



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

COMO
MONTAR UMA
PADARIA

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: Secundário

Ramo de Atividade: Indústria

Tipo de Negócio: Padaria

**Produtos Ofertados/
Produzidos:** Pães, bolos, doces, tortas,
bebidas, etc

Investimento inicial: R\$ 280.000,00,
aproximadamente

Área: 80 m²

APRESENTAÇÃO

A história das padarias é também a história do pão. O alimento é tão antigo que mesmo os historiadores não sabem precisar a data de seu surgimento. Estima-se que tenha sido há cerca de 12 mil anos, na região da Mesopotâmia, onde hoje se localiza o Iraque, mas a cada pesquisa se descobrem evidências de que tenha surgido bem antes disso.

Quanto às padarias, até pouco tempo estimava-se que os locais de venda do pão ao público só tivessem surgido por volta do ano 140 a.C, em Roma. Mas outras pesquisas revelam que as panificadoras podem existir desde o antigo Egito. É inegável a participação dos egípcios na evolução do pão, porém foi em Roma que as padarias começaram a tomar o formato que conhecemos hoje, com a criação das primeiras escolas de padeiro e dos primeiros comércios de pão. Lá surgiu também a primeira associação de padarias e panificadores. De lá, depois de muito tempo, a receita e o comércio de pães se espalhou por outros países até chegar por aqui.

A receita do pão chegou ao Brasil, no período imperial, por volta de 1835, no Rio de Janeiro, capital do país na época. Desde então, o nosso pãozinho francês, bem adaptado ao nosso jeito, é presença confirmada nas padarias e no nosso café da manhã.

Muitas inovações no setor ocorreram desde então: fornos a gás, fornos elétricos, evolução de receitas, inclusão de itens de conveniência nas prateleiras, etc. Hoje as inovações são tantas que as padarias já estão testando drones para realizar a entrega dos pães quentinhos para os consumidores.



MERCADO

Segundo a ABIP (Associação Brasileira da Indústria de Panificação e Confeitaria), o país conta com cerca de 70.500 padarias. O setor de panificação está entre os seis maiores segmentos da indústria do Brasil e o segundo maior de alimentos prontos. O atual cenário político, econômico e social exige nova adaptação e reposicionamento, com estruturas mais enxutas, ágeis e integradas.

O mundo vive um momento de transformação de comportamentos e gradativamente os consumidores estão buscando novos hábitos de consumo. Para alcançar novas e positivas perspectivas, o empreendedor deverá analisar seu público-alvo e sua localidade para determinar quais necessidades, produtos e sistemas devem ser implantados; buscar a união do setor; investir continuamente em estratégias de comunicação e na qualidade do pão.

A pesquisa de mercado será a melhor ferramenta para orientar o empreendedor sobre o melhor local para instalar a Padaria. Conhecer e analisar os consumidores, concorrentes, fornecedores e o ambiente macro-

econômico é indispensável para revisar e se adaptar aos novos desafios e oportunidades do mercado. Uma visão de fora para dentro do futuro negócio e uma análise do próprio mercado em que irá entrar é um instrumento estratégico para alcançar seus objetivos.



TENDÊNCIAS



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 à sustentabilidade do planeta, movimento que vem se intensificando em todo o mundo.

Em vista desse cenário, deve-se buscar alternativas que impactem minimamente o meio ambiente – estando em alerta para que os resíduos possam se converter em insumos a serem utilizados na produção de novos produtos, com base na busca constante de reutilização, redução, recuperação, reciclagem de energia, reciclagem de materiais. Por exemplo, investir em embalagens de material orgânico, reciclável ou biodegradável; reduzir o consumo de água e energia, enviar óleo das frituras para reciclagem, etc.

Outra tendência, independentemente do ramo em que a empresa atua ou do tipo de cliente que atende, é o investimento em produtos que incluam todas as pessoas. Os consumidores cobram das marcas uma atuação verdadeira dessa inclusão, então pode-se aumentar o faturamento da empresa e melhorar a imagem da Padaria investindo em embalagens com braile, com cores acessíveis para pessoas com daltonismo, produtos feitos por e para grupos de pessoas menos contempladas por outros empreendimentos, etc.





