ▼ Junta Comercial;
- ▼ Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- ▼ Secretaria Estadual de Fazenda – Sefaz-ES;
- ▼ Prefeitura Municipal;
- ▼ Corpo de Bombeiros Militar.

Hoje o processo ocorre por meio do Simplifica ES, que é uma ferramenta que faz a integração entre os dados cadastrais da Receita Federal do Brasil e os diversos órgãos Estaduais e Municipais que participam do processo de abertura, alteração e baixa de empresas e as disponibiliza na rede mundial de computadores – Internet – em um ambiente integrado, interativo e de fácil acesso. Para mais informações, acesse: <http://www.simplifica.es.gov.br>.





ENTIDADES

SEBRAE/ES

www.sebrae.com.br/espiritosanto

CIC

CENTRO INTEGRADO DE CIDADANIA

PROCON (Casa do Cidadão)

<https://www.vitoria.es.gov.br/prefeitura/procon>

JUCEES

Junta Comercial do Estado do Espírito Santo

www.jucees.es.gov.br

PREFEITURA MUNICIPAL DE VITÓRIA

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

SECTIDES

Secretaria da Ciência, Tecnologia, Inovação, Educação Profissional e Desenvolvimento Econômico

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

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL

www.receita.fazenda.gov.br

SEFAZ-ES

Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo

<http://internet.sefaz.es.gov.br/>

CORPO DE BOMBEIROS DE VITÓRIA

<https://cb.es.gov.br/>

ANVISA

Agência Nacional de Vigilância Sanitária

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

IPEM/ES

Instituto de Pesos e Medidas do Espírito Santo (antigo INMETRO)

www.ipem.es.gov.br

ABIA

Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação

<http://www.abia.org.br>

SINDIBARES / ABRASEL-ES

Sindicato de Bares e Restaurantes do Espírito Santo

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

SINCADES

Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor
do Espírito Santo

www.sincades.com.br

ABIC

Associação Brasileira da Indústria de Café

www.abic.com.br <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br>



FORNECEDORES E FABRICANTES



Verifique os pontos fortes e fracos de cada fornecedor que atenderá a empresa. Estabeleça com eles uma relação de proximidade e parceria.

A seguir, relacionam-se alguns fornecedores de produtos para a cafeteria. No entanto, é recomendável que o empreendedor busque mais informações em catálogos, em sites da internet ou na biblioteca do SEBRAE/ES.

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

MÁQUINAS DE CAFÉ EXPRESSO

Italian Coffee

Italian Coffee do Brasil Com. Ltda.

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

Café Express Máquinas e Serviços

www.cafepontoexpress.com.br

Meridiano

Café Meridiano Industrial e Comércio

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

EMBALAGENS

Atacadão São Paulo

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

Embalagens e Cia

<https://www.embcia.com.br/>

DESENVOLVIMENTO DE SITES, SOFTWARES E APLICATIVOS: DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE

Arco Informática

Desenvolvimento de web sites e Mobile Apps

www.arcoinformatica.com.br

Tronsoft

www.tronsoft.com.br

UNIFORMES PROFISSIONAIS

Prime Uniformes

www.primeuniformes.com.br

Uniformes & Cia

<https://www.uniformesecia.com.br/>

Uniforme Indústria Com. Roupas Ltda.

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

MÁQUINA E EQUIPAMENTOS

FG equipamentos

www.fgequipamentos.com.br

Vinox Indústria e Comércio de Metais Ltda.

<http://vinoxes.com.br/site/>

Produto: Desenvolve componentes para cozinhas industriais, clínicas, consultórios, laboratórios, lanchonetes, açougues, supermercados, hotéis, restaurantes, hospitais e outros locais onde não só a estética, mas também a assepsia é importante, e a utilização do aço inox é recomendada.

Acimaq

Máquinas e Equipamentos

www.acimaq.com.br

Casa Rubim Ltda.

www.casarubim.com.br

DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS

Coca-Cola

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

AMBEV

<https://www.ambev.com.br/>

Red Bull do Brasil

www.redbull.com.br

Água Pedra Azul

<https://aguapedraazul.com.br/>

Refrigerantes Coroa Ltda

www.coroa.com.br

DISTRIBUIDORA

**Buaiz
Alimentos**

www.buaizalimentos.com.br

DiskPan

www.diskpan.com.br

**Café
Caramello**

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



REFERÊNCIAS

- ▼ MATOS, Antônio Carlos de, Cláudio Roberto Vallim, Norberto Marcos Barbosa e Paulo Melchor. Cafeteria: Comece Certo, Brasília: SEBRAE 2004.
- ▼ Perfil de negócio: café expresso. São Paulo: Ed. SEBRAE, 2003. Série: oportunidades de negócios.
- ▼ SAMPAIO, Rafael – Propaganda de A a Z: como usar a propaganda para construir marcas e empresas de sucesso. RJ 1999. Editora. Campus.
- ▼ Fonte: REDAÇÃO INVESTNEWS (São Paulo) (Ed.). Cafeteria tem maior potencial em 2008, diz pesquisa. Disponível em: < <http://jbonline.terra.com.br/extra/2008/08/29/e29087775.html> >. Acesso em: 23 set. 2008.
- ▼ RELVAS, Eliana, Mônica da costa Pinto e Cristianne da Rocha Monteiro. Arte e segredo do bom café: café expresso. Brasília: Ed. SEBRAE: Rio de Janeiro: ABIC, 1997.

PORTAL SEBRAE/ES

Conheça as soluções Sebrae para alavancar o seu negócio.



PORTAL SEBRAE/ES

CLIQUE AQUI E CONFIRA



- ▼ Consumo de café no Brasil registra 1ª queda em 10 anos, aponta Abic. Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/agronegocios/noticia/2014/02/consumo-de-cafe-no-brasil-registra-1-queda-em-10-anos-aponta-abic.html>. Acesso em 30 mai 2014.
- ▼ Mercado de cafés especiais deve triplicar até 2019 no Brasil, estima Abic. Disponível em: <http://sna.agr.br/mercado-de-cafes-especiais-deve-triplicar-ate-2019-no-brasil-estima-abic/>. Acesso em: 07 julho 2017.



Oportunidades de Negócios é um material 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 destinado apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas ideias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

ÁREA RESPONSÁVEL

UR – Unidade de Relacionamento
– SEBRAE/ES



APP SEBRAE

As soluções
do SEBRAE
na palma da
sua mão

Baixe agora!



DISPONÍVEL NO
Google Play



Disponível na
App Store





RADAR

SEBRAE DE OPORTUNIDADES

**Quer abrir ou ampliar
o seu negócio?**

150

Indicadores de mercado

2

Milhões de
empresas mapeadas

98

Ideias de negócio

200

Mil pontos comerciais

Inteligência de mercado para
tomar as melhores decisões.

É 100% GRATUÍTO



ACESSE E SAIBA MAIS



CONHEÇA O PERFIL
DO SEU MERCADO



Acesse o portal es.sebrae.com.br e acompanhe nossas redes sociais 



@sebraees



@sebrae.es



@sebrae-es



@sebraeespiritosanto



0800 570 0800
ATENDIMENTO 24 HORAS