



Bar



Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

Roberto Simões

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barreto Filho

Diretor Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio Silva dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial

Mirela Malvestiti

Coordenação

Nídia Santana Caldas

Equipe Técnica

Carolina Salles de Oliveira

Autor

Lauri Tadeu Corrêa Martins

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

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

Apresentação do Negócio

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

O Bar é um negócio que oferece um ambiente agradável onde os amigos se encontram, conversam, tomam bebidas geladas ou quentes, acompanhadas de petiscos.

O Bar atua como ambiente social transformando assim em um pólo de encontros, um local ideal para "happy-hour".

Cada vez mais atrativos são oferecidos pelo bar: a beleza do ambiente e da decoração, o som, o prazer de ter pessoas agradáveis com quem conversar a possibilidade de descontração, música, leitura, jogos, etc.

O negócio de bares e restaurantes é o que oferece o maior número de empregos, juntamente com a construção civil. No Brasil são responsáveis diretos por 1,5 milhões de pequenos empresários e a geração de no mínimo 4,5 milhões de empregos.

O segmento é muito importante para a atração de turistas. Nos grandes centros urbanos é a principal opção de lazer da população. Vida noturna e gastronomia são respectivamente a primeira e a segunda atração turística numa cidade como São

Paulo, conforme demonstra pesquisa realizada pelo jornal Folha de São Paulo.

O serviço prestado por um bar deverá ser concebido com visão profissional, desde o seu projeto embrionário, o que irá requerer uma avaliação objetiva sobre a forma de atuação, bem como as expectativas comerciais que esse tipo de empreendimento requer. Sendo assim será necessário que seja montado um plano de negócio. E para elaboração deste plano consulte o SEBRAE mais próximo.

Mercado

O negócio de bar conta com um mercado bastante promissor por oferecer um item de consumo que abrange todos os segmentos da população. Possibilita ao empresário optar por uma variedade de alternativas de negócios que vão desde o botequim de estrada aos bares das esquinas das médias e grandes cidades que oferecem serviços diferenciados.

No Brasil há, de acordo com a Abrasel (Associação Brasileira de Bares e Restaurantes), cerca de 350 mil bares, onde 100 mil devem contratar ao menos quatro funcionários temporários, com possibilidade de efetivação devido a aproximação da Copa do mundo. No interior, onde as cidades costumam “parar” para assistir os jogos da seleção, a tendência é que a movimentação aumente nestes locais. Essa grande procura por bares para assistir aos jogos da copa deve fazer com que o setor de bares fature sozinho R\$ 840 milhões a mais que em um período normal. Sem a Copa, o faturamento é de cerca de R\$ 2,8 bilhões. Com o evento, a previsão é que chegue a R\$ 3,64 bilhões.

Este mercado que apresenta uma concorrência acirrada, o que exige uma dose de grande criatividade. Observar o mercado local e identificar o nicho de clientes para o qual o estabelecimento estará direcionado é fundamental para a sua sobrevivência. Se na área de atuação existirem muitos bares voltados para jovens, pode ser boa opção explorar o segmento de idosos com mais de 60 anos. Esta é a faixa da população que mais cresce no país, pois este público dispõe de tempo e de dinheiro para gastar. Alguns outros nichos são: turistas, viajantes, descasados, internautas, amantes de um tipo específico de música, boêmios, intelectuais, apreciadores de dança, namorados, etc.

Segundo a ABRASEL – Associação Brasileira de Bares e Restaurantes de cada 100 estabelecimentos que são criados no Brasil, 35 fecham em 1 ano e 50 fecham em 2 anos. Isto acontece porque o mercado é versátil, exige mudanças constantes para adaptação às novidades, e as ofertas são maiores que a demanda. A ociosidade de 50% nos dias úteis da semana exige várias iniciativas do empresário na gestão financeira e na divulgação de eventos e promoções.

Esse setor sofre com as medidas internas porque o marco regulatório está sempre sendo mudado, achatando a demanda, como é o caso da lei seca e da lei anti-fumo, segundo Solmucci da ABRASEL o setor de bares quer regras estáveis.

A perspectiva atual desse mercado é de crescimento, a partir das iniciativas apoiadas pelo Ministério do Turismo para ampliação do turismo interno e a criação da Comissão Interministerial para o Desenvolvimento do Setor de Serviços de Alimentação Fora do Lar.

Localização

Uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas com o menor grau de dificuldade. A escolha do local requer pesquisa e decisão sobre o tipo de público a ser atendido. A proximidade de estabelecimentos escolares para adultos, zonas comerciais ou concentração de escritórios traz bom resultados.

O bairro deve ter todas as condições urbanas que favorecem o fluxo de clientes, tais como: ruas que facilitam o acesso, facilidades para estacionamento nas proximidades, infra-estrutura com água, energia elétrica, recolhimento de lixo, transportes urbanos, policiamento, serviços bancários e outros. A questão da segurança também deve ser bem observada, pois o bar deve ter serviço de portaria para controlar o fluxo de pessoas.

