

---

# MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL DICAS DE SUCESSO

---

PRODUÇÃO DE  
BISCOITOS, PÃES  
E BOLOS CASEIROS



# FICHA TÉCNICA

© 2009. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG  
2012 e 2013. Adaptado e impresso pelo SEBRAE/MG  
2018. Revisado e Atualizado pelo SEBRAE/MG

## TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgada a fonte.

## INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG  
Unidade de Desenvolvimento de Territórios, Liderança e Cooperativismo  
Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada – CEP 30.431-285 – Belo Horizonte – MG.  
Telefone 0800 570 0800 / Home: [www.sebrae.com.br/minasgerais](http://www.sebrae.com.br/minasgerais)

## SEBRAE/MG

**Presidente do Conselho Deliberativo**  
TEODOMIRO DINIZ CAMARGOS

**Diretor Superintendente**  
AFONSO MARIA ROCHA

**Diretor de Operações**  
MARDEN MÁRCIO MAGALHÃES

**Diretor Técnico**  
ANDERSON COSTA CABIDO

### Unidade de Atendimento

**Gerente**  
MÔNICA XAVIER SEGANTINI DE CASTRO

**Equipe Técnica**  
VIVIANE SOARES DA COSTA - Autora

**Unidade de Desenvolvimento de Territórios,  
Liderança e Cooperativismo**

**Gerente**  
ALESSANDRO FLÁVIO BARBOSA CHAVES

**Equipe Técnica**  
ARIANE MAIRA CHAVES VILHENA

### Unidade de Comunicação Integrada

**Gerente**  
TERESA GOULART

**Equipe Técnica**  
CARLOS CONTI

**Equipe Técnica versão original**  
VIVIANE SOARES DA COSTA  
AUGUSTO MANSO DE ANDRADE  
BEATRIZ DE CARVALHO  
HAROLDO SANTOS ARAÚJO  
GABRIELA AGUIAR DE GODOY  
WELLINGTON DAMASCENO DE LIMA

**Equipe Técnica versão 2012 e 2013**  
VIVIANE SOARES DA COSTA  
ARNOU DOS SANTOS  
AUGUSTO MANSO DE ANDRADE  
BEATRIZ DE CARVALHO  
LUCIANA CRISTINE DE CARVALHO LESSA  
WELLINGTON DAMASCENO DE LIMA

**Equipe Técnica versão 2018**  
VIVIANE SOARES DA COSTA  
BEATRIZ DE CARVALHO  
LAURANA SILVA VIANA

**Editoração Eletrônica**  
POPCORN COMUNICAÇÃO

P964      Produção de biscoitos, pães e bolos caseiros. / Viviane Soares da Costa. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2018.  
24p.: il.

1. Gestão de negócios. 2. Alimentação fora do lar. I. Costa, Viviane Soares da. II. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais.

CDU: 658:640.435

# INTRODUÇÃO.

A Série Microempreendedor Individual foi elaborada com o objetivo de oferecer dicas específicas sobre o seu negócio, orientações sobre como calcular o preço de produtos e serviços, orientações sobre como fazer o controle de caixa, além de indicação de outras instituições de apoio e de cursos.

A figura do Microempreendedor Individual (MEI) foi criada pela Lei Complementar 128 de 2008. Com a formalização, o empresário passa a fazer recolhimentos em valores fixos e adquire benefícios tributários e direitos previdenciários, como aposentadoria por idade ou por invalidez, auxílio-doença e licença-maternidade. No caso de aposentadoria, o valor estipulado é de um salário mínimo nacional vigente à época.

Na prática, os benefícios são ainda maiores, pois o empresário poderá atender a pessoas jurídicas (emissão de nota fiscal) e, dependendo da sua atividade, vender também para os órgãos públicos, por exemplo, pequenos consertos nas escolas, hospitais, entre outros. Dessa forma, poderá ampliar o seu faturamento.