LOCALIZAÇÃO

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar uma Padaria é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. O local deve oferecer infraestrutura adequada e condições que propiciem o seu desenvolvimento. É fundamental avaliar a facilidade do acesso a partir do perfil da clientela, uma vez que não adianta oferecer amplo estacionamento e estar longe de pontos de ônibus se este é o meio de transporte predominantemente utilizado por eles.

Observe se a localidade escolhida possui bom fluxo de pedestres e veículos. Dê preferência a locais visíveis e de fácil acesso. Atualmente, a questão do estacionamento tornou-se fator importante na hora da escolha do ponto comercial. Procure conhecer o perfil socioeconômico (renda; escolaridade; número de homens, mulheres e crianças) da população no entorno da empresa, pois essas informações são importantes na definição de suas estratégias de vendas.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local na Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação da Padaria.

Na Prefeitura de Vitória, o PDU é fornecido a partir de consulta no site: <https://www.vitoria.es.gov.br>.

FAÇA SUA CONSULTA PRÉVIA PELA INTERNET

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



ESTRUTURA

A estrutura deve ser pensada de acordo com o investimento inicial e a capacidade de atendimento, mas também se deve pensar na possibilidade de ampliação. A estrutura básica exigida compreende uma área mínima de 80 m². Ela deverá proporcionar aos funcionários características físicas adequadas ao desempenho de suas atividades, com um ambiente arejado, bem iluminado e dentro das normas de segurança preestabelecidas pelo Corpo de Bombeiros.

Esse espaço deve ser bem dimensionado na hora do arranjo, distribuindo-o de forma que caixa, computadores, prateleiras, gôndolas, etc. estejam em perfeita harmonia. A Padaria deve proporcionar um ambiente agradável, com conforto aos clientes e facilidade de movimentação aos funcionários.



Para auxiliar o empreendedor na tarefa de harmonizar essa estrutura, uma opção interessante é a contratação de um profissional da área, arquiteto ou decorador. Esses profissionais trazem vantagens, como por exemplo:

- ▼ Analisam e trabalham todo o projeto não só de um ponto de vista estético, mas também em termos práticos e funcionais;
- ▼ Estão atentos às atuais tendências do mercado e devido à sua experiência, podem sugerir ideias inovadoras sobre as quais o empreendedor nunca teria pensado;
- ▼ Conhecem e têm muitas parcerias com outros profissionais da área da decoração: pintores, carpinteiros, fábricas de revenda, etc., o que pode revelar-se muito vantajoso para o contratante;
- ▼ Tornam o trabalho menos estressante, pois terá um profissional para tratar e lidar com todas as outras pessoas necessárias ao projeto, ou seja, o empreendedor não tem de se preocupar em acompanhar instalação de móveis ou supervisionar a pintura das paredes;
- ▼ São profissionais que trabalham de acordo com o orçamento disponível pelo empreendedor.



EQUIPAMENTO



Para montar uma Padaria será necessária a aquisição de alguns equipamentos.

OS EQUIPAMENTOS BÁSICOS SÃO:

Fornos; amassadeiras e cilindros (para sovar a massa); batedeiras; modeladoras e mini modeladoras e divisoras de massas; utensílios para confeitaria; mini forno; assadeiras; balanças; mesas com cadeiras; balcões; prateleiras; mesas de preparo em aço inox; móveis, utensílios e equipamentos da administração (computador, impressora, escâner, etc.).

Para uma produção de até 600 pães por hora, sugerimos:

- ▼ 01 Amassadeira rápida 2 velocidades, sendo a ideal a de garfo espiral e capacidade de 25kg –
- ▼ Que prepara a massa;
- ▼ 01 Mesa de Inox de tamanho médio 1,0 x 1,90 m –
- ▼ Que se coloca e manipula a massa;
- ▼ 01 Balança Digital – Onde se faz a pesagem dos ingredientes;
- ▼ 01 Divisora de Coluna – Que realiza a divisão da

massa em pedaços iguais, agilizando e padronizando a produção, sendo que a mais utilizada é a de 30 peças;

- ▼ 01 Modeladora – Onde se enrola a massa, dando formato ao pão;
- ▼ 01 Esteira – Onde se colocam os pães enrolados, utilizada para peças pequenas tipo pão francês de 50g. Uma dica são as de aço Inox por terem melhor comparação entre custo e benefício;
- ▼ Formas – Para os diversos tipos de pães, bolos e outros produtos;
- ▼ Armários de 20 esteiras – Onde a massa do pão vai crescer e esfriar depois de pronto;
- ▼ 01 Batedeira – Onde são misturados os produtos para a produção de bolos, doces e tortas;
- ▼ 01 Forno (deve ser realizada uma pesquisa no mercado entre os mais diversos tipos) – Para o processo de assar os pães.



