

MICROEMPREendedor INDIVIDUAL DICAS DE SUCESSO

*PRODUÇÃO DE
CHOCOLATES, TRUFAS
E BOMBONS*



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

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 chicletes, trufas e bombons. / Viviane Soares da Costa. Belo Horizonte:
SEBRAE/MG, 2018.
20p.: il.

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

CDU: 658

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, pela Central de Atendimento no **0800 570 0800** e nos Pontos de Atendimento localizados em diferentes municípios do estado de Minas Gerais.

Boa leitura!



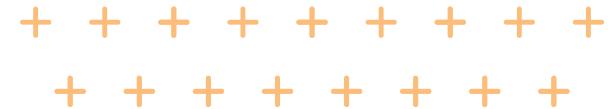
SUMÁRIO

O NEGÓCIO	6
CALCULANDO O PREÇO DE VENDA	12
CONTROLE DIÁRIO DE CAIXA	15
COMO REGISTRAR SEU NEGÓCIO	16
SEBRAE MINAS E A GESTÃO DO NEGÓCIO	17
ENDEREÇOS ÚTEIS	18
REFERÊNCIAS	19

O NEGÓCIO



MERCADO



Quem trabalha com chocolate artesanal, usualmente, está voltado para atender mercados específicos e bem diferentes do mercado de chocolates industrializados que são produzidos em grande escala. Entretanto, é preciso atenção, pois há clientes que preferem comprar chocolates diferenciados e personalizados para presentear em épocas comemorativas e, nas demais, compram produtos industrializados.

Pensando nisso, não se limite e avalie a possibilidade de oferecer produtos diferenciados, tais como bombons e trufas de sabores variados, pão de mel e pequenas embalagens com chocolates em diferentes formatos, entre outros. O mercado para quem trabalha com chocolates oferece muitas possibilidades.

CLIENTES



Você poderá se especializar no atendimento a determinados públicos ou trabalhar com vários deles. Por exemplo, você poderá trabalhar com empresas de bufê, oferecendo doces finos ou doces tradicionais para festas infantis.

Faça contato com padarias, restaurantes, salões de beleza, escolas infantis etc. Esses locais podem adquirir seu produto tanto para revender como para presentear seus clientes. Nesse mesmo caminho, você pode contatar outras empresas que também podem utilizar seus produtos para presentear seus funcionários e clientes.

Um mercado que tem despertado o interesse dos consumidores é o de produtos *diet*. Portanto, avalie também essa possibilidade.



ESTRUTURA NECESSÁRIA

De modo geral, a instalação da área de produção não requer espaço físico muito grande. Será necessário apenas equipar com fogão, micro-ondas, geladeira, pias, bancada de trabalho, armários, utensílios domésticos e uma pequena área de estoque de matéria-prima e produtos prontos para entrega.

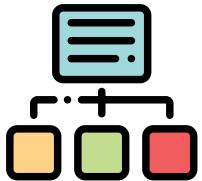
Lembre-se de que a sua capacidade de produção irá impactar diretamente no tamanho do local e nos equipamentos necessários.

FIQUE DE OLHO!

A temperatura do ambiente não pode ser deixada de lado, pois poderá comprometer a sua produção. Se o local não for fresco, será preciso usar ventiladores potentes ou mesmo ar-condicionado.



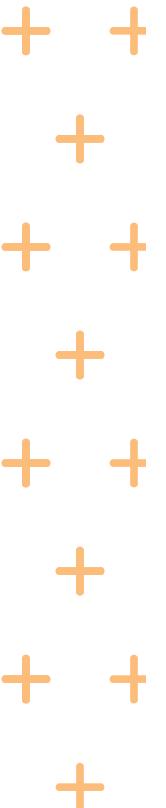
PLANEJAMENTO



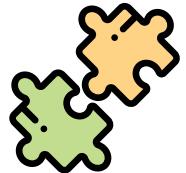
É importante planejar bem seu negócio para evitar gastos desnecessários, por exemplo, a compra de equipamentos e utensílios muito sofisticados ou com pouca utilidade.

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



PADRONIZAÇÃO



Nesse ramo o padrão das receitas e do tamanho dos produtos é fundamental, pois não é recomendável oferecer aos clientes produtos diferentes a cada encomenda.