O governo tem tido várias iniciativas para incentivar a formalização dos negócios informais existentes no país, como, por exemplo, a redução da alíquota do INSS e o aumento do limite de faturamento. E o Sebrae Minas, dando continuidade a seu trabalho de apoio ao MEI, apresenta a 4ª edição das cartilhas da Série Microempreendedor Individual, completamente reformuladas e orientadas para o aprimoramento do seu negócio.

Consulte também a cartilha “**O dia a dia do Microempreendedor Individual**”, que tem como objetivo responder a algumas dúvidas sobre o dia a dia da empresa. Nela você encontrará informações sobre as atividades diárias, mensais e anuais que precisam ser cumpridas, além de se orientar a fazer a gestão de sua empresa realizando controles que contribuirão para o sucesso do seu negócio.

O Sebrae Minas está à disposição para dar orientações por meio do portal [www.sebrae.com.br/minasgerais](http://www.sebrae.com.br/minasgerais), pela Central de Atendimento no **0800 570 0800** e nos Pontos de Atendimento localizados em diferentes municípios do estado de Minas Gerais.

Boa leitura!

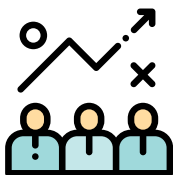


# SUMÁRIO

O NEGÓCIO .....	6
CALCULANDO O PREÇO DE VENDA .....	12
CONTROLE DIÁRIO DE CAIXA .....	17
COMO REGISTRAR SEU NEGÓCIO .....	18
SEBRAE MINAS E A GESTÃO DO NEGÓCIO .....	19
ENDEREÇOS ÚTEIS .....	20
REFERÊNCIAS .....	21

# O NEGÓCIO

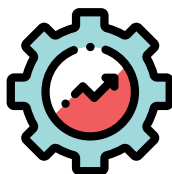
## O MERCADO



A produção de biscoitos, pães e bolos é explorada por diversos tipos de empresas, como padarias, confeitarias, supermercados e grandes indústrias do segmento alimentício, o que significa elevada concorrência.

Desse modo, para se inserir no mercado em condições de competitividade, é preciso investir no diferencial que costuma ser o sabor caseiro e o resgate de algumas receitas tradicionais, pois esses produtos, geralmente, não são encontrados em grandes supermercados e padarias, realidade que pode ser explorada a seu favor.

## GESTÃO DO NEGÓCIO



Invista em novidades, teste receitas e procure surpreender o seu público. Inspire-se em livros, receitas de família, tradição de algumas cidades mineiras ou mesmo na Internet. Ouça os clientes e avalie novas possibilidades. Quem sabe você não descobre outras oportunidades de atuação?

Mesmo sendo um produto artesanal, fique atento a alguns aspectos básicos. O primeiro deles é a qualidade das matérias-primas utilizadas. Lembre-se de que basta um ingrediente inadequado para comprometer a qualidade de seu produto, ainda que se cuide de outros aspectos da produção. Você deve buscar fornecedores confiáveis, certificados pelos órgãos de registro e controle sanitário, que sejam capazes de oferecer qualidade, preços e condições de pagamentos compatíveis com seu negócio.

## COMERCIALIZAÇÃO



Fique atento à distribuição de seus produtos. Empresas de cestas de café da manhã, lojas de produtos da roça e feiras livres (que ainda existem em alguns bairros e cidades) são apenas alguns exemplos de locais onde seus produtos poderão ser comercializados. Estabeleça contatos, mantenha os clientes atuais e não deixe de procurar novos clientes. Oferecer produtos para degustação pode ser uma opção para demonstrar a qualidade do seu produto e conquistar clientes.

A seguir, são apresentadas sugestões de produtos que poderão ser fabricados por você:

- Biscoitos amanteigados, de queijo, maisena, polvilho etc;
- Bolos de cenoura, mandioca, fubá, milho, etc;
- Pães recheados;
- Roscas de coco, de doce de leite ou comuns.

