



ideias de
negócios

Como montar uma fábrica de embutidos



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	8
4. Exigências Legais e Específicas	11
5. Estrutura	16
6. Pessoal	19
7. Equipamentos	21
8. Matéria Prima/Mercadoria	24
9. Organização do Processo Produtivo	28
10. Automação	32
11. Canais de Distribuição	34
12. Investimento	34
13. Capital de Giro	37
14. Custos	39
15. Diversificação/Agregação de Valor	43
16. Divulgação	44
17. Informações Fiscais e Tributárias	45
18. Eventos	53
19. Entidades em Geral	55
20. Normas Técnicas	61
21. Glossário	62
22. Dicas de Negócio	64
23. Características	65
24. Bibliografia	66
25. Fonte	68
26. Planejamento Financeiro	68

Sumário

27. Soluções Sebrae	69
28. Sites Úteis	69
29. URL	69

1. Apresentação

No Brasil, o mercado de embutidos oferece alimentos muito procurados como presuntos, linguiças, salsichas e mortadela.

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócios e sim do ambiente no qual este negócio está inserido. O objetivo dos tópicos é dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado e contribuir para responder as perguntas como: quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para tomar a decisão de empreender neste segmento?

Uma Fábrica de Embutidos é um estabelecimento industrial que produz criteriosamente embutidos e defumados. Desses os mais comumente produzidos são as linguiças, salsichas, chouriços, salames e presuntos.

Alimentos embutidos são produtos elaborados com carnes ou outros tecidos de animais, tendo como envoltório natural tripas, bexigas e outras membranas animais ou artificiais. Para a cura da carne, o processo de fabricação inclui sal, nitrato, nitrito e outros ingredientes que conferem sabor e aroma ao produto. Os principais embutidos consumidos no Brasil são linguiças, salames, salaminhos, mortadelas, paios, salsichas, salsichões, chouriços, blanquets, pastramis, presuntos e apresuntados. Eles se dividem em frescos, secos, cozidos ou defumados e podem ser encontrados em mercados, supermercados, açougues, empórios, padarias e feiras.

Os produtos são saboreados em sanduíches, massas, risotos e pratos regionais. Dois lanches muito populares levam embutidos em sua composição: cachorro quente (salsicha) e misto quente (presunto). Sem contar outros dois pratos bem famosos: feijoada e churrasco.

O processo produtivo conta com máquinas de embutir e equipamentos que facilitam o fluxo operacional. Já há, inclusive, envoltórios artificiais comestíveis que conservam as qualidades do produto com mais eficiência do que as tripas naturais. O setor possui normas e padrões rígidos de higiene, fiscalizado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e pela Agência de Vigilância Sanitária.

A popularização dos produtos naturais e a preocupação com o consumo excessivo de gorduras saturadas podem representar uma ameaça para a venda de embutidos. Algumas pessoas adotam o hábito de não comer carne por razões que podem variar entre a dieta vegetariana, o colesterol alto, a preocupação com o desmatamento ou o respeito aos animais. Para lidar com estes e outros desafios, o empreendedor deve elaborar um plano de negócios.

Consulte o SEBRAE mais próximo para auxiliar na construção do plano.

2. Mercado

Tendências de mercado

O mercado de embutidos tem apresentado crescimento constante, apesar de não encontrarmos estatísticas recentes sobre o consumo, basta observarmos a crescente diversidade e oferta desses produtos nas gôndolas dos supermercados. Tais produtos possuem um valor relativamente baixo e com a correria da vida moderna esse é um produto que agiliza a preparação dos pratos e sanduíches.

Uma tendência a se considerar nesse ramo é a busca por uma alimentação correta, saudável, equilibrada e com suficiente aporte de calorias e nutrientes, sem muita adição de sódio, açúcares e conservantes, o que torna o mercado promissor para quem deseja produzir de maneira artesanal.

Um fator que pode fazer esse consumo oscilar é o poder aquisitivo da população.

Mercado consumidor

A fim de dimensionar esse mercado, o empreendedor deverá pesquisar os indicadores econômicos e sociais da região em que pretende abrir a empresa. É essencial que se analisem alguns índices como: tamanho da população, população economicamente ativa, índice de potencial do consumo, índice de desenvolvimento humano, etc.

Sugere-se que essas informações sejam pesquisadas periodicamente nos sites do IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada -; do IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística -; do PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento -, da Fundação Getúlio Vargas e na Prefeitura.

O estudo dos clientes é uma das etapas mais importantes na estruturação do empreendimento. O empreendedor deverá identificar e conhecer melhor seu cliente. Por isso, de uma maneira simples, o empreendedor necessita saber:

- As características gerais dos clientes: idade, sexo, profissão, salário, endereço;
- Quais são os interesses e o comportamento da clientela: a quantidade de produtos carneos e serviços que comprem e com que frequência o fazem, que preço pagam ou estão dispostos a pagar pelos produtos;
- O que motiva as pessoas a fazer uma compra do produto: o preço, a qualidade, as formas de pagamento, o atendimento;
- Onde estão os clientes: o tamanho do mercado em que irá atuar - será apenas no bairro, na cidade, no estado inteiro? Os clientes encontrarão seus produtos com facilidade?

Mercado concorrente

Para conhecer o concorrente, é necessário identificar as empresas que trabalham com produtos semelhantes no raio de atuação em que a nova empresa atuará. A partir daí, realizam-se visitas e examinam-se os pontos fortes e fracos desses concorrentes em relação a:

- Qualidade dos produtos comercializadas;
- Preço praticado para cada item;
- Localização da fábrica e pontos de vendas;
- Condições de pagamento: prazos, descontos, etc.;

- Qualidade do atendimento prestado;

- Serviços adicionais: serviços de entrega, reposição de mercadorias, garantias oferecidas, horários de funcionamento, etc.

Após essa análise, devem-se realizar comparações e visualizar se a nova empresa poderá competir com as analisadas, se há espaço para mais um empreendimento do mesmo ramo, e o que a nova empresa terá de diferencial para que os clientes deixem de ir comprar no concorrente, etc.

