

---

# MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL DICAS DE SUCESSO

---

FORNECIMENTO  
DE MARMITEX



# 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

F727 Fornecimento de marmiteix. / Viviane Soares da Costa. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2018.  
24p.: il.

1. Gestão de negócios. 2. Alimentação fora do lar. 3. Marmiteix. 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!



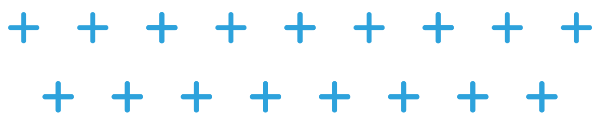
# SUMÁRIO

O NEGÓCIO .....	6
CALCULANDO O PREÇO DE VENDA .....	13
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



## PÚBLICO-ALVO



- A venda de marmitex pode atender a diversos públicos, entre eles pessoas que moram sozinhas que não podem ou que preferem não cozinhar, funcionários de empresas e estabelecimentos comerciais próximos a sua empresa.



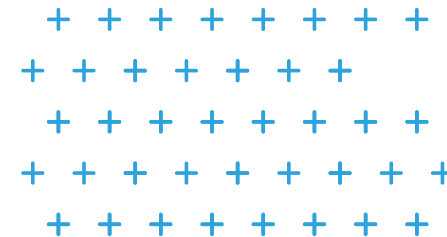
## ESTRUTURA DO LOCAL



- Mesmo sendo uma cozinha comum, com equipamentos domésticos, é necessário atender às exigências da Vigilância Sanitária. Caso o negócio seja montado no mesmo endereço da sua residência, é preciso que a cozinha seja independente, ou seja, não pode ser a mesma utilizada pelos moradores da casa.
- O planejamento do espaço e o fluxo ordenado de produtos e pessoas permitem um trabalho mais harmonioso, diminuindo o risco de acidentes e maior controle de contaminação entre os alimentos. É necessário definir bancadas ou áreas de manipulação para atividades distintas, como, por exemplo, preparação de saladas e elaboração de pratos quentes. Isso permite uma melhor organização dentro da cozinha.
- O espaço deve contar com a instalação, no mínimo, de três pias (uma para lavar os alimentos, outra para lavar os utensílios e outra exclusiva para higienizar as mãos). Pisos, paredes e tetos devem ser de material liso, impermeável e lavável. Devem ser preferencialmente de cor clara e ser mantidos íntegros, livres de rachaduras.
- Devem-se, ainda, criar formas de impedir a proliferação de pragas, por exemplo dedetização e instalação de telas para evitar a entrada de insetos.



## RECOMENDAÇÕES



- Para evitar a contaminação dos alimentos, sugere-se que sejam utilizadas tábuas de corte de cores diferenciadas, como amarelo para frango, vermelho para carne bovina e verde para saladas.



## O DIA A DIA

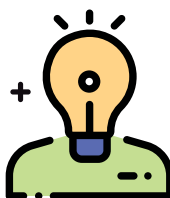


- A rotina de trabalho é pesada. É necessário conciliar a produção e a entrega das refeições. A jornada de trabalho começa bem cedo e atinge seu pico na hora em que começam a ser entregues os marmitex. O trabalho só termina à tarde, com a compra de carnes, legumes e verduras para o dia seguinte.
- O cardápio deve ser definido e disponibilizado previamente para o cliente, para que ele saiba o que será oferecido naquela semana ou mesmo no mês. Você pode fazer cópias do cardápio e enviar aos clientes. Enviá-los por e-mail também pode ser uma boa opção!
- Outro ponto que merece muita atenção é quanto ao serviço de entrega. Estabeleça uma rota que favoreça o processo de entrega. Este é um tipo de serviço que é prestado na redondeza, pois deve cumprir rigorosamente o horário de entrega acordado com os clientes.
- A medida que o negócio for crescendo, você poderá expandir para um raio de distância um pouco maior, mas sem comprometer a qualidade e o horário de entrega.



## FIQUE DE OLHO

Planeje bem suas compras e faça pesquisa de preços, pois, se você comprar produtos muito caros, o seu lucro diminuirá, uma vez que esse custo não poderá ser repassado imediatamente para seus clientes, garantindo também a qualidade e temperatura ideal dos alimentos.



