



*Sebrae*

***Ponto  
de Partida***

***Para Início de Negócio***

**FÁBRICA DE POLPA DE FRUTAS**

## Apresentação

O Ponto de Partida é um produto do Serviço de Resposta Técnica do SEBRAE-MG. Ele reúne informações essenciais sobre os vários aspectos da abertura de um negócio, que devem ser observados pelo empreendedor.

Perguntas do tipo “como montar uma fábrica de aguardente?”, “como montar uma escola infantil?”, “como iniciar uma criação de escargot?” são respondidas pelo Ponto de Partida, que contempla questões relativas a registro, legislação, tributação, implantação, normas técnicas, matérias-primas, máquinas e equipamentos e outros esclarecimentos.

O Ponto de Partida também orienta sobre a elaboração do Plano de Negócio, instrumento que oferecerá uma visão antecipada de ações e resultados do empreendimento, através da apuração de dados relativos a valores de investimento inicial e de impostos, custos fixos e variáveis, pesquisa de mercado e outros.

A equipe de profissionais que elabora o Ponto de Partida tem a preocupação de manter as informações sempre atualizadas, através de consultas em diversas fontes: bibliotecas, institutos de pesquisa, consultores especializados, Internet, associações e sindicatos.

O SEBRAE-MG dispõe de programas que orientam e capacitam os empreendedores/empresários no desenvolvimento de seus negócios.

Para mais informações, acesse [www.sebraemg.com.br](http://www.sebraemg.com.br) ou ligue (31) 3269-0180.

## Sumário

Perfil Empreendedor .....	4
Mercado .....	5
Legislação Específica .....	8
Esclarecimentos Tributários .....	10
Microempresa Legislação Federal.....	13
Microempresa Legislação Estadual.....	17
Passo a Passo para Registro.....	26
Marcas e Patentes .....	32
Implantação.....	34
Finanças .....	40
Plano de Negócio .....	48
Endereços Úteis .....	50
Sugestões de Vídeo.....	51
Fontes Consultadas .....	52
Fornecedores.....	53

## Perfil Empreendedor

Você não vê a hora de se tornar dono do seu nariz e fazer parte da lista dos empreendedores que dão certo? Saiba que, para começar um negócio próprio, é fundamental ter o **perfil empreendedor**. Então, confira se você se encaixa nas características abaixo descritas.

- **Capacidade de assumir riscos:** não ter medo de desafios, arriscar conscientemente. Calcular detalhadamente as chances do empreendimento ser bem-sucedido.
- **Senso de oportunidade:** enxergar oportunidades onde os outros só vêem ameaças. Prestar atenção nos "furos" que outros empresários não viram e nos quais você pode atuar de forma eficaz, rápida e lucrativa.
- **Conhecimento do ramo:** conhecer bem o ramo empresarial escolhido ou, melhor ainda, trabalhar no setor.
- **Organização:** ter senso de organização e compreender que os resultados positivos só aparecem com a aplicação dos recursos disponíveis de forma lógica, racional e funcional. Definir metas, executar as ações de acordo com o planejamento e corrigir os erros rapidamente.
- **Iniciativa e garra:** gostar de inovações. Não esperar pelos outros (parentes, sócios, governo, etc.). Apresentar propostas sem se intimidar.
- **Liderança:** ter capacidade de influenciar pessoas, conduzindo-as em direção às suas idéias ou soluções de problemas. Ter habilidade para definir tarefas, orientar, delegar responsabilidades, valorizar o empregado, formar uma cultura na empresa para alcançar seus objetivos. Ser alguém em quem todos confiam.
- **Manter-se atualizado:** buscar sempre novas informações e aprender tudo o que for relacionado com o seu negócio (clientes, fornecedores, parceiros, concorrentes, colaboradores, etc.).
- **Ser otimista e saber motivar-se.**

Nem sempre uma pessoa reúne todas as características que marcam a personalidade de um empreendedor de sucesso. No entanto, se você se identificou com a maioria delas, terá grandes chances de se dar bem. Mas, se descobriu pouca afinidade com sua vida profissional, reflita sobre o assunto e procure desenvolver-se. Busque informações em centros tecnológicos, cursos, livros e revistas especializadas ou junto a pessoas que atuam na área.

## Mercado

O desejo de abrir uma empresa e a escolha do tipo de atividade são apenas o começo de um longo processo, antes de se lançar no mercado como empresário. Você precisa saber quais são as OPORTUNIDADES e quais são os RISCOS que a atividade escolhida oferece. Um estudo do mercado responderá essas indagações.

Para verificar a viabilidade financeira do negócio é necessário outro estudo, que apontará os investimentos a serem efetuados e o RETORNO DO CAPITAL INVESTIDO, através de uma previsão de produção e de vendas e, conseqüentemente, de despesas e de receitas ao longo dos primeiros meses de vida.

O sucesso de qualquer empresa - seja industrial, comercial ou de serviços - depende de várias decisões, que você deve tomar antes de abrir as portas para os clientes. Para fundamentar essas decisões, você deverá PESQUISAR E ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO, com o qual aprenderá muito mais a respeito do ramo da atividade escolhida e seu mercado.

Neste Plano de Negócio, que será bastante útil para o aprimoramento de suas idéias, além de ajudá-lo também na tomada de decisões, devem constar os seguintes tópicos:

- **Análise de Mercado** (consumidor, fornecedor, concorrente, avanços tecnológicos - impacto na abertura da empresa);
- **Tecnologia** a ser utilizada (Como fazer? Processos de produção/fabricação);
- **Aspectos Financeiros** (volume de capital necessário, tempo de retorno do investimento, viabilidade financeira);
- **Aspectos organizacionais** (definição de funções, conceito de parceria, responsabilidades dos sócios e colaboradores, relações humanas).

É possível realizar sua própria pesquisa de mercado, através da elaboração de um questionário com os dados a serem levantados. Para se inteirar do assunto e obter um levantamento detalhado do negócio escolhido, sugerimos ao empreendedor que leia publicações específicas ou busque informações com consultores das áreas de estatística e pesquisa mercadológica ou com empresas especializadas.

### O MERCADO CONSUMIDOR

O mercado consumidor representa o conjunto de consumidores (homens, mulheres, adultos ou crianças, empresas públicas ou privadas), que demandam (necessitam ou podem vir a procurar/comprar) um determinado tipo de produto ou serviço que sua empresa oferece. Ou seja, ele é a fonte de receita da empresa. Portanto, sem mercado consumidor não haverá negócio. Daí a necessidade de identificá-lo, o que pode ser feito através da pesquisa de mercado, que é o processo mais utilizado.

Para garantir que o cliente escolha a sua empresa, é preciso conhecê-lo bem e saber exatamente o que ele quer. Oferecer ao cliente o produto que ele deseja será o melhor meio de garantir que as vendas aumentem e sua empresa continue crescendo.

Se você já tem idéia da atividade e do ramo específico aos quais pretende se dedicar, precisa agora descobrir seu mercado consumidor, pois nem todas as pessoas ou empresas são seus clientes potenciais (aqueles que podem comprar os produtos que você vende).

Mesmo que sua empresa tenha vários tipos de consumidores, haverá sempre um grupo em destaque. Para obter as informações que irão ajudá-lo a enxergar mais claramente o seu mercado consumidor, procure responder as seguintes perguntas:

- Qual será o principal produto que a sua empresa venderá?
- Quem são os seus clientes?

Para conhecer melhor as características do consumidor, procure identificar e listar as seguintes informações sobre ele:

- . Qual é o sexo dele?
  - . Qual é a idade dele?
  - . Em que bairro ele mora?
  - . Quantas pessoas compõem a família dele?
  - . Qual é a posição dele na família? (pai, mãe, filho, etc.)
  - . Ele trabalha?
  - . Em que bairro ele trabalha?
  - . Qual é, aproximadamente, a renda média mensal dele?
  - . Ele estuda?
  - . Em que bairro ele estuda?
  - . Qual é o nível de escolaridade dele?
  - . O que ele mais gosta de fazer?
  - . Ele possui televisão?
  - . Ele lê algum jornal? Qual?
  - . Ele assina alguma revista? Qual?
  - . O que ele faz nas horas vagas?
- 
- Por que este cliente compra ou compraria os produtos/serviços da sua empresa?
  - Onde mais os clientes costumam comprar este tipo de produto ou serviço?
  - Como o cliente avalia o preço e as formas de pagamento da empresa?
  - Como ele avalia a qualidade do produto da empresa? E o prazo de entrega?
  - Como ele avalia a qualidade do atendimento?
  - Quais são os pontos que, na opinião do cliente, poderiam ser melhorados na empresa?

## **O MERCADO CONCORRENTE**

Procure descobrir empresas ou pessoas que ofereçam produtos ou serviços idênticos ou semelhantes aos seus e que concorram direta ou indiretamente com o seu negócio. Pode-se

aprender muito com o levantamento destas informações e com a análise dos acertos e/ou erros dos concorrentes.

Estabeleça prioridades, planeje como obter estas informações e organizá-las, para que seja possível a análise dos seguintes pontos:

- **Quem são os concorrentes?**

- . Quantos são?
- . Onde estão localizados?
- . Como trabalham? (preço e prazos)
- . Como é realizado o atendimento?
- . Adotam políticas de pós-venda?
- . Como é a qualidade dos produtos e serviços oferecidos?
- . Quais são as garantias oferecidas?
- . Quanto tempo está no mercado?

- **Qual é a posição competitiva dos concorrentes?**

- . Quais são os PONTOS FORTES e os PONTOS FRACOS em relação à sua empresa?
- . Qual é a capacidade de conseguir melhores preços junto aos fornecedores em função do volume de compras?

Após o levantamento de seus principais concorrentes, compare as características acima com as da sua empresa, utilizando a seguinte escala de pontuação: Muito Bom (5), Bom (4), Regular (3), Ruim (2), Muito Ruim (1).

A concorrência pode ser estimulante, ao invés de ameaçadora, se devidamente pesquisada e analisada. Isto significa que, além de estar sintonizado com a realidade da empresa, você terá conhecimento da viabilidade futura do negócio.

## **FORNECEDORES**

Lembre-se, também, que os FORNECEDORES são importantíssimos. Portanto, levante todas as informações a seguir:

- Quais são os produtos/serviços que sua empresa consome no processo de produção e/ou comércio?
- Quem são os seus principais fornecedores de produtos e/ou serviços listados acima?
- Como trabalham seus fornecedores? (preços, prazos praticados, condições de pagamento, pontualidade na entrega do produto, qualidade, garantia oferecida, relacionamento, localização, facilidade de acesso).
- Além destes fornecedores, você conhece outros, dos quais ainda não compra?

Depois de identificados os itens acima, faça um quadro comparativo das características do seu atual fornecedor com outra empresa que ainda não fornece para a sua. Utilize a mesma escala citada anteriormente. Analise e descubra quais são as melhores opções para sua empresa.

## Legislação Específica

A Portaria n.º 326 da Secretaria de Vigilância Sanitária do Ministério da Saúde, de 30 de julho de 1997, instituiu o Regulamento Técnico sobre Condições Higiênico-Sanitárias e de Boas Práticas de Fabricação para Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos. Sobre o regulamento cumpre destacar:

### A) Finalidades

- aperfeiçoamento das ações de controle sanitário sobre a área de alimentos, visando à proteção da saúde da população;
- adequar a legislação brasileira aos vários diplomas normativos (leis, decretos, tratados, etc.) surgidos com a criação do Mercosul, relacionados à matéria em exame.

### B) Objetivo

Estabelece requisitos essenciais de higiene e de boas práticas de fabricação para alimentos produzidos/fabricados para o consumo humano.

### C) Campo de Aplicação

Aplica-se a toda pessoa física ou jurídica, que possua pelo menos um estabelecimento no qual sejam realizadas algumas das atividades seguintes: produção/industrialização, fracionamento, armazenamento e transporte de alimentos industrializados. Devemos ressaltar que o cumprimento dos requisitos gerais deste regulamento não exclui o cumprimento de outros regulamentos específicos e diplomas normativos, que devem ser aprovados ou que já estejam em vigor.

São conceitos principais inseridos no regulamento:

- Alimento apto para o consumo humano: alimento que atende aos padrões de identidade e qualidade preestabelecidos, nos aspectos higiênico-sanitários e nutricionais;
- Estabelecimento de alimentos produzidos /industrializados: é a região que compreende o local e a vizinhança que o cerca, no qual se efetua um conjunto de operações e processos, com a finalidade de obter um alimento elaborado, assim como o armazenamento ou o transporte de alimentos e/ou suas matérias-primas;
- Armazenamento de alimento: é o conjunto de atividades e requisitos para se obter a conservação de matéria-prima, insumos e produtos acabados;
- Fracionamento de alimento: são as operações através das quais se divide um alimento, sem modificar sua composição original;
- Manipulação de alimento: são as operações efetuadas sobre a matéria-prima até a obtenção de um alimento acabado em qualquer etapa de seu processamento, armazenamento e transporte;
- Produção: é o conjunto de todas as operações e processos efetuados para a obtenção de um alimento acabado.

### Sobre a rotulagem

- a) Portaria SVS (Secretaria de Estado de Vigilância Sanitária de Minas Gerais) nº 42 (DOU 16/01/98);





**ASSUNTO: FÁBRICA DE POLPA DE FRUTAS**  
**DATA DA ATUALIZAÇÃO: 31/01/2006**



- b) Decreto-lei nº 986/69;
- c) Portaria SVS 27/98 (DOU 16/01/98);
- d) Portaria SVS 29/98 (DOU: 30/03/98).

A legislação brasileira está sujeita a alterações constantes. É necessário e indispensável que o empreendedor solicite às autoridades fiscais informações atualizadas sobre exigências e requisitos legais, para a regularização da pessoa jurídica e a exploração da atividade econômica.

As instruções recebidas sobre legislação devem ser confirmadas junto às autoridades fiscais e junto ao contador ou contabilista responsável pela escrita fiscal da empresa.

## Esclarecimentos Tributários

**Setor/Atividade:** Indústria.

**Tipo de negócio:** Fábrica de frutas.

**Principais tributos instituídos em lei:** IRPJ, PIS, COFINS, CONTRIBUIÇÃO SOCIAL SOBRE O LUCRO, IPI, ICMS.

Estão relacionados acima tributos instituídos em lei por setor de atividade. Outros tributos serão devidos, conforme situações peculiares ou atividades/operações definidas, cujo tratamento diferenciado deverá ser verificado caso a caso.

Tanto o contabilista quanto os órgãos competentes poderão orientá-lo no cumprimento de tais exigências, se for seu caso.

### TRIBUTAÇÃO

O empreendedor demonstra maior interesse em conhecer, aprender e dominar os assuntos relacionados à tributação das empresas. Verifica-se que este interesse vai muito além da curiosidade pelo assunto, mas surge da preocupação com a viabilidade do negócio. Muitos acreditam que a carga tributária a que estão sujeitas as empresas em geral representa um fator impeditivo ao sucesso do negócio; que os tributos que deverão recolher após a constituição da empresa são excessivamente onerosos, comprometendo o lucro e fadando o negócio à falência. Isso não é verdade e o mito deve ser eliminado.