Mercado fornecedor

Identificar e selecionar os fornecedores de equipamentos e matérias-primas para o empreendimento não é tarefa das mais simples, tendo em vista a variedade de equipamentos, matérias-primas e produtos disponíveis no mercado. O empreendedor deverá avaliar, em pelo menos três empresas, alguns aspectos do mercado fornecedor:

- Qualidade dos equipamentos e matérias-primas;

- Preço;

- Condições de pagamento;

- Prazos para entrega.

Se escolher apenas um fornecedor, é importante manter contato com os principais, pois nunca se sabe quando um fornecedor pode ter dificuldades de atendimento.

3. Localização

A localização de uma Fábrica de Embutidos deve respeitar as normas contidas no Regulamento da Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem Animal e no Regulamento Técnico sobre as Condições Higiênico-Sanitárias e de Boas Práticas de Elaboração para Estabelecimentos Elaboradores/Industrializadores de Alimentos.

Entre essas normas podemos destacar:

- O estabelecimento deve ser construído em centro de terreno afastado dos limites das vias públicas, preferencialmente 5m na frente, e com entradas laterais que permitam a movimentação de veículos de transporte;

- Deve estar situado, preferivelmente, em zonas isentas de odores indesejáveis, fumaça, poeira e outros contaminantes, e que não estejam expostas a inundações;

- As vias e áreas utilizadas pelo estabelecimento, que se encontram dentro do seu limite perimetral, devem ter uma superfície compacta e/ou pavimentada, apta para tráfego de veículos, com o escoamento adequado, assim como meios que permitam a sua limpeza;

- O galpão deve dispor de rede de abastecimento de água para atender suficientemente às necessidades do trabalho industrial e às dependências sanitárias, e, quando for o caso, de instalações para tratamento de água.

Diante dessas e outras exigências, é recomendável que a Fábrica de Embutidos seja instalada em áreas rurais ou locais afastados de grandes centros urbanos.

Outros detalhes devem ser observados na escolha do imóvel:

- Observar se imóvel atende às necessidades operacionais referentes à localização, capacidade de instalação do negócio, possibilidade de expansão, características da vizinhança e disponibilidade dos serviços de água, luz, esgoto, telefone e internet;

- Observar se o ponto é de fácil acesso, se possui estacionamento para veículos e local para carga e descarga de mercadorias. Ver se conta com serviços de transporte coletivo nas redondezas;

- Verificar se imóvel está legalizado e regularizado nos órgãos públicos municipais;
- Verificar se a planta do imóvel está aprovada pela Prefeitura e se houve alguma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva;
- Verificar se os pagamentos do IPTU, referente ao imóvel, encontram-se em dia;
- Verificar se a legislação local permite o licenciamento de placas de sinalização.

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.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendam suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);

- Inscrição na Fazenda estadual;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite -se” pela prefeitura.
- Contribuição Sindical - A Lei 13.467, de 13 de julho de 2017, denominada Reforma Trabalhista, altera o art. 579 da CLT – Consolidação das Leis do Trabalho – e a contribuição sindical passa a ser facultativa a partir de janeiro de 2018. Isso vale tanto para sindicatos patronais quanto para os trabalhadores (funcionários).
- Obtenção do alvará de licença sanitária – Adequar às instalações de acordo com o

Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, nos estados e municípios fica a cargo das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde (quando for o caso). Deve-se preparar e enviar o requerimento ao Chefe do DFA/SIV do seu Estado, solicitando a vistoria das instalações e equipamentos.

Uma Fábrica de Embutidos está sujeita às normas do Ministério de Agricultura,

Pecuária e Abastecimento e às resoluções da Agência de Vigilância Sanitária – ANVISA. Também se aplica o Regulamento de Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem Animal (RIISPOA). Outras normas pertinentes são:

- Portaria nº 711/95 (Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento): normas técnicas de instalações e equipamentos para abate e industrialização de suínos.

- Portaria 368/97 (Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento): regulamento técnico sobre as condições higiênico-sanitárias e de boas práticas de fabricação para estabelecimento elaboradores / industrializadores de alimentos.

- Portaria 1.004/98 (Agência de Vigilância Sanitária): regulamento técnico de atribuição de função de aditivos, aditivos e seus limites máximos de uso para a Categoria 8 – Carne e produtos cárneos.

- Instrução Normativa 22/05 (Agência de Vigilância Sanitária): regulamento técnico acerca da embalagem, rotulagem e propaganda de produtos destinados à alimentação animal.

- Resolução RDC nº 359, de 23 de dezembro de 2003. Aprova o Regulamento Técnico de Porções de Alimentos Embalados para Fins de Rotulagem Nutricional. D.O.U. – Diário Oficial da União; Poder Executivo, de 26 de dezembro de 2003 ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária;

- Resolução RDC nº 12, de 02 de janeiro de 2001. Aprova o Regulamento Técnico sobre padrões microbiológicos para alimentos. D.O.U. - Diário Oficial da União; Poder Executivo, de 10 de janeiro de 2001 ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para microempresas e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças, etc.

As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor – CDC. O CDC, publicado em 11 de setembro de 1990, regula a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca de equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores. O CDC somente se aplica às operações comerciais em que estiver presente a relação de consumo, isto é, nos casos em que uma pessoa (física ou jurídica) adquire produtos ou serviços como destinatário final. Ou seja, é necessário que em uma negociação estejam presentes o fornecedor e o consumidor, e que o produto ou serviço adquirido satisfaça as necessidades próprias do consumidor, na condição de destinatário final.

Portanto, operações não caracterizadas como relação de consumo não estão sob a proteção do CDC, como ocorre, por exemplo, nas compras de mercadorias para serem revendidas pela casa. Nestas operações, as mercadorias adquiridas se destinam à revenda, e não ao consumo da empresa. Tais negociações se regulam pelo Código Civil brasileiro e legislações comerciais específicas.

Alguns itens regulados pelo CDC são: forma adequada de oferta e exposição dos produtos destinados à venda, fornecimento de orçamento prévio dos serviços a serem prestados, cláusulas contratuais consideradas abusivas, responsabilidade dos defeitos ou vícios dos produtos e serviços, os prazos mínimos de garantia, cautelas ao fazer cobranças de dívidas.

