

**COMO
MONTAR**

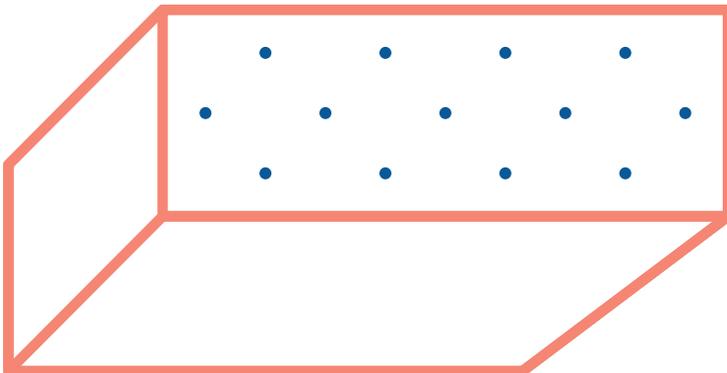
**UM
FOOD TRUCK**



www.sebraeatende.com.br

SUMÁRIO

Apresentação do negócio	6
Localização	7
Exigências Legais	8
Estrutura e pessoal (equipe e equipamentos)	10
Investimento e Capital de Giro	12
Canal de Distribuição	13
Agregação de valor	14
Divulgação	15
Informações tributárias	16
Dicas de Negócios	18
Bibliografia	19



IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

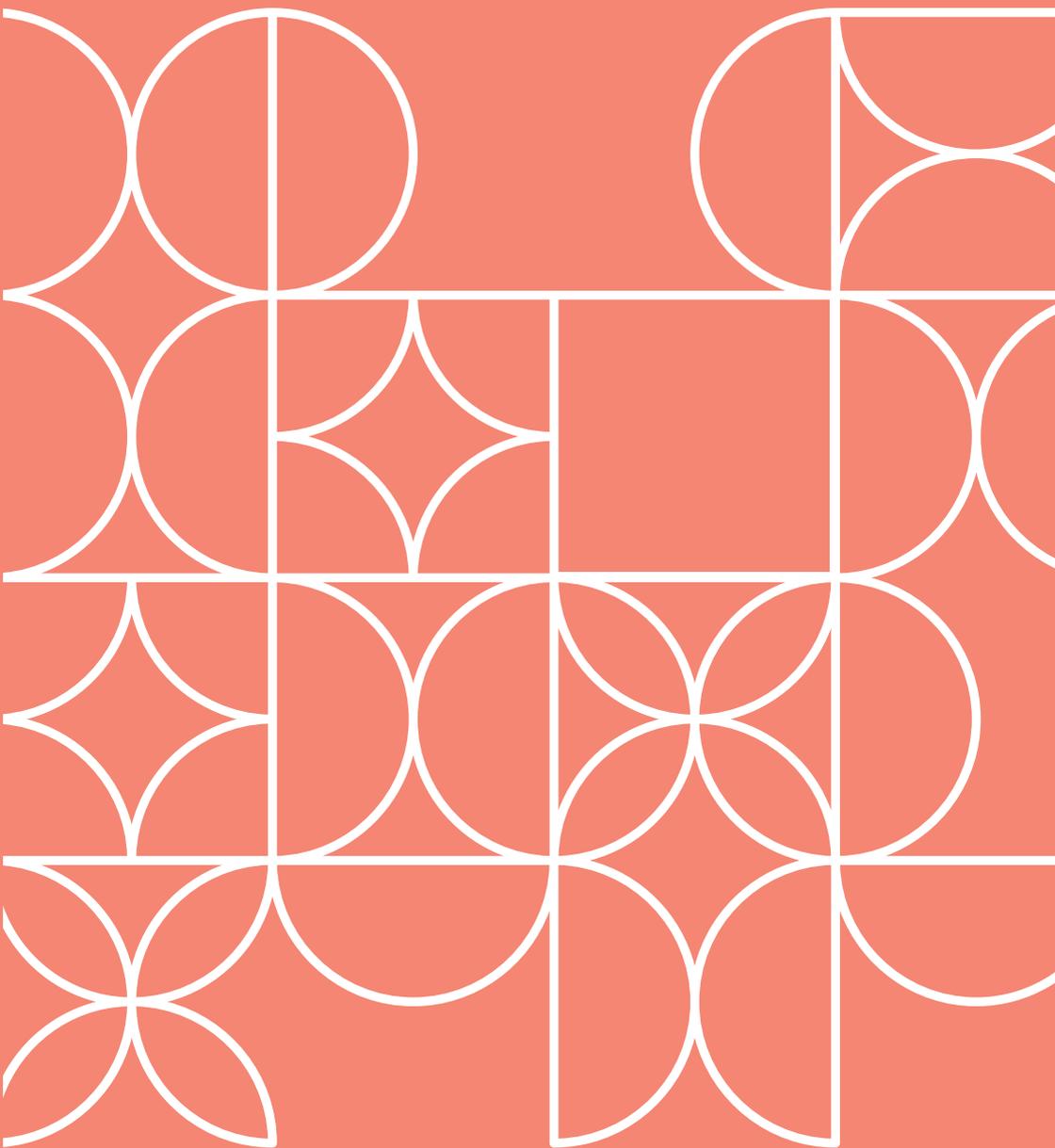
Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