A atividade tributante é essencial à existência da sociedade, pois permite o custeio de serviços públicos e investimentos em educação, saúde, infra-estrutura, saneamento básico, segurança, previdência social, saúde e outros bens indispensáveis. É plenamente possível recolher tributos regularmente e possuir um negócio lucrativo e próspero. Aliás, é necessário que o empreendedor esteja em dia com suas obrigações fiscais para manter seu empreendimento com tranquilidade e sem medo de receber no estabelecimento a fiscalização fazendária.

As autoridades fiscais devem ser enxergadas como parceiras do empreendedor, das quais será possível exigir a contrapartida pelo recolhimento regular e pontual dos tributos, principalmente quanto à prestação dos serviços públicos que toda a sociedade tem direito.

Antes de prosseguir na prestação de informações sobre tributação, é importante esclarecer que o empreendedor pode e deve conhecer a carga tributária a que está sujeito. Todavia, não pode preocupar-se em aprofundar seus conhecimentos sobre o assunto e tornar-se um especialista em tributação, sob pena de perder a condição de cuidar do próprio negócio, não se dedicando às suas atividades empresariais para tornar-se um estudioso do Direito Tributário-fiscal.

É recomendável que o empresário seja dedicado ao sucesso de seu negócio, deixando as questões fiscais sob responsabilidade do contabilista ou contador que cuida de sua escrita, podendo ainda recorrer ao advogado tributarista para tratar de assuntos tributários mais complicados.

Dentro de noções básicas que são do interesse do empreendedor, pode-se iniciar por esclarecer que os tributos são prestações pecuniárias (em dinheiro), que o contribuinte deve ao fisco, por força de legislação específica que institui a obrigação.

Os tributos são, por isso, recolhidos necessariamente em dinheiro, não se admitindo pagamento através da entrega de mercadorias ou serviços. E todo tributo é instituído por lei. Os tributos são classificados ou subdivididos em impostos, taxas e contribuições de melhorias. Fica assim fácil entender que imposto e tributo não são a mesma coisa, já que tributo é o gênero, e imposto é uma espécie de tributo.

Alguns estudiosos classificam as contribuições previdenciárias como impostos especiais, e outros as classificam como categoria específica de obrigação não classificável como tributo. A questão não merece estudo detalhado por conta do empreendedor, cuja obrigação é saber da existência das contribuições previdenciárias como fator de custo na formação do preço de venda do produto que pretende produzir ou vender, bem como do serviço que há de prestar.

Os tributos são instituídos em leis, que têm origem federal, estadual, distrital (Distrito Federal) ou municipal.

Na organização do Brasil, a Constituição da República define competência a cada órgão tributante para instituir tributos, incumbindo à União, aos Estados federados, Distrito Federal e municípios arrecadar e aplicar seus recursos, sem invadir a competência uns dos outros. É possível, então, afirmar que o contribuinte está sujeito ao recolhimento de tributos federais, estaduais e municipais. Os tributos podem ser cobrados em razão de atividades executadas pelas autoridades públicas ou pelas atividades desenvolvidas pelo contribuinte.

São denominados tributos vinculados aqueles oriundos das atividades executadas pelo Poder Público, configurando taxas e contribuições de melhoria. É o caso, por exemplo, de taxas que o contribuinte recolhe quando solicita, junto à repartição pública, a emissão de documentos e certidões. Os tributos vinculados à atividade do contribuinte são denominados tributos não vinculados e caracterizam impostos e contribuições sociais, podendo ser citados como exemplos o Imposto de Renda e as contribuições para a Previdência Social.

O empreendedor está sujeito, na exploração de suas atividades econômicas, aos seguintes tributos:

**a) Tributos Federais:** IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica), IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), PIS (Contribuição para o Programa de Integração Social), COFINS (Contribuição Social sobre o faturamento das empresas) e a CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido);

- b) Tributo Estadual:** ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços);
- c) Tributo Municipal:** ISSQN (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza);
- d) Contribuições Previdenciárias:** INSS recolhido sobre a folha de pagamento de segurados empregados e retirada pró-labore de sócios e administradores, mais pagamentos efetuados a prestadores de serviços autônomos.

As obrigações mencionadas acima não estão classificadas de acordo com a doutrina, haja visto que os estudiosos do assunto divergem quanto à definição da natureza jurídica dos encargos tributário-fiscais. Todavia, a indicação das obrigações na forma acima tem cunho meramente didático e objetiva apresentar ao empreendedor, de forma simples e prática, suas principais obrigações oriundas da execução de suas atividades econômicas.

É importante esclarecer também que os tributos não foram exaustivamente identificados, incidindo sobre determinadas atividades ou operações carga tributária que inclui outras obrigações não mencionadas acima. Em resumo, a carga tributária incidente sobre as empresas varia conforme a atividade explorada e as operações realizadas, podendo variar inclusive quanto ao valor. Recomenda-se ao empreendedor solicitar ao contador ou contabilista responsável por sua escrita o estudo específico de seu negócio, a fim de definir com exatidão os tributos que fica obrigado a recolher e o valor de cada um.

## **MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE**

Empresas cuja receita bruta anual não ultrapassa R\$2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais) recebem tratamento diferenciado, gozando de benefícios fiscais e, por isso, sendo sujeitas a carga tributária reduzida. São classificadas em microempresas ou empresas de pequeno porte, conforme o valor da receita bruta anual que realizam.

Este tratamento diferenciado dispensado às micro e pequenas empresas foi instituído para regulamentar o artigo 179 da Constituição da República, decorrendo de legislação específica de origem federal e estadual. A legislação federal institui benefícios fiscais quanto aos tributos federais e às contribuições previdenciárias, enquanto a legislação estadual institui benefícios quanto aos tributos estaduais.

Os municípios também podem instituir benefícios quanto aos tributos municipais. Recomenda-se ao empreendedor solicitar informações sobre o assunto diretamente junto à Prefeitura do município onde pretende estabelecer a sede da empresa.

Tendo em vista que os benefícios fiscais são instituídos em leis de origem federal e estadual, os critérios para gozo dos benefícios variam de acordo com a origem da lei. Algumas regras são idênticas para aproveitamento do empreendedor, variando outras conforme há de se esclarecer através do estudo das respectivas leis federal e estadual.

Em nível federal os benefícios fiscais foram instituídos pela Lei nº 9.317, de 05 de dezembro de 1996, tendo a Lei nº 9.841, de 05 de outubro de 1999, instituído o Estatuto da

microempresa e da empresa de pequeno porte. No Estado de Minas Gerais, os benefícios fiscais quanto aos tributos estaduais foram instituídos pela Lei nº 13.437, de 30 de dezembro de 1999, regulamentada pelo Decreto nº 40.987, de 31 de março de 2000.

## Microempresa Legislação Federal

A legislação federal instituiu o SIMPLES e assegura benefícios fiscais exclusivamente quanto aos tributos federais e contribuições previdenciárias. O tratamento diferenciado dispensado ao pequeno empreendedor pela Lei nº 9.317/96 (alterada pelas Leis nº 9.732/98 e 10.034/00) permite simplificação na apuração dos tributos e redução significativa da carga tributária.

A legislação classifica como MICROEMPRESA aquela cuja receita bruta anual não ultrapassa R\$240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais), e EMPRESA DE PEQUENO PORTE aquela cuja receita bruta anual ultrapassa o limite de microempresa (R\$240.000,00), mas não ultrapassa R\$2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

RECEITA BRUTA ANUAL	CLASSIFICAÇÃO
Até R\$ 240.000,00	Microempresa
Acima de R\$240.000,00 até R\$2.400.000,00	Empresa de Pequeno Porte

**Os valores acima foram estipulados pela Lei federal nº 11.196, de 21 de novembro de 2005, que produziu efeitos a partir de 1º de janeiro de 2006.**

A tabela abaixo indica o valor do percentual a ser aplicado sobre a receita mensal da empresa, conforme sua faixa de enquadramento.

MICROEMPRESA		
Receita Bruta Anual (R\$)		Percentual (%)
	Até 60.000,00	3
Acima de 60.000,00	Até 90.000,00	4
Acima de 90.000,00	Até 120.000,00	5
Acima de 120.000,00	Até 240.000,00	5,4
EMPRESA DE PEQUENO PORTE		
Receita Bruta Anual (R\$)		Percentual (%)
Acima de 240.000,00	Até 360.000,00	5,8
Acima de 360.000,00	Até 480.000,00	6,2
Acima de 480.000,00	Até 600.000,00	6,6
Acima de 600.000,00	Até 720.000,00	7
Acima de 720.000,00	Até 840.000,00	7,4
Acima de 840.000,00	Até 960.000,00	7,8
Acima de 960.000,00	Até 1.080.000,00	8,2
Acima de 1.080.000,00	Até 1.200.000,00	8,6

Acima de R\$1.200.000,00	Até 1.320.000,00	9,0
cima de R\$1.320.000,00	Até 1.440.000,00	9,4
Acima de R\$1.440.000,00	Até 1.560.000,00	9,8
Acima de R\$1.560.000,00	Até 1.680.000,00	10,2
Acima de R\$1.680.000,00	Até 1.800.000,00	10,6
Acima de R\$1.800.000,00	Até 1.920.000,00	11,0
Acima de R\$1.920.000,00	Até 2.040.000,00	11,4
Acima de R\$2.040.000,00	Até 2.160.000,00	11,8
Acima de R\$2.160.000,00	Até 2.280.000,00	12,2
Acima de R\$2.280.000,00	Até 2.400.000,00	12,6

**Os valores acima definidos para a faixa de receita superior a R\$1.200.000,00 foram fixados pela Medida Provisória nº 275, de 29 de dezembro de 2005, para vigorar a partir de 1º de janeiro de 2006.**

Os percentuais mencionados no quadro acima não incluem a alíquota definida para empresas que exploram atividade industrial e são contribuintes do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados). Nesta hipótese, sempre que o contribuinte optar pelo SIMPLES e for contribuinte do IPI, sobre as alíquotas indicadas no quadro acima, deverá adicionar 0,5% (cinco décimos por cento), ficando o quadro assim:

RECEITA BRUTA ANUAL (R\$)		Percentual (%)	
		Sem IPI	Com IPI
Até 60.000,00		3	3,5
Acima de 60.000,00	Até 90.000,00	4	4,5
Acima de 90.000,00	Até 120.000,00	5	5,5
Acima de 120.000,00	Até 240.000,00	5,4	5,9
EMPRESA DE PEQUENO PORTE			
Receita Bruta Anual (R\$)		Percentual (%)	
		Sem IPI	Com IPI
Acima de 240.000,00	Até 360.000,00	5,8	6,3
Acima de 360.000,00	Até 480.000,00	6,2	6,7
Acima de 480.000,00	Até 600.000,00	6,6	7,1
Acima de 600.000,00	Até 720.000,00	7	7,5
Acima de 720.000,00	Até 840.000,00	7,4	7,9
Acima de 840.000,00	Até 960.000,00	7,8	8,3
Acima de 960.000,00	Até 1.080.000,00	8,2	8,7
Acima de 1.080.000,00	Até 1.200.000,00	8,6	9,1
Acima de R\$1.200.000,00	Até 1.320.000,00	9,0	9,5
Acima de R\$1.320.000,00	Até 1.440.000,00	9,4	9,9
Acima de R\$1.440.000,00	Até 1.560.000,00	9,8	10,3
Acima de R\$1.560.000,00	Até 1.680.000,00	10,2	10,7
Acima de R\$1.680.000,00	Até 1.800.000,00	10,6	11,1

Acima de R\$1.800.000,00	Até 1.920.000,00	11,0	11,4
Acima de R\$1.920.000,00	Até R\$2.040.000,00	11,4	11,9
Acima de R\$2.040.000,00	Até 2.160.000,00	11,8	12,3
Acima de R\$2.160.000,00	Até 2.280.000,00	12,2	12,7
Acima de R\$2.280.000,00	Até 2.400.000,00	12,6	13,1

**Os valores acima definidos para a faixa de receita superior a R\$1.200.000,00 foram fixados pela Medida Provisória nº 275, de 29 de dezembro de 2005, para vigorar a partir de 1º de janeiro de 2006.**

Algumas empresas são impedidas de optar pelo SIMPLES, mesmo que sua receita esteja dentro dos limites de enquadramento no referido regime especial de tributação.

O artigo 9º da Lei nº 9.317/96 exclui do SIMPLES, independentemente da receita, a empresa que encontra-se numa das seguintes situações:

- I - constituída sob a forma de sociedade por ações;
- II - cuja atividade seja banco comercial, banco de investimentos, banco de desenvolvimento, caixa econômica, sociedade de crédito, financiamento e investimento, sociedade de crédito imobiliário, sociedade corretora de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidora de títulos e valores imobiliários, empresa de arrendamento mercantil, cooperativa de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidade de previdência privada aberta;
- III - que se dedique à compra e à venda, ao loteamento, à incorporação ou à construção de imóveis;
- IV - que tenha sócio estrangeiro, residente no exterior;
- V - constituída sob qualquer forma, de cujo capital participe entidade da administração pública, direta ou indireta, federal, estadual ou municipal;
- VI - que seja filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior;
- VII - cujo titular ou sócio participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra empresa, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de opção pelo SIMPLES;
- VIII - de cujo capital participe, como sócio, outra pessoa jurídica;
- IX - cuja receita decorrente da venda de bens importados seja superior a 50% (cinquenta por cento) de sua receita bruta total;
- X - que realize operações relativas a:
  - a) importação de produtos estrangeiros;
  - b) locação ou administração de imóveis;
  - c) armazenamento e depósito de produtos de terceiros;
  - d) propaganda e publicidade, excluídos os veículos de comunicação;
  - e) factoring;
  - f) prestação de serviço de vigilância, limpeza, conservação e locação de mão-de-obra;
- XI - que preste serviços profissionais de corretor, representante comercial, despachante, ator, empresário, diretor ou produtor de espetáculos, cantor, músico, dançarino, médico, dentista, enfermeiro, veterinário, engenheiro, arquiteto, físico, químico, economista, contador, auditor, consultor, estatístico, administrador, programador, analista de sistema, advogado, psicólogo, professor, jornalista, publicitário, fisicultor, ou assemelhados, e de

qualquer outra profissão cujo exercício dependa de habilitação profissional legalmente exigida;

XII - que participe do capital de outra pessoa jurídica;

XIII - que tenha débito inscrito em Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social - INSS, cuja exigibilidade não esteja suspensa;

XIV - cujo titular, ou sócio que participe de seu capital com mais de 10% (dez por cento), esteja inscrito em Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social - INSS, cuja exigibilidade não esteja suspensa;

XV - que seja resultante de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento da pessoa jurídica;

XVI - cujo titular, ou sócio com participação em seu capital superior a 10% (dez por cento), adquira bens ou realize gastos em valor incompatível com os rendimentos por ele declarados.