5. Estrutura

Como estrutura mínima, o empreendedor precisa de um galpão de 80 m², com pelo menos 40 m² para a área de manipulação e o restante dividido em escritório, depósito, sanitário, embalagem, rotulagem e expedição. O local deve dispor de luz natural e artificial abundantes, bem como de ventilação suficiente em todas as dependências, respeitadas as peculiaridades de ordem tecnológica cabíveis.

Segundo o Regulamento de Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem Animal, os pisos devem ser convenientemente impermeabilizados com material adequado, exigindo-se cimento comum ou colorido com vermelhão, ladrilhos hidráulicos ou de ferro, lajes de pedra reconhecidamente impermeáveis e de fácil junção ou outro material previamente aprovado. Os pisos devem ser construídos de modo a facilitar a coleta das águas residuais e sua drenagem para a rede de esgoto.

As paredes e separações devem ser revestidas ou impermeabilizadas, como regra geral, até dois metros de altura no mínimo e, total ou parcialmente quando necessário com azulejos brancos vidrados. A parte restante será convenientemente rebocada, caiada ou pintada.

O teto deve possuir forro de material adequado em todas as dependências onde se realizem trabalhos de recebimento, manipulação e preparo de matérias-primas e produtos comestíveis.

As dependências e instalações mínimas para industrialização, conservação, embalagem e depósito de produtos comestíveis devem ser separadas por meio de paredes totais das destinadas ao preparo de produtos não comestíveis.

A rede de abastecimento de água deve atender suficientemente às necessidades do trabalho industrial e às dependências sanitárias, com água fria e quente abundante em todas as dependências de manipulações e preparo. As canalizações devem ser em tubos próprios para a água destinada exclusivamente a serviços de lavagem de paredes e pisos, e a ser utilizada por meio de mangueiras de cor vermelha. A água destinada à limpeza de equipamento, empregada na manipulação de matérias-primas e produtos comestíveis, será usada por meio de mangueiras de cor branca ou preta.

Deve-se dispor de rede de esgoto em todas as dependências, ligada a tubos coletores e ao sistema geral de escoamento, dotada de canalizações amplas e de instalações para retenção e aproveitamento de gorduras, resíduos e corpos flutuantes, bem como para depuração artificial, se for necessário, como desaguadouro final em curso de água caudaloso e perene ou em fossa séptica.

Deve-se dispor de equipamento necessário e adequado aos trabalhos, obedecidos aos princípios de técnica industrial. Sua disposição deve estar de acordo com o processo produtivo, reduzindo o trânsito desnecessário dos funcionários. Os equipamentos fixos devem permitir fácil acesso e limpeza adequada.

O local de trabalho deve ser limpo e organizado, pois a sujeira acumulada propicia a multiplicação de micróbios. O piso, a parede e o teto devem estar conservados e sem rachaduras, goteiras, infiltrações, mofo e descascamentos. A roupa, vestiário, banheiro, privada e mictório devem estar completamente isolados e afastados das dependências onde são beneficiados produtos destinados à alimentação humana.

O galpão deve possuir instalações de frio com câmaras e ante-câmaras, bem como pátios e ruas pavimentados e áreas destinadas à secagem de produtos. Os jirais, quando permitidos, devem ter pé direito mínimo de 2,50m, desde que não dificultem a iluminação e arejamento das salas contíguas. As escadas devem apresentar condições de solidez e segurança, construídas de concreto armado, de alvenaria ou metal, providas de corrimão e patamares após cada lance de 20 degraus e inclinação de 50 graus em qualquer dos pontos. As escadas em caracol só serão toleradas como escadas de emergência.

Também deve haver janelas basculantes e portas de fácil abertura, de modo a ficarem

livres os corredores e passagens. Para impedir a entrada e o abrigo de insetos e outros animais, as janelas devem possuir telas. Os objetos sem utilidade devem ser retirados das áreas de trabalho. O local deve ser mantido bem iluminado e ventilado e as lâmpadas protegidas contra quebras.

As superfícies que entram em contato com os alimentos, como bancadas e mesas, devem ser mantidas em bom estado de conservação, sem rachaduras, trincas e outros defeitos.

Os produtos de limpeza não podem ser guardados juntamente com os alimentos. Eles devem conter no rótulo o número do registro no Ministério da Saúde ou a frase "Produto notificado na Anvisa". A limpeza do ambiente é importante para prevenir e controlar baratas, ratos e outras pragas. Os venenos devem ser aplicados somente quando necessário e sempre por empresa especializada.

O lixo, além de atrair insetos e outros animais para a área de preparo dos alimentos, é um meio ideal para a multiplicação de micróbios patogênicos. Por isso, o local de manipulação deve ter lixeiras de fácil limpeza, com tampa e pedal e o lixo deve ser retirado para fora da área de preparo de alimentos em sacos bem fechados. Após o seu manuseio, deve-se lavar as mãos.

As dependências devem dispor de iluminação natural e/ou artificial que possibilitem a realização das tarefas e não comprometam a higiene dos alimentos. As fontes de luz artificial que estejam suspensas ou aplicadas e que se encontrem sobre a área de manipulação de alimentos, em qualquer das fases e produção, devem ser de tipo inócuo e estar protegidas contra rompimentos. A iluminação não deve alterar as cores. As instalações elétricas devem ser embutidas ou, no caso de aparentes, estar perfeitamente recobertas por canos isolantes e apoiadas nas paredes e tetos, sem cabos pendurados sobre as áreas de manipulação.

Para se evitar a contaminação do ar, é importante que exista uma ventilação suficiente para evitar o calor excessivo, a consensação de vapor e a acumulação de pó. A corrente de ar não deve fluir de uma zona suja para uma zona limpa. As aberturas que permitem a ventilação (janelas, portas, etc) devem conter dispositivos que protejam contra a entrada de agentes contaminantes.

Profissionais qualificados (arquitetos, engenheiros, decoradores) poderão ajudar a definir as alterações a serem feitas no imóvel escolhido para funcionamento da empresa, orientando em questões sobre ergometria, fluxo de operação, design dos móveis, iluminação, ventilação, etc.