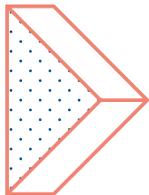
Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes de negócios para quem está em busca de oportunidades para empreender, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, qual a estrutura, equipamentos e pessoal para composição do negócio, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática.

Mas atenção, futuros empresários: as cartilhas desta Série não substituem o Plano de Negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae. Dispomos de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor.

Consulte regularmente o site www.sebraeatende.com.br, descubra quais programas podem atender melhor às necessidades do seu negócio e comece hoje mesmo a colocar em prática tudo que aprendeu.



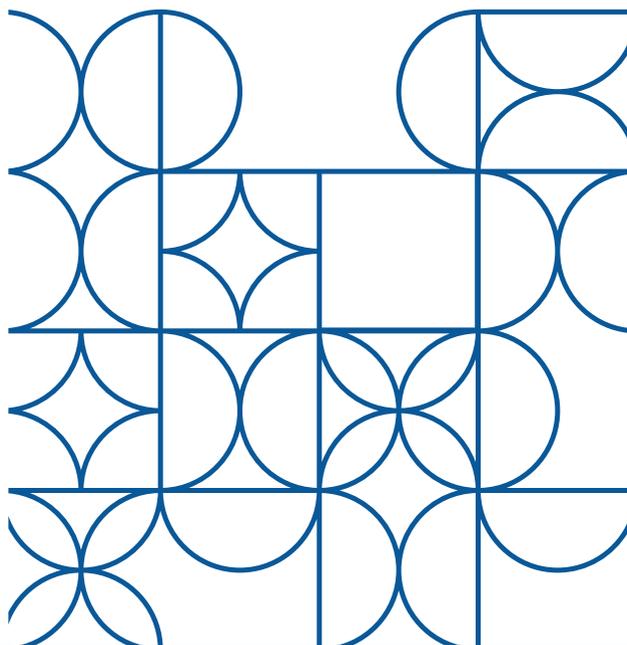


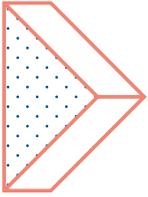
APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Veículos estilizados, em sua maioria com cores fortes ou vibrantes, em estruturas adaptadas, levam para a familiar comida de rua, o frescor e a elegância obtida nos restaurantes tradicionais. Com a proposta de oferecer opções de alimentação rápida, de qualidade e com um custo acessível, os foods trucks, que inicialmente ganharam força nos grandes centros urbanos, espalham essa tendência agora por todo o país.

