



ideias de
negócios

Como montar uma fábrica de polpa de frutas



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Roberto Tadros

Diretor Presidente

Carlos Carmo Andrade Melles

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Unidade de Gestão de Soluções

Diego Demetrio

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Rafael Queiroz Francalanci

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

1.	1
2. Mercado	1
3.	5
4.	6
5. Estrutura	8
6. Pessoal	8
7. Equipamentos	9
8.	9
9.	10
10.	11
11.	12
12. Custos	13
13.	15
14.	16
15.	16
16. Eventos	18
17.	18
18.	20
19.	21
20.	22
21.	23
22.	25

1.

As fabricas de polpa oferecem aos consumidores um produto prático que conserva o sabor e as propriedades nutricionais e funcionais da fruta.

Fonte: Easy Preços - <https://easyprecos.com.br/frutas-da-estacao-3-motivos-para-comprar/>

Fábrica de polpa de fruta é o estabelecimento que produz o produto natural obtido pelas partes comestíveis da fruta carnosa, maduras e frescas, por processos tecnológicos e sanitários adequados. A polpa pode ser simples, quando originada de uma única espécie de fruta, ou mista, se originada de duas ou mais espécies. O produto deve ser preparado com frutas sadias e limpas. Não deve conter fragmentos de partes não comestíveis da fruta, nem de substâncias estranhas a sua composição normal.

Os grandes centros urbanos, criaram uma demanda por produtos derivados que apresentam maior conveniência, mantendo a cor e sabor das frutas “In natura”, assim como seus componentes nutricionais e funcionais. As polpas de frutas atendem ao hábito que a maioria das pessoas tem de consumir sucos de frutas naturais em qualquer época do ano sem depender da sazonalidade.

O processamento de frutas propicia a comercialização de polpas de frutas congeladas, o que traz praticidade para o consumidor e conserva as características químicas e nutricionais da fruta in natura.

Este documento não substitui o Plano de Negócio. Para elaboração do plano consulte o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

Esse tipo de agroindústria está se espalhando cada vez mais pelo Brasil e, também, pelos países vizinhos, tornando-se um grande negócio tanto para o produtor rural quanto para o empreendedor que deseja montar sua própria empresa. Isso acontece devido ao fato de ser um investimento relativamente pequeno e de rápido retorno. Sabe-se que polpa de fruta é o produto natural obtido das partes comestíveis da fruta carnosa, madura e fresca, por processos tecnológicos e sanitários adequados.

Aqueles que já atuam ou planejam entrar no mercado de polpas de frutas congeladas devem procurar um diferencial para conquistar mais e mais clientes. Uma dica, por exemplo, é explorar o que a biodiversidade brasileira pode oferecer. Muitas frutas são típicas de determinadas regiões e, portanto, não podem ser produzidas fora de seu

ambiente natural, fator este que faz com que produtos de sabores exóticos tenham grande aceitação no mercado.

Segundo Instituto Brasileiro de Frutas, o Brasil hoje ocupa o terceiro lugar na produção de frutas no mundo com 43 milhões de toneladas por ano, cerca de 10% da produção mundial.

O mercado de polpa de frutas congeladas é bastante diversificado e possui dois principais segmentos:

- venda direta ao consumidor: bares, restaurantes, lanchonetes, supermercados etc.;
- e
- polpa incorporada em outros produtos: laticínios, indústrias de sucos e sorvetes etc.

Algumas frutas específicas de determinadas regiões do país têm ganhado espaço no mercado nacional e internacional com a polpa de fruta congelada.

Fonte: Blog Maximachine - <http://blogmaxmachine.com.br/mercado-de-polpas-um-forte-mercado-e-uma-otima-oportunidade-de-negocio/> 03.01.2019

Mercado Consumidor

Apesar dos inúmeros desafios que vive a economia brasileira, particularmente com baixos índices de crescimento do PIB e taxa de empregos com nível preocupante, pode-se afirmar que a fruticultura, à exemplo de outras cadeias produtivas do agronegócio nacional, é um setor em expansão.