O empresário deve procurar a prefeitura local e verificar a lei de zoneamento para certificar-se da possibilidade de exploração de bares na região de interesse. Além disso, deve ser pesquisado o comportamento da vizinhança em relação a tolerância a ruídos. Outros estabelecimentos podem ter sido fechados por ações conjuntas dos moradores.

Mesmo que as regras de zoneamento permitam a abertura em determinado local, as associações organizadas podem criar obstáculos para o funcionamento de um empreendimento que produz barulho e movimentação de pessoas no período noturno.

Para empreendimentos populares é importante observar se

existe nas redondezas: ponto de ônibus, banca de jornais, comércio de frutas ou de flores, ponto de táxi e outros estabelecimentos que atraem clientes.

Observar também a existência de concorrentes nas proximidades.

Exigências legais específicas

É necessário contratar um contador profissional para legalizar a empresa nos seguintes órgãos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”.
- Corpo de Bombeiros Militar.

Além do cumprimento às exigências acima é importante consultar a administração municipal sobre a legislação local para esse tipo de negócio. São as Prefeituras Municipais que determinam onde se pode estacionar, controlam os níveis de ruído, permitem ou não mesas nas calçadas, fiscalizam o cumprimento das normas de higiene e das questões de segurança como portas de emergência, porta corta-fogo e extintores, sinalização de saídas, isolamento acústico, área externa para lixo, acesso ao estabelecimento e banheiros especiais para portadores de deficiências, etc.

Se houver execução musical deve-se atentar para a lei 9610/98. É de responsabilidade do ECAD – Escritório Central de Arrecadação e Distribuição, a arrecadação de direitos autorais pela execução pública de músicas nacionais e estrangeiras.

A Lei 2.136 de 11/05/1994 e o Decreto 12.922 de 19/05/1994 estabelecem a necessidade de existência de uma área específica para fumantes.

A lei 8069 de 13/07/90, dispõe sobre o Estatuto da Criança e do Adolescente. No artigo 81 estabelece a proibição da venda de bebidas alcoólicas à criança ou adolescente.

Agregado às leis federais, os estados e municípios dispõem de legislação específica a respeito da proibição à venda de bebidas alcoólicas a menores, além de regulamentarem a permanência em locais que disponham de jogos e outras atividades não recomendadas a crianças e adolescentes. O SEBRAE local poderá ser consultado para orientação.

Além do processo de registro legal da empresa, o empreendedor deverá atentar ainda a algumas legislações específicas, conforme seguem:

1. Resolução RDC nº. 216, de 15 de setembro de 2004, da ANVISA, a qual determina que restaurantes, lanchonetes, padarias, cantinas, bufês, comissarias, confeitarias, delicatessens, pastelarias, cozinhas industriais e institucionais, rotisseries e congêneres adotem procedimentos para se adequarem ao Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação;
2. As Boas Práticas são um conjunto de normas que abrangem uma série de requisitos, permitindo a produção dos alimentos com segurança. Quem descumprir o regulamento estará sujeito

a multas que podem chegar a R\$ 2,5 milhões;

3. O Regulamento Técnico constante da resolução da ANVISA prevê procedimentos que devem ser observados nas instalações, equipamentos, móveis e utensílios da empresa; higienização das instalações; controle de pragas; abastecimento de água; manejo dos resíduos; cuidados a serem observados pelos manipuladores dos alimentos, como usar cabelos presos e protegidos por redes; cuidados com ingredientes e embalagens; preparo do alimento e armazenamento;

4. Essa resolução visa estabelecer procedimentos de Boas Práticas para serviços de alimentação a fim de garantir as condições higiênico-sanitárias nos processos de preparação dos alimentos.

5. Entende-se por serviços de alimentação locais que executam: manipulação, preparação, fracionamento, armazenamento, distribuição, transporte, exposição à venda e entrega de alimentos preparados ao consumo;

6. Resolução RDC nº. 218, de 29 de julho de 2005. Dispõe sobre o Regulamento Técnico de Procedimentos Higiênico-Sanitários para Manipulação de Alimentos e Bebidas Preparados com Vegetais;

7. Lei nº. 7.967/89. Dispõe sobre o valor das multas por infração à legislação sanitária, altera a Lei nº. 6.437, de 20 de agosto de 1977, e dá outras providências;

8. Portaria SVS/MS nº. 326/97. Aprova o Regulamento Técnico. Condições Higiênico-Sanitárias e de Boas Práticas de Fabricação para Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos.

As legislações abaixo são assuntos correlacionados direta ou indiretamente sobre a produção de alimentos:

a) Decreto-Lei nº. 986, de 21 de outubro de 1969;

- b) Lei nº. 6.360, de 23 de setembro de 1976;
- c) Portaria nº. 15, de 23 de agosto de 1988;
- d) Portaria nº. 1.428, de 26 de novembro de 1993;
- e) Portaria nº. 152, de 26 de fevereiro de 1999;
- f) Portaria nº. 3.523, de 28 de agosto de 1998;
- g) Resolução nº. 105, de 19 de maio de 1999;
- h) Resolução nº. 211, de 18 de junho de 1999;
- i) Resolução RDC nº. 18, de 29 de fevereiro de 2000;
- j) Resolução RDC nº. 277, de 16 de abril de 2001;
- k) Resolução RDC nº. 91, de 11 de maio de 2001;
- l) Resolução RE nº. 9, de 16 de janeiro de 2003;
- m) Resolução nº. 518, de 25 de março de 2004.