6. Pessoal

Como as atividades de uma Fábrica de Embutidos envolvem a manipulação de carnes cruas, os funcionários contratados devem respeitar as normas legais de asseio e higiene. O empreendedor deve tomar medidas para que todas as pessoas que manipulem alimentos recebam instrução adequada e contínua em matéria de manipulação higiênica e higiene pessoal, a fim de que saibam adotar as precauções necessárias para evitar a contaminação dos alimentos.

Os funcionários com suspeita de alguma enfermidade (doenças contagiosas ou ferimentos) que provavelmente possa transmitir-se por intermédio dos alimentos não poderão trabalhar em área de manipulação ou operação de alimentos. Exames médicos periódicos devem ser aplicados.

Os manipuladores de alimentos devem lavar as mãos de maneira frequente e cuidadosa, com agentes de limpeza autorizados e em água fria ou quente potável. As mãos devem ser lavadas antes do início do trabalho, imediatamente depois de sair do sanitário, após manipulação de material contaminado ou quando for necessário.

O número de funcionários da fábrica variará de acordo com seu tamanho. O aumento das encomendas pode demandar a utilização de até três turnos de trabalho, bem como a capacitação periódica dos funcionários.

A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora a performance do negócio e diminui os custos trabalhistas com a rotatividade de pessoal. O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências:

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

Deve-se ficar 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 deve participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao 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

Os equipamentos básicos para a instalação de uma Fábrica de Embutidos são:

- Câmara frigorífica;

- Moedor base;

- Misturadora;

- Ensacadeira;

- Mesas de ferro e tampo de polipropileno;

- Balança de chão;

- Balança de mesa.

Mobiliário para a área administrativa:

- Cadeiras;

- Armário;

- Impressora HP laser Jet;

- Mesas;

- Microcomputador;

- Telefone;

- Estante;

No site da Abimaq – Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos -, o empreendedor poderá encontrar máquinas e equipamentos. Acesse www.abimaq.org.br e na aba “acesso rápido” procure “consulta de máquinas e equipamentos-DATAMAQ”

Ao fazer o layout da fábrica, o empreendedor deve levar em consideração a ambientação, decoração, circulação, ventilação e iluminação. Na área externa, deve-se atentar para a fachada, letreiros, entradas, saídas e estacionamento.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente verificado por meio indicadores de desempenho. Entre vários indicadores chamamos atenção especial para os três seguintes:

1 - Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das 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 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, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a compra; 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.

Abatedouros e mercados centrais podem suprir o fornecimento das principais matérias-primas de uma Fábrica de Embutidos: carnes, tripas e retalhos. Os outros ingredientes podem ser adquiridos em supermercados e casas especializadas. As carnes utilizadas devem ser resfriadas (não congeladas) e armazenadas imediatamente após a compra.

Há uma ampla variedade de fornecedores. É importante realizar uma pesquisa de mercado a fim de montar um cadastro dos fornecedores capazes de atender às

necessidades. Os fornecedores devem ser escolhidos com base nos prazos de entrega, na qualidade dos produtos, na presteza no atendimento, na capacidade de inovar e resolver problemas e no desenvolvimento de soluções específicas.

Convêm-se não praticar um alto nível de estoque de carnes, para não elevar os custos de armazenagem e imobilizar recursos. O nível de estoque ideal deve ser adequado para atender às encomendas, gerando receita em caixa suficiente para não comprometer a disponibilidade de recursos, tanto humanos (muitos produtos exigem muitos funcionários envolvidos na compra, transporte, armazenagem) quanto financeiros (compras além do necessário).

A venda de produtos alimentícios é uma prática que requer muitos cuidados, pois os alimentos são grandes fontes de contaminação e podem prejudicar a saúde do consumidor. Portanto, é necessário que o fabricante de qualquer produto alimentício conheça a legislação de alimentos e as boas práticas de fabricação para, assim, distribuir um produto adequado ao consumo humano.

Deve haver um intenso cuidado com o prazo de validade dos produtos adquiridos.

Os principais fatores que influenciam a vida útil dos alimentos são:

- Tipo de matéria-prima utilizada;
- Reações de decomposição diversas que ocorrem naturalmente nos alimentos;
- Procedência da matéria-prima;
- Armazenamento da matéria-prima prévio à compra;
- Transporte adequado das matérias-primas;
- Condições de higiene e manipulação da matéria-prima na cozinha;
- Sanitarização do local, dos utensílios e da superfície utilizada para a manipulação dos alimentos;
- Armazenamento dos produtos;
- Transporte dos alimentos.

Alguns dos produtos embutidos mais apreciados no Brasil são:

- Salame: feito com carne de porco pura ou de uma mistura de carnes, gordura de porco e temperos. A variação dos temperos e da combinação das carnes resulta em vários tipos de salame: italiano, milanês, hamburguês, etc. Muito consumido como aperitivo ou recheio de sanduíches. Pode ser servido em temperatura ambiente, com acompanhamento de cebola, pepino em conserva e molho de mostarda.

- Mortadela: tipo de salame feito de carne de vaca, porco e vitela, com gordura de porco, e embutido na bexiga de boi. A mais famosa mortadela vem da região de Bolonha, na Itália. Os temperos utilizados são noz-moscada, pimenta em grão, toucinho e pistachios. É consumida em fatias finas e em baixa temperatura.

- Presunto de Parma: o mais famoso dos presuntos crus. O pernil é curado a seco por um período com pesos, o que lhe dá a forma achatada. Depois de maturado por um ano, o presunto é mergulhado em água morna para amaciar a pele. Depois é novamente seco e armazenado por algum tempo antes de ser fatiado e degustado.

- Pastrami: de origem italiana, o pastrami é feito de carne bovina salgada, temperada, curada a seco, defumada e cozida. O produto final tem a aparência de carne seca e também pode ser feito de carne de cabrito, porco e até pato.

- Coppa: presunto feito da paleta do porco, com mais gordura. O embutido já é curado e prensado em forma de salsicha, deixado para secar e maturar entre dois e quatro meses.