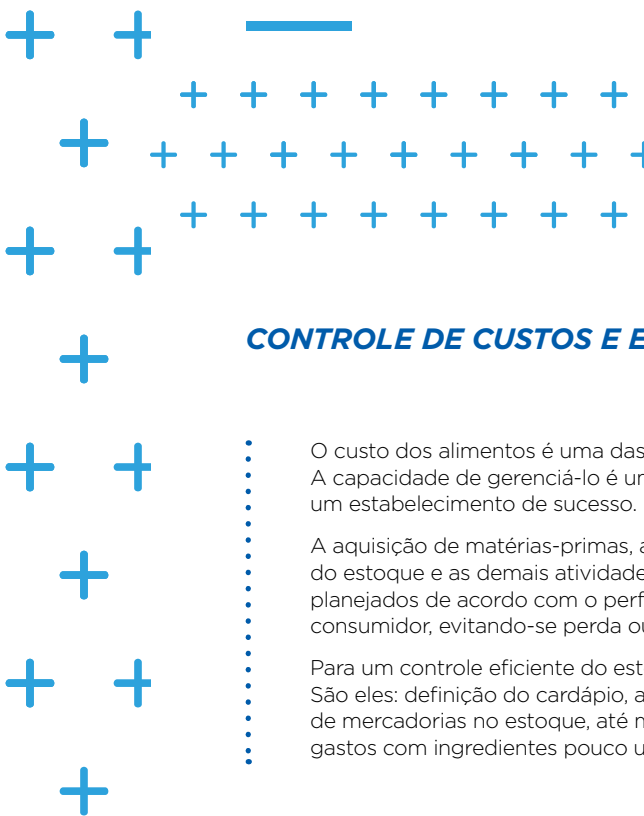
## CRIE UM DIFERENCIAL

Os clientes, muitas vezes, enjoam da comida. Dessa forma, invista na diversificação de opções. Teste receitas novas e diferentes para tentar surpreender o público. Existem receitas baratas e muito saborosas. Consulte livros ou mesmo a Internet.

Faça um cadastro de seus clientes e, em datas comemorativas, mande um cartão ou um brinde para cumprimentar pela data.

### DICA:

*Complemente o cadastro de seus clientes e procure saber se ele possui alguma restrição alimentar. Com, isso você evita situações constrangedoras, como por exemplo, mandar como cortesia um doce para um diabético.*



## CONTROLE DE CUSTOS E ESTOQUE

O custo dos alimentos é uma das principais despesas do setor de alimentação. A capacidade de gerenciá-lo é um dos elementos mais importantes da gestão de um estabelecimento de sucesso.

A aquisição de matérias-primas, a programação da produção, o gerenciamento do estoque e as demais atividades relacionadas à produção devem ser planejados de acordo com o perfil e o volume das demandas do mercado consumidor, evitando-se perda ou falta de produtos.

Para um controle eficiente do estoque, inúmeros fatores devem ser considerados. São eles: definição do cardápio, análise do fluxo de saída dos produtos e entrada de mercadorias no estoque, até mesmo retirar pratos do cardápio para eliminar gastos com ingredientes pouco utilizados ou com preço elevado.

## DICAS PARA EVITAR DISPERDÍCIOS:

- Use torneiras que possuam reguladores de pressão;
- Aproveite a luz natural, evite lâmpadas acesas durante o dia;
- Faça manutenção preventiva em freezers e geladeiras, limpando motores e fazendo a troca de borrachas de vedação;
- Compre produtos de limpeza mais concentrados e dilua-os da forma indicada nos rótulos;
- Substitua os vasilhames sem dosadores por borrifadores.

## INFORMAÇÕES LEGAIS



A atividade está sujeita à fiscalização sanitária, sendo obrigatória a obtenção de 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 Nutricionista - 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.

## DICA DE QUEM CHEGOU LÁ!



*É muito importante que o dono também faça o curso de manipulação de alimentos para entender como é que se faz. Outra coisa importante é que ele siga as normas e dê o exemplo e, para seguir, tem que conhecer. Não adianta investir em treinamento se o próprio dono ignora as regras.*

*Felipe Mayrink - Manjar Alimentos*



## 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.

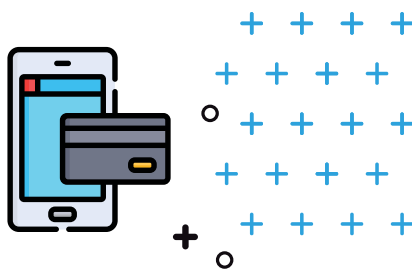
Para que a sua empresa possa desenvolver as atividades pretendidas é muito importante registrar corretamente os códigos CNAE.

A atividade de fornecimento de marmix é classificada como **fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar** (5620-1/04).