Tal fato deve-se à crescente percepção pelos consumidores que alimentação saudável, e, as frutas estão incluídas nessa categoria, é a base da saúde e bem-estar das pessoas, pelo avanço dos estudos médicos que mostram as frutas com qualidades funcionais importantes na prevenção de doenças e também pela evolução na qualidade dos produtos, cada vez mais saborosos e bem apresentados para os consumidores.

Nota-se a mesma tendência no mercado internacional, onde, além da expansão das vendas de frutas tropicais tradicionais como manga, melão, melancia, mamão, são também crescentes as demandas pelo avocado, uvas de mesas, maçãs e a lima ácida (limão tahiti) que é a terceira fruta mais exportada pelo país.

As estatísticas setoriais mostram que no período de janeiro-maio de 2018, houve um crescimento de 16,41% e 11,86% respectivamente para valor (em US\$D) e volume (toneladas) nas exportações brasileiras de frutas frescas.

Embora as exportações representem ainda apenas 2,5% do total do volume de frutas frescas produzidas e comercializadas, o potencial para crescimento é muito grande, principalmente considerando-se que os processos de abertura de novos mercados, inclusive os asiáticos, tem hoje um nível de prioridade diferenciado dentro do governo.

Atingir os mercados da Ásia é estratégico para o setor de exportação de frutas uma vez que aquela região do planeta representará em 25-30 anos mais de 50% da população mundial. É notório também o aumento de consumo das frutas brasileiras em mercados já existentes como o dos países da União Europeia, nos Estados Unidos e nos países do Oriente Médio.

Fonte: Abrafrutas - <https://abrafrutas.org/2018/08/14/fruticultura-setor-em-expansao/> - 2018

Mercado Concorrente

Em fevereiro de 2018 foi lançado o Plano Nacional de Desenvolvimento da Fruticultura (PNDF) para definir estratégias e tornar o país uma grande potência mundial na produção e comercialização de frutas. Nesse sentido, o Ministério da Agricultura e demais entidades do setor produtivo estão continuamente discutindo detalhes e elaborando metas e ações nas várias áreas que compõem a cadeia produtiva das frutas como pesquisa e desenvolvimento, produção, logística, comercialização e marketing, industrialização, entre outros.

Para se ter ideia do que este setor representa economicamente para o nosso País e para o agronegócio, o Produto Interno Bruto (PIB) referente ao ano passado, divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), foi de R\$ 6,6 trilhões, em valores correntes. Houve crescimento de 1,0% após dois anos de retração, e os números mostram que esse crescimento se deu graças ao agronegócio que avançou em 7,6%, segundo o CEPEA. A fruticultura teve participação significativa nesse aumento, gerando em receita com a exportação, 812 milhões de dólares.

São 30 polos de produção de frutas temperadas e tropicais ativos e que produzem durante todo o ano, somados em mais de dois milhões e quinhentos mil hectares, de norte a sul do país. O volume corresponde a 44 milhões de toneladas. Em meio a essa demanda de produção, nos destacamos também na geração de empregos. A cadeia detém 16% de toda a mão de obra do setor agropecuário, ou seja, aproximadamente 5 milhões de pessoas empregadas. De forma resumida, para cada hectare plantado são gerados pelo menos dois empregos diretos no campo.

Os grandes desafios da fruticultura estão voltados para o aumento do consumo, tanto no mercado interno, quanto externo. Muitos países, inclusive o Brasil, não atingiram ainda o nível de consumo per capita recomendado pelo OMS – Organização Mundial de Saúde.

Outro grande desafio no País para o setor são os registros de defensivos agrícolas, que devido ao desenho ultrapassado do processo de registro atual quando comparado à outros em países da América do Sul como Chile e Peru, geram burocracia e nos prejudicam em questões de competitividade frente a outros exportadores.

A desburocratização nos processos de exportação também é um elemento que precisamos enfrentar. A lei atual está defasada e defendemos sua modernização. Apesar dos desafios mencionados, o setor caminha com perspectivas de alcançar a

meta de 1 bilhão de dólares em receitas com a exportação em 2020. Entretanto, precisamos ressaltar o quão importante é o associativismo e a sindicalização. Defesa de interesses do setor através de um associativismo profissional e efetivo pavimentou o caminho ao sucesso. Sindicatos rurais fortes e uma confederação organizada atua também positivamente na representação e defesa dos interesses da fruticultura e, a conscientização do produtor rural no pagamento do imposto sindical que não é mais obrigatório, será mais rápida com a percepção dessa organização mencionada.