As Leis nº 10.034/00 e nº 10.684/03 introduziram importantes alterações na sistemática do SIMPLES. Por força dessas Leis, empresas que exploram atividade de creche e pré-escola, estabelecimentos de ensino fundamental, centro de formação de condutores (auto escola), agências lotéricas e agências terceirizadas de correios podem optar pelo SIMPLES. Nesses casos, o contribuinte fica obrigado a recolher o imposto mediante acréscimo de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor dos percentuais indicados na tabela acima.

Além dos serviços acima relacionados (creche e pré-escola, estabelecimentos de ensino fundamental, auto escola, agências lotéricas e agência terceirizadas de correios), todos os outros prestadores de serviço, CUJA OPÇÃO PELO SIMPLES SEJA PERMITIDA, também estão obrigados ao recolhimento do SIMPLES com acréscimo de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor dos percentuais indicados na tabela acima.

Na hipótese da empresa explorar atividade de prestação de serviço, CUMULADAMENTE com outra atividade estranha a serviço (indústria, comércio ou produtor rural), o acréscimo de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor dos percentuais da tabela acima, ocorre para fins de apuração e recolhimento do SIMPLES, quando a receita com os serviços prestados é igual ou superior a 30% (trinta por cento) da receita total da empresa.

Nos casos em que a legislação impõe acréscimo de 50% (cinquenta por cento) da alíquota, para fins de apuração do SIMPLES, conforme acima mencionado (Leis nº 10.034/00 e nº 10.684/03), a tabela passa a ser da seguinte forma:

MICROEMPRESA		
RECEITA BRUTA ANUAL (R\$)		Percentual (%)
Até 60.000,00		4,5
Acima de 60.000,00	Até 90.000,00	6,0
Acima de 90.000,00	Até 120.000,00	7,5
Acima de 120.000,00	Até 240.000,00	8,1
EMPRESA DE PEQUENO PORTE		
Receita Bruta Anual (R\$)		Percentual (%)
Acima de 240.000,00	Até 360.000,00	8,7
Acima de 360.000,00	Até 480.000,00	9,3



Acima de 480.000,00	Até 600.000,00	9,9
Acima de 600.000,00	Até 720.000,00	10,5
Acima de 720.000,00	Até 840.000,00	11,1
Acima de 840.000,00	Até 960.000,00	11,7
Acima de 960.000,00	Até 1.080.000,00	12,3
Acima de 1.080.000,00	Até 1.200.000,00	12,9
Acima de R\$1.200.000,00	Até 1.320.000,00	13,5
Acima de R\$1.320.000,00	Até 1.440.000,00	14,1
Acima de R\$1.440.000,00	Até 1.560.000,00	14,7
Acima de R\$1.560.000,00	Até 1.680.000,00	15,3
Acima de R\$1.680.000,00	Até 1.800.000,00	15,9
Acima de R\$1.800.000,00	Até 1.920.000,00	16,5
Acima de R\$1.920.000,00	Até R\$2.040.000,00	17,1
Acima de R\$2.040.000,00	Até 2.160.000,00	17,7
Acima de R\$2.160.000,00	Até 2.280.000,00	18,3
Acima de R\$2.280.000,00	Até 2.400.000,00	19,9

**Os valores acima definidos para a faixa de receita superior a R\$1.200.000,00 foram fixados pela Medida Provisória nº 275, de 29 de dezembro de 2005, para vigorar a partir de 1º de janeiro de 2006.**

Os percentuais mencionados no quadro acima não incluem a alíquota definida para empresas que exploram atividade industrial e são contribuintes do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados). Nesta hipótese, sempre que o contribuinte optar pelo SIMPLES e for contribuinte do IPI, deverá adicionar 0,5% (cinco décimos por cento) sobre as alíquotas indicadas no quadro acima.

## **Microempresa Legislação Estadual**

Em Minas Gerais, foi estabelecido tratamento diferenciado e simplificado às microempresas e empresas de pequeno porte, através do SIMPLES MINAS, instituído pela Lei (estadual) n.º 15.219, de 7 de julho de 2004, regulamentada pelo Decreto (estadual) n.º 43.924, de 3 de dezembro de 2004.

O SIMPLES MINAS estende benefícios ao empreendedor autônomo e também a algumas cooperativas especificadas na legislação aplicável. São cooperativas especificadas na lei, que podem ser beneficiadas pelo SIMPLES MINAS, somente aquelas formadas por:

- a) produtores artesanais;
- b) feirantes;
- c) comerciantes ambulantes;
- d) pequenos comerciantes;
- e) pequenos produtores da agricultura familiar;
- f) garimpeiros.

O SIMPLES MINAS reduz o valor do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), simplifica o sistema de apuração do imposto mencionado e permite deduzir do ICMS apurado depósitos efetuados em benefício do FUNDESE – Fundo de Fomento e Desenvolvimento Socioeconômico do Estado de Minas Gerais.

O SIMPLES MINAS permite também abater sobre o ICMS apurado as despesas comprovadas pelo contribuinte com investimentos na aquisição de Equipamento Emissor de Cupom Fiscal (ECF).

#### CLASSIFICAÇÃO: MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE

A legislação classifica microempresa (ME) como sendo a sociedade empresária ou empresário individual, cuja receita bruta anual não ultrapassa R\$277.980,00 (duzentos e setenta e sete mil, novecentos e oitenta reais); e empresa de pequeno porte (EPP) a sociedade empresária ou empresário individual cuja receita bruta anual ultrapassa o limite de micro (R\$277.980,00) e não ultrapassa R\$2.224.644,00 (dois milhões, duzentos e vinte e quatro mil, seiscentos e quarenta e quatro reais).

CLASSIFICAÇÃO	RECEITA BRUTA ANUAL
Microempresa	Até R\$ 277.980,00
Empresa de pequeno porte	Acima de R\$ 277.980,00 até R\$ 2.224.644,00

Na apuração do ICMS, o SIMPLES MINAS obriga o contribuinte a recolher o imposto resultante da somatória de duas operações:

- Operação de apuração do ICMS resultante da diferença de alíquota entre Estados da federação;
- Operação de apuração do ICMS pela aplicação da tabela simplificada de alíquotas variáveis conforme faixa de RECEITA TRIBUTÁVEL (real ou presumida).

O contribuinte é obrigado a recolher o ICMS que resulta da somatória das duas operações acima mencionadas (letras “a” e “b”).

O ICMS que resulta da diferença da alíquota (letra “a”) e o ICMS que resulta da aplicação da tabela simplificada (letra “b”) são somados, e o resultado (soma) é o valor total do imposto a ser recolhido.

A orientação para a apuração do ICMS segue abaixo, dividida em duas etapas (itens “a” e “b”), sendo a primeira (item “a”) relativa à diferença de alíquota, e a segunda etapa (letra “b”) relativa à aplicação da tabela simplificada.

Na segunda etapa (letra “b”) da orientação abaixo, que refere-se à aplicação da tabela simplificada, o contribuinte deve estar atento à opção de apurar a RECEITA TRIBUTÁVEL REAL ou aplicar o índice sobre a RECEITA TRIBUTÁVEL PRESUMIDA.

#### A) DIFERENÇA DE ALÍQUOTA ENTRE ESTADOS DA FEDERAÇÃO

a.1) O contribuinte soma o valor das notas fiscais de compra de mercadorias que destinam-se à industrialização ou revenda, aplicando sobre o resultado a alíquota de 18% (dezoito por cento);

a.2) Sobre as notas fiscais somadas para alcançar o resultado acima, o contribuinte soma apenas o valor do ICMS QUE VEM INDICADO EM CADA NOTA FISCAL, como incluso/incluído no valor total;

a.3) O contribuinte então calcula a diferença entre o resultado obtido na primeira operação (item a.1) e o resultado obtido na segunda operação (item a.2);

a.4) Nos casos em que o valor do imposto indicado em cada nota fiscal como sendo incluso/incluído no valor total (item a.2 acima) for exatamente igual ao valor obtido pela aplicação da alíquota de 18% (dezoito por cento) sobre as notas fiscais de compra de mercadorias (item a.1 acima), NÃO HAVERÁ DIFERENÇA DE ALÍQUOTA a ser somada no valor do ICMS para recolhimento.

#### B) APLICAÇÃO DA TABELA SIMPLIFICADA - ALÍQUOTAS VARIÁVEIS CONFORME FAIXA DE RECEITA TRIBUTÁVEL

O contribuinte apura o ICMS pela aplicação de alíquotas, que variam conforme o valor da RECEITA TRIBUTÁVEL.

A tabela é progressiva. A alíquota do imposto aumenta conforme aumenta também a capacidade de contribuição da empresa. O contribuinte com menor RECEITA TRIBUTÁVEL possui menor capacidade de contribuir com o ICMS; e o contribuinte com maior RECEITA TRIBUTÁVEL possui maior capacidade de contribuir com o imposto. Diante disso, a alíquota do imposto aumenta gradativamente, de acordo com o aumento da RECEITA TRIBUTÁVEL.

A tabela também é não cumulativa. As alíquotas aumentam de acordo com o aumento da RECEITA TRIBUTÁVEL, mas são aplicadas progressivamente, SOMENTE SOBRE O VALOR QUE EXCEDE CADA FAIXA de incidência. Desta forma, a alíquota maior incide apenas sobre a maior parcela da RECEITA TRIBUTÁVEL. Para bem esclarecer, basta explicar que a RECEITA TRIBUTÁVEL é dividida em faixas distintas, aplicando-se cada alíquota específica sobre cada faixa específica de RECEITA TRIBUTÁVEL.

O sistema de apuração do ICMS por faixa de RECEITA TRIBUTÁVEL, de acordo com as alíquotas variáveis, progressiva e não cumulativamente, pode ser resumido na seguinte tabela:

FAIXA	RECEITA TRIBUTÁVEL	ALÍQUOTA
1	até R\$ 5.675,00	zero
2	Somente o que exceder R\$ 5.675,00 até R\$17.026,00	0,5%
3	Somente o que exceder R\$17.026,00 até R\$45.403,00	2,0%
4	Somente o que exceder R\$ 45.403,00 até R\$113.508,00	3,0%
5	Acima de R\$113.508,00	4,0%

A tabela acima pode ser RELIDA pelo contribuinte na forma abaixo, que permite a apuração do imposto numa única operação direta, através da qual o ICMS é calculado mediante aplicação da alíquota correspondente à faixa de RECEITA TRIBUTÁVEL, deduzindo-se a parcela respectiva, em que o saldo final já incluiu os princípios de progressividade e não cumulatividade, que são característicos do SIMPLES MINAS.

FAIXA	RECEITA TRIBUTÁVEL	ALÍQUOTA	PARCELA A DEDUZIR
1	até R\$5.675,00	zero	zero
2	Acima de R\$ 5.675,00 até R\$ 17.026,00	0,5%	R\$28,30
3	Acima de R\$ 17.026,00 até R\$ 45.403,00	2,0%	R\$283,77
4	Acima de R\$ 45.403,00 até R\$ 113.508,00	3,0%	R\$737,81
5	Acima de R\$ 113.508,00	4,0%	R\$1.872,88

**Os valores constantes das tabelas acima foram atualizados pela Portaria nº 26, de 11 de janeiro de 2006, do Secretário da Receita Estadual do Estado de Minas Gerais, para vigorar no exercício de 2006.**

APURAÇÃO DA RECEITA TRIBUTÁVEL – OPÇÕES: REAL OU PRESUMIDA

A RECEITA TRIBUTÁVEL que serve como base de cálculo do ICMS pode ser REAL ou PRESUMIDA.

A RECEITA TRIBUTÁVEL REAL é o valor total das saídas promovidas pelo contribuinte é registrado em notas fiscais, cupom fiscal ou outro documento fiscal autorizado pelo Poder Público. O contribuinte realiza a somatória das saídas promovidas no mês e registrada em documentos fiscais, que corresponde à RECEITA TRIBUTÁVEL REAL sujeita à aplicação das alíquotas indicadas na tabela acima, variando de acordo com a faixa de incidência.

A RECEITA TRIBUTÁVEL PRESUMIDA é apurada pela somatória de NOTAS DE COMPRAS (entradas), acrescida de um índice específico (varia de acordo com a atividade do empreendedor), que representa a Margem de Valor Agregado (MVA). A legislação permite ao contribuinte presumir o valor da RECEITA TRIBUTÁVEL, utilizando para tanto as COMPRAS realizadas no mês, acrescidas do índice de valor agregado (MVA) que segue na tabela abaixo, variando de acordo com o segmento empresarial ou setor de atividade.

MARGENS DE VALORES AGREGADOS PARA APURAÇÃO DA RECEITA PRESUMIDA

ITEM	DESCRIÇÃO	MVA
1	Extração de minerais metálicos	48%
2	Extração de minerais não-metálicos	26%
3	Fabricação de produtos alimentícios e de bebidas	58%
4	Fabricação de produtos do fumo	70%
5	Fabricação de produtos têxteis	35%
6	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	30%

7	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro e calçados	30%
8	Fabricação de produtos de madeira	30%
9	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	26%
10	Edição, impressão e reprodução de gravações	26%
11	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	70%
12	Fabricação de produtos químicos	26%
13	Fabricação de artigos de borracha e plásticos	26%
14	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	70%
15	Metalurgia básica	70%
16	Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	40%
17	Fabricação de máquinas e equipamentos	48%
18	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	30%
19	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	30%
20	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	26%
21	Fabricação de equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios	26%
22	Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	26%
23	Fabricação de outros equipamentos de transporte	26%
24	Fabricação de móveis com predominância de madeira	30%
25	Fabricação de móveis com predominância de metal	30%
26	Fabricação de móveis de outros materiais	30%
27	Fabricação de colchões	30%
28	Lapidação de gemas	26%
29	Fabricação de artefatos de joalheria e ourivesaria	61%
30	Fabricação de instrumentos musicais, peças e acessórios	70%
31	Fabricação de artefatos para caça, pesca e esporte	70%
32	Fabricação de mesas de bilhar, de <i>snooker</i> e acessórios, não associada a locação	30%
33	Fabricação de mesas de bilhar, de <i>snooker</i> e acessórios associada a locação	30%
34	Fabricação de brinquedos e de outros jogos recreativos	70%
35	Fabricação de canetas, lápis, fitas impressoras para máquinas e outros artigos para escritório	46%
36	Fabricação de escovas, pincéis e vassouras	26%
37	Decoração, lapidação, gravação, espelhação, bisotagem, vitrificação e outros trabalhos em cerâmica, louça, vidro ou cristal	70%
38	Fabricação de produtos diversos	26%
39	Reciclagem de outras sucatas metálicas	70%
40	Reciclagem de sucatas não-metálicas	31%
41	Eletricidade, gás e água quente	70%
42	Representantes comerciais e agentes do comércio de veículos automotores	26%

