

# REGRA 3

## ESCOLA DE BUFFET

WORKSHOP  
COFFEE BREAK  
LUCRATIVO

# COMPOSIÇÃO DE PREÇO

# Componentes do preço

**CUSTOS**

**DESPESAS  
FIXAS**

**DESPESA  
VARIÁVEL**

**MARGENS**



# Custos

- Os custos são os gastos necessários para a realização do serviço e variam de acordo com formato do evento.
- A organização na gestão de custos faz toda a diferença para otimizar o preço do serviço, incluindo boas negociações com fornecedores.

# Custos

- O ideal é que os custos representem até 45% da proposta com uma variação de:
  - 35% - Resultado fantástico
  - 55% - Resultado aceitável



# Custos

- Os custos são divididos em 3 grandes grupos:
  - CMV
  - STAFF
  - LOUÇAS, EQUIPAMENTOS E LOGÍSTICA



CMV  
Custo de Mercadoria  
Vendida

---





# CMV (Custo de mercadoria vendida)

- São os itens necessários para a produção do cardápio e itens que saem do seu estoque.

## Alimentos (secos, produzidos, terceirizados)

- Item mais difícil de mensurar pela constante variação de cardápio, público e preço dos insumos.
- Um dos principais responsáveis por uma boa ou uma péssima precificação.
- O custo com alimentos é a fusão da FICHA TÉCNICA (receita padrão), da QUANTIFICAÇÃO DE ALIMENTOS (cálculo de alimentos por pessoa) e ANÁLISE DE CONSUMO (base da quantidade calculada X quantidade consumida).

# CMV (Custo de mercadoria vendida)

- O valor de CMV representa em média 18% do orçamento (após retirar o valor do imposto).

## Exemplo do cálculo:

Valor do orçamento – impostos X 18%

R\$ 5.000 (–) 11% imposto (R\$ 550,00) = R\$ 4.450,00

R\$ 4.450 X 18% = R\$ 801,00 (verba de CMV)





Staff / Mão de obra

# STAFF / Mão de obra

- Todos os profissionais envolvidos no evento tem que ser contabilizados no custo do evento:

## INTERNO:

- Equipe extra de cozinha para a produção interna (pré-preparo na cozinha do buffet).
- Equipe extra de logística (transporte, organização de estoque, louças...).
- Produtor de eventos (planejamento do evento).

\*Se a equipe extra estiver realizando atividades para mais de 1 evento, o valor da contratação deve ser dividido nos custos dos eventos.



# STAFF / Mão de obra

## EVENTO:

- Equipe de cozinha
  - Chef / Cozinheiros / Ajudantes / Copeiros
- Equipe de salão
  - Maître / Atendentes / Cambuzeiros / Bartenders
- Equipe de logística
  - Carregadores / Motorista
- Equipe de coordenação
  - Produtor / Coordenador

# STAFF / Mão de obra

- A contratação da mão de obra pode ser realizada por:
- **Preço fechado:** o valor não muda de acordo com a quantidade de horas da prestação de serviço.
- **Por carga horária:** Tabela de preços a serem pagos de acordo com a quantidade de horas trabalhadas.
  - É a forma que trabalhamos e julgamos ser mais justa para ambos.
- Procurar cooperativa e agências de mão de obra pode ser uma boa alternativa.



# STAFF / Mão de obra

- O valor de mão de obra representa em média **16%** do orçamento (após retirar o valor do imposto)

## Exemplo do cálculo:

Valor do orçamento – impostos X 16%

R\$ 5.000 – 11% imposto (R\$ 550,00) = **R\$ 4.450,00**

**R\$ 4.450 X 16% = R\$ 720,00 (Verba de mão de obra)**

Louças,  
Equipamentos e Frete

---





# Louças, Equipamentos e Frete

O valor desse grupo é destinado para a locação ou compra de louças, utensílios, equipamentos e transporte.