Fonte: Abrafrutas - <https://abrafrutas.org/2018/08/14/fruticultura-setor-em-expansao/> - 2018

Mercado Fornecedor

A relação com o mercado fornecedor também deve se basear na sustentabilidade. Podem-se priorizar fornecedores locais como organizações regionais e cooperativas para que a economia da região seja beneficiada com as atividades da empresa, uma prática socialmente justa. Da mesma forma, a preocupação com o meio ambiente também deve ser levada em consideração a partir da escolha por empresas, cujas políticas e diretrizes sociais e ambientais estejam alinhadas com as suas, não sendo somente informações para autovalorização da marca. A questão da sustentabilidade econômica também deve ser observada nas negociações com os fornecedores.

Fatores que devem ser analisados para a escolha de um fornecedor:

1. Distância física;
2. Referências;
3. Custo do frete;
4. Qualidade;
5. Capacidade de fornecimento;
6. Preço;
7. Prazo;
8. Forma de pagamento e de entrega.

Assim resumidamente podemos destacar as seguintes oportunidades e ameaças:

Oportunidades

1. Mercado em expansão;
2. Cultura da vida saudável;

3. Sazonalidade do produto;
4. Diferenciação pelos serviços.

Ameaças

1. Instabilidade econômica e política no país;
2. Baixas barreiras de entrada no mercado;
3. Concorrência.

3.

Pontos de atenção na escolha do imóvel onde a empresa será instalada:

A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.

Certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, serviços de água, luz, esgoto, telefone, transporte etc.

Verifique se existem facilidades de acesso, estacionamento e outras comodidades que possam tornar mais conveniente e menos onerosa a adaptação do imóvel.

Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundação ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.

Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área, que deverá estar devidamente regularizada.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

1. Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
2. Se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
3. Se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;

4. No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;

5. Exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

O local para instalar a fábrica de polpa de frutas é um fator de suma importância para este tipo de negócio, pois ele pode trazer vantagens e desvantagens.

Primeiramente, é necessário que a empresa seja fixada em um lugar que ofereça fácil acesso para os fornecedores, para os clientes e para os funcionários, além de estar de acordo com as normas ambientais exigidas.

Em se tratando da fábrica de polpa de frutas é preciso levar em consideração que ela depende do fornecimento de frutas frescas, logo, é recomendado que esteja próxima de centros que fornecem a matéria-prima, pois do contrário ela pode estragar durante o processo de transporte, comprometendo o sabor do produto final.

Fonte: Novo Negócio - <https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/fabrica-de-polpa-de-frutas/>

4.

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 atendem 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);
- 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.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.
- Lei 13.874/2019, de 20 de setembro de 2019, que estabelece medidas de desburocratização e simplificação de processos para empresas e empreendedores, como: carteira profissional digital, abertura de bancos aos sábados, dispensa de alvará para atividades de baixo risco, a responsabilidade de pessoa jurídica e de pessoa física diante do negócio, entre outros.
- As leis, decretos, portarias, resoluções frequentemente sofrem revisões (atualizações), em virtude de novos acontecimentos ou pela necessidade de melhorar interpretações em relação ao seu conteúdo, função, abrangência ou penalidade. Portanto as leis citadas neste material estão atualizadas, mas a qualquer momento podem mudar. Para saber se estão utilizando a atual fiquem atentos as indicações de revisões, digitando as características da lei, exemplo: ‘Decreto-Lei nº. 986”, sem a data, em um site de busca e aparecerá nas 10 primeiras opções (links para acesso web), com as sugestões mais recentes.

Atenção às exigências legais aplicáveis a este segmento:

Para o estabelecimento iniciar as atividades é obrigatório o Registro no MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, órgão competente para fiscalizar e verificar a viabilidade higiênico-sanitária dos estabelecimentos produtores de bebidas. Para maiores informações consulte o MAPA, no link <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/inspecao/produtos-vegetal/registro-de-estabelecimentos-e-produtos>, clicando em Orientações para registro de estabelecimento produtor de bebidas.