Se sua receita é para fazer 100 unidades de 40g, sua entrega deve ser “feita dentro destas especificações, nem mais nem menos. Caso seu cliente leve um produto maior do que o estabelecido, ele pode achar que esse é o padrão do produto e você terá que comprar mais matéria-prima para fazer a mesma quantidade de produtos e atendê-lo, o que pode acarretar prejuízos financeiros.

Para facilitar essa padronização, crie o hábito de pesar os ingredientes necessários para cada receita, além de medir também se o peso de cada doce e/ou bombom atende ao que estava estabelecido (por exemplo, 100 unidades de 40g).

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.



DICA DE QUEM CHEGOU LÁ!



Os produtos devem ser personalizados para o tipo de público que se pretende atingir, por exemplo, casamentos, festas empresariais e infantis. Para cada tipo de festa, procura servir os salgados e doces em vasilhames que se identifiquem com o perfil do público da festa”.

Patrícia Soutto Mayor - Buffet Célia Soutto Mayor

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 empreendimento 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.

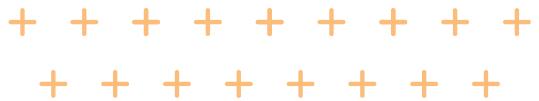
Cuide da higiene do local, dos equipamentos/utensílios e das pessoas que trabalham no preparo dos alimentos. Você e seu ajudante devem manter os cabelos cobertos com redes ou toucas, unhas curtas, não usar anéis, brincos e pulseiras durante o preparo da comida e usar máscaras, por exemplo, em caso de 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 restaurantes, loja de presentes e outros estabelecimentos, será necessário criar uma etiqueta que contenha a data de fabricação e validade do produto, bem como os ingredientes utilizados. Há necessidade, também, de comunicar à Vigilância Sanitária a data de início da produção.

Caso você fabrique bombons ou trufas com bebida alcoólica, esses produtos não poderão ser vendidos a menores de 18 anos.

REGISTRO



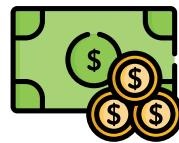
Toda atividade possui um código que indica o que a empresa faz, conhecido como CNAE - Classificação Nacional de Atividade Econômica. Ela serve para identificar a atividade econômica em cadastros e registros de pessoa jurídica, bem como para efeitos de tributação.

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 **fábricão de produtos derivados do cacau e de chocolates** (1093-7/01).



CALCULANDO O PREÇO DE VENDA¹



- O futuro de seu negócio depende da forma como você o gerencia. Não basta fazer chocolates, bombons e trufas que encantam clientes: é preciso saber exatamente qual é o retorno que essa atividade lhe proporciona. Na área de alimentos, é necessário conhecer e acompanhar de perto os custos e o lucro que você obtém em cada produto. Veja um exemplo de produção de 1.000 bombons de aproximadamente 40 gramas.

Cálculo do custo unitário:

ITEM	VALOR (R\$)
Compra de matérias-primas. Ingredientes necessários para a produção de bombons de coco. São eles: 8 kg de chocolate fracionado = R\$ 112,00 divididos por 1000 bombons = R\$ 0,11; 5 kg de coco ralado R\$ 105 divididos por 1000 bombons = R\$ 0,11; 9 latas de leite condensado = R\$ 23,40 divididos por 1000 bombons = R\$ 0,02.	0,24
Embalagem para embrulhar os bombons. Embalagem contendo 300 folhas (10x9,8cm) de papel-chumbo (cor prata) = R\$ 8,00. Nesse caso, a embalagem de cada bombom será R\$ 8,00 divididos por 300.	0,02
Embalagem para identificar o sabor dos bombons. Embalagem com 1.000 etiquetas = R\$ 23,90. Nesse caso, a conta será R\$ 23,90 divididos por 1.000.	0,02
Água, energia elétrica, telefone e gás de cozinha. O total das contas é R\$ 310,00. Esse valor deverá ser dividido pelos 1.000 bombons. Lembre-se: caso você trabalhe em casa, considere estes custos em valores mínimos apenas para que eles não sejam esquecidos, pois são custos incidentes sobre o serviço.	0,31
Recolhimento fixo mensal² (ICMS = R\$ 1,00 + Contribuição Previdenciária = R\$ 47,70), ou seja, R\$ 48,70 divididos por 1.000 bombons.	0,05

1. Essa composição do preço de venda é apenas de um exemplo.

Valores de mercado devem ser pesquisados e aplicados por você.

