

## Dicas para os futuros empreendedores na área de alimentos

<sup>1</sup>Renata Torrezan

Muitas pessoas quando pensam em iniciar um novo ramo de atividade comercial, pensam logo em fabricar alimentos, pois aliam o seu desejo de incrementar a renda familiar, ou talvez, o desejo de conquistar a independência financeira à tradição familiar de confeccionar algumas iguarias. É necessário conhecer, porém, alguns aspectos importantes antes de iniciar um negócio nesta área, pois a chave do sucesso não está puramente na opção em trabalhar com alimentos e, sim, no correto direcionamento das ações e no domínio do conhecimento sobre o produto que se pretende fabricar.

Se você pretende ser um processador de alimentos, em primeiro lugar comece a ler todas as informações disponíveis sobre as pequenas indústrias de alimentos em geral, com ênfase no produto específico de seu interesse. Inicie uma pesquisa sobre o assunto (Internet, revistas especializadas, amigos, mídia), qualquer fonte é válida, mas compare e avalie criteriosamente as informações.

Anote e colecion informações interessantes e importantes, elas podem ajudar sempre. Faça visitas a supermercados, lojas de conveniências, mercados, lojas de produtos naturais, etc. e observe os seus futuros concorrentes e a sua clientela. Compre produtos similares, compare com o seu. Leia, atentamente, os rótulos e colecion amostras. Anote os preços de comercialização e, se possível, estabeleça um diálogo com o proprietário do estabelecimento sobre o produto de seu interesse. Pergunte a ele, se há interesse no seu produto, ofereça amostras grátis, verifique de quem ele compra produtos similares, quanto ele paga por estes, qual é a forma de pagamento, volume de compra, sazonalidade das vendas, influências sobre as vendas, etc. Num primeiro momento, tente vender seu produto aos seus amigos e conhecidos. Não basta o seu produto ser ótimo para você e sua família, ele tem que ser vendável.

Conheça muito bem o processamento do produto que você fabrica ou pretende produzir, possíveis melhorias em termos de equipamentos e automação, fornecedores de equipamentos, embalagens, insumos e prazos de entrega.

Evite fabricar produtos muito parecidos com os já existentes no mercado, fabricados por grandes empresas. A melhor opção é ter um produto como carro chefe, mas ter também outras opções de produtos em processos similares. Parta de uma receita familiar de sucesso e faça os ajustes necessários ao paladar dos seus clientes. Se necessário, tenha mais de um produto parecido. Exemplos: com e sem pimenta, com sal e com redução do teor de sal.

Todos os produtos alimentícios encontrados no mercado são regidos por leis específicas estabelecidas pelo Ministério da Agricultura ou da Saúde, conforme o caso, que determinam o seu padrão de identidade e qualidade. Procure conhecer profundamente as normas que identificam o seu produto.

Cada vez mais o consumidor está preocupado com a segurança e o benefício que certos alimentos podem oferecer à sua saúde. Conheça muito bem os riscos potenciais de contaminação dos seus produtos. Opte, inicialmente, por produtos que ofereçam os menores riscos à segurança dos consumidores e que tenham processos de fabricação mais simples e exijam menores investimentos. Trabalhe sempre com o máximo de higiene pessoal e ambiental e estimule os seus funcionários também para isto.

Pense sempre que o produto que você está elaborando será consumido por várias pessoas, inclusive da sua própria família. Assim, conheça, avalie e adote Boas Práticas de Fabricação de Alimentos, que são exigidas pelos Ministérios da Agricultura e da Saúde para toda a indústria processadora de alimentos. Quando necessário, adicione produtos químicos para a preservação

adequada dos seus produtos, observando sempre, as doses recomendadas para o seu processo ou pelo seu fornecedor.

Informe-se bem sobre gerência de empreendimentos. O seu produto pode ser ótimo, mas é preciso saber gerenciar o seu negócio como um todo. Tente se dedicar inteiramente a esta atividade e não apenas nas horas vagas. Mantenha um cadastro permanente e atualizado de fornecedores e clientes.

Tente iniciar e manter o seu negócio com recursos próprios. Se for possível, inicie com a mão-de-obra familiar. Envolvendo sua família nos seus negócios você estará garantindo a continuidade da sua empresa. Preocupe-se muito com a qualidade e permanência do seu negócio e menos com os seus lucros.

Valorize a sua equipe de trabalho, toda nova sugestão deve ser avaliada. Converse sempre com os seus funcionários, vendedores e clientes e esteja sempre atento ao mercado e suas tendências.

Se você tem dificuldade para avaliar e manter a qualidade de seus produtos, procure a ajuda de técnicos capacitados. Existem centenas de profissionais habilitados no mercado a prestar consultorias, assessorias e analisar a real situação da sua empresa.

A Embrapa Agroindústria de Alimentos oferece também assistência técnica às micro, pequenas e médias indústrias de alimentos, provendo informações e soluções. Informe-se antes de qualquer iniciativa e bons negócios!

**<sup>1</sup>Renata Torrezan (torrezan@ctaa.embrapa.br), doutora em Tecnologia de Alimentos, pesquisadora da Embrapa Agroindústria de Alimentos.**



Ministério da  
Agricultura, Pecuária  
e Abastecimento