## INCREMENTE O SEU NEGÓCIO



A preocupação com a saúde é algo que vem crescendo bastante, há quem inclua na sua refeição alimentos mais saudáveis como os light (menos calorias/gorduras) e integrais (ricos em fibras). Também é grande o número de pessoas com algum tipo de restrição alimentar, por exemplo, consumo de açúcar, glúten, lactose.

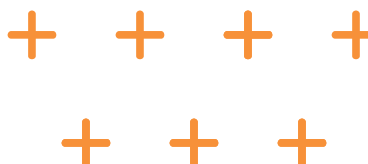
Portanto, avalie a possibilidade de oferecer produtos que atendam a essa parcela da população.

## FIQUE DE OLHO!

**Por não conterem aditivos químicos, os produtos artesanais exigem cuidados redobrados na sua fabricação para evitar prejuízos à saúde do consumidor e assegurar maior durabilidade dos produtos.**

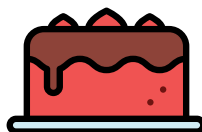


## PLANEJAMENTO



É importante planejar bem seu negócio para evitar gastos desnecessários, por exemplo, a compra de equipamentos e utensílios muito sofisticados ou com pouca utilidade.

Recomenda-se que você não comprometa todo o dinheiro que ganhar. Reserve uma parte dele para investir, fazer promoções e ter condições de oferecer produtos para degustação, pois isso facilita que as pessoas conheçam seus produtos.



## DIVULGAÇÃO

A divulgação é muito importante em qualquer ramo de atuação. Portanto, sugere-se que você invista em cartões de visita e folders indicativos de seus produtos, incluindo a foto do que você considera o carro-chefe do seu negócio. Esses folders poderão ser entregues junto com as encomendas e, ainda, ser distribuídos em escolas, condomínios residenciais / comerciais e comércios próximos.

### LEMBRE-SE:

- *É preciso saber comprar. Não invista em embalagens e enfeites muito caros;*
- *Cole nos chocolates uma etiqueta com seu telefone, a fim de facilitar futuras encomendas;*
- *Use a criatividade;*
- *Utilize chocolate de boa qualidade.*
- *Inove constantemente, tanto nas receitas quanto nas embalagens.*



## PADRONIZAÇÃO



Para que a formação de preço dos seus produtos seja bem-feita, é necessário que você invista na padronização das receitas e no controle dos ingredientes.

Se sua receita define a utilização de 60g de manteiga e 2 xícaras de polvilho, por exemplo, ela deve ser feita dentro destas especificações, nem mais nem menos.

Como se trata de um produto caseiro, a forma e o tamanho dos produtos pode ter pequenas variações, mas é imprescindível manter o mesmo sabor. Para garantir a qualidade do sabor dos seus produtos, crie o hábito de pesar os ingredientes necessários para cada receita.

## DICA DE QUEM CHEGOU LÁ!



*Não abro mão da balança. Tudo que faço vai direto para a balança para não dar prejuízo para mim e nem para o cliente.*

*Sônia Márcia Menezes Fonseca -  
Casa de Massas Dona Soninha*

## INFORMAÇÕES LEGAIS



A atividade está sujeita à fiscalização sanitária, sendo obrigatória a obtenção do Alvará ou Licença Sanitária. Essa licença deve ser solicitada na Secretaria Municipal de Vigilância Sanitária, onde será informada a documentação necessária para sua regularização.

O negócio está sujeito a responsabilidade técnica e registro da empresa em órgão competente, devendo manter, em seu quadro, profissional habilitado perante o órgão ou conselho de classe fiscalizador de profissão regulamentada.

Como a responsabilidade técnica para a atividade não é privativa de um órgão ou conselho de classe específico, consulte o Conselho Regional de Química - CRQ e Conselho Regional de Nutricionistas - CRN, para obter mais informações sobre o registro do empreendimento e a necessidade de profissional competente para responder pela atividade.

De acordo com a RDC 216/2004 - Dispõe sobre Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação -, o responsável pelas atividades de manipulação dos alimentos deve ser o proprietário ou funcionário designado, devidamente capacitado, sem prejuízo dos casos em que há previsão legal para responsabilidade técnica.