Estrutura

A estrutura de um bar é extremamente simples, basta um balcão, um salão para a colocação das mesas, banheiros, depósito para o estoque e a área da cozinha. Quando o empreendedor optar por atender um tipo de clientela mais exigente, faz-se necessário um projeto arquitetônico mais bem elaborado o que pode resultar numa estrutura mais complexa.

O balcão e o salão para servir bebidas devem ser localizados em área ampla e agradável para a permanência dos clientes.

Balcão – O balcão deve merecer atenção especial e deve estar em local bem escolhido e de acesso imediato. Nem sempre é aconselhável ter que atravessar o salão para chegar ao bar. O balcão deve ter comprimento, altura e largura que atendam ao conforto e à quantidade do público-alvo pretendido. O tampo pode ser de madeira, granito ou mármore.

O espaço interior precisa ter amplitude suficiente para permitir a movimentação dos atendentes e/ou barman.

As bebidas mais nobres merecem um lugar privilegiado nas prateleiras. Certas garrafas de bebidas possuem rótulos que por si só servem de decoração e despertam o desejo de degustá-las.

A iluminação adequada pode potencializar o poder de atração e contribuir para dar uma impressão de amplitude e beleza. Luzes minúsculas colocadas atrás das garrafas ressaltam a cor dos líquidos nelas contidos.

A bancada onde ficam os copos, as geladeiras e a prateleira onde ficam as bebidas devem estar acessíveis para não dificultar o serviço quando a casa estiver cheia.

Os banquinhos devem ser giratórios e projetados em função da altura do balcão, de forma que o cliente possa ficar sentado, com a maior parte do tronco acima do nível do tampo para ter acesso ao copo ou aos petiscos com boa visibilidade. Deve-se cuidar para que os bancos sejam confortáveis e resistentes ao uso.

Salão – O espaço mais nobre e amplo deve ser destinado aos clientes. Deve-se ter um espaço que acomode confortavelmente os clientes, para cada 100 m², sem colunas ou obstáculos, cabem aproximadamente 18 mesas. Em estabelecimentos mais populares, o espaço entre as mesas pode ser menor perdendo um pouco de conforto e do trânsito dos funcionários para servir as mesas. Não se pode esquecer as cadeiras para crianças nem do acesso para os portadores de dificuldades especiais.

O caixa pode estar localizado próximo à saída ou em área que possibilite a visão mais ampla possível do salão. A música ao vivo é opcional e exige um espaço complementar para comportar os músicos e não atrapalhar a movimentação dos garçons.

Banheiros – Não devem ficar muito distantes nem muito próximos do salão. Devem ser bem sinalizados, amplos, arejados, limpos e confortáveis. Não há exigência legal para a quantidade de banheiros em bares.

Depósito – Local utilizado para guarda do estoque de alimentos, bebidas, utensílios, objetos de reserva para o bar, e peças de reposição.

Todos os cuidados devem ser tomados para manter o local livre do acesso de insetos, baratas, roedores e qualquer outra ameaça externa.

Cozinha – Na cozinha são elaborados os pratos do cardápio. É necessário, antes da execução do projeto, consultar a legislação Municipal e Estadual porque ela é diferente em cada Estado ou Município.

Estacionamento – É bastante requerido pelos clientes. Pode-se manter convênios com estacionamentos próximos.

Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento. Normalmente contrata-se:

- garçons;
- cozinheiros;

- barman – a ser decidido pelo empreendedor;
- auxiliares de limpeza.

A atividade de caixa pode ser executada pelo empresário ou por pessoa por ele designada.

É importante que os funcionários sejam bem treinados e qualificados, eles devem saber o que estão fazendo, pois precisarão realçar os sabores de cada cocktail que será preparado. Sem contar suas vestimentas, que devem estar de acordo com a ocasião.

A qualificação dos colaboradores requer competências nas seguintes áreas:

-Cozinha

-Atendimento ao cliente – ter domínio razoável de etiqueta, saber informar sobre bebidas, conhecer os pratos e lanches, ter facilidade de relacionamento, respeito, atenção, urbanidade, bom humor, interesse pela satisfação das pessoas, discrição e controle emocional.

É importante que o proprietário participe de seminários, congressos e cursos, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. Os empregados devem participar de cursos sobre atendimento qualificado e outros que ampliem seus conhecimentos e habilidades.

O empreendedor deverá estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando -a como balizadora dos salários e orientadora da carga-horária de trabalho, evitando assim, conseqüências desagradáveis.

O SEBRAE da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e

treinamentos adequados.