43	Serviços de manutenção e reparação de automóveis	36%
44	Serviços de manutenção e reparação de caminhões, ônibus e outros veículos pesados	34%
45	Serviços de lavagem, lubrificação e polimento de veículos	26%
46	Serviços de borracheiros e gomaria	26%
47	Comércio por atacado de peças e acessórios novos para veículos automotores	30%
48	Comércio por atacado de pneumáticos e câmaras de ar	42%
49	Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores	26%
50	Comércio a varejo de pneumáticos e câmaras de ar	26%
51	Representantes comerciais e agentes do comércio de peças e acessórios novos e usados para veículos automotores	26%
52	Comércio a varejo de peças e acessórios usados para veículos automotores	26%
53	Comércio por atacado de peças e acessórios para motocicletas e motonetas	26%
54	Comércio a varejo de motocicletas e motonetas	32%
55	Comércio a varejo de peças e acessórios para motocicletas e motonetas	30%
56	Comércio a varejo de combustíveis e lubrificantes para veículos automotores	40%
57	Comércio por atacado e representantes comerciais e agentes do comércio	30%
58	Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios, com área de venda superior a 5000 metros quadrados - hipermercados	26%
59	Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios, com área de venda entre 300 e 5000 metros quadrados - supermercados	26%
60	Minimercados	26%
61	Mercearias e armazéns varejistas	26%
62	Comércio varejista de mercadorias em lojas de conveniência	30%
63	Lojas de departamentos ou magazines	30%
64	Lojas de variedades, exceto lojas de departamentos ou magazines	30%
65	Comércio varejista de produtos de padaria e de confeitaria	26%
66	Comércio varejista de laticínios, frios e conservas	26%
67	Comércio varejista de balas, bombons e semelhantes	26%
68	Comércio varejista de carnes - açougues	26%
69	Comércio varejista de bebidas	45%
70	Tabacaria	26%
71	Comércio varejista de hortifrutigranjeiros	26%
72	Peixaria	26%
73	Comércio varejista de outros produtos alimentícios não especificados anteriormente	40%
74	Comércio varejista de tecidos	30%
75	Comércio varejista de artigos de armarinho	30%

76	Comércio varejista de artigos de cama, mesa e banho	30%
77	Comércio varejista de artigos do vestuário e complementos	30%
78	Comércio varejista de calçados	30%
79	Comércio varejista de artigos de couro e de viagem	30%
80	Comércio varejista de produtos farmacêuticos sem manipulação de fórmula	30%
81	Comércio varejista de produtos farmacêuticos homeopáticos	30%
82	Comércio varejista de produtos farmacêuticos com manipulação de fórmula	40%
83	Comércio varejista de artigos de perfumaria, cosméticos e de higiene pessoal	30%
84	Comércio varejista de artigos médicos e ortopédicos	30%
85	Comércio varejista de medicamentos veterinários	30%
86	Comércio varejista de máquinas, aparelhos e equipamentos elétricos e eletrônicos de uso doméstico e pessoal, exceto equipamentos de informática	30%
87	Comércio varejista de artigos fotográficos e cinematográficos	30%
88	Comércio varejista de instrumentos musicais e acessórios	30%
89	Comércio varejista de discos e fitas	30%
90	Comércio varejista de móveis	30%
91	Comércio varejista de artigos de colchoaria	38%
92	Comércio varejista de artigos de tapeçaria	55%
93	Comércio varejista de artigos de iluminação	30%
94	Comércio varejista de outros artigos de utilidade doméstica	40%
95	Comércio varejista de ferragens, ferramentas e produtos metalúrgicos	30%
96	Comércio varejista de vidros, espelhos, vitrais e molduras	30%
97	Comércio varejista de material para pintura	30%
98	Comércio varejista de madeira e seus artefatos	30%
99	Comércio varejista de materiais elétricos para construção	30%
100	Comércio varejista de materiais hidráulicos	30%
101	Comércio varejista de cal, areia, pedra britada, tijolos e telhas	30%
102	Comércio varejista de materiais de construção em geral	30%
103	Comércio varejista de materiais de construção não especificados anteriormente	30%
104	Comércio varejista de máquinas e equipamentos para escritório	26%
105	Comércio varejista de máquinas, equipamentos e materiais de informática	26%
106	Comércio varejista de máquinas, equipamentos e materiais de comunicação	26%
107	Comércio varejista de artigos de papelaria	26%
108	Comércio varejista de jornais e revistas	26%
109	Comércio varejista de gás liquefeito de petróleo (GLP)	26%
110	Comércio varejista de artigos de óptica	50%
111	Comércio varejista de artigos de relojoaria e joalheria	33%
112	Comércio varejista de artigos de souvenir, bijuterias e artesanatos	30%

113	Comércio varejista de bicicletas e triciclos, suas peças e acessórios	30%
114	Comércio varejista de artigos esportivos	30%
115	Comércio varejista de brinquedos e artigos recreativos	30%
116	Comércio varejista de plantas e flores naturais e artificiais e frutos ornamentais	30%
117	Comércio varejista de artigos de caça, pesca e <i>camping</i>	30%
118	Comércio varejista de objetos de arte	30%
119	Comércio varejista de animais para criação doméstica, de artigos para animais e ração	30%
120	Comércio varejista de peças e acessórios para eletrodomésticos e aparelhos eletrônicos, exceto peças e acessórios para informática	30%
121	Comércio varejista de fogos de artifício e artigos pirotécnicos	30%
122	Comércio varejista de embarcações e outros veículos recreativos, suas peças e acessórios	30%
123	Comércio varejista de produtos saneantes domissanitários	70%
124	Comércio varejista de outros produtos da Divisão 52 não especificados anteriormente	70%
125	Comércio varejista de antigüidades	70%
126	Comércio varejista de outros artigos usados	70%
127	Reparação e manutenção de máquinas e de aparelhos eletrodomésticos, exceto aparelhos telefônicos	30%
128	Reparação e manutenção de aparelhos telefônicos	30%
129	Chaveiros	30%
130	Conserto e restauração de artigos de madeira e do mobiliário	30%
131	Reparação de outros objetos pessoais e domésticos	30%
132	Hotel	70%
133	Apart hotel	70%
134	Motel	70%
135	Camping	30%
136	Pensão	30%
137	Outros tipos de alojamento	39%
138	Restaurante	50%
139	Choperias, <i>whiskeria</i> e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	50%
140	Lanchonete, casas de chá, de sucos e similares	50%
141	Cantina (serviço de alimentação privativo) exploração própria	50%
142	Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para empresas	50%
143	Serviços de <i>buffet</i>	70%
144	Outros serviços de alimentação (em trailers, quiosques, veículos e outros equipamentos)	30%
145	Outros não enquadrados nos itens anteriores	35%

## EXCLUSÃO DO SIMPLES MINAS



A legislação estabelece algumas restrições ao enquadramento no regime especial do SIMPLES MINAS. Em determinadas situações, é excluído do SIMPLES MINAS o contribuinte:

I - que participe ou cujo titular ou sócio participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra sociedade empresária, salvo se a receita bruta anual global das empresas interligadas for inferior ao maior limite de R\$2.197.831,00;

II - que tenha sido desmembrada ou resulte do desmembramento de outra sociedade empresária ou da transmutação de qualquer de seus estabelecimentos em sociedade autônoma, salvo se o fato tiver ocorrido até 31 de dezembro de 2003;

III - que possua filial ou sociedade empresária interligada situada fora do Estado;

IV - de transporte que, mediante contrato, preste serviço para outra transportadora;

V - que tenha débito inscrito em dívida ativa, em seu nome ou em nome do seu titular ou representante legal, ressalvada a hipótese do crédito tributário em fase de parcelamento, desde que adimplente ou objeto de discussão judicial, garantido por depósito ou penhora;

VI - que seja administrada por procurador;

VII - cujo administrador não sócio seja, também, administrador de outra sociedade empresária, salvo se a receita bruta anual global das sociedades administradas for inferior ao maior limite de R\$2.197.831,00.

Não se aplica a exclusão do contribuinte que participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra sociedade empresária, quando a referida participação ocorrer em centrais de compras, em bolsas de subcontratação ou em consórcios de exportação ou de venda no mercado interno, mesmo que a receita bruta anual global das empresas interligadas for superior a R\$2.197.831,00.

**Importante:**

**AS INSTRUÇÕES RECEBIDAS SOBRE OPÇÃO PELO REGIME DE MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE DEVEM SER CONFIRMADAS JUNTO ÀS AUTORIDADES FISCAIS E JUNTO AO CONTADOR OU CONTABILISTA RESPONSÁVEL PELA ESCRITA FISCAL.**

## Passo a Passo para Registro

### CONSIDERAÇÕES INICIAIS SOBRE REGISTRO

Para registro e legalização recomendamos que sejam solicitados os serviços de um contador/contabilista que, além de elaborar os documentos constitutivos da empresa e preencher todos os formulários do processo, é o profissional capacitado a prestar consultoria com relação aos aspectos fiscais/tributários e legais na constituição da empresa.

Para contratar um contabilista habilitado, recomendamos que sejam solicitadas propostas de prestação de serviços, englobando o valor dos honorários e o "escopo" do serviço a ser prestado. Para tanto, consulte as "páginas amarelas da lista telefônica" ou peça às Associações ou Sindicatos de Contabilistas uma relação de profissionais que atuam em sua cidade ou região.

O contador é um profissional-chave na gestão empresarial. Por isso, antes de contratar, pesquise pelo menos três contadores, certifique-se de que ele é um profissional habilitado junto ao CRC - Conselho Regional de Contabilidade e de que não existem queixas registradas contra ele. Dê preferência aos profissionais atualizados, que ofereçam, além dos serviços fiscais, um serviço de assessoria contábil. Lembre-se que o preço não é o melhor critério para selecionar um serviço.

Um negócio próprio envolve, além de capital para investir, muita disposição para o trabalho, garra e persistência. Essas características devem estar presentes já na fase de abertura da empresa, para o cumprimento da verdadeira maratona imposta pela burocracia. O empreendedor deve estar preparado para lidar com diversas siglas, taxas e impostos em repartições municipais, estaduais e federais, até que o primeiro cliente da nova empresa seja finalmente atendido.

### DEFINIÇÃO DA FORMA JURÍDICA QUE REVESTE O EMPREENDIMENTO

O passo inicial é definir a forma jurídica a ser adotada para exploração da atividade. O Código Civil em vigor (Lei nº 10.406, de 11 de janeiro de 2002) trouxe alterações importantes e criou as seguintes opções:

1 - Sociedades que exploram atividade intelectual, de natureza científica, literária ou artística e as cooperativas são definidas como SOCIEDADES SIMPLES;

2 - Para o empreendedor que explora qualquer outra atividade NÃO enquadrada como intelectual ou cooperativa, a legislação permite o registro do EMPRESÁRIO ou a constituição de sociedade empresária. O registro do EMPRESÁRIO ocorre quando NÃO HÁ constituição de sociedade. NO CASO DE CONSTITUIÇÃO DE SOCIEDADE, as opções previstas em lei são:

2.1 - Sociedade limitada;

2.2 - Sociedade anônima;

- 2.3 - Sociedade em nome coletivo;
- 2.4 - Sociedade em comandita por ações;
- 2.5 - Sociedade em comandita simples.

A legislação em vigor, conforme acima mencionada, define como SOCIEDADE SIMPLES aquela pessoa jurídica que explora atividade INTELLECTUAL, de natureza científica, literária ou artística; e as COOPERATIVAS.

É importante entender que apenas serviços intelectuais são explorados por sociedades SIMPLES. Serviços NÃO INTELLECTUAIS, podendo citar atividade explorada por prestador de serviço de limpeza, portaria e conservadoras, oficina mecânica e outros tantos, NÃO são explorados por sociedade denominada SIMPLES. São também legalmente definidas como SOCIEDADES SIMPLES as diversas espécies de COOPERATIVAS.

Em resumo:

1 - São sociedades simples:

- a) Aquelas que exploram serviço intelectual (natureza científica, literária ou artística);
- b) As cooperativas.

2 - Na exploração de atividades comerciais, industriais, rurais e serviços não intelectuais, o empreendimento pode revestir-se das seguintes formas jurídicas:

- a) Empresário (não é pessoa jurídica);
- b) Sociedade limitada;
- c) Sociedade anônima;
- d) Sociedade em nome coletivo;
- e) Sociedade em comandita por ações;
- f) Sociedade em comandita simples.

### **PEQUENOS EMPREENDIMENTOS - FORMAS JURÍDICAS MAIS ADEQUADAS**

A sociedade LIMITADA é a forma jurídica mais adequada de sociedade empresária, para exploração de empreendimentos de micro, pequeno e médio portes. Na sociedade LIMITADA, cada sócio responde por obrigações da sociedade no limite do valor das cotas que subscreve.

Outra opção é a obtenção do registro na categoria de EMPRESÁRIO. Trata-se da exploração de atividade profissionalmente organizada, sem constituição de pessoa jurídica. O empreendedor que decide explorar atividade empresária sem constituir sociedade pode obter registro de EMPRESÁRIO. A desvantagem desta modalidade é que o titular do registro responde ilimitadamente pelas obrigações surgidas da exploração do negócio.

O registro de EMPRESÁRIO não é conferido aos profissionais para exploração de serviços intelectuais. Somente atividades organizadas profissionalmente para produção ou circulação de bens ou serviços NÃO intelectuais podem ser exploradas através da figura do EMPRESÁRIO.

## **SOCIEDADE SIMPLES REVESTIDA DE FORMA JURÍDICA DE SOCIEDADE LIMITADA**

Sociedades que exploram serviços INTELLECTUAIS e cooperativas são necessariamente sociedades simples. O Código Civil em vigor dispõe que, nas sociedades simples, os sócios respondem pelas obrigações contraídas pela sociedade. Nesse particular, a sociedade simples revela desvantagem, se comparada à sociedade limitada.

O Código Civil permite à sociedade simples adotar a forma jurídica de sociedade limitada. Nesta hipótese, a natureza jurídica da pessoa jurídica continua sendo de sociedade simples; todavia, optando por revestir-se de sociedade limitada, confere aos sócios responsabilidade limitada ao valor restrito das cotas subscritas.

### **PROCEDIMENTOS DE REGISTRO - CUIDADOS INICIAIS**

Definida a forma jurídica do empreendimento, o interessado deve, então, providenciar consulta prévia junto à Prefeitura do Município onde pretende estabelecer seu negócio, a fim de saber se a exploração do negócio é autorizada para o local escolhido, posto que a legislação municipal proíbe a instalação de determinados estabelecimentos em áreas definidas. Esse cuidado pode evitar uma série de aborrecimentos futuros.

Também é necessária a realização de consulta da situação fiscal dos sócios junto à Secretaria da Receita Federal e à Secretaria Estadual da Fazenda, para verificar a existência de pendências ou irregularidades, que impeçam a obtenção da inscrição nos respectivos cadastros fiscais (federal e estadual).

Da mesma forma, é aconselhável uma consulta à Junta Comercial e/ou ao Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas (conforme a competência para o registro), com o objetivo de verificar se não existe outra empresa com o nome (razão social) igual ou semelhante ao que você escolheu. O mesmo nome empresarial não pode ser adotado por mais de um empreendimento no mesmo Estado da Federação.

### **CONTRATO SOCIAL**

Sociedades simples e sociedades empresárias são criadas inicialmente pela elaboração do contrato de sociedade, denominado CONTRATO SOCIAL, que é assinado pelos sócios e arquivado no órgão competente de registro.