Cuide da higiene do local, dos equipamentos/utensílios e das pessoas que trabalham no preparo dos alimentos. Você e seu ajudante devem manter os cabelos cobertos com redes ou toucas, unhas curtas, não usar anéis, brincos e pulseiras durante o preparo da comida e usar máscaras, por exemplo, em caso de resfriado.

Com relação à matéria-prima, fique atento para não comprar latas amassadas, enferrujadas ou produtos muito próximos à data de vencimento.

Caso você decida vender seus produtos para minimercados, por exemplo, será necessário criar uma etiqueta que contenha as datas de fabricação e validade do produto, bem como os ingredientes utilizados e o valor nutricional. Há necessidade, também, de comunicar à Vigilância Sanitária a data de início da produção.



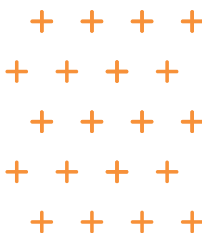
## REGISTRO DA ATIVIDADE

Toda atividade possui um código que indica o que a empresa faz, conhecido como CNAE - Classificação Nacional de Atividade Econômica. Ela serve para identificar a atividade econômica em cadastros e registros de pessoa jurídica, bem como para efeitos de tributação.

Para que a sua empresa possa desenvolver as atividades pretendidas, é muito importante registrar corretamente os códigos CNAE.

Saiba que a Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE define o seu negócio como **fabricação de produtos de padaria e confeitaria com predominância de produção própria** (1091-1/02).

# CALCULANDO O PREÇO DE VENDA<sup>1</sup>



Vamos imaginar que você tenha capacidade de produção de 1.300 pacotes de biscoitos, sendo 800 de polvilho e 500 do amanteigado. Veja como deve ser feito o cálculo:

**Cálculo do custo unitário do pacote de 150 gr. de biscoito de polvilho (800 pacotes/mês):**

ITEM	VALOR (R\$)
<b>Compra de matérias-primas.</b> Ingredientes necessários para produção de 800 pacotes de biscoitos de polvilho. Valor simulado: R\$ 900,00 divididos por 800 embalagens de 150 gramas.	1,13
<b>Artigos descartáveis</b> (sacos plásticos 20X40 cm, pacote com 100 unidades) = R\$ 12,00; amarrinho para fechar o pacote (embalagem de 1 kg) = R\$ 25,00. O cálculo é R\$ 12,00 divididos por 100 = 0,12 mais R\$ 25,00 divididos por 1.000 = 0,025.	0,15
<b>Rótulos</b> (contendo o código de barras, informações sobre os ingredientes (tabela nutricional) e os dados da empresa). Um pacote com 800 rótulos = R\$ 292,00. O valor de R\$ 292,00 deverá ser dividido por 800 pacotes.	0,37
<b>Água, energia elétrica, gás de cozinha, telefone, etc.</b> = R\$ 420,00. Como, neste acaso, há a produção de dois tipos de biscoitos, o valor deve ser rateado de acordo com a quantidade produzida. Então, 800 pacotes divididos por 1300 = 0,62 x 100 = 62%. Ou seja R\$ 420,00 x 62% = R\$ 260,40. Esse valor deve ser dividido pela quantidade de pacotes produzidos, ou seja, 262,40 dividido por 800 pacotes. <b>Lembre-se:</b> caso você trabalhe em casa, somente o valor gasto para a produção dos biscoitos deverá compor esse custo.	0,33

1. Essa composição do preço de venda é apenas de um exemplo. Valores de mercado devem ser pesquisados e aplicados por você.



