

# Guia Prático

## Como criar uma Cafeteria

Apresentação  
Processo  
Mercado  
Diferenciação  
Recursos Humanos  
Gestão do negócio  
Produto, Preço e Promoção  
Legislação  
Investimento Inicial  
Prestações mensais  
Contactos

# Guia Prático

Para criar este negócio vai precisar de, em primeiro lugar criar a sua própria empresa, para tal deverá dirigir-se ao Centro de Formalidades de Empresas onde encontrará todo o apoio. Número Azul 808 213 213. <http://www.cfe.iapmei.pt>

## **Apresentação**

O CAE - Código de Actividade Económica para os Estabelecimentos de Restauração e de Bebidas situa-se entre 55301 a 55406 .

Estabelecimentos de Restauração - Espaços destinados a proporcionar, mediante remuneração, serviços de alimentação e de bebidas no próprio estabelecimento ou fora dele, nomeadamente: marisqueiras, casas de pasto, pizzerias, snack-bars, self-services, eat-drives, take-aways ou fast-foods.

Estabelecimentos de Bebidas - Espaços destinados a proporcionar, mediante remuneração, serviços de bebidas e cafetaria no próprio estabelecimento ou fora dele, nomeadamente: cervejarias, cafés, pastelarias, confeitarias, boutiques de pão quente, cafetarias, casas de chá, gelatarias, pubs ou tabernas .

Iremos apresentar em seguida o exemplo de uma cafetaria.

Este espaço deverá ser agradável. De modo a promover a vontade de as pessoas ficarem e conviverem.

Este local deverá dispor de uma rede interna de esgotos com evacuação para o colector da rede geral ou para um sistema de recolha e tratamento adequado. No que toca à alimentação de água, deverá ser abastecido a partir da rede domiciliária.

Relativamente às instalações sanitárias, refira-se que todos os compartimentos do espaço devem ter iluminação natural ou artificial, ventilação natural ou em alternativa, ar condicionado. Deverá ter dois WVC, um para o sexo masculino, um para o feminino, possuir instalações sanitárias destinadas ao pessoal se este for em número superior a cinco. Refira-se ainda que os pavimentos, as paredes e os tectos deverão ser revestidos com material resistente, impermeável e de limpeza fácil. Relativamente aos meios de intervenção directa(extintores) deverá respeitar a legislação e pode solicitar apoio a empresas de segurança.

# Guia Prático

## O Processo

O requerimento para licenciar um estabelecimento de bebidas— uma cafetaria— implica a apresentação do projecto arquitectónico e de instalação, e deve ser entregue na Câmara Municipal para que se processe a vistoria ao estabelecimento. A concessão do licenciamento tem como suporte legal o Decreto-Lei n.º 555/99, de 16 de Dezembro, com as especificidades estabelecidas pelo Decreto-Lei n.º 168/97, de 4 de Julho e posteriores alterações. O empreendedor vai dar pelo menos sete passos:

1º Passo: Todos os estabelecimentos, qualquer que seja o seu tipo, devem sujeitar à apreciação da respectiva Câmara Municipal o projecto de Arquitectura (projecto de instalação) a organizar conforme o Decreto-Lei n.º 168/97-Artigo 3º

2º Passo: Em simultâneo com o projecto de arquitectura, deverá ser apresentado um projecto de instalação eléctrica que será submetido a parecer da Direcção Geral de Energia. Este parecer, se favorável, é vinculativo—Artigo 8º.

3º Passo: A aprovação, pela Câmara Municipal, do projecto de arquitectura carece sempre do parecer do Serviço Nacional de Bombeiros. Se desfavorável, o parecer é vinculativo—Artigo 6º.

4º Aprovada a arquitectura e após apresentação dos projectos das especialidades será emitida pela Câmara o alvará de licença de obras.

5º Concluída a obra e equipado o estabelecimento em condições de iniciar o funcionamento, deverá ser requerida à Câmara Municipal uma vistoria para efeitos de emissão da licença de utilização—Artigo 11º.