Produzir sem registro no MAPA é uma infração do Decreto Nº 6.871, de 4 de junho de 2009, que regulamenta a Lei nº 8.918, de 14 de julho de 1994, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas deverá ser consultado, uma vez que a **polpa de fruta é uma bebida** e está inserida, no referido documento.

Art. 1º Fica aprovado, na forma do Anexo a este Decreto, o Regulamento da Lei nº

inspeção e a fiscalização da produção e do comércio de bebidas...

Fonte: Decreto nº 6.871, de 04 de junho de 2009.pdf -
<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/vigilancia-agropecuaria/ivegetal/bebidas-arquivos/decreto-no-6-871-de-04-de-junho-de-2009.pdf/view>.

5. Estrutura

Fonte: Novo Negócio - <https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/fabrica-de-polpa-de-frutas/>

A estrutura básica deve contar com uma área mínima de 200m², que será distribuída entre o escritório, áreas de apoio (banheiros para os empregados, cozinhas, almoxarifado etc.) e área de produção. Esta última deve possuir espaço para a recepção e seleção da matéria-prima, um depósito para a maturação e estocagem, sala de preparo e seleção, sala de processamento, área para embalagem, área para armazenamento do produto final e um pequeno espaço para análise dos produtos.

O empreendedor deve decidir por um projeto de fábrica de polpa de frutas que possibilite um fluxo contínuo de produção, de forma que não haja contato do produto processado com a matéria-prima no ambiente de processamento.

A fábrica deve ser construída em local que disponha de água potável em abundância e onde haja disponibilidade das matérias-primas.

Além disso, é importante observar alguns padrões de instalação contemplados no Decreto nº 6.871, de 04 de junho de 2009.pdf -
<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/vigilancia-agropecuaria/ivegetal/bebidas-arquivos/decreto-no-6-871-de-04-de-junho-de-2009.pdf/view>

6. Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento e o nível de capacidade de produção instalada. Para uma fábrica de polpa de frutas de pequeno porte pode-se começar com sete empregados, sendo:

- três operadores de máquinas;
- dois ajudantes de produção;
- um auxiliar de serviços gerais;

- um auxiliar administrativo.

O empreendedor deverá participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. Investir constantemente no aperfeiçoamento dos funcionários da Empresa através de cursos, palestras, workshops que são oferecidos no mercado, ou em atividades de desenvolvimento realizadas na própria empresa, deve ser preocupação permanente do empreendedor. Praticamente, todos os fabricantes de equipamentos fornecem curso de treinamento para operação da máquina, na fabricação polpas de frutas.

7. Equipamentos

Fonte: Novo Negócio - <https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/fabrica-de-polpa-de-frutas/>

Para processar as frutas é preciso adquirir os equipamentos que viabilizam a extração da polpa, sem ocasionar a perda de qualidade.

Portanto, a fábrica vai precisar adquirir para o setor administrativo um computador com internet, impressora, telefone, mesa, cadeira e armário para escritório.

Para a área de produção das polpas de fruta é preciso comprar tanque de alvenaria revestido de azulejo para a lavagem das frutas, duas mesas de aço para seleção e preparação, desintegrador industrial para o despulpamento, pasteurizador tubular, dosadora, peneiras, lavador por imersão, recravadeira manual, bomba de transferência, prensa e câmara de armazenamento ou freezer. O custo desta etapa é de em média R\$ 140.000,00 reais.

Veja, estamos falando de uma fábrica de polpa de frutas e não um “comércio”, quando se pensa em fábricas do mesmo patamar, o valor de R\$ 140 mil reais não é nada absurdo, pelo contrário, é um empreendimento relativamente barato.

8.

A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo do negócio – indústria, comércio ou prestação de serviço. De qualquer forma, deve-se buscar a eficiência nesta gestão, sendo que o estoque de mercadorias deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

Fique atento, pois a falta de mercadorias pode representar a perda de uma venda. Por

outro lado, possuir mercadorias estocadas por muito tempo é deixar dinheiro parado. É essencial o bom desempenho na gestão de estoques, com foco no equilíbrio entre oferta e demanda.

Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido, com base, entre outros, nestes três indicadores de desempenho:

1 - Giro dos Estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

2 - Cobertura dos Estoques: 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: demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou o serviço imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Infográfico com as épocas em que as frutas da estação ficam disponíveis para consumo (Fonte: Pão de Açúcar).

Fonte: Easy Preços - <https://easyprecos.com.br/frutas-da-estacao-3-motivos-para-comprar/>

9.

Os processos produtivos de uma fábrica de polpa de frutas são divididos em:

Recebimento das matérias-primas: Na recepção, as frutas devem ser pesadas e selecionadas quanto ao seu ponto de maturação. Essa etapa deve ser anotada para acompanhamento do processo e as frutas sem condição de despulpamento devem ser dispensadas neste momento.

Lavagem: No início do processo de limpeza, procede-se a uma pré-lavagem das frutas com água limpa, para retirar a maior parte da terra aderida.

Seleção: Após a operação de lavagem, a seleção é uma etapa muito importante, pois é ela a responsável pela classificação final da fruta que será processada. Nesta seção as frutas são expostas sobre mesas ou esteiras apropriadas, onde são avaliadas quanto à maturação, firmeza, machucaduras, defeitos causados por fungos, roedores e insetos.

FABRICAÇÃO DE POLPA E NÉCTAR Fonte:

<https://www.slideshare.net/CamilaMoresco/fabricao-de-polpa-e-nctar-de-frutas> - Prof. Camila Moresco - Published on Sep 18, 2016

Preparo: Algumas frutas exigem uma preparação prévia ao despulpamento (descasque, retirada de talos, retirada de sementes). A mesa de preparo deve ser construída em aço inoxidável e atender às normas do Ministério da Agricultura, além de permitir o preparo das frutas de forma cômoda. Após o preparo, as frutas são levadas ao despulpamento ou prensagem.

Descascamento e corte: Para que se possa avaliar o rendimento da produção e o controle da mão-de-obra utilizada, as frutas selecionadas e lavadas devem ser novamente pesadas, antes do descascamento, anotando-se os dados obtidos. O descascamento, manual ou mecânico, varia com o tipo de fruta a ser processada.

Despulpamento: É o processo utilizado para extrair a polpa da fruta do material fibroso, das sementes e dos restos de cascas.

Refino: A polpa, após sua extração, pode requerer um refinamento para melhorar o seu aspecto visual. O refinamento pode ser feito utilizando-se a despulpadeira com peneiras de furos pequenos (1,0 mm ou menor), onde serão retidas as impurezas da polpa (fibras, pedaços de semente etc.).

Envase: momento em que o produto é colocado em sacos são fechados a quente, com seladora manual e em seguida levados para o congelamento.

Congelamento: Na produção de polpa congelada, o produto não é submetido a nenhum outro tratamento visando à inibição de reações químicas e enzimáticas e/ou redução da atividade de microrganismos que possam levar a perda de qualidade.

10.

Investir em softwares para automatizar as empresas não é mais tendência, é uma necessidade. 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 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) e estoque;
- Emissão de pedidos, notas fiscais, boletos bancários;

- Organização de compras e contas a pagar;
 - Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da loja.
- A loja física como conhecemos hoje está mudando.

A tendência é a interação cada vez maior por meio de ambientes virtuais.

Já existe no mercado uma ampla seleção de softwares e plataformas digitais que ajudam o empresário com rastreabilidade, inspeção de qualidade, cálculos de produção, administração de vendas, monitoramento de funcionários e clientes, integração entre ambientes físicos e virtuais e resolver questões de logística.

Algumas soluções em softwares específicos para o setor de alimentos e bebidas, disponíveis na internet:

Para Indústria:

Maxiproduct - É um sistema completo para a gestão da indústria de alimentos, inclusive atacados e distribuidores.

Softexpert - Trata-se de uma solução integrada que atende os requisitos de conformidade e ao mesmo tempo reduz os custos que podem ser substanciais.