O órgão competente para arquivamento do contrato social das Sociedades Simples é o Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas. Sociedades empresárias, por sua vez, têm seu contrato social arquivado na Junta Comercial. A existência legal da pessoa jurídica começa com o registro do contrato social no órgão competente. Sociedades cujos atos constitutivos não são arquivados no órgão competente são desprovidas de personalidade jurídica, pelo que respondem pessoalmente os sócios quanto aos atos praticados.

Para registro do empreendimento sem a constituição de sociedade, na modalidade EMPRESÁRIO, o órgão competente é a Junta Comercial. Neste caso, o empreendedor não dispõe de contrato social para registro, mas assina requerimento específico que contenha:

- a) Nome, nacionalidade, domicílio, estado civil e, se casado, regime de bens;
- b) Nome empresarial (firma social), com a respectiva assinatura autógrafa;
- c) Capital;
- d) Objeto e sede (endereço onde o empreendimento será explorado).

O contrato social das sociedades simples e das sociedades limitadas deve conter:

- a) Nome, nacionalidade, estado civil, profissão e residência dos sócios;
- b) Nome empresarial, objeto, sede e prazo da sociedade;
- c) Capital da sociedade, expresso em moeda corrente, podendo compreender qualquer espécie de bens suscetíveis de avaliação pecuniária;
- d) Quota de cada sócio no capital social e o modo de realizá-la;
- e) Indicação dos administradores, seus poderes e atribuições;
- f) Participação dos sócios nos lucros e perdas.

As sociedades simples devem, ainda, fazer constar do contrato social:

- a) as prestações a que se obriga o sócio, cuja contribuição consista em serviços;
- b) se os sócios respondem ou não, subsidiariamente, pelas obrigações sociais.

Além dos requisitos acima relacionados, o contrato social da sociedade limitada também deve conter:

- a) Declaração de que a responsabilidade dos sócios é limitada ao valor exato das cotas subscritas;
- b) Indicação da regência supletiva das normas aplicáveis às sociedades anônimas, se for do interesse do empreendedor;
- c) Designação do objeto da sociedade na denominação social, integrada no final da palavra limitada ou sua abreviatura.

Imprevistos podem acontecer e, além disso, são comuns atritos entre sócios. O importante é que, em qualquer litígio ou situação excepcional, a última palavra caberá ao texto do Contrato Social. Uma forma de eliminar dúvidas é a consulta a um Contrato Social lavrado por outra empresa em condições semelhantes. Porém, se as dúvidas persistirem ou não se chegar a um acordo, o melhor mesmo será recorrer a um advogado ou contador.

## **EXIGÊNCIAS PARA REGISTRO**

Para o registro na Junta Comercial são exigidos os seguintes documentos:

### **A - EMPRESÁRIO**

- Requerimento específico em quatro vias e em formulário próprio;
- Declaração de microempresa, se for o caso;
- Capa de processo;
- Cópia autenticada da carteira de identidade do titular da empresa;
- Taxa de registro.

### **B - SOCIEDADE LIMITADA**

- Contrato ou estatuto social, assinado pelos sócios e duas testemunhas (três vias);
- Declaração de microempresa, se for o caso (duas vias);
- Ficha de Cadastro Nacional - FCN, folhas 1 e 2 (uma via cada);
- Capa de processo;
- Cópia autenticada da carteira de identidade do(s) sócio(s) gerente(s);
- Taxa de registro.

#### **C - MINISTÉRIO DA FAZENDA - RECEITA FEDERAL - CNPJ**

Documentos necessários para a obtenção do registro no CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) do Ministério da Fazenda:

- Disquete preenchido com o sistema do CNPJ - Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas;
- Documento Básico de Entrada do CNPJ (formulário próprio), original e uma cópia simples, com a firma do sócio gerente reconhecida em cartório;
- Uma via do original do Contrato Social ou Estatuto Social ou requerimento de EMPRESÁRIO, devidamente averbado pela Junta Comercial do Estado ou Cartório do Registro Civil das Pessoas Jurídicas.

#### **D- INSCRIÇÃO ESTADUAL-SECRETARIA DA FAZENDA ESTADUAL - ICMS**

Documentos necessários para a obtenção da Inscrição Estadual (cadastro de contribuintes do ICMS da Secretaria da Fazenda Estadual):

- Formulário DECA: Declaração Cadastral, em duas vias;
- Formulário DECA: Declaração Cadastral - Anexo I, em duas vias;
- Formulário DCC: Declaração Cadastral do Contabilista e Empresa Contábil, em três vias, referente ao início de escrituração e ao pedido de permanência de livros em escritório de contabilidade, quando for o caso;
- Formulário de solicitação para enquadramento/alteração de Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, em duas vias;
- Cópia dos atos constitutivos (contrato social ou estatuto ou declaração de firma individual) devidamente registrados na JUCEMG;
- Cópias do CPF dos sócios, quando tratar-se de pessoa física, e do CNPJ do sócio, quando tratar-se de pessoa jurídica;
- Cópia do cartão CNPJ ou da ficha de inscrição no CNPJ;
- Cópia do alvará de localização fornecido pela Prefeitura ou, na sua falta, prova de propriedade (escritura registrada), contrato de locação ou de comodato do imóvel (com firmas reconhecidas);
- Formulário requerimento/certidão débito, em uma via, para: a) o titular, quando se tratar de firma individual; b) os sócios, quando se tratar de sociedade por quotas limitadas; c) os diretores, quando se tratar de sociedade anônima;
- Cópia reprográfica legível da identidade dos responsáveis sócios;
- Cópias reprográficas da procuração e da identidade do procurador (quando for o caso);
- Taxa de expediente.

#### **E - ALVARÁ DE LOCALIZAÇÃO - PREFEITURA MUNICIPAL**

O último passo é a inscrição da empresa na Prefeitura do município, para fins de obtenção do Alvará de Localização.



ASSUNTO: FÁBRICA DE POLPA DE FRUTAS  
DATA DA ATUALIZAÇÃO: 31/01/2006



Os procedimentos para a inscrição variam de acordo com a legislação vigente no município onde a empresa for estabelecida. Assim, recomendamos que se procure o órgão competente para mais informações.

### **IMPORTANTE**

Algumas atividades exigem licenças e registros especiais e específicos. Tanto o contabilista quanto os órgãos competentes poderão orientar o empreendedor para o cumprimento de tais exigências, se for seu caso.

O Código Civil em vigor veda a constituição de sociedade entre pessoas casadas pelos regimes de comunhão universal de bens ou separação obrigatória de bens.

### **ÓRGÃOS DE REGISTROS**

- Junta Comercial (contrato social ou estatuto social) - site: [www.jucemg.mg.gov.br](http://www.jucemg.mg.gov.br)
- Ministério da Fazenda (CNPJ - Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) - site: [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)
- Secretaria de Estado da Fazenda (inscrição estadual - cadastro de contribuintes do ICMS) - site: [www.sef.mg.gov.br](http://www.sef.mg.gov.br)
- Prefeitura Municipal (Alvará de Localização e Funcionamento).

## Marcas e Patentes

Registrar a marca da empresa significa ter a garantia sobre o uso de um nome (nome de fantasia), um sinal visual ou mesmo uma figura.

É a marca que identifica e distingue uma empresa, um produto, uma mercadoria ou um serviço dos demais no mercado em que atua.

O registro da marca é de fundamental importância para a empresa e para o empreendedor, porque:

- A marca tem grande valor, agindo como fator básico na comercialização de produtos e serviços;
- A marca se constitui em elemento essencial para a defesa do consumidor, garantindo a qualidade daquilo a que se aplica e atestando sua autenticidade;
- O não registro da marca pela empresa abre espaço para que outros o façam, perdendo a mesma os referidos direitos;
- A marca pode e deve ser contabilizada no ativo da empresa, pois a mesma é um BEM da empresa.

De acordo com o princípio da propriedade industrial, o registro da empresa na Junta Comercial ou no cartório competente garante a exclusividade no uso do nome comercial (razão social, denominação social), mas não garante a proteção no uso da marca ou nome de fantasia.

Por isso, é relevante que seja feito o registro da marca junto ao INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial), para que seja garantido o uso exclusivo da marca em benefício do titular da mesma, coibindo seu uso indevido por terceiros.

Para o registro da marca junto ao INPI, inicialmente é providenciada a "busca de marca", objetivando saber se já existe registro anterior em vigência de marca igual ou semelhante à desejada. Não havendo, é iniciado o processo de registro.

### DOCUMENTOS EXIGIDOS PARA O REGISTRO DE MARCA

- **Pessoa Jurídica**  
Cópias do Contrato Social, das alterações contratuais, do cartão CNPJ e da declaração da microempresa (se for o caso);
- **Pessoa Física**  
Carteira de identidade, CPF e cópia da carteira profissional (se for o caso).
- **Marca mista**  
Se a marca for mista (nome com figura) ou apenas figurativa (apenas figura), é necessário apresentar 16 (dezesesseis) etiquetas na metragem 6cm X 6cm. As etiquetas devem ser impressas em papel ofício e em preto e branco.





ASSUNTO: FÁBRICA DE POLPA DE FRUTAS  
DATA DA ATUALIZAÇÃO: 31/01/2006



- **Taxas**

O INPI cobra taxas pelos serviços que presta, desde o pedido de registro de marca até a expedição do Certificado de Registro. Os valores variam de acordo com o tipo de serviço pedido e, ainda, de acordo com a característica do usuário do serviço (pessoa física, pessoa jurídica, microempresa).

O interessado poderá solicitar mais informações sobre busca e registro de marcas diretamente no Ponto de Atendimento SEBRAE-MG mais próximo.

## Implantação

O local escolhido para a instalação de uma fábrica de polpa de frutas deve oferecer condições para o bom funcionamento das operações de compra de matérias-primas, estocagem e venda dos produtos acabados, observando-se os seguintes aspectos:

- evitar locais onde ocorram oscilações frequentes de energia elétrica, pois o descongelamento e o congelamento acarretam perda de qualidade no produto;
- o local deve dispor de rede de distribuição de água potável ou Ter fonte própria, comprovadamente dentro dos padrões de potabilidade;
- os arredores não podem oferecer riscos às condições de sanidade e higiene;
- as edificações devem ser construídas de modo a facilitar a manutenção das matérias-primas, dos produtos acabados, das instalações dos equipamentos, do vestuário, do sanitário e dos pedilúvios (locais destinados à higienização das botas nas entradas e saídas da unidade de fabricação de polpa de fruta).

Segundo a NTA 21, do Decreto nº 12.448, a polpa ou o purê de fruta é o produto obtido pelo esmagamento das partes comestíveis das frutas carnosas, por processos adequados.

A Norma Técnica em questão diz, ainda, que o produto deverá ser preparado com frutas sadias, limpas, isentas de matérias ferrosas, de parasitas e de outros detritos animais e vegetais. Não deverá conter fragmentos das partes consideradas não comestíveis das frutas, tais como casca, sementes e caroço, nem substâncias estranhas à sua composição normal, exceto as previstas pela Norma. É tolerada a adição de sacarose, na proporção declarada no rótulo.

Há vários métodos para a fabricação de polpa ou purê de frutas, que se baseiam, principalmente, nos processos finais de conservação do produto. Há vários processos que podem ser utilizados na preservação da polpa de fruta. Entre eles, podem ser citados:

- processo de enchimento a quente ou processo " hot-filling";
- processo de conservação por meio de aditivo químico;
- processo de conservação por enchimento;
- processo asséptico.

### **Equipamentos necessários para a fabricação de polpa de fruta congelada:**

- Freezer industrial;
- Câmara frigorífica;
- Despoldadeira;
- Máquina para empacotamento de polpa;
- Balança plataforma;
- Lavador.

### **Considerações sobre a matéria-prima utilizada na produção da polpa de fruta**

A matéria-prima para a elaboração da polpa de fruta pode ser a fruta inteira, perfeitamente selecionada, levando em conta variedade, maturação, estado fitossanitário, sabor e aroma

agradáveis, cor, etc. . Muitas vezes, a linha de produção é menos exigente em termos de variedade da fruta. Em se tratando de frutas inteiras, elas devem ser transportadas para o local de processamento em caixas adequadas, rasas, para evitar o esmagamento das frutas das camadas de baixo, e processadas o mais rapidamente possível.

Caso seja necessário fazer maturação ou uniformização da maturação, o processo deve ser conduzido em local fresco e ventilado, ao abrigo de insetos e roedores.

Por outro lado, se houver necessidade de maturação forçada, ela será levada a efeito em câmara com temperaturas e umidade controladas e, muitas vezes, com a aplicação de um gás para acelerar o processo.

Havendo necessidade de armazenamento da fruta para ser processada em outro momento, devem ser utilizadas temperaturas adequadas em câmaras frigoríficas a 5°C - 7°C.

## **Principais etapas do processamento de polpa**

### **1) Lavagem**

A lavagem das frutas é feita, normalmente, em um lavador mecânico, que conjuga um banho de imersão, para a remoção das impurezas mais grosseiras, e um sistema de chuveiros ou "sprays", para complemento da lavagem. Recomenda-se, sempre a aplicação de água clorada, com teor de cloro livre, da ordem de 5ppm a 10ppm, para a desinfestação do material a ser processado.

### **2) Seleção**

Após a conveniente lavagem dos frutos, é feita a seleção manual, separando os frutos verdes, amassados, em estado fitossanitário precário (ataque de fungos, etc.) ou que tenham qualquer outro tipo de defeito que torne a fruta inadequada para o processamento.

### **3) Descascamento**

O descascamento ainda é manual, como é o caso da manga e da banana e de outros frutos tropicais do Norte e do Nordeste. De qualquer forma, a casca deve ser sempre retirada, pois, se ela for esmagada junto com a parte comestível da fruta (polpa), certos componentes orgânicos serão incorporados e atribuirão sabor e aparência estranhos ao produto final.

### **4) Desintegração**

O processo de desintegração ou trituração é realizado, normalmente, em moinhos trituradores, do tipo facas e martelos, contendo uma peneira de malha. Esta peneira tem furos de tamanhos variáveis, que irão reduzir a fruta que está sendo processada em pequenos fragmentos. Neste processo, é preciso ter cuidado para não desintegrar as sementes, as quais deverão ser eliminadas em fase posterior. A desintegração da semente, a exemplo da casca, pode dar sabor estranho ao produto, inviabilizando-o comercialmente.

Há equipamentos que promovem a desintegração a quente, na presença de vapor vivo ou por aquecimento indireto. São os chamados despolpadores térmicos ou cozedores contínuos, que

promovem a desintegração da fruta enquanto as enzimas oxidantes estão sendo inativadas. A manutenção da temperatura ao redor de 90°C por dois minutos é suficiente para dar estabilidade à polpa, inativando as referidas enzimas.

### **5) Despolpamento**

Normalmente, esta etapa é executada por um despolpador horizontal, com braços de aço inoxidável e uma peneira acoplada. O objetivo é eliminar sementes, restos florais, fibras, etc. . É importante que as sementes sejam retiradas inteiras.