ITEM	VALOR (R\$)
<b>Aluguel.</b> R\$ 700,00 divididos, também proporcionalmente, para cada tipo de biscoito, ou seja, $700 \times 0,62\% = R\$ 434,00$ . Esse valor deve ser dividido pela quantidade de pacotes (R\$ 434,00 dividido por 800). <b>Atenção!</b> Mesmo que você trabalhe em casa, é importante definir um valor de aluguel, pois, caso necessite alugar um local futuramente, esse valor já faz parte do seu custo.	0,54
<b>Funcionário</b> (a lei que regulamenta o Microempreendedor Individual só permite a contratação de um). A despesa com o funcionário é de R\$ 1.383,30. Esse valor corresponde ao salário mínimo R\$ 954,00 + encargos sociais que representam, em média, 45% do salário pago ao funcionário (3% de INSS + 8% de FGTS + 8,33% de 13º salário + 8,33% de férias + 2,78% de 1/3 de férias + 8,35% de aviso-prévio + 4% multa rescisória FGTS + 1,55% de FGTS sobre o 13º salário + 0,67% de FGTS sobre aviso-prévio). Portanto, será $R\$ 1.383,30 \times 62\% = R\$ 857,65$ . Esse valor deverá ser dividido pela quantidade de pacotes produzidos, portanto R\$ 857,65 divididos por 800.	1,07
<b>Recolhimento fixo mensal<sup>2</sup></b> (ICMS = R\$ 1,00 + Contribuição Previdenciária = R\$ 47,70), ou seja, $R\$ 48,70 \times 62\% = R\$ 30,19$ . Esse valor deverá ser dividido por 800 pacotes.	0,04
<b>Retirada do empreendedor.</b> Valor estipulado de R\$ 954,00 por mês. Desse modo, teríamos $R\$ 954,00 \times 62\% = R\$ 591,48$ . Esse valor deve ser dividido por 800 pacotes.	0,74
<b>Custo do pacote de biscoito de polvilho</b>	4,37
<b>Preço de venda</b> (pacote)	5,00
<b>Lucro</b> (unitário)	0,63
<b>Total do custo mensal</b> (R\$ 4,37 x 800 pacotes)	3.496,00
<b>Faturamento mensal</b> (R\$ 5,00 x 800 pacotes)	4.000,00
<b>Lucro mensal</b> (R\$ 0,63 x 800 pacotes)	504,00
<b>Faturamento anual</b>	48.000,00
<b>Lucro anual</b>	6.048,00

2. O valor do recolhimento fixo mensal é referente a 5% do salário mínimo vigente em jan./2018.

- **Cálculo do custo unitário do pacote de 150 gramas de biscoito de amanteigado (500 pacotes/mês):**

ITEM	VALOR (R\$)
<b>Compra de matérias-primas.</b> Ingredientes necessários para produção de 500 pacotes de biscoitos amanteigados. Valor simulado: R\$ 500,00 divididos por 500 embalagens.	1,00
<b>Artigos descartáveis</b> (sacos plásticos 20X40 cm, pacote com 100 unidades) = R\$ 12,00; amarrilho para fechar o pacote (embalagem de 1 kg) = R\$ 25,00. O cálculo é R\$ 12,00 divididos por 100 = 0,12 mais R\$ 25,00 divididos por 1.000 = 0,025.	0,15
<b>Rótulos</b> (contendo o código de barras, informações sobre os ingredientes e os dados da empresa). Um pacote com 500 rótulos = R\$ 225,00. O valor de R\$ 225,00 deverá ser dividido por 500 pacotes.	0,45
<b>Água, energia elétrica, gás de cozinha, telefone, etc.</b> = R\$ 420,00. Como, neste acaso, há a produção de dois tipos de biscoitos, o valor deve ser rateado de acordo com a quantidade produzida. Então, 500 pacotes divididos por 1300 = 0,38 x 100 = 38%. Ou seja, R\$ 420,00 x 38% = R\$ 159,60. Esse valor deve ser dividido pela quantidade de pacotes produzidos, ou seja, 159,60 dividido por 500 pacotes. <b>Lembre-se:</b> caso você trabalhe em casa, somente o valor gasto para a produção dos biscoitos deverá compor esse custo.	0,32
<b>Aluguel</b> = R\$ 700,00 divididos, também proporcionalmente, para cada tipo de biscoito, ou seja, 700 x 0,38% = R\$ 266,00. Esse valor deve ser dividido pela quantidade de pacotes (R\$ 266,00 dividido por 500). <b>Atenção!</b> Mesmo que você trabalhe em casa, é importante definir um valor de aluguel, pois, caso necessite alugar um local futuramente, esse valor já faz parte do seu custo.	0,53
<b>Funcionário</b> (a lei que regulamenta o Microempreendedor Individual só permite a contratação de um). A despesa com o funcionário é de R\$ 1.383,30. Esse valor corresponde ao salário mínimo R\$ 954,00 + encargos sociais que representam, em média, 45% do salário pago ao funcionário (3% de INSS + 8% de FGTS + 8,33% de 13º salário + 8,33% de férias + 2,78% de 1/3 de férias + 8,35% de aviso-prévio + 4% multa rescisória FGTS + 1,55% de FGTS sobre o 13º salário + 0,67% de FGTS sobre aviso-prévio). Portanto, será R\$ 1.383,30 x 38% = R\$ 525,73. Esse valor deverá ser dividido pela quantidade de pacotes produzidos, portanto R\$ 525,73 divididos por 500.	1,05