Elipse - Alimentos, Bebidas e Agronegócio - Produção, conservação e embalagem - Com mais de 400 interfaces de comunicação, as soluções Elipse possibilitam integrar diversos equipamentos e sistemas na mesma aplicação, independente do fabricante.

ERP para alimentos e bebidas – fornece uma visão de 360 graus da cadeia de fornecimento e capacidade de produção, permitindo a tomada de decisão com base em informações e o atendimento das desafiadoras demandas dos clientes – diariamente.

Zenon - melhora a competitividade de produção na indústria de alimentos e bebidas. zenon é flexível para usar, abrir e é escalonável. Os conceitos Indústria 4.0 e industrial IoT podem ser implementados com esse sistema de operação.

11.

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.

Item
Quantidade

Valor unitário
Reserva de Caixa

1

R\$ 33.000,00

* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo temos um Investimento estimado (tópico anterior) de R\$ 180.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 33.000,00

Quanto maior o prazo concedido aos clientes para pagamento e quanto maior o prazo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro do negócio. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode amenizar a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Prazos médios recebidos de fornecedores também devem ser considerados nesse cálculo: quanto maiores os prazos, menor será a necessidade de capital de giro.

O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão, inclusive valores além do pró-labore. No início, todo o recurso que entrar na empresa nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. O ideal é preservar recursos próprios para capital de giro e deixar financiamentos (se houver) para máquinas e equipamentos.

Sempre será muito útil que se tenha certo montante de recursos financeiros reservados para que o negócio possa fluir sem sobressaltos, especialmente no início do projeto. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

12. 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 de Materiais

Item

Quantidade

Valor Unitário

Matéria-Prima ou mercadoria

40
R\$ 12.000,00
Custos dos Impostos

Item
%
Valor Unitário
Simples
9 % do faturamento bruto (R\$ 75.000,00)
R\$ 6.750,00
Custos com Vendas

Item
%
Valor Unitário
Propaganda
1 % do faturamento bruto (R\$ 75.000,00)
R\$ 750,00
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.

Salários e Encargos

Função
Quantidade
Salário Unitário
Salários, comissões e encargos.
7
R\$ 14.000,00
Depreciação

Ativos Fixos
Valor Total
Vida Útil (anos)
Depreciação
Maquinas e equipamentos
R\$ 110.000,00
10
R\$ 916,00
Equipamentos informática
R\$ 3.000,00
5
R\$ 50,00
Móveis e utensílios
R\$ 12.000,00

5
R\$ 200,00
Despesas Fixas e Administrativas

Item
Valor Unitário
Aluguel, condomínio e segurança
R\$ 5.500,00
Água, luz, telefone e internet
R\$ 1.000,00
Material de limpeza, higiene e escritório
R\$ 1.000,00
Assessoria contábil
R\$ 980,00

13.

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 Polpa de Fruta, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Parcerias para conquistar mais clientes;
- Inovação no mix de produtos;
- Novas estratégias de negócios;
- Uso da tecnologia para melhorar o atendimento;
- Vendas de produtos pela internet.

O empreendedor deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos utensílios e produtos, através da leitura de colunas de jornais e revistas especializadas, programas de televisão ou através da Internet.

14.

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. A divulgação pode ser realizada através de vários canais de comunicação. Abaixo, sugerem-se algumas ações eficientes:

1. Divulgar em redes sociais, tais como; Facebook, LinkedIn, Instagram, Google+, Twitter.
2. Divulgar através de e-mail marketing e mensagens de WhatsApp;
3. Divulgar em sites especializados;
4. Confeccionar folders e flyers para a distribuição;
5. Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
6. Anunciar em jornais de bairro e revistas;
7. Montar uma web site com a oferta de produtos para alavancar as vendas;
8. Realização de degustações periódicas na loja da fábrica, se houver;
9. Divulgar em empresas.

15.

Optantes do Simples Nacional

Este segmento de empresa 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 (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>):

- 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);
- ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços): para empresas do comércio
- ISS (Imposto Sobre Serviços): para empresas que prestam serviços;
- IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados): para indústrias.