- Pepperoni: salame mais seco e com bastante condimento. As carnes de porco e de boi são picadas grosseiramente e temperadas com pimentão vermelho moído. Muito utilizado como cobertura de pizza.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de uma Fábrica de Embutidos varia de acordo com o produto a ser elaborado. De uma forma geral, as etapas envolvidas na fabricação de embutidos crus frescos (linguiça, por exemplo) são:

1. Preparo das carnes: as carnes utilizadas são resfriadas e limpas, sendo retirados os nervos, cartilagens e gânglios.

2. Pesagem de condimentos e aditivos: os aditivos e condimentos que serão utilizados no processo são pesados. A pesagem incorreta representa um perigo de contaminação química, principalmente no caso de conservadores (nitrato e nitrito) que exigem controle rígido devido à sua toxicidade. As dosagens de aditivos utilizadas devem estar claramente especificadas na formulação e dentro do permitido pela legislação. A pesagem deve ser realizada por pessoas treinadas e equipamentos de pesagem calibrados periodicamente.

3. Moagem: as carnes mais macias e sem nervos são moídas em disco maior e as carnes mais duras em disco menor.

4. Lavagem das tripas: as tripas salgadas são lavadas, tirando-se todo o sal. Este procedimento não é necessário para envoltórios artificiais.

5. Embutimento: é feito em tripas de carneiro, para linguiça fina, e tripa de suíno, para linguiças mais grossas. A carne é embutida sem formar bolhas de ar. A tripa pode ser furada com agulhas para a eliminação do ar aprisionado pela massa. Após o embutimento, a linguiça é amarrada em tamanho adequado e padronizado.

6. Embalagem: os produtos prontos são embalados em sacos plásticos, a vácuo.

7. Estocagem: os produtos são mantidos em refrigeração a 4°C, por até cinco dias.

Já as etapas do processo produtivo de produtos curados e defumados são:

1. Preparo das carnes: as carnes utilizadas são cortadas em tamanhos padronizados, com a retirada do excesso de gordura e do osso (quando necessário).

2. Pesagem de condimentos e aditivos: os aditivos e condimentos que serão utilizados no processo são pesados. A pesagem incorreta representa um perigo de contaminação química, principalmente no caso de conservadores (nitrito e nitrito) que exigem controle rígido devido à sua toxicidade. As dosagens de aditivos utilizadas

devem estar claramente especificadas na formulação e dentro do permitido pela legislação. A pesagem deve ser realizada por pessoas treinadas e equipamentos de pesagem calibrados periodicamente.

3. Preparo da salmoura: dissolvem-se o sal de cura e os outros aditivos em água fria, adicionam-se os condimentos (pimenta, zimbros, manjerona), deixa ferver por dois minutos e acrescenta o líquido à salmoura. A quantidade de salmoura deve ser suficiente para injeção e cobertura das peças de carnes.

4. Imersão na salmoura: a carne é colocada dentro de um recipiente com salmoura e deixada em imersão por dois a três dias, em câmara frigorífica (0 a 4°C).

5. Secagem, defumação e cozimento: as peças são levadas para processamento na estufa. Nesta etapa, ocorre a destruição da maior parte das células vegetativas dos microrganismos, contribuindo para a redução da carga microbiana. São importantes o controle da temperatura final do produto e as condições do tratamento térmico de tempo e temperatura.

As atividades da fábrica também englobam os processos de administração, finanças e gestão de recursos humanos. A gestão administrativa e financeira abrange o faturamento, o controle de caixa, o controle de contas a receber e cobranças, a compra de insumos, o controle de contas a pagar de fornecedores e a prestação de informações ao escritório contábil. Já a gestão de recursos humanos compreende a admissão, rescisão, treinamento e pagamento de funcionários, além da certificação do

cumprimento das normas higiênico- sanitárias.

10. Automação

O processo de produção de uma Fábrica de embutidos pode apresentar aspectos de automação, porém quanto mais sofisticados os aparelhos, maior será o valor a ser investido no empreendimento. Existem máquinas no mercado capazes de operacionalizar desde o corte das carnes e mistura até o embalagem para a comercialização. Mas isso exige elevados investimentos e grande demanda, ou seja, foge da realidade dos investimentos aqui exemplificados.

Nos processos automatizados podemos citar:

- Equipamentos para processamento de alimentos: amassadeiras, cortadeiras, embutideiras contínuas e amarradeiras de linguças, misturadoras e cortadoras/fatiadoras, estufas para cozimentos, secagem e defumação dos alimentos entre outros.
- Na gestão do negócio existem diversos sistemas informatizados (softwares) que podem auxiliar o empreendedor na gestão de uma Fábrica de Embutidos. Há no mercado uma boa oferta de sistemas para gerenciamento de pequenos negócios. Para uma produtividade adequada, devem ser adquiridos sistemas que integrem as compras, as vendas e o financeiro. Os softwares possibilitam montar o cadastro de clientes e fornecedores, histórico de vendas prestados para cada cliente, controle de estoque de matéria-prima, equipamentos, ferramentas, orçamento, cronograma físico financeiro, serviço de mala-direta para clientes e potenciais clientes, cadastro de móveis e equipamentos, gerenciamento de serviços dos empregados, controle de comissionamento, controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, folha de pagamento, fluxo de caixa, fechamento de caixa, etc.

Deve-se procurar softwares de custo acessível e compatível com uma pequena empresa. Pesquisas nos principais sites de busca indicarão uma grande variedade de softwares destinados à gestão integrada dos diversos setores de uma micro e/ou pequena empresa. O empresário poderá optar por download de sistemas sem custo, com custo mensal, com valor fixo, podendo incluir custo de assistência técnica e customização.

Para a busca na internet basta pesquisar “Sistemas de Gestão Empresarial” e avaliar as alternativas apresentadas.

Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se o sistema possui funcionalidades, tais como:

- Controle de mercadorias;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Emissão de pedidos;

- Lista de espera;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da empresa.

11. Canais de Distribuição

A fábrica pode trabalhar com vendedores externos, representantes comerciais, venda pela internet ou por telefone.