ITEM	VALOR (R\$)
<b>Recolhimento fixo mensal</b> <sup>3</sup> (ICMS = R\$ 1,00 + Contribuição Previdenciária = R\$ 47,70), ou seja, R\$ 48,70 x 38% = R\$ 18,13. Esse valor deverá ser dividido por 500 pacotes.	0,04
<b>Retirada do empreendedor.</b> Valor estipulado de R\$ 954,00 por mês. Desse modo, teríamos R\$ 954,00 x 38% = R\$ 362,52. Esse valor deve ser dividido por 500 pacotes.	0,73
<b>Custo do pacote de biscoito de polvilho</b>	4,27
<b>Preço de venda (pacote)</b>	6,00
<b>Lucro (unitário)</b>	1,73
<b>Total do custo mensal (R\$ 4,27 x 500 pacotes)</b>	2.135,00
<b>Faturamento mensal (R\$ 6,00 x 500 pacotes)</b>	3.000,00
<b>Lucro mensal (R\$ 1,73 x 500 pacotes)</b>	865,00
<b>Faturamento anual</b>	36.000,00
<b>Lucro anual</b>	10.380,00

3. O valor do recolhimento fixo mensal é referente a 5% do salário mínimo vigente em jan./2018.

## IMPORTANTE!

*É fundamental que o empresário defina um valor para sua retirada mensal, pois esse valor deverá compor os custos fixos do negócio. No exemplo acima, essa retirada foi de R\$ 954,00.*



- **Lembre-se: o lucro é do negócio e não do empreendedor**, portanto esse valor deverá ser reinvestido na empresa e servirá, por exemplo, para a compra de novos equipamentos, reforma do imóvel e distribuição do lucro no final do exercício, ou seja, no final do ano, quando esse valor será distribuído entre a empresa e o dono.



Lembre-se de que, caso contrate um empregado, todos os registros, recolhimentos e obrigações deverão ser realizados por você ou por um contador. E, ainda, o custo desse funcionário deverá fazer parte do cálculo do preço de venda de seus produtos.

- O limite de R\$ 81.000,00 é referente ao faturamento total da empresa, e não de cada produto.
- É necessário verificar se a sua produção será absorvida pelo mercado, ou seja, se haverá clientes dispostos a consumir todos os seus biscoitos. Fique atento à capacidade de produção dos equipamentos, pois alguns possuem uma capacidade mínima de produção muito superior ao que você consegue vender. Nesse caso, não vale a pena investir nesse tipo de equipamento.
- Por outro lado, caso os equipamentos sejam subutilizados (ou seja, funcionem muito abaixo de sua capacidade máxima de produção), você poderá deixar de ganhar dinheiro. Portanto, avalie a sua situação.
- Fique atento à validade dos produtos. Perdas em produtos alimentícios podem comprometer seu resultado no final do mês.