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

ITEM	VALOR (R\$)
Retirada do empreendedor. Valor estipulado de R\$ 954,00 por mês. Desse modo, teríamos R\$ 954,00 divididos por 1000 bombons.	0,95
Total (custo unitário)	1,59
Preço de venda (unitário) Lembre-se: esse é o preço de venda para o consumidor final. Caso você venda para um restaurante, por exemplo, o preço de venda será menor e o seu ganho será em volume.	3,50
Lucro (unitário)	1,91
Total do custo mensal (R\$ 1,59 x 1.000 bombons)	1.590,00
Faturamento mensal (R\$ 2,00 x 1.000 bombons)	3.500,00
Lucro mensal (R\$ 1,91 x 1.000 bombons)	1.910,00
Faturamento anual	42.000,00
Lucro anual	22.920,00

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 ele deverá ser reinvestido na empresa e servirá, por exemplo, para a compra de novos equipamentos, reforma do local 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.

No exemplo apresentado, calculamos o preço do bombom de coco. É necessário calcular o custo de cada um dos produtos que você fabrica ainda que o preço de venda seja semelhante (Quanto custa o bombom de morango? Quanto custa a trufa de mousse de maracujá? Quanto custa o pão de mel?). Você precisará saber o custo de todos os produtos.

- O limite de R\$ 81.000 é referente ao faturamento total da empresa, e não de cada produto.
- Fique atento à validade dos produtos. Perdas em produtos alimentícios podem comprometer seu resultado no final do mês.
- É preciso pesquisar os preços quando for comprar matéria-prima. Quando encontrar fornecedor que lhe atenda, não deixe de negociar. Lembre-se de que quanto menor for o custo de sua produção, sem comprometer a qualidade do produto, melhor para o seu negócio.

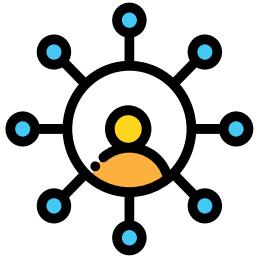
SUGESTÃO DE LEITURA

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.

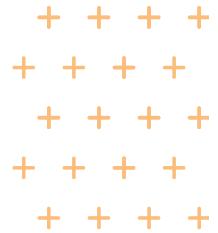
Para auxiliá-lo nas questões administrativas e de gestão, o Sebrae Minas elaborou a cartilha “**O dia a dia do Microempreendedor Individual**”, que tem como objetivo responder a algumas dúvidas sobre o dia a dia da empresa.

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>



ENDERECOS ÚTEIS



CONSELHO REGIONAL DE NUTRICIONISTAS - CRN-MG

Tel.: (31) 3226-8403

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

* Oferece o curso de manipulação de alimentos.

SECRETARIA DE ESTADO DE SAÚDE

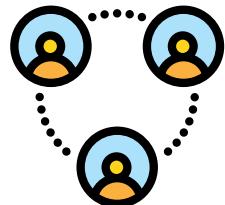
Departamento da Vigilância Sanitária

Tel.: (31) 3916-0790 / 3916-0791

www.saude.mg.gov.br

* Fornece informações sobre as exigências sanitárias.

CAPACITAÇÕES ESPECÍFICAS



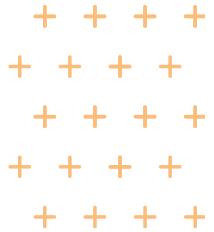
O Sebrae desenvolveu algumas capacitações e materiais específicos que poderão ajudar você a cuidar cada vez melhor do seu negócio.

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
- 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

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/boaspasicas.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.
- 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/mesabrasilsp/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
-  facebook.com/sebraemg
-  youtube.com/sebraeminas
-  twitter.com/sebraeminas

0800 570 0800
sebrae.com.br/minasgerais