6º A vistoria é realizada por uma Comissão convocada pela Câmara Municipal e é composta por dois Técnicos da Câmara, um representante do Serviço Nacional de Bombeiros, o delegado concelhio de Saúde, um representante da Direcção Geral de Energia e um representante da FERECA (Federação da Restauração, Cafés, Pastelarias e Similares).

# Guia Prático

Estas entidades deverão efectuar a vistoria ao local onde se pretende abrir a cafetaria, no prazo de 30 dias. O auto da vistoria será dado em 23 dias. Este parecer pronunciar-se-á sobre a localização e os aspectos de segurança e ordem pública que o funcionamento da cafetaria implicará –artigo 12º.

7º Passo: A licença de utilização para serviços de restauração é emitida pelo Presidente da Câmara Municipal – Artigos 13º e 14º.

Nota: Para tratar este assunto aconselhamos a contratação de um arquitecto com experiência em obras no sector da restauração. Assim como deverá visitar os locais projectados pelo mesmo.

## O mercado

As cafetarias têm vários tipos de clientes, mas podemos agrupá-los em dois grandes grupos:

- Os clientes que entram para tomar a sua bica diária (ou duas ou três);
- Os clientes que vêm para conviver, estudar, trabalhar, estar.

Os primeiros são clientes trabalhadores, cheios de pressa e vontade de se irem embora, mas são pessoas para consumir sanduíches e salgadinhos à hora do almoço.

Os segundos são estudantes ou reformados. Os estudantes têm algum pudor de consumir e gastar dinheiro, especialmente no final do mês, os reformados têm os seus rituais e o seu tempo.

Para o segmento trabalhador, o critério base é o da rapidez e eficiência. Para o segundo segmento, o essencial é a simpatia e prontidão de atendimento. Hoje em dia é importante ter bons produtos à venda, pois os consumidores são exigente, porque existe muita concorrência, mas desaconselhamos a ter fabrico próprio de pastelaria: o investimento é enorme e difícil de recuperar e perde vantagens competitivas em vez de as ganhar.

# Guia Prático

## **Diferenciação**

Numa cafetaria, as possibilidades no que toca à decoração, ao estilo de música, aos produtos servidos, e ao tipo de clientes, são muitas. É uma questão de pôr a imaginação a trabalhar... Tudo vai depender das suas tendências estético-culturais da altura e, claro, das características e dimensão do espaço. As tendências neste sector variam quase tanto como no mundo da Moda. Contudo não esquecer que deverá optar por uma decoração que vá de encontro ao tipo de clientes que deseja. Há características que diferenciam uma cafetaria, umas têm serviços mais completos do que outras, mas todas têm de cumprir certas normas: os preços devem ser afixados em local bem visível, quer seja o café, sumo de laranja, tosta mista, o cachorro e o prego no pão, etc.. Outro procedimento importante:, é apresentação do documento comprovativo da despesa efectuada aquando da prestação dos serviços de cafetaria (Portaria nº 1028/83).

## **Recursos Humanos**

Este ponto é muito delicado neste negócio, ou seja recrutar e seleccionar os recursos humanos essenciais para uma cafetaria, é uma tarefa muito frequente. Neste negócio existe uma rotatividade enorme de pessoal. Os empregados hoje trabalham no seu estabelecimento, amanhã estão na loja ao lado. Está situação torna muito mais arriscado investir na formação do pessoal. E numa cafetaria o cliente exige competência, rapidez, um sorriso e alguma simpatia. O que não é nada fácil. Além disso o horário de trabalho definido por lei de 40 horas semanais é distribuído por 6 dias. Portanto é necessário gerir muito bem o pessoal se está a pensar abrir às 08:00 e fechar às 21h00.

## **Gestão do negócio**

Uma cafetaria não é fácil de gerir. O conforto é uma ilusão e o mercado é muito exigente. A burocracia é muita e os recursos humanos não chegam para tal. É essencial encontrar um bom local, com estacionamento, diversidade de públicos desde estudantes, reformados, trabalhadores, etc., com um serviço de qualidade e um bom ambiente. As cafetarias são negócios rápidos, com turnovers curtos e pouca margem. Portanto, deverá estruturar e ensaiar vários planos de modo acompanhar as inovações e tendências do mercado. Não se esqueça de contar com um fundo de maneio para os primeiros tempos.