Equipamentos

Para o salão e área interna do balcão serão necessários os seguintes móveis e equipamentos:

- 01 microcomputador completo;
- 01 impressora;
- 01 linha telefônica;
- 01 impressora de cupom fiscal;
- mesas, cadeiras, armários, de acordo com o dimensionamento das instalações;
- prateleiras para bebidas;
- gaveteiro para guardar dinheiro, cheques e tickets de cartões de débito e crédito;
- equipamento para recebimento através de cartões de débito e crédito (o empreendedor decide);
- aparelho de TV e DVD player;
- geladeira vertical especial para cerveja;
- estufas para salgados;
- sistema de ar condicionado dimensionado de acordo com o tamanho do ambiente - opcional;
- equipamento de som;
- materiais de uso diário, tais como: talheres, pratos, copos, panelas, cinzeiros, etc.
- banquetas.

Móveis e equipamentos para a área de cozinha:

- freezer horizontal com geladeira;
- fogão industrial;
- balcão frigorífico;

- chapa com aquecimento a gás;
- exaustor;
- filtro de água;
- espremedor de frutas;
- liquidificador;
- estufa;
- fritadeira elétrica;
- panelas, assadeiras, etc;
- forno de microondas;

Para o balcão:

- coqueteleira ou shaker para preparar coquetéis batidos;
- pinça de uso geral
- dosadeira.

Segue link de máquinas e equipamentos fornecidos pela Abimaq:

<http://www.datamaq.com.br/Sebrae/ListOfF...&partnerInstallation=BAR>

Matéria Prima / Mercadoria

Organização do processo produtivo

Os processos de um bar podem ser divididos em:

1. Serviços de Recepção e Atendimento ao Cliente – É o primeiro contato com o cliente. O garçom ou barman entregam ao cliente o cardápio e o orientam sobre a escolha. Os bares que adotam uma forma diferenciada de atendimento podem utilizar recepcionistas para esta atividade. Ao barman cabe ainda a preparação das bebidas e coquetéis. Não havendo esse profissional, essas atividades serão exercidas por outro

atendente no interior do balcão. O serviço de atendimento ao cliente no salão é realizado pelos garçons e compreende todo o período de permanência no estabelecimento, desde a recepção até o pagamento da conta e saída do recinto.

2. Serviço de produção de alimentos e montagem dos pratos – É responsável pela preparação dos alimentos e a montagem dos pratos do cardápio.

3. Serviço Administrativo – Responsável pela gerência e controle das atividades produtivas do bar. Geralmente essas funções são exercidas pelo proprietário e pessoas de sua confiança. As atribuições são: compras, pagamento de fornecedores e despesas em geral, orientação da organização do ambiente interno, gestão financeira, gestão de pessoas e outras providências necessárias ao bom funcionamento do negócio.

Automação

Há uma boa oferta de sistemas para gerenciamento de bares. Os softwares possibilitam o controle dos estoques, lançamento das comandas e mesas, custo dos pratos, os itens mais vendidos do cardápio, demora no atendimento, média de clientes, cadastro e histórico de serviços prestados a cada cliente, serviço de mala direta para clientes e potenciais clientes, controle de estoque de produtos, cadastro de móveis e equipamentos, gerenciamento de serviços dos empregados, controle de pagamento das comissões, controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, folha de pagamento, fluxo de caixa, fechamento de caixa, etc.

Existem ainda sistemas integrados com a utilização de

palmtops que fazem o registro do pedido do cliente com saída para a cozinha, lançamento no caixa, registro contábil, cadastro do cliente, e baixa do estoque.

A utilização da informatização dos processos deverá ser avaliada pelo proprietário, considerando o porte do estabelecimento e a perspectiva de crescimento.

O nível de automação para um bar é praticamente imprescindível, já que a maioria das Secretarias de Fazenda Estaduais requerem que para estabelecimentos que vendam bebidas frias (cervejas e refrigerantes em geral) ou quentes (bebidas em dose), sejam enviadas no SINTEGRA de forma individualizado, item por item, pouco importando a opção tributária do estabelecimento.

Sendo assim faz-se necessário um software que controle individualmente os itens comercializados. Em especial nas emissões de CUPOM FISCAL impressos nas ECF.

Canais de distribuição

O canal de distribuição é o próprio bar.

Investimentos

O investimento médio para montar um bar de porte médio deverá girar em torno do que segue abaixo. Estes valores são apenas estimativas e podem variar de acordo com o local de aquisição e fornecedores :

Equipamentos:

Escritório

- 01 microcomputador completo.....R\$ 1.300,00
- 01 impressora.....R\$ 400,00
- 01 linha telefônica.....R\$ 359,00
- 01 impressora de cupom fiscal.....R\$ 1.200,00
- equipamento para recebimento através de cartões de débito e crédito (o empreendedor decide o quantitativo), o custo por equipamento é na ordem de R\$ 120,00/mês
- software de gestão de bares e similares..... R\$ 3.500,00

Total.....R\$ 6.759,00.