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, 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. 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. a 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 e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (http://www.portaldoeempreendedor.gov.br/legislacao/resolucoes/arquivos/ANEXO_XIII.pdf)

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária
- R\$ 1 de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias (para empresas de comércio e indústria)
- R\$ 5 de ISS – Imposto sobre Serviços (para empresas de prestadoras de serviços)

II) Com um empregado (o MEI poderá ter um empregado, desde que ele receba o salário mínimo ou piso da categoria)

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

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

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento

16. Eventos

Expo Supermercados - www.exposupermercados.com.br

Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação – FISPAL -
<http://www.fispal.com>

Feira Internacional de Panificação, Confeitaria e Varejo independente de alimentos –
FIPAN - <http://www.fipan.com.br>

Feira de Produtos e Serviços para Parques Temáticos, Buffets e Festas
<http://www.expocnorte.com.br>

17.

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

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

1. Normas específica para uma Fábrica de poupa de frutas

ABNT NBR 15008:2011 - Caixa plástica retornável para hortifrutícolas - Requisitos e métodos de ensaio

Esta Norma especifica os métodos de ensaio e os requisitos mínimos de qualidade exigíveis para as caixas plásticas retornáveis tipo monobloco, retangulares, destinadas ao acondicionamento e transporte de hortaliças, frutas, legumes e outros produtos similares.

ABNT NBR 15674:2009 - Caixa plástica retornável para hortícolas - Recebimento,

higienização e distribuição - Requisitos e métodos de ensaio.

Esta Norma especifica os requisitos mínimos e métodos de ensaio para recebimento, higienização e distribuição de caixas plásticas retornáveis para produtos hortícolas, fabricadas conforme ABNT NBR 15008.

ABNT NBR 15635:2008 - Serviços de alimentação - Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais.

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

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

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

2. Normas aplicáveis na execução de uma Fábrica de poupa de frutas

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

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

ABNT NBR 2693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5626:1998 - Instalação predial de água fria.

Esta Norma estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria. As exigências e recomendações aqui estabelecidas emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da garantia de potabilidade da água no caso de instalação de água potável.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão.

Esta Norma estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior.

Esta Norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Nesta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

18.

Ácido cítrico: ácido tricarbóxico, cristalino, incolor, presente nos sucos das frutas cítricas.

Cadeia produtiva de frutas: conjunto de agentes do complexo sistema de produção de frutas frescas, que integra e interage de forma multi-institucional, mediante relação de interdependência entre as várias áreas temáticas e que concorre para a produção das frutas.

Caixa K: embalagem padrão reutilizável, feita de madeira, utilizada para o transporte de produtos agrícolas, principalmente frutas, legumes e hortaliças.

Contaminar: introduzir uma substância ou organismo patogênico, geralmente tóxica, num sistema que naturalmente é isento dela ou a contém em quantidades menores do que aquela inserida.

Extrativismo: atividade produtiva baseada na retirada ou coleta de matérias-primas ou produtos naturais não cultivados como, por exemplo, madeiras da floresta, frutas, fibras etc.

Extrativismo sustentável: é o sistema de exploração de produtos naturais baseado na coleta e extração, de modo sustentável, ou seja, que permita a renovação dos recursos naturais.

Extrato: substância que se extrai de outra.

Glicose: monossacarídeo facilmente assimilável, existente nas frutas, no mel e no sangue.

Grade de agroquímicos: lista de agroquímicos registrados para cada cultura e praga específicas, conforme a legislação vigente, tendo em conta sua eficiência e seletividade, em relação a riscos de surgimento de resistência, persistência, toxicidade, resíduos em frutas e impactos ambientais, segundo a aplicação dos produtos da grade executada, conforme regras definidas nas Normas Técnicas Específicas para cada cultura e região.

Conformidade: marca registrada, aposta ou emitida de acordo com as regras de um sistema de certificação, indicando confiança de que o correspondente produto, processo ou serviço está em conformidade com uma norma específica ou documento normativo.

Produção Integrada de Frutas (PIF): sistema de produção que gera alimentos e demais produtos de alta qualidade, mediante o uso de recursos naturais e regulação de mecanismos para a substituição de insumos poluentes.