*CASO VOCÊ TENHA INTERESSE EM TRABALHAR COM OUTRAS ATIVIDADES, COMO, POR EXEMPLO, SERVIR A COMIDA PARA CONSUMO NO LOCAL, TAMBÉM SERÁ NECESSÁRIO ACRESCENTAR O CÓDIGO DESSA ATIVIDADE. FIQUE ATENTO!*



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



- É muito importante que você calcule o custo de cada marmitex. Não se esqueça de que, além do custo dos alimentos, você deve somar, para cada unidade, todos os custos que estiverem envolvidos na produção (gás, água, energia elétrica e outros) e na venda (embalagem, entrega etc.). Veja um exemplo de como calcular o custo de cada marmitex.

## EXEMPLO 1

Cálculo do custo unitário, caso você produza e venda 30 marmitex por dia, ou seja, 660 unidades por mês (considerando 22 dias).

ITEM	VALOR (R\$)
<b>Compra de matérias-primas.</b> Alimentos necessários para produção de 660 marmitex (supermercado, açougue, sacolão etc.). Se você gastou R\$ 1.400,00, a conta será R\$ 1.400,00 divididos por 660 marmitex.	2,12
<b>Embalagem para marmitex</b> (embalagem de alumínio + tampa). Um pacote contendo 100 embalagens de alumínio = R\$ 41,89. Portanto, a conta será R\$ 41,89 divididos por 100 = R\$ 0,42.	0,42
<b>Água, energia elétrica, telefone e gás de cozinha.</b> Suponhamos que o total das contas seja R\$ 310,00. Este valor deverá ser dividido por 660. <b>Lembre-se:</b> caso você trabalhe em casa, considere esses custos em valores mínimos apenas para que eles não sejam esquecidos, pois são custos incidentes sobre o serviço.	0,47
<b>Gasto com entrega.</b> Suponhamos que você tenha uma moto e o valor gasto com combustível, manutenção da moto etc. seja de R\$ 350,00. Esse valor também deverá ser dividido por 660.	0,53
<b>Recolhimento fixo mensal<sup>2</sup></b> (ICMS = R\$ 1,00 + Contribuição Previdenciária = R\$ 47,70), ou seja, R\$ 48,70 dividido por 660.	0,07

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\$)
<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, R\$ 1.383,30 divididos por 660 marmitex.	2,10
<b>Retirada do empreendedor.</b> Valor estipulado de R\$ 954,00 por mês. Desse modo, teríamos R\$ 954,00 divididos por 660 marmitex.	1,45
<b>Total</b> (custo unitário)	7,16
<b>Preço de venda</b> (unitário)	10,00
<b>Lucro</b> (unitário)	2,84
<b>Total do custo mensal</b> (R\$ 7,16 x 660 marmitex)	4.725,60
<b>Faturamento mensal</b> (R\$ 10,00 x 660 marmitex)	6.600,00
<b>Lucro mensal</b> (R\$ 2,84 x 660 marmitex)	1.874,40
<b>Faturamento anual</b>	79.200,00
<b>Lucro anual</b>	22.492,80

## 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, troca de utensílios 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 ainda de que, caso contrate um empregado, todos os registros, recolhimentos e obrigações deverão ser realizados por você ou por um contador.

## EXEMPLO 2

Cálculo do custo unitário, caso você produza e venda 330 marmitex por mês:

ITEM	VALOR (R\$)
<b>Compra de matérias-primas.</b> Alimentos necessários para produção de 330 marmitex (supermercado, açougue, sacolão etc.). Se você gastou R\$ 700,00, a conta será de R\$700,00 divididos por 330 marmitex.	2,12
<b>Embalagem para marmitex</b> (embalagem de alumínio + tampa). Continua igual ao exemplo anterior.	0,42
<b>Água, energia elétrica, telefone e gás de cozinha.</b> As contas continuam praticamente iguais, mas a produção diminuiu, logo o custo unitário será de R\$ 310,00 divididos por 330. Lembre-se: caso você trabalhe em casa, considere esses custos em valores mínimos apenas para que eles não sejam esquecidos, pois são custos incidentes sobre o serviço.	0,94
<b>Gasto com entrega.</b> Os gastos continuam praticamente os mesmos, mas as entregas caíram. O valor será de R\$ 350,00 divididos por 330.	1,06
<b>Recolhimento fixo mensal<sup>2</sup></b> (ICMS = R\$ 1,00 + Contribuição Previdenciária = R\$ 47,70), ou seja, R\$ 48,70 divididos por 330.	0,15
<b>Funcionário.</b> Esse custo dobra, pois, a produção diminuiu, mas você não pode pagar menos ao funcionário. Portanto, R\$ 1.383,30 divididos por 330 marmitex.	4,19
<b>Retirada do empreendedor.</b> Valor estipulado de R\$ 954,00 por mês. Esse custo dobra, pois você diminuiu a produção pela metade, ou seja, R\$ 954,00 divididos por 330.	2,89
<b>Total</b> (custo unitário)	11,77
<b>Preço de venda</b> (unitário)	10,00
<b>Prejuízo</b> (unitário)	- R\$ 1,77

Nessa situação você terá um prejuízo de R\$ 1,77 por marmitex. Estará trabalhando, mas não verá a cor do dinheiro. Fique atento! Caso isso aconteça, você terá que vender mais ou terá que aumentar o preço do marmitex. Mas lembre-se: clientes podem não aceitar aumento de preço, especialmente se estiverem acostumados com um valor ou se outros concorrentes praticarem preços menores, com a mesma qualidade.