EQUIPAMENTOS COMPLEMENTARES DE PRODUÇÃO:

- ▼ Forno Confeitaria – Onde são assados os outros produtos da padaria, como bolos, tortas e biscoitos;
- ▼ Cilindro – Onde são produzidos os pães especiais;
- ▼ Câmara de Crescimento – Que garante o crescimento uniforme e pães de alta qualidade, sem depender das condições do ambiente;
- ▼ Resfriador de Água – Que garante água gelada para manter a temperatura adequada da massa.

EQUIPAMENTOS BÁSICOS DE UMA LOJA:

- ▼ Balcões refrigerados ou frigoríficos – Utilizados para a exposição frontal dos produtos (bolos, tortas, doces, pastas);
- ▼ Balcão expositor;
- ▼ Máquina para cortar frios;
- ▼ Balança;
- ▼ Gôndolas para autosserviços – Utilizadas para a exposição de vários produtos, como enlatados, leite, sucos, açúcar, entre outros;
Armários de prateleiras;
- ▼ Balcões secos – Utilizados para a exposição frontal dos produtos (tipo pães, biscoitos, salgados, entre outros);
Freezers verticais – Utilizados para um autosserviço do cliente, onde são expostos os refrigerantes, sucos, fatiados embalados, congelados, entre outros;
- ▼ Emissor de cupom fiscal.



INVESTIMENTOS

O investimento variará muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma Padaria de pequeno porte, voltada para produção em série, montada numa área de 80 m², será necessário um investimento de R\$ 280.000,00, aproximadamente.

Obs.: O valor apresentado é indicativo e serve de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

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.).

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

Nesse ramo, o investimento em um bom site na Internet é aconselhável 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 dependerá 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 meio de agências de design ou publicidade, o valor pode ser bem elevado. Isso também dependerá do tipo de site a ser desenvolvido.

PESSOAL



Na hora de selecionar as pessoas que irão trabalhar na empresa, deve-se levar em consideração as habilidades específicas exigidas para cada tipo de atividade que desenvolverão. Para a cozinha e elaboração dos pães e bolos, por exemplo, é fundamental que se empregue mão de obra qualificada, que em alguns casos não se encontra pronta no mercado, tendo assim que formá-la usando as diversas opções de treinamento existentes no mercado. Já para o atendimento, saber ouvir, ter boa vontade, ser persistente e ter flexibilidade são mais relevantes.

Para iniciar as atividades, sugerem-se: dois padeiros, um ajudante de padeiro, um confeiteiro, dois atendentes de balcão e um caixa. Essa é a mão de obra mínima, podendo variar entre 7 e 12 pessoas. É ideal ter uma equipe de produção, balconistas e caixa que trabalhem em turnos de sete horas/dia. É bom que os profissionais contratados tenham experiência e cursos na área. Todos os funcionários devem estar uniformizados e identificados com crachás.



PROCESSO PRODUTIVO

TIPOS DE PADARIAS

- ▼ **Padarias tipo Boutique:** Localizadas em regiões com alto poder aquisitivo, concentradas em produtos próprios e importados. Sua quantidade não é representativa.

Padarias de Serviço: Localizadas em regiões centrais e ruas com grande circulação e concentração de lojas comerciais ou escritórios. Além dos produtos de padaria, confeitaria e rotisseria, oferecem serviços de bar, lanchonete, fast food, etc.

- ▼ **Padarias de Conveniência:** Localizadas em bairros residenciais. Além de ter serviços e produtos próprios, como padaria, confeitaria, rotisseria e serviços de bar e lanchonete, oferecem uma gama de produtos de conveniência, chegando algumas a oferecerem cerca de 3.000 itens.