Salão

Será apresentado o valor médio por item individual, o empreendedor deverá fazer sua estimativa, tanto de espaço quanto de expectativa de atendimento de público ao mesmo tempo:

- mesa - R\$ 70,00
- cadeiras - R\$ 80,00
- armários - R\$ 1.450,00
- prateleiras para bebidas - R\$ 60,00
- gaveteiro - R\$ 50,00
- TV 32 polegadas - R\$ 1.300,00
- DVD player - R\$ 150,00
- geladeira vertical especial para cerveja - R\$ 2.000,00
- estufas para salgados - R\$ 150,00
- ar condicionado 21.000.00 BTUS - R\$ 1.200,00
- equipamento de som - R\$ 900,00
- banquetas - R\$ 125,00

Total R\$ 7.535,00,
considerando uma unidade de cada item citado acima.

Materiais de uso diário, considerando apenas um item de cada um, tais como:

- Talheres (jogo) - R\$ 390,00
- pratos 06 und. - R\$ 93,00
- copos (und.) - R\$ 0,74
- panelas (jogo) - R\$ 280,00
- cinzeiro (und.) - R\$ 22,00
- assadeira (und.) - R\$ 32,00
- freezer horizontal - R\$ 1.300,00
- fogão industrial - R\$ 489,00
- balcão frigorífico - R\$ 990,00
- chapa com aquecimento a gás - R\$ 189,00
- exaustor - R\$ 450,00
- filtro de água - R\$ 249,00
- espremedor de frutas industrial - R\$ 290,00
- liquidificador industrial - R\$ 370,00
- fritadeira elétrica - R\$ 200,00
- forno de microondas 30 L - R\$ 349,00

Total R\$ 5.693,74,
considerando uma unidade de cada item citado acima.

Para o balcão, considerando apenas um item de cada um, tais como:

- coqueteleira 750 ml - R\$ 75,00
- pinça de uso geral - R\$ 20,00
- dosadeira - R\$ 47,00

Total R\$ 142,00,
considerando uma unidade de cada item citado acima.

Valor total geral - R\$ 20.129,74. Atentando que esse montante compreende um item de cada um dos necessários para montagem de um bar, portanto, o montante de investimento deverá ser considerando os quantitativos desejados pelo

empreendedor.

Será necessária também a aquisição de estoque inicial de matéria-prima, as quais serão utilizadas no processo de comercialização no bar. Para esse tipo de aquisição não está computado nos custos acima, pois irá depender das opções de itens que serão produzidos e comercializados no bar. Fato que deverá ser estruturado pelo empreendedor e um profissional que conheça profundamente do segmento.

ADEQUAÇÃO DO IMÓVEL

Para esse segmento empresarial o espaço para funcionamento do bar, poderá ser feito adaptação de uma casa já existente e que tenha espaços amplos, ou ainda estruturar uma construção apropriada para instalação do bar, devendo tal investimento ser elaborado segundo as concepções do empreendedor.

Capital de giro

Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente no preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas comerciais, insumos consumidos no processo de prestação e execução de serviços, depreciação de maquinário e instalações.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, prestação e venda de serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto

fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas.

Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Os custos para abrir um bar pode ser estimado considerando os itens e valores referenciais abaixo:

1. Salários, comissões (caso a remuneração de serviço de colaboradores seja feita com base em desempenho) e encargos: R\$ 5.500,00;
2. Tributos, impostos, contribuições e taxas: R\$ 950,00;
3. Aluguel, taxa de condomínio: O valor do aluguel é variável, dependerá da localização, condições e tamanho do imóvel;
4. Água, luz, telefone e acesso a internet: R\$ 300,00;
5. Manutenção de software: R\$ 200,00;
6. Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários: R\$ 400,00;
7. Recursos para manutenções corretivas e preventivas de maquinários e instalações: R\$ 200,00;
8. Propaganda e publicidade da empresa, utilizando inclusive TV: R\$ 3.000,00.

O empreendedor deve primar pelo controle da prestação de serviços, de forma criteriosa, mantendo em níveis pré-estabelecidos no Plano de Negócio, as despesas e os custos, buscando alternativa para minimizar esses dois elementos, mas sem comprometer o nível de prestação de serviços de um bar.

Diversificação / Agregação de valor

Algumas formas de diversificação do negócio que visam agregar valor aos produtos comercializados em um bar, dependem necessariamente da criatividade de cada envolvido no processo produtivo, e em especial pelo empreendedor do negócio.

O negócio "bar" exige uma agregação de valor constante. Nesse caso é importante pesquisar junto aos concorrentes para conhecer os serviços que estão sendo adicionados, e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar ao cliente um atendimento diferenciado.

O conceito de “diversificação” dependerá da vontade do empreendedor. Até mesmo manter as características de um bar totalmente tradicional, ou seja, sem alterar a forma de se conceber o atendimento e oferecer, por exemplo, petiscos típicos, pode ser considerado como uma forma de agregar valor ao seu empreendimento. Por isso a importância de estruturar o seu empreendimento segundo o anseio de seu público alvo.