Motivado pelo hábito do brasileiro em comer fora de casa, já que segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística essa prática é responsável por mais de 30% dos gastos das famílias, a comida sobre rodas, não se restringe há um tipo ou perfil de negócio. De hamburguerias, gelaterias, pizzarias, choperias, restaurantes vegetarianos/veganos e até mesmo padarias, enxugam sua estrutura para caber nos poucos metros quadrados disponíveis nos foods trucks.

A tendência que ganhou força nos centros urbanos, se espalha por todo país, impulsionado pelo baixo custo e pela oferta de alimentos diferenciados. Seja uma oportunidade para quem deseja começar a empreender no setor de alimentação fora do lar, ou para quem deseja expandir, esse modelo de baixo investimento, comparado aos restaurantes fixados em imóveis, tem apresentado bons retornos.

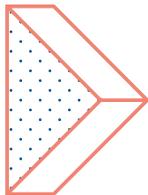




LOCALIZAÇÃO

Se tratando de um restaurante sobre rodas, proposta que permite a constante mudança do local de atuação, os food trucks ficam todavia restritos a atuação em um locais autorizados pela Prefeitura. Para tanto o empreendedor deverá concorrer aos espaços disponibilizados pela administração municipal. Após contemplação, o veículo deverá funcionar apenas no local licenciado. Outra possibilidade é a instalação dos equipamentos em locais privados como foods parks, estacionamentos de lojas, com autorização prévia, ou mesmo em eventos. A escolha do local onde o veículo será instalado deve considerar os seguintes aspectos:

- *Tráfego intenso de pessoas, seja próximo a grandes centros empresariais, ou de lojas comerciais, é importante que o ponto seja de fácil acesso ao seu público consumidor;*
- *Conheça seus concorrentes;*
- *Avalie questões como segurança e condições sanitárias da região. Para que sua empresa tenha sucesso é necessário que ruído, poeira e sujeira na entorno sejam mínimos. Se tratando de um comércio de rua, é importante também que o local não gere sensação de insegurança, dessa forma é bom evitar locais desertos ou com alto índice de assaltos. Banheiros nas imediações são importantes também. Não apenas para os clientes, mas principalmente para os funcionários;*
- *Examine a possibilidade de contar com uma cozinha de apoio nas imediações, para dar suporte ao food truck durante os horários de funcionamento.*



EXIGÊNCIAS LEGAIS

A abertura da empresa envolve uma série de providências. Para não atrasar a inauguração, recomendamos a contratação de um profissional de contabilidade, que possa proceder com a elaboração dos atos constitutivos e auxiliar o empresário na definição da forma jurídica mais adequada para o seu projeto.

O registro de uma empresa é similar a um processo, sendo composto pelas seguintes etapas:

- *Registro na Junta Comercial;*
- *Inscrição na Secretaria da Receita Federal para número do CNPJ;*
- *Registro na Secretaria Estadual da Fazenda;*
- *Inscrição na prefeitura do município para obtenção do alvará de funcionamento;*
- *Enquadramento na Entidade Sindical Patronal;*
- *Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";*
- *Solicitação de Licença do Corpo de Bombeiros Militar para funcionamento.*

Passo a Passo para a abertura de uma empresa:

Passo 1 *Registro na Junta Comercial*

Passo 2 *Obtenção do NIRE (Número de Identificação do Registro de Empresa)*

Passo 3 *Obtenção do CNPJ*

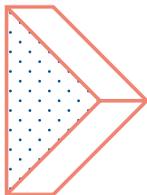
Passo 4 *Obtenção do Alvará de Funcionamento*

Passo 5 *Definição do Sistema Tributário*

Passo 6 *Providências relacionadas à Previdência e dos documentos fiscais*

Exigências específicas:

- *Para a abertura do seu food truck, será necessário ainda uma licença de ambulante. A depender do município, pode existir a necessidade de inspeção e normas relacionadas aos equipamentos que devem ser cumpridas, por isso, antes de comprar ou fazer alterações em um veículo, consulte a prefeitura da cidade onde pretende atuar, evitando assim gastos desnecessários de adequação posterior;*
- *Para manter em dia as licenças do veículo, procure o Detran. Esse órgão deverá homologar todas as modificações feitas por meio de laudo do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia;*
- *Na hora de contratar uma empresa para transformar um veículo em food truck, certifique-se que a mesma tenha o Certificado de Adequação à Legislação de Trânsito e o Comprovante de Capacidade Técnico Operacional do Inmetro. A modificação ou alteração das características originais depende de autorização prévia pelo departamento de Departamento de Trânsito (Detran) – Circunscrições Regionais de Trânsito (Ciretran). Sendo necessário que em qualquer tipo de alteração relacionada à fabricação seja emitido um novo Certificado de Registro de Veículo pelo Detran-Ciretran;*
- *Por comercializar produtos do gênero alimentício, o food truck está sujeito a fiscalização da Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Obrigatória para a fabricação de alimentos, por conta da Resolução RDC Anvisa nº 216, que instituiu o Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação, e na Portaria nº 326 da Secretaria de Vigilância Sanitária do Ministério da Saúde (MS), de 30 de julho de 1997.*



ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

Variando de acordo com o tipo de negócio e os pratos a serem comercializados, o food truck pode ser projetado apenas para armazenamento e comercialização de comidas prontas, ou para o processamento e preparo de comidas cruas. Sejam montados em trailers, vans, peruas ou mesmo em pequenos caminhões, é importante levar em conta as leis de zoneamento da cidade, e as leis de trânsito que em muitas regiões restringe o acesso de veículos de grande porte às vias, podendo impossibilitar o acesso do seu food truck ao local definido.

A estrutura básica de um food truck deve abrigar os equipamentos de trabalho, uma bancada para preparo dos alimentos, balcão de atendimento e área de caixa, garantido que o manuseio de dinheiro e de alimentos sejam feitos separadamente.

A disposição dos equipamentos como: geladeira, fogão ou forno deve ser feita de forma planejada, garantindo que não impeçam a movimentação dos colaboradores nos horários de pico, por isso recomendamos que a contratação de uma empresa especializada para montar o seu food truck, em conformidade com a necessidade da sua empresa. O armazenamento dos alimentos também deve ser feito de forma cuidadosa, garantindo o cumprimento da legislação sanitária vigente. Basicamente a estrutura que irá compor o seu negócio será formada por:

- Veículo;
- Fogão industrial;
- Geladeira/Freezer;
- Chapas;
- Exaustor;
- Reservatório de água;
- Compartimento de gás;
- Forno elétrico;
- Micro-ondas;
- Utensílios de cozinha;
- Computador;
- Emissor de cupom fiscal;
- Máquina registradora.
- Mesas e cadeiras caso exista a possibilidade de acomodação de clientes na área externa.

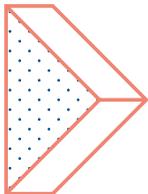
A equipe de colaboradores para o funcionamento desse modelo de negócio dependerá de fatores como estrutura, volume de atendimento e do produto comercializado. Dessa forma trataremos das funções que devem ser preenchidas nesse modelo de negócio para garantir a sua viabilidade:

Caixa: responsável pelas atividades administrativas, financeiras, além do controle de estoque, pode ser o próprio gerente do estabelecimento uma vez que a equipe deve ser enxuta. Esse profissional deve ter conhecimento de gestão e ser cordial no atendimento ao público;

Cozinheiro e auxiliar de cozinha: Além de preparar os alimentos com higiene, rapidez e qualidade, para trabalhar em um food truck esse profissional deve ser paciente e cuidadoso no trato com as pessoas;

Atendente: Esse profissional deve ser apto a atender diferentes pessoas, respeitando as suas necessidades. Seja atendendo atrás do balcão, ou na área externa, quando houver estrutura para isso, esse profissional deve ser educado e gentil no trato com os consumidores, afinal, mais que uma comida agradável, as pessoas desejam bom atendimento.