- ▼ **Pontos Quentes:** Uma tendência europeia onde a padaria abre uma filial, envia alguns tipos de pães já embalados e outros tipos de pães conge-

lados (ou resfriados) para serem assados no ponto quente. Não há necessidade de grandes espaços pois não há setor de produção, e o estoque é de reposição diária pela matriz, utilizando menor número de mão de obra.

- ▼ **Linha de produção voltada para o cliente:** Por ser uma unanimidade, o pão é consumido em larga escala. O pão francês de sal de 50g representa 50% dos produtos panificados elaborados. No entanto, dependendo do grau de sofisticação do bairro em que vai ser instalada a Padaria, o direcionamento e a personalização dos produtos oferecidos é uma necessidade. É aí que entram os outros pães, como as baguetes, os pães de forma, integral, hot dog, hamburguers, etc., produzidos em função da demanda local da panificadora. De qualquer modo, o importante mesmo é cativar o consumidor com pão quente a toda hora e atendimento de qualidade superior.



MATÉRIA-PRIMA

As matérias-primas básicas são: farinha de trigo, sal, açúcar, fermento, melhoradores de massa e água. A escolha de matérias-primas deve obedecer a critérios rigorosos, porque delas dependerá o volume, o sabor e a qualidade do produto oferecido e, enfim, a manutenção do padrão de qualidade superior.

VOLUME / FLUXO DE PRODUÇÃO

O produto deve sair em quantidades mínimas, várias vezes por dia. Os horários sugeridos são: 1ª remessa às 5h; 2ª remessa às 9h; 3ª remessa às 12h20min, 4ª remessa às 15h30min; 5ª remessa às 17h30min.

Na fixação desses horários é preciso observar os costumes da população local. Para a 1ª remessa de pães ser vendida às 5 horas, o empreendedor precisa estruturar a equipe de funcionários de modo a concluir um revezamento de pessoal que garanta produtividade e evite desperdício. Conforme o movimento e a clientela da Padaria, o empreendedor pode remanejar estes horários e as quantidades de remessas. A produção de pães em cada remessa varia de 350 a 700 unidades, de acordo com o movimento. O setor industrial da empresa deverá trabalhar em dois turnos de 8h cada, numa média mensal de 26 dias.

DICAS DE SUCESSO

Algumas dicas para o sucesso para o empreendedor: ficar atento com o mercado, participando de feiras do setor; adquirir equipamentos modernos, capazes de produzir com alta qualidade e baixos custos

operacionais, tornando seu produto competitivo no mercado; manter o padrão de qualidade e uniformidade do produto; observar os aspectos legais que envolvem o empreendimento, tais como registros e inscrições nos órgãos públicos pertinentes; preparar-se para a condução do negócio através do desenvolvimento de suas habilidades gerenciais e da formação dos seus funcionários.

ATENDIMENTO

Atualmente, a comercialização através de vendedores convive harmoniosamente com o autoserviço, implantado com o objetivo de oferecer à clientela um melhor atendimento através da maior variedade de produtos.



Tenha sempre produtos em promoção; tenha produtos de revenda tipo queijos, presunto, leite, balas, revistas, jornais; promova degustação dos produtos em horários alternados; mantenha seus funcionários sempre treinados e atualizados sobre seus produtos para que o mesmo possa oferecer algo além do que o cliente pede; há quem prefira nem sair de casa e pode recorrer à Internet, então as padarias ligadas à rede mundial de computadores entregam encomendas feitas com um ou dois dias de antecedência. Porém, muitos contestam esse meio e declaram que a encomenda do pão via e-mail não emplaca porque o ingrediente principal da padaria é o relacionamento balconista - freguês. Estas são algumas dicas, existem várias outras.

PARCERIAS

A qualidade exigida das padarias nesses novos tempos também tem reflexo entre os fornecedores. Tanto de equipamentos quanto de produtos e serviços, os fornecedores buscam compartilhar com as empresas de panificação e confeitaria essa busca por mais eficiência e qualidade, gerando muitas parcerias, como a dos moinhos com o setor em promoções de época:

Natal, Páscoa, Dia das mães, Dia das crianças, etc.