Estes aparelhos têm um variador acoplado, pois a velocidade correta, que varia de acordo com o material que será despolpado, aumenta significativamente o rendimento no despolpamento.

### **6) Acabamento**

Esta operação pode ser feita, normalmente, num despolpador horizontal, igual ao que foi descrito na etapa anterior, porém utilizando-se uma peneira de malha bem fina, na ordem de 0,020/pol. Com isso, consegue-se eliminar pequenas frações de fibras, pedaços de sementes, etc., além de dar à polpa consistência tal que se pode eliminar uma fase posterior do processamento, conhecida como homogeneização.

### **7) Tanque de equilíbrio**

Após o acabamento, o produto é bombeado para um tanque de equilíbrio, por meio de uma bomba de deslocamento positivo. Este enchimento é feito, normalmente, pela parte de baixo do tanque, a fim de não incorporar mais oxigênio ao produto. Neste tanque são feitas as correções de brix, pH, da relação de brix/acidez total titulável, definindo, assim, as características físico-químicas da polpa.

### **8) Desaeração**

É aconselhável a eliminação do ar, que é incorporado ao produto durante as fases de despolpamento e acabamento e provoca alterações de cor, aroma e sabor. Esta operação pode ser efetuada num desaerador do tipo centrífugo ou do tipo instantâneo. Do desaerador, o produto é conduzido para a pasteurização.

### **9) Pasteurização**

Usualmente, a pasteurização de polpa de fruta é feita em trocadores de calor, dos tipos tubular e de superfície raspada.

Bons resultados são obtidos na utilização de trocador de calor de superfície raspada, nas seguintes condições de tempo e temperatura: 90°C ( 2° C para mais ou para menos) pelo tempo de 60 segundos. A temperatura é tomada na saída do produto.

Após o processo de pasteurização, a polpa deve seguir para diferentes etapas, dependendo da forma de conservação a ser utilizada.

### **10) Conservação**

**a) Enchimento a quente**

Neste processo, a polpa, devidamente pasteurizada, é enviada imediatamente para o sistema de enchimento. Então, é embalada à temperatura de pasteurização (ou aproximada).

**b) Conservação por processo químico**

Neste processo, a adição de conservantes químicos é feita, geralmente, após o resfriamento da polpa pasteurizada até a temperatura ambiente. Os conservantes mais comuns são o ácido sórbico, o ácido benzóico ou seus derivados de sais de sódio e potássio. O teor máximo desses compostos, legalmente permitido para produtos de consumo direto, é de 0,1% em peso. Empregando-se conservantes, a polpa de fruta pode ser mantida em perfeitas condições por, aproximadamente, seis meses.

**c) Acondicionamento asséptico**

O processo asséptico, embora não seja propriamente um processo novo, pode ser considerado como uma tecnologia avançada para produção de uma ampla série de produtos manufaturados.

O processo asséptico engloba, basicamente, uma combinação de princípios de esterilização à alta temperatura durante um breve período de tempo, com métodos de acondicionamento asséptico. O processo difere dos tradicionais, porque o produto é rapidamente esterilizado e resfriado, antes de ser embalado sob condições de assepsia. Esse processo é feito, normalmente, bombeando-se o produto sucessivamente por trocadores de calor (aquecimento à alta temperatura; retenção sob calor e resfriamento) dos tipos tubular ou de superfície raspada (para o caso de polpas). O produto, devidamente esterilizado, flui para as unidades de condicionamento, onde é colocado em embalagens previamente esterilizadas, sem nenhum contato, portanto, com o ar atmosférico ou qualquer fonte de contaminação.

Antes do início das operações de enlatamento ou entamboramento, os trocadores de calor, tubulações, bombas sanitárias e todos os demais equipamentos são esterilizados por meio de água quente sob pressão, em temperatura variando de 149°C a 163°C. Já as unidades de acondicionamento e de fechamento são esterilizadas por meio de vapor superaquecido à temperatura não inferior a 200°C - 204°C. Essas unidades devem ser mantidas estéreis durante a operação de embalagem de produto.

Conforme foi mencionado, os trocadores de calor comumente empregados para polpa de fruta, produto que tem viscosidade e elevada consistência, são conhecidos como superfícies raspadas. A superfície de transferência de calor deve ser continuamente raspada, para evitar a queima do produto e o acúmulo de partículas no aparelho (incrustações), facilitando a transferência de calor. O processo asséptico dá origem a um produto final de excelente qualidade, quanto às características básicas de cor, sabor, aroma, quando comparados aos métodos tradicionais. A qualidade é a mesma para os produtos embalados em pequenos, médios e grandes recipientes.

O processo apresenta uma série de vantagens sobre os métodos tradicionais e que podem ser assim resumidas:

- melhoria da cor do produto;

- melhoria do aroma e do sabor;
- menor perda de nutrientes do produto;
- manutenção da consistência adequada do produto, independentemente do tamanho do recipiente utilizado;
- eliminação da fase de resfriamento, que, nos processos convencionais, é posterior à embalagem do produto final;
- utilização plena do processo para produtos altamente sensíveis ao calor;
- possibilidade de utilização de grandes recipientes, não necessitando o emprego de refrigeração para posterior armazenamento do produto.

No processamento asséptico, a tendência atual é a utilização de embalagens flexíveis, colocadas dentro de um recipiente de papelão corrugado ou de caixas de madeira. O saco tem um sistema exclusivo de fechamento, que permite o seu enchimento por meio de uma máquina especial, colocada na linha de produção.

A enchedeira asséptica foi otimizada para trabalhar com embalagens flexíveis de 100 a 1500 quilos ( estas últimas são denominadas “jumbo”). Todavia, também pode ser empregada para bolsas de 20 litros. Essas bolsas estéreis, além dos distintos tamanhos, podem ser confeccionadas a partir de materiais flexíveis diversos (tipos variados de laminados ). Todas elas têm boca única, patenteada.

As embalagens são acondicionadas em embalagens exteriores, muito importantes para a segurança total do sistema. Podem ser tambores de aço ou caixas de papelão, com reforço metálico nas extremidades. Estas embalagens de suporte são dimensionadas com a finalidade de suportar a bolsa, são projetadas para ajustar-se aos equipamentos de transportes existentes e apresentam interior liso, que impede a rasgadura das bolsas.

Há dois tipos básicos de bolsas flexíveis: bolsas planas e bolsas do tipo "jumbo", com a forma de cubos. Apresenta tamanhos variáveis, de 1000 a 1500 litros do produto.

#### **d) Congelamento**

O uso do congelamento rápido para a produção de polpa de frutas dá origem a um produto final de excelentes características quanto a cor, aroma e sabor, todas elas muito próximas das características naturais da fruta.

O alto custo de instalação da infra-estrutura para congelamento tem sido compensado, atualmente, pela economia de embalagem e pela qualidade do produto final.

Atualmente, as pequenas e médias indústrias de polpa têm optado por esse processo de conservação, pois o produto tem mercado mais fácil e seguro, incluindo pequenos estabelecimentos, restaurantes, reutilização industrial de balas, chocolates, artigos de panificação, etc. .

No sistema de congelamento, após a fase de pasteurização, a polpa é resfriada imediatamente, em torno de 0°C a 2°C, em trocador de calor do tipo tubular ou de superfície raspada. Na máquina, a polpa entra em contracorrente com o fluido refrigerante.

Em seguida, o material é acondicionado em embalagens dos mais diversos tipos, flexíveis ou em sacos plásticos, que, por sua vez, são acondicionadas em tambores de aço de até 200 quilos.

Os diversos tipos de embalagens flexíveis, nos mais variados tamanhos, podem ser acondicionados em caixas de madeira, tambores de fibra, caixas de papelão corrugado, etc. .

A seguir, o produto é levado a um túnel de congelamento, que deverá estar à temperatura de -40°C para o congelamento rápido da polpa. O congelamento rápido irá impedir qualquer tipo de alteração na polpa (química, bioquímica, microbiológica), além de evitar a formação de camadas (estratificação) durante o congelamento.

Após o congelamento rápido em túnel, que normalmente não excede 24 horas, o produto deverá ser transferido para câmaras de armazenamento, à temperatura de -18°C a -20°C.

Sendo a polpa de fruta um produto normalmente destinado ao reprocessamento, com a finalidade de transformação em sorvetes, doces, néctares, sucos e refrescos, a clientela preferencial compõe-se de sorveterias, bares, lanchonetes, restaurantes e entidades responsáveis por refeições coletivas. Pode-se optar também pelo mercado externo, bastante promissor para este tipo de produto, sendo necessário, porém, fazer algumas adaptações para cumprir as rigorosas exigências de qualidade.

É importante, ainda, contar com fornecedores de confiança, a fim de garantir a entrega das matérias-primas na quantidade e com a qualidade demandadas pela produção.

## Finanças

A Administração Financeira está estreitamente ligada a Economia e Contabilidade e pode ser vista como uma forma de Economia aplicada, que se baseia amplamente em conceitos econômicos.

Muitos consideram a função financeira e contábil dentro da empresa como sendo a mesma. Embora haja uma relação estreita entre elas, a função contábil pode ser melhor visualizada como um insumo indispensável à Administração Financeira. Há uma diferença básica de perspectiva entre a Administração e a Contabilidade: enquanto a primeira enfatiza a tomada de decisões, a segunda tem como objeto de trabalho obter, tratar e disponibilizar informações acerca da vida financeira da empresa. Ou seja, o administrador financeiro, a partir das informações fornecidas pelo contador, analisa, desenvolve os dados adicionais e toma as decisões pertinentes.

Em pequenas empresas, a função financeira é, geralmente, vinculada aos próprios donos ou à área contábil. À medida que a empresa cresce, a importância da função financeira aumenta e ela é separada em uma área própria. O diretor financeiro (ou qualquer que seja o título do cargo) é, quase sempre, responsável por conduzir atividades como administração e planejamento de caixa, das contas a receber e a pagar, das movimentações bancárias, dos planos de captação de recursos a curto e longo prazos (decisões de financiamento), da análise de viabilidade financeira dos projetos de investimento, dos investimentos a curto prazo, bem como participa diretamente das atividades orçamentárias.

A sobrevivência de uma empresa, muitas vezes, depende do grau de eficiência da gestão financeira. Desta maneira, o empreendedor deve estar consciente de alguns conceitos financeiros (resultado obtido pela empresa, contabilidade de custos, etc.), para que possa administrar corretamente e evitar faltas de recursos.

A incoerência na política de preço, por exemplo, conduzirá a empresa a uma das situações abaixo:

- Baixa competitividade: quando o preço está acima do praticado no mercado;
- Prejuízo: quando adota um preço que não cobre os custos operacionais da empresa.

A implantação de uma nova empresa demanda o levantamento e a análise de algumas questões, como por exemplo:

- Para iniciar o negócio, quanto de dinheiro será necessário?
- Quanto será preciso para manter a empresa funcionando nos primeiros meses de vida?
- Em quais momentos da implantação e decolagem o empreendedor deverá ter um capital (dinheiro) reservado para conduzir o empreendimento?
- Durante quanto tempo será possível prover investimentos e capital de giro com recursos próprios?
- Quando será necessário recorrer a empréstimo e quanto solicitá-lo?
- A quem recorrer e em que condições?
- Em quanto tempo e como será possível pagá-lo?



O conhecimento desses aspectos permite avaliar o empreendimento e seus possíveis problemas, para saber se a idéia é, em princípio, viável ou não.

Deve-se ressaltar que riscos são inerentes a qualquer empreendimento, quer em menor ou em maior grau. Para concluir se o risco de um determinado empreendimento é baixo, médio ou alto será necessário buscar mais informações, que contemplem cada uma das variáveis que impactam o negócio (por exemplo, o interesse do consumidor pelo seu produto/serviço, potencialidade da região, perfil dos concorrentes, tecnologia disponível, restrições legais, etc.).

Não é possível eliminar os riscos. Contudo, um estudo criterioso das informações obtidas pode ser o grande diferencial no sentido de permitir ao empreendedor adquirir conhecimentos que o possibilitem tomar decisões assertivas, com segurança (em que momento iniciar? em que local? qual negócio?) e com menos riscos.

De modo a facilitar a análise da situação financeira da futura empresa, seguem alguns conceitos financeiros, que deverão ser considerados na gestão do empreendimento.

### **INVESTIMENTO**

É qualquer aplicação de recursos financeiros em bens utilizados nas atividades empresariais por vários períodos.

Quanto ao investimento inicial, necessário para montar um determinado empreendimento, torna-se necessário definir, analisar e observar os vários aspectos que incidem diretamente sobre a atividade. A estimativa do investimento inicial é composta por:

#### **a) Investimento fixo**

Considere todos os bens duráveis (máquinas, equipamentos, linhas de telefone, móveis e utensílios, imóveis, luvas para aquisição do ponto, licenças para franquias, ferramentas, instalações, veículos, etc.) com seus respectivos custos de aquisição, necessários à montagem de um negócio. Estão condicionados ao padrão do negócio que se quer abrir e também com a disponibilidade do capital para se investir.

#### **b) Investimentos pré-operacionais**

- Gastos com projetos arquitetônicos de decoração, iluminação, viabilidade financeira, pesquisa de mercado etc.;
- Despesas com organização da empresa (taxa de registros, livros fiscais, contratos, formulários);
- Pagamento de aluguéis (antes da empresa entrar em operação).

#### **c) Capital de giro**

São os recursos necessários para financiar as operações da empresa (compras, vendas a prazo, giro de estoques, pagamentos de salários, impostos e demais custos e despesas). O capital de giro é um dos aspectos mais importantes da Administração Financeira, tendo em vista que, se

não for bem gerido, poderá tornar a empresa insolvente, devedora e levá-la a pedir concordata ou ter sua falência decretada.

Apresentamos, a seguir, algumas recomendações importantes para evitar esses problemas.

1º) O empreendedor não deve imobilizar (empregar todo o capital na montagem do negócio) e se esquecer:

- da manutenção do estoque;
- do financiamento de clientes;
- do pagamento de despesas pré-operacionais.

Iniciar um negócio sem capital para fazer frente a essas necessidades pode levar o empreendedor a recorrer a empréstimos, geralmente com elevadas taxas de juros, fator que pode comprometer o futuro do negócio.

2º) Para evitar que todo o capital fique imobilizado, o empreendedor poderá adquirir uma parte dos ativos fixos e tomar atitudes como:

- alugar terrenos e construções;
- terceirizar transporte;
- terceirizar parte da produção, alugar os equipamentos ou fazer um leasing dos equipamentos.

3º) Analisar a viabilidade de aquisição de equipamentos e/ou maquinário usados.

4º) Estudar a possibilidade de financiar maquinário com recursos de longo prazo, por exemplo, operações tipo FINAME.

5º) Reserva Técnica: corresponde a um acréscimo de 10% ou mais, dos demais custos para cobrir despesas eventuais e imprevistas.