12. Investimento

O investimento variará muito de acordo com o porte do empreendimento. Uma fábrica de embutidos, estabelecida em uma área de 80m², exige um investimento inicial estimado em R\$ 89.000,00, a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

- Adaptação do local: R\$ 20.000,00;
- Câmara frigorífica: R\$ 20.000,00;
- Moedor picador de carne: R\$ 3.000,00;
- Misturador de carne: R\$ 6.000,00;
- Ensacador: R\$ 1.200,00;
- Mesas de ferro e tampo de polipropileno: R\$ 1.200,00;

- Balança de chão: R\$ 700,00;
- Balança de mesa: R\$ 400,00;
- Capital de giro: R\$ 9.000,00;
- Estoque inicial: R\$ 30.000,00.

Antes de montar a empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

Os valores acima relacionados são apenas uma referência para constituição de um empreendimento dessa natureza. Além disso, eles irão variar conforme a região geográfica que a empresa irá se instalar, da necessidade de reforma do imóvel, do tipo de mobiliário escolhido, da diversidade de produtos que serão produzidos, etc.

Por meio da internet o empreendedor poderá adquirir e cotar os preços de quase todos os equipamentos e móveis necessários. Contudo, a depender do volume de compras, o futuro empresário poderá, de posse dessas cotações, ir conversar diretamente com algum fornecedor de sua região, a fim de analisar a realidade de valores do mercado.

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 somada 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 esta 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.

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir a dinâmica do seu processo de negócio.

O capital de giro precisa de controle permanente, pois tem a função de minimizar o impacto das mudanças no ambiente de negócios onde a empresa atua.

O desafio da gestão do capital de giro deve-se, principalmente, à ocorrência dos fatores a seguir:

- Variação dos diversos custos absorvidos pela empresa;
- Aumento de despesas financeiras, em decorrência das instabilidades desse mercado;
- Baixo volume de vendas;
- Aumento dos índices de inadimplência;
- Altos níveis de estoques.

O empreendedor deve ter um controle orçamentário rígido de forma a não consumir recursos sem previsão.

O empresário deve evitar a retirada de valores além do pró-labore estipulado, pois no início todo o recurso que entrar na empresa nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. Dessa forma a empresa poderá alcançar mais rapidamente sua auto-sustentação, reduzindo as necessidades de capital de giro e

agregando maior valor ao novo negócio.

Geralmente, a necessidade de capital de giro corresponde a 10% do volume total de investimento para a operação de uma fábrica de embutidos. O empreendedor não necessita ter muito dinheiro em caixa, apenas o necessário para pequenas compras eventuais.

14. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa.

Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos variáveis

São aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção.

Custos fixos

São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço 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.

Os custos para abrir uma pequena Fábrica de Embutidos devem ser estimados considerando os itens abaixo:

- Salários, comissões e encargos: R\$ 12.000,00;
- Tributos, impostos, contribuições e taxas: R\$ 5.000,00;
- Aluguel, taxa de condomínio, segurança: R\$ 5.000,00;
- Água, luz, telefone e acesso à internet: R\$ 1.000,00;
- Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários: R\$ 800,00;
- Assessoria contábil: R\$ 930,00;

- Propaganda e publicidade da empresa: R\$ 500,00;
- Aquisição de matéria-prima e insumos: R\$ 6.000,00;
- Despesas com vendas: R\$ 600,00;
- Despesas com armazenamento e transporte: R\$ 2.000,00.

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Comprar pelo menor preço;

- Negociar prazos mais extensos para pagamento de fornecedores;
- Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- Manter equipe de pessoal enxuta.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de uma fábrica de embutidos, existem várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Criação de linhas de produtos defumados;
- Venda de produtos por telefone e internet;
- Representação autorizada de frigoríficos;
- Fornecimento de produtos para marca própria de grandes redes varejistas;
- Utilização de aditivos para realçar a cor, o aroma e o sabor dos produtos;
- Concentração nos produtos com maior valor agregado, como presuntos e salames.
- Utilização de ingredientes naturais;

- Fabricação de embutidos com baixos teores de gordura e colesterol, voltados para crianças;
- Fabricação de produtos com receitas importadas e diferenciadas.

16. Divulgação

A divulgação é um componente fundamental para o sucesso de uma Fábrica de Embutidos. 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 de qualidade para a distribuição em supermercados e mercearias;
- Contratar vendedores externos;
- Participar de feiras do setor de embutidos;
- Criar uma marca própria de linguiça artesanal e outros embutidos;

- Promover degustações com os produtos da fábrica;
- Montar um website com a oferta de produtos para alavancar as vendas.

O empreendedor deve sempre entregar o que foi prometido e tentar superar as expectativas do cliente.

Ao final, a melhor propaganda será feita pelos clientes satisfeitos e bem atendidos.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de Fábrica de Embutidos, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), sob o número 1013-9/01, como a atividade de preparação de produtos de salsicharia e outros embutidos, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, e alterada pela Lei Complementar 155, de 2016. Iniciando a vigência a partir de janeiro de 2018 - desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 900.000,00 (novecentos mil reais) para microempresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos 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);

- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);

- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);

- INSS (contribuição para a Seguridade Social).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, alterada pela LC 155, de 2016, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 19,5%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio.

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\$ 81.000,00 (oitenta e um 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 da atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 – Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, DE 22 de agosto de 2017. Para mais informações sobre essa modalidade consulte o site do portal do empreendedor: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>.

Importante consultar a Resolução CGSN nº 133/2017 (foi publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 16/06/2017), alterando e revogando diversos dispositivos da Resolução CGSN nº 94/2011, que dispõe sobre o Simples Nacional.

Outros regimes de tributação

Para os empreendedores que preferem não optar pelo Simples Nacional, há os regimes de tributação abaixo:

Lucro Presumido: É o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos impostos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x % (percentual da atividade), aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;

- CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.

- PIS - 1,65% - sobre a receita bruta total, compensável;

- COFINS - 7,65% - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

- ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Lucro Real: É o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, que deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- IRPJ - 15% sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

- CSLL - 9%, determinada nas mesmas condições do IRPJ;

- PIS - 1,65% - sobre a receita bruta total, compensável;

- COFINS - 7,65% - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%.
Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

- ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município
onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as
contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o
lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários,

pró-labore e autônomos;

- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

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, rodada de negócios, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.