Dica: O Serviço Brasileiro de Resposta Técnica (SBRT) é um conjunto de instituições que trabalha com o objetivo de orientar tecnicamente os processos produtivos de produtos. Apresenta soluções de problemas tecnológicos de baixa complexidade, em áreas específicas, mediante o fornecimento de resposta técnica personalizada, elaborada sob medida e gratuitamente.

Vale a pena conferir:

<http://sbrt.ibict.br>.

DIVULGAÇÃO



A maior missão da divulgação é comunicar ao público-alvo a existência dos produtos e dos serviços da empresa, despertando seu interesse. Além de promover os produtos e serviços, a divulgação deve informar o local escolhido pelo empreendedor e os preços praticados.

A Padaria poderá começar sua divulgação com as pessoas das redondezas, distribuindo panfletos de qualidade, fazendo promoções atrativas e merchandising em locais sugestivos, tais como condomínios, escolas, faculdades, cursinhos e escritórios.

Entre as ferramentas de comunicação disponíveis destacam-se as redes sociais pela amplitude de alcance e efetividade. Estar presente nas redes sociais (Facebook, Twitter, Instagram, etc.) é hoje considerado fator de sobrevivência empresarial, além de disponibilizar WhatsApp para agilizar a comunicação com clientes, parceiros e fornecedores.

Como sugestão de aproveitamento das mídias digitais podemos destacar algumas ações que certamente estimularão as vendas e consequentemente o faturamento:

- ▼ Fazer promoções e divulgar;
- ▼ Fazer fotos de qualidade dos produtos e postar, gerando desejo no cliente;
- ▼ Criar grupos de clientes no WhatsApp para divulgar as novidades;
- ▼ Fazer pesquisa (no Instagram e WhatsApp) com seus clientes, para desenvolver novos produtos;
- ▼ Fazer vídeo mostrando o processo de produção e publicar;
- ▼ Utilizar embalagens “Instagramáveis”, ou seja, aquelas que ficam atrativas para fotos nas redes sociais;
- ▼ Convidar os clientes para fazer publicações consumindo seus produtos e marcar sua padaria.
- ▼ Não se pode esquecer que a propaganda boca a boca continua sendo uma das mais baratas e eficientes formas de divulgação, que hoje alcança uma quantidade de pessoas vertiginosamente maior devido às redes sociais. E ela pode trabalhar a seu favor ou não, dependendo do grau de satisfação do seu cliente. Por esta razão, o empreendedor deve investir no excelente atendimento e em produtos de qualidade.

DIVERSIFICAÇÃO

O empreendedor deve ficar de olho nas novidades e oportunidades que o mercado oferece. Diversificar os produtos é fundamental. Hoje as padarias diversificaram as vendas, passando a oferecer pratos com produtos da temporada/estação, pratos para datas comemorativas, lanches diferenciados, sucos variados (detox, com frutas da estação), sucos exóticos (pitaia, seriguela, physalis, uvaia), serviço de conveniência. Entre as opções, ainda há desde o investimento em boulangerie (pães elaborados), confeitaria, (bolos e doces sofisticados), fast food (lanches e refeições rápidas por quilo), até o happy hour (frios, bebidas e variedades), cafeteria e opção como oferecer café da manhã.

Uma forte tendência, relacionada com a mudança de comportamento do consumidor, é diversificar a produção incluindo no cardápio produtos com menos açúcar, adoçante e xarope por meio da



inclusão de frutas, batata doce e coco.

A produção de alimentos artesanais e integrais e alimentos isentos de glúten também poderão ter boa aceitação. Enfim, a inovação é o fermento que faz crescer uma empresa desse segmento. Ela representa a exploração do novo, pois a novidade estimula o interesse dos clientes e evita que as rotinas da empresa caiam na mesmice diária. As formas de inovar podem estar relacionadas às diferentes áreas da empresa: tecnológica, processos, procedimentos, layout, equipamentos, estilo gerencial, etc. O empreendedor deve estar atento às tendências e experimentá-las de forma planejada, garantindo o sucesso.