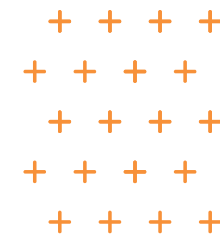
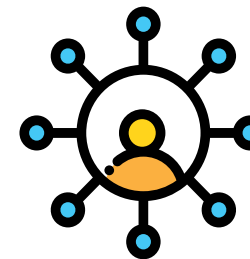
## SUGESTÃO DE LEITURA

### A Importância da Determinação do Preço de Venda

\* Conheça orientações técnicas pertinentes quanto à demonstração do preço de venda, o qual deverá cobrir todos os custos e atingir a margem de lucro.

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

## GESTÃO DO NEGÓCIO



Empresa em funcionamento quer dizer que seus esforços deverão se concentrar na gestão e no aprimoramento do negócio. Essa fase irá exigir muita dedicação, atenção e ajustes contínuos.

A função principal do empresário é cuidar para que o negócio se desenvolva e se firme cada vez mais no mercado. Mas para isso é necessário cumprir todas as obrigações a que o seu negócio está sujeito, implantar e monitorar alguns controles e processos, além de acompanhar a evolução das necessidades dos clientes.

Para auxiliá-lo nas questões administrativas e de gestão, o Sebrae Minas elaborou a cartilha **"O dia a dia do Microempreendedor Individual"**, que tem como objetivo responder a algumas dúvidas sobre o dia a dia da empresa.

O mercado está cada vez mais exigente e competitivo, e as mudanças, cada vez mais frequentes e rápidas, por isso você deve buscar o aperfeiçoamento da gestão do seu negócio. Para saber mais sobre as ferramentas necessárias para monitorar o desempenho do seu negócio, acesse o **"Caderno de Gestão - MEI - Microempreendedor Individual"**.

Não deixe de acessar esses materiais disponíveis em nossa Biblioteca Digital

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



## ENDEREÇOS ÚTEIS



CONSELHO REGIONAL DE NUTRICIONISTAS – CRN-MG  
Tel.: (31) 3226-8403  
[www.crn9.org.br](http://www.crn9.org.br)

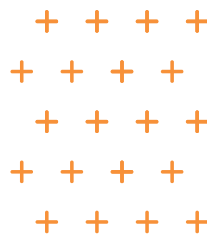
\* Orientações sobre responsabilidade técnica e registro do negócio

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL – SENAC  
Tel.: 0800 724 44 40  
[www.mg.senac.br](http://www.mg.senac.br)

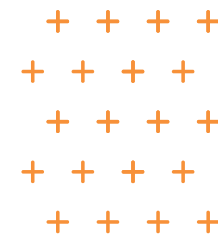
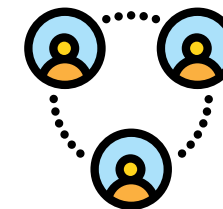
\* Oferece o curso de manipulação de alimentos.

SECRETARIA DE ESTADO DE SAÚDE  
Departamento da Vigilância Sanitária  
Tel.: (31) 3916-0790 / 3916-0791  
[www.saude.mg.gov.br](http://www.saude.mg.gov.br)

\* Fornece informações sobre as exigências sanitárias.



## CAPACITAÇÕES ESPECÍFICAS



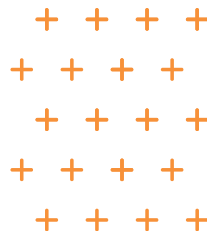
*O Sebrae desenvolveu algumas capacitações e materiais específicos que poderão ajudar você a cuidar cada vez melhor do seu negócio.*

### CARTILHAS SEI – SEBRAE MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Oficina MEI: Aprenda a administrar o seu negócio  
Oficina MEI: Aprenda como formar preço de venda  
Oficina MEI: Como comprar melhor dos seus fornecedores  
Oficina MEI: Como controlar o seu dinheiro  
Oficina MEI: Como fazer a sua empresa crescer  
Oficina MEI: Como planejar a sua empresa  
Oficina MEI: Como ser um empreendedor de sucesso  
Oficina MEI: Como unir forças para crescer  
Oficina MEI: Como vender mais