Onde procurar: www.ubrafe.org.br; www.expofeiras.gov.br e ainda no Catálogo Brasileiro de Exposições e Feiras, disponível na internet.

Alguns eventos importantes:

Avesui

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

Congresso Brasileiro de Ciência e Tecnologia de Alimentos

www.sbcta.org.br

Fispal - Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação

www.fispal.com

TecnoCarne - Feira Internacional de Tecnologia para a Indústria de Proteína Animal

www.tecnocarne.com.br

19. Entidades em Geral

A seguir são indicadas as principais entidades de auxílio ao empreendedor:

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Para descobrir a unidade do SEBRAE mais próxima acesse:
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Contato> ou Tel.:0800 570 0800

Associação Brasileira de Proteína Animal

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1912 – 20º andar – cj. L

São Paulo/SP- CEP: 01452-001

Tel.: (11) 3095-3120

<http://abpa-br.com.br/>

Abiec - Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1912 – 14º andar – cj. L

CEP: 01451-000 - São Paulo/SP

Tel.: (11) 35317888 Fax:(11) 3032-5997

E-mail: abiec@abiec.com.br

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

Associação Brasileira dos Criadores de Suínos

Setor de Indústrias Gráficas (SIG), Qd. 01 – Ed. Barão do Rio Branco, sala 118

CEP: 70.610-410 - Brasília/DF

E-mail: escbrasil@abcsagro.com.br e comunicacao@abcsagro.com.br

Tel.: (61) 3030-3200

www.abcs.org.br

ANVISA - AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA

Trecho 5, Área especial 57 – Brasília/DF - CEP: 71205-050

Tel.: 0800 642 9782

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

Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento

Esplanada dos Ministérios - Bloco D - Brasília/DF - CEP: 70.043-900

Tel.: (61)3218-2828

Atendimento ao Público: 0800 704 1995

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

E-mail: binagri@agricultura.gov.br

Receita Federal

Brasília/DF - <http://www.receita.fazenda.gov.br>

SNDC - Sistema Nacional de Defesa do Consumidor

<http://www.justica.gov.br/seus-direitos/consumidor/a-defesa-do-consumidor-no-brasil/anexos/sistema-nacional-de-defesa-do-consumidor-sndc>

20. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, utilizados como importantes referências para o mercado.

As normas técnicas podem estabelecer requisitos de qualidade, de desempenho, de segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final), mas também podem estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar classificações ou terminologias e glossários, definir a maneira de medir ou determinar as características, como os métodos de ensaio.

As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT. Não existem normas técnicas aplicáveis à este segmento empresarial.

21. Glossário

Seguem alguns termos técnicos referentes extraídos do glossário disponível em <http://correiogourmand.com.br>.

AÇÚCAR: os açúcares mais comumente adicionados aos embutidos são a sacarose, a lactose, a dextrose, a glucose, o xarope de milho, o amido e o sorbitol. São utilizados para dar um toque adocicado e para mascarar o sabor do sal. Mas, sobretudo, servem como fonte de energia para as bactérias ácido- lácticas (BAL) que, a partir dos açúcares produzem ácido lácticos, reação essencial na elaboração de embutidos fermentados.

CARNE: o ingrediente principal dos embutidos é a carne que costuma ser suína ou bovina, mas, em tese, qualquer tipo de carne animal pode ser utilizado. É bastante freqüente a utilização de frango, por exemplo. Além da carne, os ingredientes básicos dos embutidos são a gordura, o sal, os açúcares, nitratos e nitritos, especiarias e as tripas.

CONDIMENTOS E ESPECIARIAS: a adição de determinados condimentos e especiarias dá lugar a mais distintiva das características entre os embutidos crus e curados. Assim, por exemplo, o salsichão se caracteriza pela presença da pimenta, e a lingüiça da páprica. Normalmente são utilizadas mesclas de várias especiarias que podem ser adicionadas inteiras ou não. Em geral, não se coloca de especiarias mais que 1% do total do peso da carne. Além imprimir aromas e sabores especiais ao embutido, certas especiarias, como a pimenta negra, a páprica, o tomilho e o alecrim, e condimentos como o alho, têm propriedades antioxidantes.

CURA DA CARNE: processo de fabricação da carne com a adição de sal, nitrato e ou nitrito e demais ingredientes necessários para conferir ao produto o sabor e aroma característicos de cura. A concentração de cada agente de cura depende da natureza do alimento e da tecnologia aplicada.

EMBUTIMENTO DE PRODUTO DE CARNE: processo no qual uma massa cárnea é acondicionada em tripa natural ou artificial, utilizado para proteger o embutido das influências externas, ao mesmo tempo em que lhe dá forma e estabilidade.

EMBUTIDOS CÁRNEOS: produto obtido a partir do processo de moagem da carne em uma granulometria que varia de grossa a fina conforme o tipo de produto,

condimentado e embutido. Usa tripa natural ou artificial (filme comestível), para dar forma e possibilitar o processamento subsequente.

EMBUTIDO CÁRNEO COZIDO: produto obtido a partir da mistura de carne e toucinho picados, com adição de sal comum, condimentos e alguns aditivos, introduzidos em tripa natural ou artificial. Depois passa por um processo de tratamento térmico, suficiente para o cozimento e conservação sob refrigeração. Ex: salsicha.

EMBUTIDO CÁRNEO CRU: produto obtido a partir da mistura de carne crua e toucinho picado, com adição de sal comum, condimentos, aditivos e produtos coadjuvantes para a cura, introduzidos em tripa natural ou artificial. Não passa por tratamento térmico. Ex: lingüiça fresca.

EMBUTIDO CÁRNEO CURADO: produto obtido da mistura de carne crua e toucinho picados, com adesão de sal comum, condimentos, aditivos e produtos coadjuvantes para a cura, passando pelo processo de cura para formação de cor característica, introduzidos em tripa natural ou artificial.

EMBUTIDO CÁRNEO CURADO COZIDO: tipo de embutido cárneo curado que passa por tratamento térmico.