Pensando ainda em inovação e vantagem competitiva, o empreendedor pode pensar em investir em uma loja on-line atrelada à loja física. Muitas empresas têm revisto seus processos diante das novas tendências de consumo e investido nessa modalidade. No entanto, é preciso criar um ambiente agradável para o cliente de maneira que ele tenha uma relação de proximidade e confiança na hora da compra. Outra vantagem da loja on-line é que ela pode gerar dados sobre o comportamento de consumo dos seus clientes. Esses dados poderão apoiar futuras decisões do empreendedor e possibilidades de desenvolvimento de novos produtos e serviços.



AÇÕES RECOMENDADAS

LEITURA

Para iniciar essa caminhada no mundo do conhecimento, o Sebrae recomenda algumas publicações:

- ▼ [Padaria – Dicas digitais](#)
- ▼ [Gestão financeira e de estoques para pequenas empresas](#)
- ▼ [Dicas para uma gestão de sucesso](#)
- ▼ [O uso de tecnologias sustentáveis na panificação e confeitaria](#)

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.

Acesse o link <https://sebraecanvas.com> e construa o seu.

Nunca se esqueça: é preciso manter-se informado e estar com o cérebro treinado para empreender nesse mercado, onde as novidades aparecem com frequência.



CURSOS E TREINAMENTOS



A busca constante por conhecimento permite ao empreendedor ampliar a visão de negócio e estabelecer com maior clareza seus objetivos e o caminho que vai seguir. A capacitação profissional deve alcançar todos os envolvidos na empresa: o empreendedor, seus assistentes, pessoal de produção, comercial e operacional. É por meio de ações de capacitação que os profissionais aperfeiçoam suas habilidades, adquirem novas técnicas e conhecimentos específicos para melhor atender às necessidades da empresa. Os benefícios são muitos: reduzem custos operacionais, proporcionam melhor ambiente de trabalho e maior integração da equipe, reduzem a rotatividade de pessoal, aumentam a produtividade e tornam a empresa mais competitiva.

Profissionais que atuam no ramo recomendam ao empreendedor novato que frequente um curso de manipulação de alimentos, além dos cursos específicos de produção. O curso aborda as boas práticas na manipulação de alimentos e o atendimento às exigências da vigilância sanitária.

O Sebrae/ES disponibiliza uma carteira com diversos títulos de cursos, palestras e oficinas abordando os mais variados temas e objetivos. São empregadas metodologias interativas, presenciais e on-line. A participação em alguns é gratuita e requer investimento considerado baixo, uma vez que são subsidiados.

**PORTAL
SEBRAE**

0800 570 0800

www.es.sebrae.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>

Outras instituições onde o empreendedor poderá encontrar capacitações de interesse:

SENAC

Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial

Oferece vários cursos na área de moda, informática, etc.

www.es.senac.br

SINDIPÃES

<https://sindipaes.org.br>

AMIPÃO

Sindicato das Indústrias de Panificação

www.portalamipao.com.br

VIDEOCURSO

Centro de Produções Técnicas

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

**PUBLICAÇÃO
TÉCNICA**

Tecnologia de Panificação e Confeitaria

<http://www.abip.org.br/site/tecnologia-de-panificacao-e-confeitaria>



EVENTOS

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos que ocorrerão dentro da sua área. Os 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.

ONDE PESQUISAR:

▼ UBRAFE

União Brasileira de Feiras e Eventos de Negócios

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

ALGUNS EVENTOS IMPORTANTES:

ACAPS TRADE SHOW

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

SALÃO SABORES

Salão Sabores/Feira Sabores da Terra

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

FISPAL FOOD SERVICE

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

FIPAN

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

CONGRESSO NACIONAL ABRASEL

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

EQUIPOTEL

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

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA



- ▶ Simples Federal – Para enquadrar essa atividade no SIMPLES, verifique junto com seu contador se ela está de acordo com a definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte, prevista na Lei Complementar nº 123/2006.
- ▶ Código de Defesa do Consumidor: Lei nº. 8.078/1990, de 11 de setembro de 1990 – Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. O empreendedor tem a obrigatoriedade de manter no seu estabelecimento comercial e/ou de prestação de serviços uma cópia do Código de Defesa do Consumidor (CDC) à disposição.
- ▶ Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória. Esta Lei define e estabelece as normas de posturas e implantação de atividades urbanas para o Município de Vitória, objetivando a organização do meio urbano e a preservação de sua identidade como fatores

essenciais para o bem-estar da população, buscando alcançar condições mínimas de segurança, conforto, higiene e organização do uso dos bens e exercício de atividades. Disponível no site da Prefeitura de Vitória: <https://sistemas.vitoria.es.gov.br/webleis/>.