# Guia Prático

## **Produto, Preço e Promoção**

Realçamos que os empreendedores devem estar sempre atentos aos preços da concorrência e ao tipo de produtos servidos. Quanto à promoção da cafetaria, deverá fazer o máximo de parcerias também com o objectivo de dar a conhecer a sua cafetaria como um ponto de referência na divulgação de outras entidades ligadas à cena cultural, musical, e também empresarial, desde a simples afixação e distribuição de agendas culturais da região até à emissão de vídeos e publicidades em ecrãs gigantes que decoram as paredes da cafetaria. Lembre-se sempre que ao promover outras instituições, poderá ter a oportunidade de estar a ser promovido nessas instalações.

Inclusive, aconselhamos os empreendedores a investirem cerca de 4% do volume de vendas em Marketing e Publicidade, ou seja campanhas de oferta de produtos, produção e distribuição de desdobráveis, etc...

Apresentamos na página seguinte uma tabela de preços a título de exemplo.

## **Legislação**

- Decreto-Lei nº 168/97 de 4 de Julho (Instalação de Estabelecimentos de Restauração e Bebidas)
- Decreto-Lei nº 38/97 de 25 de Setembro (Requisitos Mínimos e Medidas de Segurança)
- Portaria nº 1028/83 de 9 de Dezembro (Prestação de Serviços)
- Portaria nº 1063/97 de 21 de Outubro (Requisitos e Medidas de Segurança)
- Decreto-Lei nº 4/99 de 1 de Abril (Requisitos e Medidas de Segurança)
- Decreto-Lei nº 57/2002 de 11 de Março (Instalação de Estabelecimentos de Restauração e Bebidas)
- Decreto-Lei nº 555/99 de 16 de Dezembro (regime jurídico da urbanização e edificação)

**Nota: para aceder a esta informação basta solicita à ANJE.**

# Guia Prático

## Produto, Preço e Promoção

Apresentamos em seguida uma tabela de preços a título de exemplo (estes valores variam de acordo com a localização e outros factores):

### CAFETARIA

descafeinado/pingo	0,65 €
meia leite/galão	0,80 €
carica de limão	0,50 €
café/copo de leite/chá	0,60 €

### BEBIDAS

água 1/4l	0,75 €
água tônica/gigeral/água c/ gás	0,80 €
copo cola/copo snappy	0,85 €
fino 0,20l/vinho a copo	0,85 €
coca-cola lata/leite ucal/fruta lata	1,00 €
fino 0,33l/cerveja cheers/quickmeal	1,00 €
sumol lata/sumol néctar/santal	1,00 €
água 1,5l	1,50 €
sumo laranja natural	2,00 €

### PASTELARIA

croissant/bolos/queques	0,65 €
croissant c/ manteiga/folhados	0,90 €
croissant c/ queijo/fiambre	1,20 €
croissant misto	1,50 €
fatia de bolo	1,00 €
lache	0,80 €

### SANDWICH

torrada/pão c/queijo/fiambre	0,90 €
1/2 torrada	0,70 €
pão c/ manteiga	0,60 €
sandwich em pão de forma c/ queijo/fiambre	1,20 €
baguete c/ queijo/fiambre	1,80 €
baguete c/ manteiga	1,00 €
tosta mista	1,85 €
sandwich americana/sandwich atum/cachorro	2,00 €

### MENÚ DO DIA

pão, sopa, prato, fruta, e água/fino/refrigerante copo	6,50 €
--	--------

### PRATOS

sopa do dia	0,90 €
prato do dia/omolete de queijo/fiambre	4,50 €
prego no prato	5,75 €
hamburguer no prato	4,80 €
omolete simples/salada composta	4,00 €
hamburguer em pão	3,00 €
prego em pão	3,50 €

# Guia Prático

## Investimento inicial

Como não podia deixar de ser, os investimentos vão depender de alguns factores. Os mais importantes são: a localização (há espaços mais caros do que outros), a decoração e o equipamento. Quanto à localização, os preços a pagar por um trespasse, por exemplo variam consoante o local onde pensa abrir a cafetaria, e se está equipado. Portanto há empreendedores que procuram espaços anteriormente ocupados pelo mesmo ramos, com o objectivo de garantirem alguns clientes. Outros preferem arrendar um espaço novo e adaptar ao seu gosto ou segundo um modelo de franchising. Outros ainda preferem comprar e fazer obras. Para o nosso caso escolhemos o exemplo de uma cafetaria num espaço novo, arrendado, com uma área de 150m<sup>2</sup>, que necessita de 4 funcionários para atender em média uma clientela de cerca de 200 utentes por dia.