A outra forma é ser audacioso nas inovações, oferecendo som alto, drinques e petiscos exóticos, ambiente decorado de forma inusitada, e horário de atendimento estendido.

Portanto, não há limites para a criatividade e diversificação de seus produtos, principalmente visando manter-se bem na concorrência e acompanhar as tendências de mercado.

Outra opção é conjugar o bar com uma rotisseria requintada, pois os clientes poderão fazer uso dos dois espaços juntamente com suas famílias.

Esse tipo de estabelecimento conjugado está se tornando um novo nicho de mercado. Essa nova estrutura tornará possível atender tanto a pessoas mais recatadas e famílias inteiras além de atender a demanda dos mais jovens, tornando assim um ambiente múltiplo, com atendimento em período maior de horas, o que poderá elevar substancialmente o ganho financeiro com o novo negócio.

Diante disto visando se estruturar e também não ser apenas mais “um” no mercado, sempre na busca de inovações e sucesso para seu empreendimento, vale quase tudo no quesito “inovar”.

Divulgação

O meio de divulgação deste segmento empresarial são os tradicionais, como exemplo cita-se:

- Propagandas em rádio e TV;
- Panfleto, cartaz e outdoor;
- Distribuição de brindes, tais como camisetas, base para chopp, copos personalizados, dentre outros;
- Promotores de eventos por noites, etc.;
- Publicação em jornais, revistas e internet.

A maioria dos meios de comunicação citados acima apresentam alto custo, por isso mesmo deve-se optar entre o que melhor se enquadre no perfil do empreendimento, visando alocar recursos em divulgação com melhores possibilidades de retorno.

Além destes mecanismos de divulgação tradicional o empreendedor deve primar pela qualidade e esmero no

atendimento, pois desse processo irá propiciar a melhor propaganda existente no mercado que é o boca-a-boca, que sem dúvida continua sendo a melhor forma de divulgar e manter a clientela.

Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de BAR, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5611-2/02, atividades de servir bebidas alcoólicas, com comércio específico para bar, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/Simpl...>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte

patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 11,61%, dependendo 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. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual) . Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legisl...>). 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 do empreendedor;
- R\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias;

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado,

desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

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

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

Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, 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.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

Eventos

As representações locais da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes- ABRASEL e os sindicatos estão sempre realizando e divulgando eventos com informações de grande importância para o setor.

Eventos tradicionais sobre o setor:

Congresso Nacional da ABRASEL

Evento Anual

Local: Em estados diferentes a cada ano

Fispal Food Service - Feira Internacional de Produtos e Serviços para

Alimentação Fora do Lar

Evento Anual

Local: São Paulo (Expo Center Norte)

Site: <http://www.fispal.com/>

Restaubar Show

Evento Anual

Local: São Paulo (Transamérica Expo Center)

Site: <http://www.restaubar.com.br/>

Curso Master Bartender

Tel: (11)3229-4666

Email: assbb@terra.com.br

Entidades em Geral

Relação de entidades para eventuais consultas:

ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

Rua Bambui, 20 – conj 102 – Serra;

Belo Horizonte MG

CEP: 30210-490

Tel.: (31) 3264-3101 / 3264-3108

E-mail: secretariabr@abrasel.com.br

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

FNRHBS - Federação Nacional de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares



Praia do Flamengo, 200 - 4º andar - Flamengo
Rio de Janeiro – RJ
Cep: 22210-060
Tel: (21) 2558-2630
Fax: (21) 2285-5749
Site: <http://www.fnrhbs.com.br/>

ASSB – Associação Brasileira de Bartenders
Av. Senador Queiroz, 605 conj. 517 - São Paulo
Tel.: 11 3229-4666 / 3227-6293
email: assbb@terra.com.br
Site: <http://www.assbb.org.br/cursos.html>

Ministério da Saúde
Site: <http://www.saude.gov.br/>
Agência Nacional de Vigilância Sanitária
Site: <http://www.anvisa.gov.br/>

Procurar na localidade:
Sindicato de bares e restaurantes

Alguns Fornecedores/Fabricantes
Revista bares e restaurantes
Rua Itápolis 1468 – Pacaembui – São Paulo/SP
e-mail: faleconosco@revistabareserestaurantes.co...
Tel: (11) 3864-7418

Revista cozinha profissional
Rua General Almério de Moura, 780 Cj. 18 - São Paulo/SP
CEP: 05690-080
Tel: (11) 3755-5700
Email: redacao@cozinhaprofissional.com.br

La Bella Tavola



Rua Guaraciaba 643 – Tatuapé – São Paulo/SP
CEP: 03404-000
Tel: (11)6941-0570
Site: www.labellatavola.com.br/

Metalúrgica Globo
Tel: (11) 6965-0084(11) 6965-5786
www.metalglobo.com.br/

Obs: Pesquisa na internet indicará outros fornecedores de equipamentos e produtos para bares, que poderão estar localizados mais próximos ao local de instalação do negócio. As Associações de bares e restaurantes existentes nos estados da federação também poderão auxiliar.