- ▼ Lei 2.120 e suas alterações – Dispõe sobre horário de funcionamento dos estabelecimentos prestadores de serviços, comerciais e industriais no município de Vitória. Disponível no site da Prefeitura de Vitória: <https://sistemas.vitoria.es.gov.br/webleis/>.
- ▼ Lei Federal nº. 7.967/89 – Dispõe sobre o valor das multas por infração à legislação sanitária e dá outras providências.
- ▼ 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: <https://www.gov.br/anvisa/pt-br/centraisdeconteudo/publicacoes/alimentos/manuais-guias-e-orientacoes/cartilha-boas-praticas-para-servicos-de-alimentacao.pdf/view>.



REGISTRO ESPECIAL

Para registrar a empresa, o empreendedor irá precisar de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a 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 está simplificado por meio do SIMPLIFICA ES, 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 disponibiliza essas informações na Internet, em um ambiente integrado, interativo e de fácil acesso. Essa ferramenta permite que todo o processo de constituição das novas empresas seja feito on-line do escritório do próprio empreendedor ou de seu contador, sem a necessidade da presença física na Junta Comercial. Com o uso do sistema, todos os processos terão de ser feitos via SIMPLIFICA ES, que pode ser acessado através do endereço eletrônico <http://www.simplifica.es.gov.br>.

ALGUMAS OUTRAS PROVIDÊNCIAS

NECESSÁRIAS:

- ▼ Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (Opcional - Antes da Reforma Trabalhista, o recolhimento era obrigatório. Porém, após a Reforma Trabalhista, desde 2018, a Contribuição Sindical Patronal passou a ser opcional).
- ▼ Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”.

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

PNBOX

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



ENTIDADES



SEBRAE/ES

0800 570 0800

www.sebrae.com.br/espirtosanto

SEFAZ-ES

SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA DO
ESPÍRITO SANTO

www.sefaz.es.gov.br

PROCON VITÓRIA

(Casa do Cidadão)

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

Agendamentos via Portal da Prefeitura:

<https://agendamento.vitoria.es.gov.br>

CORPO DE BOMBEIROS DE VITÓRIA

www.cb.es.gov.br

JUCEES

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO
DO ESPÍRITO SANTO

www.jucees.es.gov.br

CARTÓRIO SARLO

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DAS PESSOAS
JURÍDICAS

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

PREFEITURA MUNICIPAL DE VITÓRIA

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

IPEM/ES

INSTITUTO DE PESOS E MEDIDAS
DO ESPÍRITO SANTO

www.ipem.es.gov.br

SECTIDES

SECRETARIA DE ESTADO DA CIÊNCIA, TECNOLO-
GIA, INOVAÇÃO, EDUCAÇÃO PROFISSIONAL
E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

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

ABNT

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS

www.abnt.org.br

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL
UNIDADE VITÓRIA

www.gov.br/receitafederal

ANVISA

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA

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

VIGILÂNCIA SANITÁRIA

Prefeitura de Vitória

<https://www.vitoria.es.gov.br/prefeitura/vigilancia-sanitaria>

SESA

SECRETARIA ESTADUAL DE SAÚDE

www.saude.es.gov.br

SEMUS

SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE

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

MINISTÉRIO DA SAÚDE

<https://www.gov.br/saude/pt-br>

ABIA

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA
INDÚSTRIA DE ALIMENTOS

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

SINDIBARES / ABRASEL

SINDICATO DE BARES E RESTAURANTES DO
ESPÍRITO SANTO

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

SINCADES

SINDICATO DO COMÉRCIO ATACADISTA E
DISTRIBUIDOR DO ESPÍRITO SANTO

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

ABIC

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ

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

SINDIPÃES

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

ABIP

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA
PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

<http://www.abip.org.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 Padaria. No entanto, é recomendável que o empreendedor busque mais informações em catálogos e sites da Internet.