EMBUTIDO CÁRNEO CURADO CRU: tipo de embutido cárneo curado que no seu processamento não passa por tratamento térmico. Ex: salame

FILME COMESTÍVEL: fina camada de material comestível (constituído por diferentes substâncias naturais ou sintéticas) formado diretamente como revestimento, ou como revestimento pré-formado e colocado sobre o alimento ou entre seus componentes.

GORDURA: componente essencial dos embutidos, já que lhes aporta determinadas características que influem de forma positiva em sua qualidade sensorial. É importante a escolha da gordura a ser usada, já que uma gordura não adequada pode comprometer o sabor e a aparência do produto final, assim como não ter a mesma capacidade de conservação.

NITRATOS E NITRITOS: os nitratos e nitritos desempenham um importante papel no desenvolvimento das características essenciais dos embutidos, já que intervêm no

surgimento da cor rosada característica destes, dão um sabor e aroma especial ao produto e possuem um efeito protetor sobre determinados microorganismos como o *Clostridium botulinum*.

SAL: quantidade de sal utilizada na elaboração de embutidos varia entre 1 e 5%. Os embutidos maturados contém mais sal que os frescos. Este sal adicionado desempenha as funções de dar sabor ao produto, atuar como conservante, solubilizar as proteínas e aumentar a capacidade de retenção de água das proteínas. O sal retarda o crescimento microbiano. Apesar de seus efeitos benéficos durante a elaboração dos embutidos, o sal precisa ser muito bem dosado, pois, também, favorece que as gorduras se tornem rançosas.

TRIPAS: são um componente fundamental já que vão conter o resto dos ingredientes, condicionando a maturação do produto. Podem ser utilizados diversos tipos.

TRIPAS DE ANIMAIS OU NATURAIS: as tripas de diversos animais vêm sendo usadas como invólucro tradicional de produtos embutidos. Este tipo de tripa deve ser muito bem lavadas, higienizadas e secas antes de serem utilizadas, para que não se tornem veículo para contaminações bacterianas. As tripas naturais podem ser gordas, semi-gordas e magras.

TRIPAS DE COLÁGENO: são uma alternativa lógica às tripas naturais já que são fabricadas com o mesmo composto químico.

TRIPAS DE CELULOSE: utilizadas, principalmente, em salsichas e produtos similares que são comercializados sem tripa.

TRIPAS DE PLÁSTICO: usados em embutidos cozidos.

22. Dicas de Negócio

Para quem quer iniciar uma fábrica de embutidos, o recomendável é adquirir os equipamentos de forma escalonada, conforme o desenvolvimento do negócio. O maior investimento é direcionado para a câmara frigorífica, a ensacadeira, o moedor e a balança. A entrega dos produtos pode ser terceirizada, adiando a compra de veículos com refrigeração. Algumas máquinas podem ser adaptadas e automatizadas, reduzindo o seu custo. E o conhecimento adequado do processo produtivo contribui para a eliminação de desperdícios.

A especialização da fábrica em poucos embutidos pode gerar economia de escala. O empreendedor deve pesquisar sobre os hábitos de consumo do seu público-alvo e sobre os seus produtos preferidos.

A procedência da matéria-prima vai definir a qualidade do produto. Convém diversificar a rede de fornecedores e aplicar um rigoroso controle de qualidade nas carnes e retalhos adquiridos.

Tanto a tripa natural quanto a artificial oferece resultados satisfatórios. Porém, as tripas artificiais são mais atrativas em função do menor custo. Uma boa tripa deve apresentar impermeabilidade ao vapor d água, boa aparência após o preenchimento, regularidade de calibre, uniformidade de peso, formato e tamanho, facilidade de operação pelas máquinas e preços acessíveis.

23. Características

Neste segmento, o empreendedor precisa, fundamentalmente, ter tino comercial. Também precisa estar atento às tendências do setor e hábitos dos clientes. Deve identificar os movimentos deste mercado e adaptá-los à sua oferta, reconhecendo as preferências dos clientes e renovando continuamente a oferta de produtos.

Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca constante de informações e oportunidades;
- Iniciativa e persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e assumir riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Independência e autoconfiança;
- Senso de oportunidade;
- Conhecimento do ramo;
- Liderança.

24. Bibliografia

COBRA, Marcos. Administração de vendas: casos, exercícios e estratégias. São Paulo: Atlas, 1981. 398 p.

EMBRAPA. Embutidos, frios e defumados. Brasília, 1996. 94p.

FIGUEIRA, Eduardo. Quer vender mais? Campinas: Papirus, 2006. 112 p.

GIL, Edson. Competitividade em vendas. Rio de Janeiro: Alta Books, 2003. 92 p.

LUPPA, Luis Paulo. O vendedor pit bull. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2007. 128 p.

MCCORMACK, Mark H. A arte de vender. [S. l.]: Best Seller, 2007. 192 p.

SEGAL, Mendel. Administração de vendas. São Paulo: Atlas, 1976. 253 p.

SEBRAE. Como elaborar um plano de negócios. Brasília, 2013. 159p.

STANTON, William J. Administração de vendas. Rio de Janeiro: Guanabara Dois, 1984. 512 p.

TOMANINI, Cláudio et al. Gestão de vendas. São Paulo: Ed. FGV, 2004. 148 p.
(Marketing das publicações FGV management).

Sites pesquisados:

www.portaldoempreendedor.gov.br. Acesso em: 28 outubro 2017.

<http://idg.receita.fazenda.gov.br/>. Acesso em: 20 outubro 2017

O MERCADO de frios no Brasil: uma estimativa de demanda a partir de um modelo AIDS em três estágios. Disponível em:
<https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/8332/66080100267.pdf>. pdf.
Acesso em: 14 dezembro 2017.

Equipamentos para automação. Disponível em: <http://www.ibrasmak.com.br/>. Acesso em: 14 dezembro 2017.

25. Fonte

Não há informações disponíveis para este campo.

26. Planejamento Financeiro

Não há informações disponíveis para este campo.

27. Soluções Sebrae

Não há informações disponíveis para este campo.

28. Sites Úteis

Não há informações disponíveis para este campo.

29. URL

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-uma-f%C3%A1brica-de-embutidos>