Franquias
ABF – Associação Brasileira de Franchising
Av. Brig. Faria Lima, 1739, 3º andar - Jardim Paulistano
São Paulo - SP
Cep: 01452-001
Tel.: (11) 3814-4200 / Fax.: (11) 3817-5986
Site: <http://www.portaldofranchising.com.br/>

Cursos
SENAC - Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
Site: <http://www.senac.br/>

Normas Técnicas

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

As normas técnicas podem estabelecer requisitos de qualidade,

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

As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT.

A norma técnica NBR ISO 22000 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos – e ABNT NBR 15635:2008 - Serviços de alimentação - Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais são aplicáveis ao negócio.

Glossário

Barman – ocupação do profissional do bar. Conhecedor de drinks, bebidas e composição de coquetéis. Responsável pelo bar, pela elaboração dos coquetéis e organização do bar;
Cocktails – coquetel;

Fidelizar – tornar fiel a uma marca;

Happy hours – fim do expediente de trabalho, fim de tarde, em um local agradável com os amigos.

Dicas do Negócio

- Dimensionar o conjunto de serviços que serão agregados é importante para se tornar mais competitivo, avaliar o

custo/benefício desses serviços é vital para a sobrevivência porque pode representar um elevado custo sem geração do mesmo volume de receitas;

- Investir na qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais tais como: estacionamento, clima de conforto que deve estar presente no ambiente do bar com música ambiental e a altura ideal do som e temperatura adequada do ar-condicionado;
- 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 de eventos e promoções;
- A presença do proprietário em tempo integral é fundamental do setor para o sucesso do empreendimento;
- O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução , pois esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem no dia-a-dia;
- Os empregados devem participar de cursos de aperfeiçoamento, congressos e seminários, para garantir a atualização do bar.
- Cuidados especiais com bebidas, que exigem cuidados especiais, desde o armazenamento até a temperatura em que devem ser servidas;
- O cardápio é um elemento fundamental para o sucesso do empreendimento, a sua montagem antecede até mesmo às instalações da cozinha. O cardápio deve ser pensado para oferecer produtos certos para a demanda de cada local, de cada tipo de cliente, de cada dirá e de cada horário. Está se tornando uma tendência cada vez maior dos bares oferecerem também refeições.
- A carta de bebidas deve ser bem elaborada, levando em

consideração os preços das bebidas e a sofisticação dos coquetéis e por isso deve ser entregue a um barman ou elaborado com bastante simplicidade.

- Na carta de coquetéis, por exemplo, uma tendência muito forte são os da família dos martinis, com variações deliciosas como o “cosmopolitan”, a base de suco de cramberry; e o “fresh fruit martinis.

-O atendimento é fator estratégico, por isso o serviço deve ser extremamente ágil e satisfatório para o cliente.

Uma dica importante é a numeração das mesas, medida que facilita muito o controle de quem esta servindo.

Características específicas do empreendedor

O empreendedor que tender a iniciar um bar, deve ter algumas características básicas, tais como:

1. Ter conhecimento específico sobre atendimento comercial, alimentos e bebidas, estrutura e funcionamento de um bar;
2. Ser uma pessoa que sempre busca melhorar o nível de seu negócio, tanto com a participação em cursos específicos sobre relacionamento interpessoal, atendimento, alimentos e bebidas, feiras de alimentos, conservação de matéria-prima, quanto de gestão empresarial, pois não basta ter conhecimento de atendimento, alimentos e bebidas e comercialização, é necessário também estar preparado para gerir o seu empreendimento;
3. Ter habilidade no tratamento com pessoas, tanto com seus colaboradores quanto com clientes, fornecedores, enfim com todos que de forma direta ou indireta tenha ligação com a

empresa;

4. Ser empreendedor com visão prospectiva, atuando com antecipação de tendências, ter visão de futuro no que tange o interesse e expectativa de mercado e dos consumidores, além de estar sempre antenado com as inovações tecnológicas e de mercado. No entanto ressalta que as possibilidades de variação desse tipo de empresa não é tão fácil, contudo com criatividade e capacidade empresarial sempre será possível encontrar novas opções;

5. Ser humilde o suficiente para entender que trabalhar com atendimento de público heterogêneo, apesar de ser uma operação que se torna repetitiva, não significa ter um empreendimento de sucesso por si só;

Além destas características acima listadas o empresário de um bar tem que ser uma pessoa extremamente criativa, sempre com capacidade de criar formas inovadoras de atendimento e comercialização, tendo como foco e objetivo de estar sempre a frente de seus concorrentes.

As características indicadas acima são apenas direcionamentos, isto não significa que um empreendedor que não possua todas estas características tenha que desistir de investir nesse novo negócio, contudo esse empresário terá que se esforçar um pouco mais dos que já conta com tais habilidades.