Rúbricas	Valores em euros
Encargos com a constituição da empresa	369
Obras de Remodelações	60.000
Equipamento Básico	
maquina de café-negociar com o fornecedor	
moinho de café-negociar com o fornecedor	
tostadeira	200
maquina de sumos	400
grelhador	200
fogão	2.000
forno	1.500
microondas	200
3 arcas	5.000
2 frigoríficos	5.000
2 montras	4.000
balcao de atendimento	2.000
15 mesas	1.950
45 cadeiras	2.475
maquina de lavar loiça pequena	700
maquina de lavar loiça	3.500
serviço de louça, etc...-negociar com o fornecedor	
Ar condicionado/extração/Aquecimento	10.000
Instalação de som e imagem	3.000
Arquitecto	5.000
Licenças	5.000
Equipamento Informatico(1 pc e impressora)	2.000
Software-WINREST+instalação	1.500
Outros custos e imprevistos	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>125.994</b>

# Guia Prático

Gostávamos de salientar que pode negociar com alguns fornecedores de matéria prima (por exemplo de café) a aquisição de equipamento, desde máquinas, loiça até mobiliário, por valores interessantes e diluídos no tempo.

Os valores que aqui apresentamos não dispensam uma consulta mais aprofundada, e adequada ao negócio que deseja criar.

## Prestações mensais

Rúbricas	quantidade	c.unitário	Valores em euros
Renda	1	2500	2.500
Despesas correntes (água, luz, gás, telefone, limpeza, desratização)			1.500
Consumíveis /economato			500
Salários (encargos sociais incluídos)			
cozinheiro *	1	1200	1.200
empregados de cafetaria	3	900	2.700
Serviço de Contabilidade			250
Seguros Multirisco			300
Licença de música			42
Outros custos			2.000
TOTAL			<b>8.492</b>

Convém, referir que as compras mensais de produtos não foram incluídas, e devem ser em média entre 30 e 40% do volume de vendas.

## BALANÇO

Classificação	Critério
<b>Médio</b>	Investimento
<b>Média</b>	Rentabilidade
<b>Alta</b>	Concorrência
<b>Médio</b>	Risco Económico

# Guia Prático

## **CONTACTOS ÚTEIS**

### **UNIHSNOR/União das Associações de Hotelaria e Restauração do Norte de Portugal**

Endereço: Praça D. João I, 25 - 4000-295 Porto  
Telefone: +351.22.3393760 Fax: +351.22.3393769  
Email: unihsnor@unihsnor.pt

### **Associação da Restauração e Similares de Portugal ARESP**

Morada: Av. Duque D'Ávila, 75 1049-011 LISBOA  
Telefone: 213 527 060 Fax: 213 549 428  
WebSite: <http://www.aresp.pt/>  
E-Mail: aresp@aresp.pt

### **HRCentro - Associação dos Industriais de Hotelaria e Restauração do Centro**

Av. Emídio Navarro, 81 - 3º E F  
3000 151 Coimbra  
Tel.: +351 239 820 150  
Fax: +351 239 834 858

### **ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários Academia dos Empreendedores**

Casa do Farol, Rua Paulo Gama,  
4169-006 Porto  
Tel: 22 01 08 072/79  
Fax: 22 01 08 067/10  
URL: <http://www.anje.pt/academia>  
E-mail: academia@anje.pt |

### **[Ficha Técnica]**

Propriedade: Associação Nacional de Jovens Empresários  
Distribuição: 15.000 contactos  
Redacção: Suzana Alípio (Academia dos Empreendedores)  
Edição e Design: José Fontes (Academia dos Empreendedores)