Por se tratar de um modelo de negócio onde o contato com o público é direto, do caixa ao cozinheiro, todos devem adotar uma postura cordial e equilibrada. Bom humor, educação e o uso de roupas adequadas ao trabalho serão de grande contribuição para a experiência dos consumidores com o seu estabelecimento.

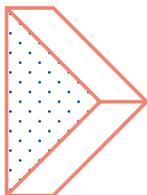


MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS

A matéria-prima necessária para o trabalho será definida pelo cardápio existente. Neste ramo as principais matérias-primas serão as frutas, vegetais e verduras, carnes, farináceos, laticínios, condimentos, óleos, gorduras, ingredientes e aditivos, como corantes e aromatizantes, além das embalagens para envolver o alimento preparado.

Sacolões, feiras livres, cooperativas, frigoríficos, supermercados e atacados estão entre os principais fornecedores para sua empresa.

Como em todas as empresas, é necessário que o gerenciamento de estoque seja feito de forma cautelosa. Principalmente por se tratar de produtos com curtos prazos e validade, e para garantir a qualidade do alimento produzido, bem como seu frescor, e sabor. Dessa forma o estoque deve ser pensado para garantir o funcionamento da sua empresa, preservando ainda as características necessárias para levar ao seu cliente um produto de qualidade.



INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos. Os Investimento iniciais comuns a uma empresa desse segmento são:

- **Investimento Fixo**
- **Despesas pré-operacionais**
- **Capital de Giro**

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 os que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Já os fixos são os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida.

Os gastos realizados para operar o negócio devem ser estimados considerando os itens abaixo:

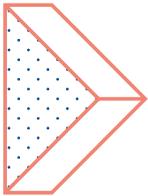
- **Gastos com Mão de obra**
- **Custo da Mercadoria adquirida**
- **Custos fixos**

Os custos de aquisição de mercadoria estão integrados nos custos variáveis que abrangem, também, impostos, comissões, mão de obra operacional, despesas com cartões de crédito e de débito, etc.

Nos custos fixos são considerados gastos com aluguel, honorários contábeis, pró-labore, energia, água, combustível, seguro, IPTU, ações de “marketing”, etc.

Antes de montar a empresa, elabore um Plano de Negócios onde os valores necessários à estruturação da empresa estejam 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.

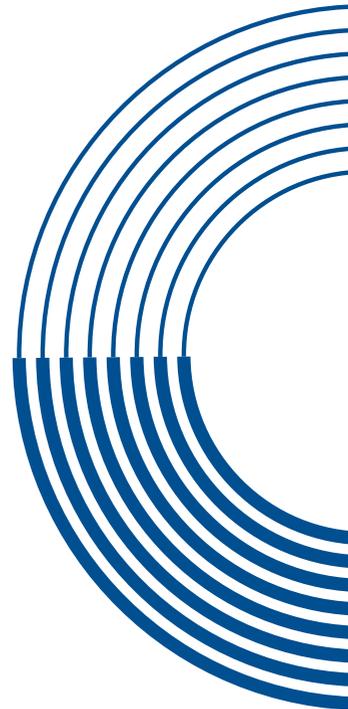
Nessa etapa, é indicado procurar o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta todas as particularidades do segmento.



CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

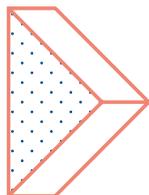
É chamado de canal de distribuição o meio que o empreendimento usa para comercializar seu produto ou serviço. A empresa pode escolher trabalhar com o canal direto, indireto ou mesmo a união dos dois. O canal de distribuição direto é quando a própria empresa é responsável pela entrega de seus produtos, sem que a presença de um intermediário envolvido nesse processo. Já no canal indireto a empresa repassa seus produtos a um intermediário responsável por entregar os produtos da indústria para o consumidor.