Bibliografia Complementar

AIUB, George Wilson, et all. Plano de Negócios: Serviços. 2.ed

– Porto Alegre : SEBRAE, 2000.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing: a edição do novo milênio. 10ª edição. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

SILVA, José Pereira. Análise Financeira das Empresas. 4ª edição. São Paulo: Atlas, 2006.

BIRLEY, Sue e MUZYKA, Daniel F. Dominando os Desafios do Empreendedor. São Paulo: Pearson/PrenticeHall, 2004.

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luisa. 14ª edição. São Paulo : Cultura Editores Associados, 1999.

COSTA, Nelson Pereira. Marketing para Empreendedores: um guia para montar e manter um negócio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

MARICATO, Percival. Como montar e administrar bares e restaurantes. 6ª edição. São Paulo: Ed Senac, 2005.

SENAC/SP. Bares e Restaurantes: Gestão de Pequenos Negócios. Rio 28 Idéias de Negócios – bar. Rio de Janeiro: Editora Senac, 2006.

SEBRAE/DF. Como montar Bar e Lanchonete. São Paulo : SEBRAE/SP, 1996.

Copa do Mundo vai abrir 400 mil vagas. Disponível em:
<[http://www.abrasel.com.br/index.php/atua... _400_mil_vagas/](http://www.abrasel.com.br/index.php/atua..._400_mil_vagas/)
> Acesso em: 15 de abril de 2010.

Setor de bares e restaurantes quer regras estáveis e marco regulatório. Disponível em:
<<http://www.abrasel.com.br/index.php/atua...>> acesso em: 15

de abril de 2010.

Como montar um bar requintado sem gastar muito. Disponível em: <http://www.casamentonocampo.com.br/casam...?option=com_conten...> acesso em: 16 de abril de 2010.

Como montar um bar requintado sem gastar muito. Disponível em: <<http://brasil.business-opportunities.biz/2007/12/06/como-montar-um-bar-r...>> acesso em: 20 de abril de 2010.

Impressora

<http://www.efacil.com.br/DetalheProduto....&CodMer=2000001000>

Telefone com fax

<http://www.efacil.com.br/DetalheProduto....&CodMer=2300981>

Microcomputador.....

<http://www.efacil.com.br/DetalheProduto....&CodMer=2000001096>

impressora de cupom fiscal

<http://www.permutalivre.com.br/135978/im...>

televisão

<http://ecommerce.novomundo.com.br/prod.p...&origem=3>

cadeira

DVD

<http://www.americanas.com.br/AcomLine/57...?>

[chave=home_ban_promodvdplayer&WT.mc_id=HOME004633&order=ra](http://www.gazin.com.br/loja/detalhe.php...&parc=NTk=&utm_source=Bus...)

http://www.gazin.com.br/loja/detalhe.php...&parc=NTk=&utm_source=Bus...

Prateleira para bebidas

<http://www.quebarato.com.br/classificado...>

Geladeira vertical expositora

<http://www.quebarato.com.br/classificado...>

Ar condicionado

<http://www.quebarato.com.br/classificado...>

Banquetas

<http://www.quebarato.com.br/classificado...>
pratos

<http://www.regitronic.com.br/venda/4211/...>
talheres

<http://www.regitronic.com.br/venda/7771/...>
copos

<http://www.regitronic.com.br/venda/3784/...>
jogo de painelas

<http://www.regitronic.com.br/venda/11947...>
Estufa para salgados

<http://produto.mercadolivre.com.br/MLB-1...>
Cinzeiro

http://decoracaodecasa.extra.com.br/Cinz...?utm_source=buscape&utm_...
equipamento de som

http://compare.buscape.com.br/proc_unico...&kw=aparelho+de+som&pre...
fritadores

<http://www.quebarato.com.br/classificado...>
espremedores industriais de frutas

<http://www.regitronic.com.br/venda/11435...>
fogão industrial

<http://www.gazin.com.br/loja/detalhe.php...>
exaustores

http://www.balcao.com/anuncio-casa_e_dec...-2863087.aspx
Balcão

<http://www.permutalivre.com.br/195793/ba...>
Freezer horizontal

<http://www.pescapreco.com.br/freezer/ele...>
Chapa com aquecimento a gás

<http://www.pescapreco.com.br/m/?m=chapa+...>
filtro de água

<http://www.pescapreco.com.br/m/?m=filtro...>
Liquidificador industrial

<http://www.pescapreco.com.br/m/?m=liquid...>
Forno microondas 30L

<http://www.pescapreco.com.br/m/?m=forno+...>

Pinça

<http://www.pescapreco.com.br/m/?m=pinça>

Coqueteleira

<http://www.pescapreco.com.br/m/?m=coquet...>

armários

<http://www.ibiubi.com.br/produtos/bar-ar...-antigos+outros-m%C3%B3veis>

Assadeiras

<http://www.pescapreco.com.br/m/?m=conjun...>

Máquina de cartão de crédito

<http://inforum.insite.com.br/48260/10718...>

dosadeira

<http://www.guadaim.com.br/loja/produto-1...>

gaveteiro

<http://www.br.ambientar.com.ar/shop/move...>