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

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

FG

FG Equipamentos para supermercados Ltda

www.fgequipamentos.com.br

Vinox

Vinox Indústria e Comércio de Metais Ltda

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

Acimaq

Máquinas e Equipamentos

www.acimaq.com.br

Casa Rubim

FG Equipamentos para supermercados Ltda

Instagram: [@casa_rubim](https://www.instagram.com/casa_rubim)

MATÉRIAS-PRIMAS

**Distribuidora
Pomar**

www.distribuidorapomar.com

**Ovos
Pommer**

www.ovospommer.com.br

**Buaiz
Alimentos**

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

**Sam's
Club**

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

**Sorvepan-ES/
SP Produtos**

www.sorvepan-es.com.br

Diskpan

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

**Central
Pan**

<https://centralpan-central-de-compras-dos-panificadores-do.negocio.site>

Motasa

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

BEBIDAS

Coca-Cola

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

Schincariol

Indústria de Cervejas e Refrigerantes

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

**Red Bull
do Brasil**

www.redbull.com.br

**Água Mineral
Nova Esperança**

<http://aguanovaesperanca.com.br/a-empresa.html>

**Água Pedra
Azul**

<https://aguapedraazul.com.br>

**Refrigerantes
Coroa**

www.coroa.com.br

Lippaus

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

UNIFORMES

Uni E.P.I

<https://www.uniepiuniformes.com>

Blink

<https://lojasblink.com.br>

Rota

www.rotauniforme.com.br

EMBALAGENS

**Atacado
São Paulo**

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

**Embalagens
e Cia**

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

DESENVOLVIMENTO DE SITES, SOFTWARES E APLICATIVOS

**Arco
Informática**

Desenvolvimento de web sites e Mobile Apps

www.arcoinformatica.com.br

Tronsoft

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

REFERÊNCIAS

- ▼ CARBONARI, Marco Antonio. A importância da leitura para o empreendedor, 2021. Disponível em <https://logisticano brasil.com.br/noticias/a-importancia-da-leitura-para-o-empresendedor/>. Acesso em: 22/05/2022
- ▼ Indicadores da panificação e confeitaria – 2020. Disponível em <https://www.abip.org.br/site/indicadores-da-panificacao-e-confeitaria-em-2020/>. Acesso em: 30/05/2022
- ▼ Jornal Sampapão. Disponível em: <https://sampapao.org.br/wp-content/uploads/2022/02/Ed-8.pdf>. Acesso em: 16/06/2022
- ▼ Resultados digitais. Como fazer marketing digital no Instagram? Veja dicas para ter sucesso na rede social. Disponível em <https://resultadosdigitais.com.br/marketing/marketing-digital-instagram/>
- ▼ SEBRAE. O uso de tecnologias sustentáveis na panificação e confeitaria. (Inteligência Setorial – Alimentos). 2020. Disponível em: <https://sebraeinteligenciasetorial.com.br/>. Acesso em: 30/05/2022
- ▼ SEBRAE. Padaria (Dicas Digitais), Disponível em: <https://es.loja-virtualsebrae.com.br/loja/conteudos/332-dicas-digitais-padarias>. Acesso em: 13/06/2022
- ▼ SEBRAE/SC. Megatendências 2022: descubra o que esperar para saber como agir (Caderno de tendências – Observatório de Negócios). Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/observatorio/caderno-de-tendencia/megatendencias-2022>

- Setor de panificação realiza congresso para discutir tendências e inovações. Disponível em: https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2018/09/25/internas_economia,991690/setor-de-panificacao-realiza-congresso-para-discutir-tendencias.shtml. Acesso em 19 nov 2018

- Sites:

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

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

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

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

PORTAL SEBRAE/ES

Conheça as soluções
Sebrae para alavancar o
seu negócio.



APP SEBRAE

As soluções
do SEBRAE
na palma da
sua mão.

Baixe agora!



DISPONÍVEL NO
Google Play



Disponível na
App Store



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 destinada 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, 2022



SEBRAE

QUER CONHECER AS
SOLUÇÕES QUE TEMOS
PARA SUA EMPRESA?



ACESSE O PORTAL SEBRAE
www.es.sebrae.com.br



ACOMPANHE AS NOSSAS
REDES SOCIAIS



@sebraees



@sebrae.es



@sebrae-es



@sebraeespiritosanto



0800 570 0800
ATENDIMENTO 24 HORAS