DEMONSTRATIVO DE INVESTIMENTO INICIAL (exemplo)			
ITEM	DISCRIMINAÇÃO	VALOR	%
1	INVESTIMENTO INICIAL		
2	CAPITAL DE GIRO		
2.1	Estoque Inicial		
2.2	Despesas Fixas		
2.3	Mão-de-obra		
3	SOMA (2.1+2.2+2.3)		
4	DIVERSOS		
4.1	Registro/Regularização		
4.2	Divulgação e Marketing		
5	SOMA (4.1+4.2)		
6	SUBTOTAL (1+3+5)		
7	RESERVA TÉCNICA (10%)		
8	TOTAL (6+7)		

## DEPRECIÇÃO

Refere-se ao desgaste natural sofrido pelo bem durante sua vida útil. As taxas de depreciação e o tempo de vida útil dos bens são determinados pela legislação do Imposto de Renda, cujos critérios, obrigatoriamente, devem ser considerados pela contabilidade fiscal.

Contudo, pode-se optar por outros critérios para elaboração do projeto da empresa. Procure levantar o tempo de vida útil dos equipamentos, máquinas, móveis, ferramentas e veículos utilizados e, com esta informação e o valor dos investimentos fixos já estimados, determine os custos referentes à depreciação.

### **CONTRIBUIÇÃO SOCIAL**

É o tributo que incide sobre o lucro resultado do exercício antes da provisão para o imposto de renda.

### **MÃO-DE-OBRA DIRETA**

É o quadro de pessoal que trabalha diretamente na produção e/ou na comercialização. O custo da mão-de-obra direta é a folha de pagamento desse pessoal, incluindo salários, encargos sociais (FGTS, INSS, 13º salário, férias, etc.) e os benefícios (assistência médica, cesta básica, vale-refeição, entre outros).

### **PRODUTOS OU MERCADORIAS VENDIDAS**

Representam a baixa efetuada nos estoques da empresa pelas vendas de produtos acabados ou mercadorias, que foram relativamente realizados no período.

### **PONTO DE EQUILÍBRIO**

Corresponde ao nível de faturamento necessário, para que a empresa possa cobrir, exatamente, os seus custos, ou seja, atingir o lucro operacional igual a zero. Acima do ponto de equilíbrio, a empresa obterá lucro e abaixo dele ocorrerá prejuízo.

### **RECEITA OPERACIONAL**

É o faturamento total da empresa com as vendas dos produtos/serviços por ela fabricados ou realizados.

### **LUCRO**

Índice que indica a capacidade que a empresa tem para obter lucro líquido, em função do volume de vendas.

### **LUCRO OPERACIONAL**

Corresponde ao lucro da empresa antes de pagar os impostos que incidem sobre essa rubrica. Este valor corresponde ao percentual da margem de lucro aplicado sobre a receita operacional.

### **LUCRO LÍQUIDO**

Corresponde ao lucro da empresa depois de deduzidos os impostos que incidem sobre o lucro operacional.

*lucro líquido = lucro operacional – contribuição social*

### **MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO**

Indica ao empreendedor o quanto sobra das vendas, para que a empresa possa pagar suas despesas fixas e gerar lucro.

***margem contribuição = receita operacional - (custos variáveis + despesas variáveis)***

### **MARGEM DE LUCRO (ML)**

É o percentual de lucro que a empresa pretende obter, antes de pagar os tributos governamentais, tais como o Imposto de Renda e a Contribuição Social. O empresário fixa sua margem de lucro de acordo com a política de vendas da empresa, levando em consideração os preços praticados no mercado.

### **PRAZO DE RETORNO**

É o tempo em que será recuperado o capital inicial investido no empreendimento.

$$\text{prazo de retorno} = \frac{\text{investimento inicial}}{\text{lucro líquido mensal}}$$

### **DESEMBOLSO**

É o pagamento resultante da obtenção de insumos e que pode ocorrer em momento diferente do gasto. Por exemplo: se for efetuada uma compra de material com 60 dias de prazo para o pagamento, o gasto ocorre imediatamente, mas o desembolso só ocorre no dia do pagamento.

Para o estudo destas questões, principalmente em sua fase inicial, torna-se importante a distinção entre custo, gasto e despesa. É muito comum o uso indevido destes termos, o que pode causar dificuldade de comunicação e gerar problemas no fechamento dos balanços.

A diferenciação entre custos e despesas é importante para a contabilidade financeira, pois os custos são incorporados aos produtos (estoques), ao passo que as despesas são consideradas diretamente no cálculo do lucro do período.

### **CUSTO**

É o gasto relativo a bens ou serviços utilizados na produção de outros bens e serviços, isto é, o valor dos insumos usados na fabricação dos produtos da empresa. Exemplo: materiais, trabalho humano, energia elétrica, máquinas e equipamentos, etc.

Os custos estão relacionados com a fabricação dos produtos, sendo normalmente divididos em:

- a) matéria-prima (MP);
- b) mão-de-obra direta (MOD);
- c) custos indiretos de fabricação (CIF).

#### **a) Custos com matéria-prima (MP)**

Os custos com matéria-prima (MP) relacionam-se com os principais materiais integrantes do produto, que podem ser convenientemente separados em unidades físicas específicas.

Embora, teoricamente, todos os materiais diretos possam ser tratados como matérias-primas, tal prática não é a mais ideal. Alguns materiais pouco relevantes, como parafusos,

pregos e outros, podem ser classificados como materiais de consumo e analisados de forma simplificada.

**b) Custos com mão-de-obra direta (MOD)**

São os custos diretamente relacionados com o trabalho humano em atividades de transformação do produto/serviço. Ou seja, representam o salário dos operários diretos. Os funcionários não envolvidos diretamente com a produção compõem a mão-de-obra indireta.

**c) Custos Indiretos de Fabricação (CIF)**

São todos os demais custos de produção.

**Classificação dos custos**

Além das várias classificações possíveis, muitos conceitos são utilizados para se diferenciar os custos. Primeiramente, vamos diferenciar os custos totais e unitários.

**- Custo Total**

É o montante despendido, no período, para se fabricar/realizar todos os produtos/serviços.

$$\text{custo total} = \text{custos variáveis} + \text{custos fixos}$$

**- Custo Unitário**

É o custo para se fabricar uma única unidade no período.

$$\text{custo unitário} = \frac{\text{custo total}}{\text{produção}}$$

**Classificação pela variabilidade**

A classificação dos custos, que considera sua relação com o volume de produção, divide-se, normalmente, em custos fixos e variáveis.

**- Custos fixos**

São aqueles que independem do nível de atividade da empresa. Ou seja, não variam com alterações no volume de produção ou vendas. Exemplo: salário do gerente, aluguel, seguro da fábrica, etc.

**- Custos variáveis**

São aqueles intimamente ligados com a quantidade produzida ou vendida, isto é, crescem com o aumento do nível de atividade da empresa. Assim, esses custos aumentam ou diminuem de acordo com a quantidade produzida ou vendida.

Exemplo: matéria-prima, na área de produção, e os fretes, na área de comercialização, pois ambos têm uma relação direta com o volume produzido ou vendido.

A separação dos custos fixos e variáveis é o fundamento do que se denominam custos para a tomada de decisões, fornecendo importantes subsídios para as decisões da empresa.

#### **Custos Diretos**

São todos aqueles que estão diretamente vinculados aos produtos/serviços. Esses custos surgem com os produtos/serviços e não existem sem eles. Podem ser localizados tanto na área de produção (materiais diretos, mão-de-obra direta, etc.) como na área de comercialização (comissões sobre vendas, ICMS sobre vendas, etc.).

#### **Custos Indiretos**

São aqueles que não podem ser facilmente vinculados aos produtos, mas ao seu conjunto e/ou à empresa. Os custos indiretos podem ser igualmente localizados tanto na área de produção (materiais indiretos, depreciação, salários de supervisores, aluguel, etc.) como na área de comercialização (despesas com viagens, propaganda etc.). Para serem atribuídos às unidades produzidas, esses custos têm que ser rateados, o que implica em grandes dificuldades para o administrador financeiro, dada a complexidade para a determinação dos critérios de rateio.

#### **DESPESA**

Despesa é o valor dos insumos não identificados com a produção e que são consumidos para o funcionamento da empresa, isto é, referem-se às atividades não produtivas da empresa, geralmente separadas em Administrativas, Comerciais e Financeiras.

Portanto, as despesas são diferenciadas dos custos pelo fato de estarem relacionadas com a administração geral da empresa, ao passo que os custos estão ligados à produção.

#### **Despesas variáveis ou de comercialização**

- ICMS: Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (varia por produto e Estado);
- ISSQN: Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza;
- COFINS: Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (não varia);
- PIS: Programa de Integração Social (não varia);
- IR: Imposto de Renda;
- CS: Contribuição Social;
- CPMF: Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira;
- Comissões: Comissão de vendedores e encargos financeiros (varia por empresa);

#### **Despesas fixas**

- Despesas Fixas de Frente de Loja – Vendas (marketing, propaganda, salário fixo de vendedores, encargos sociais);
- Despesas fixas de Escritório – Administrativas (salário do pessoal administrativo, honorários de diretores, encargos sociais, aluguéis);
- Água, Luz e Telefone;
- Correios e Telégrafos;
- Material de escritório;
- Material de limpeza;
- Manutenção de Máquinas, Aparelhos e Veículos;

- IPTU e IPVA;
- Taxas de Condomínio;
- Seguros;
- Vale Transporte;
- Despesas com leasing;
- Depreciações;
- Honorários de terceiros;
- Taxas de funcionamento, etc.;
- Despesas Financeiras;
- Juros de Mora;
- Juros Bancários;
- IOF;
- Outras despesas.

### **GASTO**

É o valor dos insumos adquiridos pela empresa, independentemente de terem sido utilizados. É um termo genérico, que pode representar tanto um custo como uma despesa.

A diferença entre custo e gasto está no fato de que **gasto** refere-se aos insumos adquiridos, enquanto que **custo** está relacionado aos insumos efetivamente utilizados. Exemplo: Se a empresa compra mil unidades de matéria-prima, mas só usa 800 unidades no período, o gasto equivale às mil unidades, porém o custo é relativo ao montante das 800 unidades utilizadas.

## Plano de Negócio

O plano de negócio descreve detalhadamente como o empreendimento será e como funcionará. Ele permite que se tenha uma idéia prévia do negócio, antecipando expectativas de ações e resultados.

Resumidamente, um plano de negócio não pode deixar de abordar os seguintes aspectos:

**Fins** – especificação de objetivos e metas.

**Meios** – definição de políticas, programas, procedimentos e práticas, visando o alcance dos objetivos e metas.

**Recursos** – especificação dos tipos de recursos (financeiros, humanos, físicos, materiais) e quantidades necessárias; como os recursos devem ser gerados ou obtidos; e como eles devem ser alocados às atividades.

**Implantação** – procedimentos que serão adotados para antecipar ou detectar erros no plano ou falhas na sua execução, bem como para prevenção e correção contínua dos mesmos.

Tecnicamente, um plano de negócios deverá conter a análise do empreendimento em si e o perfil do gestor. Por isso, o empreendedor deverá começar analisando sua experiência de vida e seu perfil pessoal até chegar ao seu estilo profissional. Nesta etapa, são incluídos:

- **questionamentos sobre as definições de vida e carreira, tais como quanto tempo quer trabalhar, que tipo de vida quer levar, qual é o objetivo prioritário na vida, onde e como quer viver;**
- **conhecimentos, habilidades e experiências que possui e realizações que já obteve;**
- **atividades extraprofissionais e por que as executa;**
- **hobbies e lazer que tem e quais quer manter;**
- **sonhos e projetos que tem e quando e como quer realizá-los;**
- **auto-análise para aumentar o conhecimento de si próprio, questionando-se sobre o que sou/não sou, pelo que me interessa/não interessa, o que tenho/não tenho, o que quero/não quero, o que posso/não posso, o que gosto/não gosto, como estou/não estou, etc.;**
- **análise específica da carreira profissional até o momento, incluindo o melhor e o pior momento que já passou, as dificuldades e facilidades que encontrou, avaliação das chefias / colegas / pares / subordinados e o que acha que precisa fazer para melhorar.**

Na etapa de análise do empreendimento a ser iniciado, o plano de negócio deverá conter:



- **Objetivo básico** – é o primeiro desenho da missão da empresa, levando em consideração o perfil do empreendedor;
- **Objetivo estratégico** – é o desenho final da missão, incluindo o objetivo básico associado à estratégia de atuação para cumpri-lo;
- **Estratégia organizacional** – é a formatação de como será a hierarquia da empresa, com organograma, áreas e cargos definidos;
- **Estratégia gerencial** – é o detalhamento do gerenciamento de cada parte do negócio;
- **Estratégia de pessoal** – é a definição da política de recursos humanos, que inclui fatores motivacionais, relacionamentos internos e externos, plano de carreira, etc.;
- **Estratégia de marketing** – são as definições de atuação no mercado, divulgação dos produtos e serviços, relacionamento com o cliente, relacionamento com fornecedores e parceiros e avaliação da concorrência;
- **Estratégia de sistemas** – é conjunto de ações, objetos, idéias e informações que interagem entre si e modificam outros sistemas. Esta estratégia é considerada a visão sistêmica da empresa, pois analisará e acompanhará o funcionamento dos equipamentos/máquinas em relação às pessoas e às informações e vice-versa, visando o objetivo e o resultado final.

Ao elaborar um plano de negócio o empreendedor terá uma visão clara de sua futura empresa e as reais possibilidades de sucesso ou insucesso. Um bom plano de negócio permitirá ao empreendedor:

**- aprimorar sua idéia, tornando-a mais clara e precisa, através da busca de informações completas e detalhadas sobre o seu futuro empreendimento;**

- conhecer os pontos fortes e fracos do seu negócio, concorrentes, fornecedores, futuros clientes e a gestão adequada dos seus processos e recursos;

**- através da análise detalhada do negócio, viabilizar uma negociação mais eficiente e vantajosa com futuros parceiros, bancos ou órgãos financiadores de crédito.**

O plano de negócio não é um documento que se desenvolve em um piscar de olhos. Leva tempo para ser produzido e o ideal é que esteja sempre atualizado. Sua eficiência será medida pelo quanto ele contribui para o alcance dos objetivos da empresa, descontados os custos e outras conseqüências necessárias para formulá-lo e pô-lo em funcionamento.



ASSUNTO: FÁBRICA DE POLPA DE FRUTAS  
DATA DA ATUALIZAÇÃO: 31/01/2006



## Endereços Úteis

### ITAL- INSTITUTO DE TECNOLOGIA DE ALIMENTOS

Av. Brasil, 2880 - Jd. Chapadão  
Tel: (19) 3743-1700 - Fax: (19) 3743-1799  
13073-001 - Campinas - SP  
[www.ital.org.br](http://www.ital.org.br)  
e-mail: eventos@ital.org.br

O Instituto de Tecnologia de Alimentos - ITAL atua no desenvolvimento de processos industriais para produtos alimentares, além de prestar serviços de informação sobre itens relacionados ao setor.