- Para acessar as cartilhas, acesse o site do Sebrae Minas: [www.sebrae.com.br/minasgerais](http://www.sebrae.com.br/minasgerais)
- Para participar das oficinas, verifique a disponibilidade de agenda na sua cidade.  
<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/conteudo/cursos-e-eventos>

# COMO CONTAR COM A AJUDA DO SEBRAE



## Atendimento presencial:

### Orientação de Negócio

- Atendimento pré-agendado sobre os projetos, produtos e serviços oferecidos pelo Sebrae, realizado pela equipe de atendentes.

### Consultoria de Gestão Individual

- Atendimento pré-agendado realizado por técnicos especialistas em gestão de pequenos negócios.

## Atendimento a distância:

### Orientação on-line e Fale com o Sebrae

- Atendimento virtual realizado pelos atendentes da Central de Atendimento.

### Central de Atendimento

- Atendimento telefônico, sobre todos os projetos, produtos e serviços do Sebrae e parceiros, realizado pela equipe de atendentes - 0800 570 0800

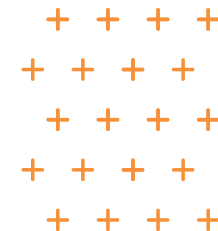
### Consultoria de Gestão - Telefone

- Atendimento a distância, pelo telefone, pré-agendado pela Central de Atendimento e realizado por técnicos especialistas em gestão de pequenos.

### Portal Sebrae/MG:

- Acesso a informações, documentos, cursos e eventos sobre abertura e gestão de pequenos negócios. [www.sebrae.com.br/minasgerais](http://www.sebrae.com.br/minasgerais)

# REFERÊNCIAS



- ▶ ANVISA – AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA. Disponível em: <<http://www.anvisa.gov.br/e-legis>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE MINAS GERAIS. Disponível em: <<http://www.almg.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ BOAS PRÁTICAS DE PRODUÇÃO DE ALIMENTOS NA COZINHA DOMÉSTICA. Disponível em: <<http://www.nutriweb.org.br/n0302/boaspraticas.htm>>. Acesso em: 25 jul. 2013
- ▶ Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE. Disponível em: <<http://www.cnae.ibge.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ CONSELHO FEDERAL DE NUTRICIONISTAS – CFN. Disponível em: <<http://www.cfn.org.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ Federação Nacional dos Nutricionistas. Disponível em: <<http://www.fnn.org.br/arquivos/TabelaMG2018.pdf>>. Acesso em: 01 ago. 2018.
- ▶ GSI Brasil. Disponível em: <<https://www.gsi.br.org/filiacao-online/tabela-de-valores>>. Acesso em: 30 jul. 2018.
- ▶ INSTITUTO MINEIRO DE AGROPECUÁRIA – IMA. Disponível em: <<http://www.ima.mg.gov.br/>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ MANUAL DOS MANIPULADORES DE ALIMENTOS. Disponível em: <[http://ww2.sescsp.org.br/sesc/mesabrilsp/biblioteca/Manual\\_Manipuladores\\_Alimentos.doc](http://ww2.sescsp.org.br/sesc/mesabrilsp/biblioteca/Manual_Manipuladores_Alimentos.doc)>. Acesso em: 25 jul. 2013
- ▶ PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,EMI79980-17191-1,00-DICAS+FUNDAMENTAIS+PARA+QUEM+TEM+UM+NEGOCIO+EM+CASA.html>>. Acesso em: 25 jul. 2013
- ▶ PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. Disponível em: <<http://www.presidencia.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.





[sebraemgcomvoce.com.br](http://sebraemgcomvoce.com.br)



[facebook.com/sebraemg](https://facebook.com/sebraemg)



[youtube.com/sebraeminas](https://youtube.com/sebraeminas)



[twitter.com/sebraeminas](https://twitter.com/sebraeminas)

0800 570 0800  
[sebrae.com.br/minasgerais](http://sebrae.com.br/minasgerais)