Rastreabilidade: sistema estruturado que permite resgatar a origem do produto e todas as etapas de processos produtivos adotados no campo e nas empacotadoras de frutas sob o regime da PIF.

Resquo: substância ou mistura de substâncias remanescentes ou existentes em alimentos ou no meio ambiente, decorrentes do uso ou não de agrotóxicos ou afins, inclusive qualquer derivado específico, tais como produtos de conversão e de degradação, metabólitos, produtos de reação e impurezas, considerados toxicológica e ambientalmente importantes.

Rotulagem: processo por meio do qual se estabelece uma linha de comunicação entre as empresas produtoras de alimentos e os consumidores que desejam maiores informações sobre os produtos que estão comprando.

Rótulo: toda inscrição, legenda, imagem ou toda matéria descritiva ou gráfica que esteja escrita, impressa, estampada, gravada em relevo ou litografada ou colada sobre a embalagem do alimento.

19.

Os cuidados com a saúde e a preocupação com a boa forma, leva o homem moderno a buscar formas mais naturais de alimentação. Essa busca levou a uma grande demanda mercadológica pelos sucos naturais e o consumo desta linha de produtos é comum e crescente entre pessoas de todas as faixas etárias, concorrendo até em preço, com os refrescos em pó e refrigerantes.

Procurar “fidelizar” a clientela com ações de pós-venda, como: remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, contato telefônico lembrando eventos e promoções pode ser um diferencial neste ramo de atividade.

A presença do proprietário em tempo integral é fundamental para o sucesso do empreendimento, principalmente no início das atividades e para fazer uma boa gestão dos custos, redução de perdas no transporte, armazenamento e manuseio, bem como na gestão financeira.

Há ligeira sazonalidade na demanda, que apresenta queda de aproximadamente 15% no inverno enquanto que, no início do verão, registra-se elevação em torno de 20%. As quebras de safra provocam geralmente elevação nos preços da matéria-prima e há possibilidade de perdas do produto, que é perecível.

Em relação ao planejamento do negócio é importante que se faça uma avaliação do potencial do mercado que se pretende atingir e de que forma esse mercado poderá ser suprido por sua empresa. Ou seja, antes de iniciar a produção avaliar todo o ciclo de produção da fábrica de polpa de frutas, desde a obtenção da matéria-prima até as perspectivas para a comercialização do produto.

20.

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas à fábrica de polpa de frutas precisa adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor.

É aconselhável uma autoanálise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características e identificar oportunidades de desenvolvimento.

A seguir, algumas características desejáveis ao empresário desse ramo. - Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio.

- Capacidade de utilizar recursos existentes de forma racional e econômica, identificando melhores materiais e fornecedores para a sua empresa.

- Habilidade de relacionamento e negociação com clientes.

- Planejar e programar a produção diária, determinando operações e etapas a serem realizados, os recursos necessários e os custos previstos.

- Capacidade para selecionar e preparar máquinas, equipamentos, utensílios e materiais a serem utilizados no processo produtivo.

- Prever pontos críticos inerentes ao processo de fabricação.
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado em que está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio.
- Capacidade de aplicar regulamentos técnicos, ambientais, de segurança, de saúde e higiene no trabalho e padrões de qualidade adequados aos processos fabricação de alimentos.
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes.
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa.
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos.
- Ter visão clara de onde quer chegar.
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos.
- Manter o foco definido para a atividade empresarial.
- Ter coragem para assumir riscos calculados.
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças.
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las.
- Ter habilidade para liderar a equipe de profissionais da fabrica de polpa de frutas.

21.

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso.

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

Fluxo de Caixa

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do

negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira.

À medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

Princípio da Entidade

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

Despesas

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

Reservas/Provisões

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

Empréstimos

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

Objetivos

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

Utilização de Softwares

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

22.

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

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

Cursos online e gratuitos: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Para desenvolver o comportamento empreendedor

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

Para quem quer começar o próprio negócio

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

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

Para quem quer inovar

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

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

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

Para quem busca informações

Informações mercadológicas e sobre negócios são imprescindíveis na tomada de decisão, Nos sites abaixo encontrarão muitas respostas.

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

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

<http://sebraemercados.com.br/sim/>