### DELEGACIA REGIONAL DO MINISTÉRIO DA AGRICULTURA

Av. Raja Gabaglia, 245  
30380-090 - Belo Horizonte - MG  
Tel: (31) 3250-0300 - Fax: (31) 3250-0314  
[www.agricultura.gov.br](http://www.agricultura.gov.br)  
e-mail: gab-mg@agricultura.gov.br

### UFV - UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA

Av. P.H. Rolfs, s/nº Campus Ufv  
36570-000 - Viçosa - MG  
Telefax: (31) 3899 - 2188  
[www.ufv.br](http://www.ufv.br)  
Tel: (31) 3899-2530 Fax: (31) 3899-2531  
e-mail: salaro@mail.ufv.br

### DEPARTAMENTO DE TECNOLOGIA DE ALIMENTOS

Contato: ANTÔNIO CARLOS GOMES DE SOUZA  
Tel.: (31) 3899-1625 - Fax (31) 3899-2208  
e-mail: asouza@mail.ufv.br

Área(s) em que presta consultoria: processos de conservação de polpas e sucos de frutas; vegetais minimamente processados; desenvolvimento de produtos à base de frutas; processamento de batata pré-frita congelada; industrialização de palmito; conservação de alimentos pelo frio; projetos de agroindústria; processamento de doces, geléias, compotas, etc.; fabricação artesanal de licores.

## Sugestões de Vídeo

### MINI-FÁBRICA DE POLPA DE FRUTAS

Produção e distribuição: Agrovídeo (VPEL)

Instalações, construção e equipamentos. Polpas de morango, maracujá e abacaxi.

VPEL LTDA.

Rua Castro Alves, 362 - Água Verde

80240-270 - Curitiba - PR

Telefax: (41)343-4555

[www.agrovideo.com.br](http://www.agrovideo.com.br)

e-mail: [agrovideo@agrovideo.com.br](mailto:agrovideo@agrovideo.com.br)

### PEQUENA FÁBRICA DE POLPAS DE FRUTAS - TÉCNICAS E EQUIPAMENTOS

Duração: 70 minutos. Com Manual.

Produção e distribuição: CPT

Apresenta técnicas e equipamentos adequados para instalação de pequenas fábricas de polpas de frutas congeladas, que podem ser implantadas em propriedades rurais e urbanas. Você vai conhecer as normas e os aspectos legais para seu funcionamento. Também são apresentados, de maneira prática, os procedimentos em todas as etapas para produzir polpas de acerola, goiaba, manga, graviola, maracujá, cacau, abacaxi, caju, morango e coco.

### CPT - CENTRO DE PRODUÇÕES TÉCNICAS

Rua José de Almeida Ramos, 37 - Cx. Postal: 01

36570-000 - Viçosa - MG

Tel.: (31) 3899-7000 - Fax: (31)3899-7001

[www.cpt.com.br](http://www.cpt.com.br)

e-mail: [vendas@cpt.com.br](mailto:vendas@cpt.com.br)

## Fontes Consultadas

SEBRAE-MG. - Pesquisa de mercado - noções básicas para tomada de decisão. Belo Horizonte, 1999..

SEBRAE-NA. Pesquisa: O que é e para que serve. Brasília, SEBRAE, 1994.

Produção de polpa de fruta congelada. Disponível em: [www.itametal.com.br/informacoes/polpa\\_congelada.html](http://www.itametal.com.br/informacoes/polpa_congelada.html). Acessado em 05 de Janeiro de 2005.

TOCCHINI, Rogério Perujo. Industrialização de polpas, sucos e néctares de frutas. São Paulo: ITAL, pag. 09 à 21, 1995.

TIPS do Brasil.

PÁGINAS AMARELAS, 2003/2004.

## Fornecedores<sup>1</sup>

### FORNECEDORES GENÉRICOS

#### EMBALAGEM EM SACHÊS

##### PLASTIGOLD S/A

Rua Floresta Clube, 120-S. J. Climaco

SAO PAULO - SAO PAULO

CEP: 04256-320

TELEFONE: (11) 6947-4865

FAX: (11) 6947-4865

\* Fornece mangueira de PVC flexível para envase de mel, doce de leite, e outros (para qualquer tipo de substância líquida, pastosa ou cremosa).

[www.plastigold.com.br](http://www.plastigold.com.br)

e-mail: [plastigold@plastigold.com.br](mailto:plastigold@plastigold.com.br)

##### PLASTILINE IND. E COM. DE PLÁSTICOS

Rua Osvaldo Névola, 703 São Mateus

SAO PAULO - SAO PAULO

CEP: 03946-000

TELEFONE: (11) 6962-0049

FAX: (11) 6962-0049

\* Fornece mangueira de PVC e lacre termoretrátil.

e-mail: [plastline.vendas@terra.com.br](mailto:plastline.vendas@terra.com.br)

##### EASY PACK BRASIL

Av. Caminho de Goiás, 23 Fernandes

JUNDIAI - SAO PAULO

CEP: 13214-870

TELEFONE: (11)4599-8282

FAX: (11) 4582-7919

\* Fornece codificadores ink jet, envasador para embalagem tipo sachê, seladoras por termo indussão (lacre de alumínio).

### FORNECEDORES MÁTERIA PRIMA

#### CONSERVANTE

##### ATIAS MIHAEL LTDA

R.da Consolação 293 7ºandar-Centro

SAO PAULO - SAO PAULO

CEP: 01301-000

TELEFONE: (11) 3259-7266

FAX: (11)3257-2007

\* Fornece conservantes para bebidas, massas, conservas em geral, frigoríficos, etc. Conservantes em geral.

[www.atias.com.br](http://www.atias.com.br)

---

<sup>1</sup> O SEBRAE-MG se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação dessas empresas no mercado.



ASSUNTO: FÁBRICA DE POLPA DE FRUTAS  
DATA DA ATUALIZAÇÃO: 31/01/2006



e-mail: [atias@atias.com.br](mailto:atias@atias.com.br)

PLURY QUÍMICA LTDA  
Rua Serra da Borborema, nº 300, Pq Rede  
DIADEMA - SAO PAULO  
CEP: 09930-580  
TELEFONE: (11) 4091-4711  
FAX: (11) 4091-4711

\* Fornece linha completa de conservantes (trifosfato alimentício), corantes, silicone. Distribuidor da Monsanto do Brasil.  
[www.pluryquimica.com.br](http://www.pluryquimica.com.br)  
e-mail: [pluryquimica@originet.com.br](mailto:pluryquimica@originet.com.br)

BRAZMO S/A PRODUTOS QUÍMICOS  
R. Dr. Moisés Kauffmann 158/272  
SAO PAULO - SAO PAULO  
CEP: 01140-010  
TELEFONE: (11) 2179-5600  
FAX: (11) 3879-5650

\* Fornece conservantes para massa, bebida, frigoríficos, enlatados, catchup, conservas, etc. Insumos alimentícios.  
[www.brazmo.com.br](http://www.brazmo.com.br)  
e-mail: [brazmo@brazmo.com.br](mailto:brazmo@brazmo.com.br)

## FORNECEDORES MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

### EMBALADORA E CORTADORA DE SACHÊS

ZANOTTI HOTELARIA E REFRIGERAÇÃO LTDA  
Rua José de Alencar, 436 Campos Eliseos  
RIBEIRAO PRETO - SAO PAULO  
CEP: 14080-360  
TELEFONE: (16) 3961-3501  
FAX: (16) 2101-7740

[www.envazadora.com.br](http://www.envazadora.com.br)  
e-mail: [fanotti@multifrio.com.br](mailto:fanotti@multifrio.com.br)  
[envazadora@envazadora.com.br](mailto:envazadora@envazadora.com.br)

\* Fornece envazadora de sachês.

BONAMPAK  
Av. Dr. Luis Rocha Miranda, 159 6º andar  
SAO PAULO - SAO PAULO  
CEP: 04344-010  
TELEFONE: (11) 5016-4455  
FAX: (11) 5016-4455

[www.bonampak.com.br](http://www.bonampak.com.br)  
e-mail: [bonampak@bonampak.com.br](mailto:bonampak@bonampak.com.br)

FABRIMA MÁQUINAS AUTOMÁTICAS LTDA  
Av. Narain Singh 577-Bom Sucesso  
GUARULHOS - SAO PAULO  
CEP: 07250-000



ASSUNTO: FÁBRICA DE POLPA DE FRUTAS  
DATA DA ATUALIZAÇÃO: 31/01/2006



TELEFONE: (11) 6465-2500

FAX: (11) 6480-3934

\* Fornece máquina para sachê em monodoses, máquinas para enchimento de bisnagas, creme dental, bliste, encartelamento, empacotamento de balas, biscoitos, macarrão, açúcar, máquina embaladoras para granulados e secos.

www.fabrima.com.br

e-mail: [smasales@fabrima.com.br](mailto:smasales@fabrima.com.br)

#### BROSSPLASTIC ELETRONIC LTDA

Av. Anhanguera 8408-Campinas

GOIANIA - GOIAS

CEP: 74503-100

TELEFONE: (62) 3233-8259

FAX: (62) 3233-8259

\* Fornece máquina para envase e lacre do sachê para mel, doce de leite, máquinas para apicultura e outros.

www.brossplastic.com.br

e-mail: [paulo@brossplastic.com.br](mailto:paulo@brossplastic.com.br)

#### MECA IND ELETRO ELETRÔNICA E AUTOMAÇÃO

Rua Dr. Rener Fernandes, 415

SAO PAULO - SAO PAULO

CEP: 04327-180

TELEFONE: (11) 5588-1977

FAX: (11) 5588-1888

\* Fornece solda em mangueira de PVC destinada ao fechamento de embalagens de determinados produtos alimentícios, cosméticos e químicos na forma de "sachê", máquinas para fabricação de sachês e soldas para toldos.

e-mail: [lontra@lontra.com.br](mailto:lontra@lontra.com.br)

#### SISTEMA DE REFRIGERAÇÃO

##### WHITE MARTINS GASES INDUSTRIAIS S/A

Rua Cristiano F. Teixeira Guimaraes, 50

CONTAGEM - MINAS GERAIS

CEP: 32010-130

TELEFONE: 0800-7099000

FAX:

www.whitemartins.com.br

\* Fornece equipamentos para refrigeração com nitrogênio e gás carbônico através do sistema de comodato, um técnico visita a empresa interessada e determina o tipo de equipamento necessário, verificando o tipo de equipamento adequando a empresa de acordo com o porte.

#### EMPACOTADEIRA

##### MASIPACK IND.COM.MAQ.AUTOMATICAS LTDA

Rua Miragaia 13-Vila Paulicea

SAO BERNARDO DO CAMPO - SAO PAULO

CEP: 09689-000

TELEFONE: (11) 4178-8099

FAX: (11) 4178-8099

#### SISTEMA DE REFRIGERAÇÃO



ASSUNTO: FÁBRICA DE POLPA DE FRUTAS  
DATA DA ATUALIZAÇÃO: 31/01/2006



AIR LIQUIDE BRASIL LTDA  
Rua Dois, nº 300/Bl. 2- Riacho das Pedra  
CONTAGEM - MINAS GERAIS  
CEP: 32215-400  
TELEFONE: (31) 3359-1000  
FAX: 3359-1001

\* Fornece cilindros hospitalares, alimentícios e mecânicos. Fornece túneis criogênicos, resfriamento e congelamento contínuo de alimentos. Armários criogênicos. Fornece gases oxigênio e acetileno para uso industrial, qualquer equipamento para soldagem.

[www.airliquide.com.br](http://www.airliquide.com.br)

e-mail: [comercial.bhhorizonte@airliquide.com](mailto:comercial.bhhorizonte@airliquide.com)

TRANE DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTD  
R Pinheirinho 144 - B. Jabaquara  
SAO PAULO - SAO PAULO  
CEP: 04321-170  
TELEFONE: (11) 5014-6300  
FAX: (11) 5014-6318

\* Fornece aparelhos condicionadores de ar em geral. Empresa sugere que seja feito um estudo da necessidade do cliente.

\* Representante em MG:

Contato: Edson Ferrara

Tel: (31) 3296-6746

[www.trane.com.br](http://www.trane.com.br)

FRIOMINAS MÁQUINAS REPRESENTAÇÕES LTDA  
Av. Pedro II , 2400 - Carlos Prates  
BELO HORIZONTE - MINAS GERAIS  
CEP: 30710-010  
TELEFONE: (31) 3469-1200  
FAX: (31) 3469-1599

\* Fornece equipamentos e peças para condicionadores de ar e refrigeradores em geral, compressores, tesmotastos, termômetros, câmaras frigoríficas, etc.

[www.friominas.com.br](http://www.friominas.com.br)

e-mail: [vendas@friominas.com.br](mailto:vendas@friominas.com.br)

FRIO PEÇAS LTDA  
Rua Mato Grosso, 224 - Barro Preto  
BELO HORIZONTE - MINAS GERAIS  
CEP: 30190-080  
TELEFONE: (31) 3270-6550  
FAX: (31) 3270-6566

\* Fornece gás freon, peças para geladeiras e máquinas de lavar, autorizada da CONSUL e BRASTEMP.

e-mail: [friopeças@terra.com.br](mailto:friopeças@terra.com.br)

ENGEFRIL - INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA  
Av. das Industrias, 2923 - Bicas  
SANTA LUZIA - MINAS GERAIS  
CEP: 33040-130  
TELEFONE: (31) 2125-4400





ASSUNTO: FÁBRICA DE POLPA DE FRUTAS  
DATA DA ATUALIZAÇÃO: 31/01/2006



FAX: (31) 2125-4448

\* Fornece peças e equipamentos para câmara frigorífica de sistema de amônia, isopor para isolamento, portas frigoríficas.

e-mail: [engefril@engefril.com.br](mailto:engefril@engefril.com.br)

[engenharia@engefril.com.br](mailto:engenharia@engefril.com.br)

#### ZANOTTI HOTELARIA E REFRIGERAÇÃO LTDA

Rua José de Alencar, 436 Campos Eliseos

RIBEIRAO PRETO - SAO PAULO

CEP: 14080-360

TELEFONE: (16) 3961-3501

FAX: (16) 2101-7740

\* Fornece bebedouro, balcão, artigos de refrigeração em geral.

[www.multifrio.com.br](http://www.multifrio.com.br)

e-mail: [multifrio@multifrio.com.br](mailto:multifrio@multifrio.com.br)

#### EQUIPTOS.E CÂMARAS DE REFRIGERAÇÃO P/BAÚ

#### REMAQ REFRIGERAÇÃO E MÁQUINAS LTDA

R. Itapecerica,410 e 412 - Lagoinha

BELO HORIZONTE - MINAS GERAIS

CEP: 31210-030

TELEFONE: (31)3422-4980

FAX: (31)3422-4984

\* Vendem equipamentos para refrigeração dos veículos (Caminhão Báu).

#### MULTIFRIO COM. E REFRIGERAÇÃO LTDA

Rua Sargento Manoel Chagas, 653

SAO PAULO - SAO PAULO

CEP: 02179-040

TELEFONE: (11)6631-9874

FAX: (11)6954-4286

\* Fornece equipamento para refrigeração e serviço de isolamento do Báu.