## FIQUE DE OLHO!



*Cuidado com as vendas a prazo. De acordo com o Exemplo 1, cada marmitex que algum cliente deixar de pagar (ou seja, R\$ 10,00) irá obrigá-lo a vender três marmitex para compensar o prejuízo. Observe como se faz esse cálculo:*

*O custo do marmitex (R\$ 7,16) deve ser dividido pelo lucro (R\$ 2,84), que resulta em 2,52 marmitex. Isso significa que você deixou de lucrar com 3 marmitex por causa de 1 marmitex que não foi pago. Imagine se o cliente deixar de pagar a conta do mês inteiro!*

*Vender para quem não pode pagar é pior do que não vender.*



## SUGESTÃO DE LEITURA

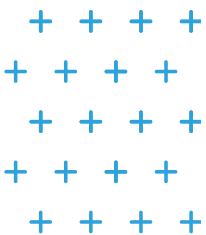
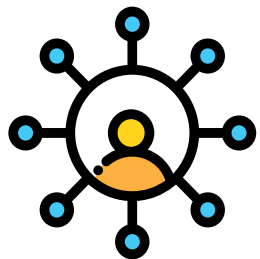
### A Importância da Determinação do Preço de Venda

\* 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.

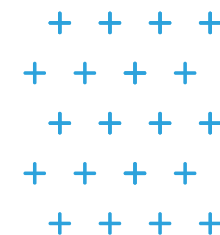
Para auxiliá-lo nas questões administrativas e de gestão, o Sebrae Minas elaborou a cartilha **“O dia a dia do Microempreendedor Individual”**, que tem como objetivo responder a algumas dúvidas sobre o dia a dia da empresa.

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.

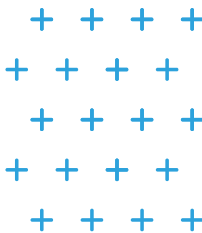
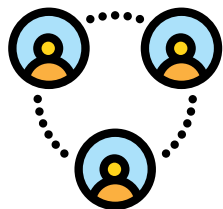
SECRETARIA DE ESTADO DE SAÚDE  
Departamento da Vigilância Sanitária  
Tel.: (31) 3916-0790 / 3916-0791  
[www.saude.mg.gov.br](http://www.saude.mg.gov.br)

\*Fornecer informações sobre as exigências sanitárias.

SINDICATO DOS HOTÉIS, BARES, RESTAURANTES  
E SIMILARES DE BELO HORIZONTE  
[www.sindhorb.org.br](http://www.sindhorb.org.br)

\*Fornecer jornal com informações a respeito de cursos e palestras na área

# CAPACITAÇÕES ESPECÍFICAS



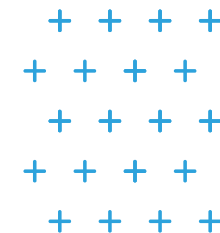
*O Sebrae desenvolveu algumas capacitações e materiais específicos que poderão ajudar você a cuidar cada vez melhor do seu negócio.*

## 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

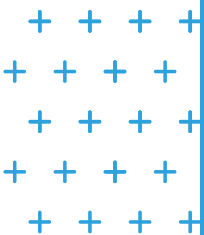
### Consultoria de Gestão - Telefone

- 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.
- ▶ CARTILHA SOBRE BOAS PRÁTICAS PARA SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO. Disponível em: <<http://portal.anvisa.gov.br/documents/33916/389979/Cartilha+Boas+Pr%C3%A1ticas+para+Servi%C3%A7os+de+Alimenta%C3%A7%C3%A3o/d8671f20-2dfc-4071-b516-d59598701af0>> Acesso em: 21 set. 2017
- ▶ 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..
- ▶ 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.
- ▶ SÉRIE PONTO DE PARTIDA: SAIBA COMO MONTAR UM RESTAURANTE Disponível em: <<http://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/>>. Acesso em: 01 fev. 2018.





 [sebraemgcomvoce.com.br](https://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](https://sebrae.com.br/minasgerais)