Nessa situação, o canal de distribuição direto é o próprio food truck. É possível entretanto diversificar implantando o sistema de delivery, proporcionando maior conforto e comodidade ao seu cliente. Mas para se trabalhar com esse canal, é necessário preservar a qualidade de atendimento e agilidade.

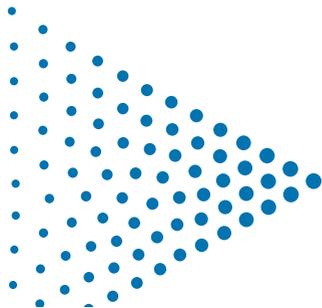


Dicas para implementar um delivery no seu food truck:

- *Seja qual for o veículo usado para o transporte, ele deve contar com a estrutura que preserve as características do alimento, seja uma bolsa, caixa ou mesmo um baú térmico, é essencial que o produto chegue ao cliente da mesma forma que seria servido no balcão do delivery;*
- *Delimite uma área para não comprometer a qualidade do serviço;*
- *Seja honesto quanto ao prazo de entrega sempre;*
- *Conte com embalagens adequadas ao transporte do alimento;*
- *Aproveite a oportunidade para divulgar seu negócio, seja enviando o cardápio, um folheto, ou mesmo oferecendo pequenas amostras de outros produtos.*



AGREGAÇÃO DE VALOR

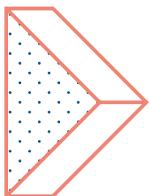


Contar com uma oferta variada de produtos e serviços é fundamental para a sobrevivência do empreendedor no mercado, seja para ter suporte em momentos de crise, seja para ampliar a receita ou mesmo para atingir novos públicos, diversificar é fundamental. Mas não basta oferecer algo além do que a concorrência já oferece, ainda que seja um preço menor. É fundamental que esse diferencial seja enxergado pelo cliente como algo vantajoso e atrativo.

No caso de um food truck, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- *Atendimento;*
- *Qualidade dos produtos;*
- *Delivery;*
- *Ações promocionais com degustação;*
- *Diversificação temática do veículo;*
- *Participação em eventos.*

O empreendedor deve manter-se atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos utensílios e produtos, preservando o interesse do seu consumidor sempre.



DIVULGAÇÃO

O empreendedor deve elaborar um plano de comunicação do negócio, com estratégias dirigidas, sobretudo, às redes sociais. Por meio delas, o empreendedor poderá compartilhar conteúdos relacionados ao segmento em que irá atuar. A produção e divulgação de conteúdos interessantes será fundamental para engajar novos consumidores das suas produções e serviços.

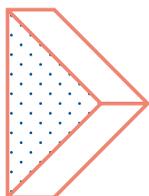
Investir em presença digital consistente capaz de gerar resultados relevantes para a sua empresa e também para os usuários que estão em constante busca de respostas, é o caminho mais assertivo. No Instagram, por exemplo, é possível utilizar fotos das roupas disponíveis para aluguel e atrair clientes. Trabalhar com histórias personalizadas também dá um toque mais profissional a este canal para sua loja.

Recomendamos a contratação de um profissional de comunicação com foco em estratégias de marketing para desenvolver campanhas de divulgação específicas.

Abaixo, sugerimos algumas ações:

- *Oferecer brindes para clientes que indiquem outros clientes;*
- *Publicar anúncios em jornais e revistas de bairro;*
- *Oferecer descontos e pacotes promocionais para compras combinadas;*
- *Montar um site com novidades e oferta de serviços e valores empresariais do seu ramo;*
- *Anunciar em sites de busca, que geram maior volume de tráfego e vendas.*

O empreendedor deve sempre entregar o que foi prometido e, quando puder, superar as expectativas do cliente. A melhor propaganda será sempre feita por clientes satisfeitos e bem atendidos.



INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

O segmento de Food Truck, assim entendido pela CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 56.12-1 Serviços ambulantes de alimentação, poderá optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006. Os pequenos negócios podem optar pelo Simples, desde que sua categoria esteja contemplada no regime, a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$ 360 mil para microempresa e R\$ 4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP 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:

- *IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);*
- *CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);*
- *PIS (Programa de Integração Social);*
- *COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);*
- *CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);*
- *ISSQN (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza): para empresas que prestam serviços;*

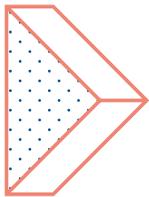
Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a V, dependendo das atividades exercidas e da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo Simples Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período. Esta atividade se enquadra no Anexo I da Lei Complementar nº 123/2006, cujas alíquotas aplicáveis variam de 4% a 19%, dependendo da faixa de receita bruta anual auferida.

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 R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa, podendo ter até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, DE 22 de agosto de 2017.

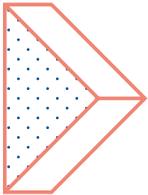
Para este segmento, tanto ME ou EPP, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.





DICAS DE NEGÓCIOS

- *Entre nesse mercado consciente de que a presença do empreendedor é imprescindível para o sucesso do negócio;*
- *Esteja sempre atento ao que ocorre no seu mercado de atuação, acompanhando as tendências no Brasil e no exterior;*
- *Promova inovações contínuas, seja no oferecimento de produtos inovadores, extravagantes, ultrafuncionais, ou na forma de comercializá-los;*
- *Ajuste um conjunto de metas e objetivos a serem atendidos pelo projeto de divulgação da sua empresa;*
- *Seja criativo ao validar conceitos de produtos e sua divulgação;*
- *Escolha uma empresa especializada na montagem de food trucks, isso te poupará de desgastes e garantirá que as alterações ocorram de acordo com o padrão estabelecido pelos órgãos fiscalizadores;*
- *Garanta que a sua estrutura seja montada para possa atender pessoas com diferentes necessidades, inclusive de locomoção;*
- *Na hora de definir os serviços agregados é importante considerar o custo-benefício da implantação dos mesmos;*
- *Invista na qualidade do atendimento de forma global. Todos os profissionais da sua equipe devem ser aptos a atender com educação e prestatividade o consumidor;*
- *Atendimento pós venda é crucial para a manutenção de uma boa relação com o consumidor;*
- *Implementar o uso de cartão de crédito amplia o número de usuário potenciais do seu serviço;*
- *Na hora de empreender o ditado "o olho do dono engorda o gado" deve ser levado a sério. Por isso é fundamental para o proprietário em busca do sucesso, se fazer presente em tempo integral no seu empreendimento.*



BIBLIOGRAFIA

Simplex Nacional 2019: confira as novidades, tabelas e limites. Disponível em: < <https://blog.sage.com.br/simples-nacional-2019-confira-as-novas-tabelas-e-limites>> Acesso em: 12 de novembro de 2019

LEI Nº 9.503, DE 23 DE SETEMBRO DE 1997. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9503.htm> . Acesso em: 18 de novembro de 2019

DECRETO-LEI Nº 986, DE 21 DE OUTUBRO DE 1969. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del0986.htm> Acesso em: 18 de novembro de 2019

Restaurantes sobre rodas ganham força e figuram como oportunidade de negócio em 2019. Disponível em: < <https://revistapegn.globo.com/Como-abrir-uma-empresa/noticia/2019/01/restaurantes-sobre-rodas-ganham-forca-e-figuram-como-oportunidade-de-negocio-em-2019.html>>. Acesso em: 18 de novembro de 2019.up0





Quer saber mais?

Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br 0800 570 0800



SebraeBahia