# Louças, Equipamentos e Frete

- O valor desse grupo representa em média **9%** do orçamento (após retirar o valor do imposto)

## Exemplo do cálculo:

Valor do orçamento – impostos X 9%

R\$ 5.000 – 11% imposto (R\$ 550,00) = **R\$ 4.450,00**

**R\$ 4.450 X 9% = R\$ 400,50 (verba louças e frete)**



# Louças, Equipamentos e Frete

A estratégia correta para utilizar essa verba para a compra é:

- Fazer uma projeção de eventos por mês ou até mesmo por ano.
- Fazer um levantamento de todo o material necessário.
- Verificar se o custo mensal desta verba pagaria as parcelas do investimento.

A grande vantagem da compra é que após o investimento ser pago, o preço de custo será menor, aumentando a margem de contribuição ou poder de negociação.

Este é o mesmo conceito para a compra de um veículo para realizar o frete.

# Louças, Equipamentos e Frete

Exemplos:

Média de eventos p/ mês: 9

Média de valor por evento: R\$ 8.000,00 (descontando o valor do imposto)

Verba por evento: R\$ 720,00 X 9 eventos mês = R\$ 6.480, 00

Se utilizarmos a verba dividindo:

R\$ 2.200,00 de parcela para o custo de um veículo (parcela, seguro...)

R\$ 4.000,00 de parcela para investimentos em louças e equipamentos



# Louças, Equipamentos e Frete

## Exemplos:

Considerando que, pelo valor cobrado no exemplo, você não atenderia festas com um grande número de convidados, os valores das parcelas acima seriam razoáveis.

## Pontos a serem considerados:

- Local para armazenamento dos materiais / Garagem para veículo.
- Manutenção e reposição.
- Será necessário contratar mais colaboradores ou é possível contratar somente para o dia o evento?



Caso tenha reparado, a soma dos percentuais não chega a 45% e sim, a 43%. Então, o que fazer com esses 2%?



Essa é uma verba coringa, que utilizo tanto para:

- Suprir déficits em um dos 3 grupos.
- Investir em alguma novidade que faça diferença no evento.  
(decoreção, um material especial, incluir mais mão de obra...)
- Caso não haja necessidade de utilizar essa verba no evento, deixo ela destinada como “caixa de investimentos na empresa”.
  - Aumentar a margem de lucro também é uma opção.





# DESPESAS FIXAS E VARIÁVEIS



# Despesas

- São os gastos voltados para a administração da empresa, ou seja, os gastos necessários para a sua existência!
- Temos 2 tipos:



Despesas  
Fixas



Despesas  
Variáveis

# Despesas fixas: Administrativas

- Aluguel / Condomínio / IPTU.
- Contas de consumo: Água / Luz / Internet / Telefone / Celular.
- Alimentação colaboradores da empresa.
- Gasolina / Estacionamento / App de mobilidade (UBER / 99 táxi).



# Despesas fixas: Financeiras

- Tarifas bancárias.
- Taxas DOC / TED (usar pix pode ser uma opção para diminuir taxas).
- Tarifas operadora de cobrança/cartão de crédito.

# Despesas fixas: Recursos Humanos

- Salários dos colaboradores / Férias e 13º.
- FGTS / FGTS MULTA / INSS.
- Vale transporte e Vale refeição.
- Pró-Labore (“salário” do dono ou donos da empresa).
- Plano de saúde.

Hoje em dia temos a opção de contratar profissionais como pessoa jurídica, através de MEI e contrato de prestação de serviços.



# Despesas fixas: Contratação de terceiros

- Contabilidade.
- Advogado.
- MKT .
- Aplicativo.
- Desenvolvimento/treinamento.

Ter uma despesa fixa com um valor baixo é um dos principais aliados do negócio, permitindo boas negociações e um conforto financeiro.



Se a empresa for na residência, as despesas deverão ser divididas em partes proporcionais relativas à ocupação do imóvel e porcentagem dos consumos.

# Despesas Variáveis

São despesas que variam de acordo com a existência da prestação de serviços:

- Impostos.
- Comissões de vendas .
- Taxas de aplicativos (IFOOD / UBER EATS...).
- Taxas de cozinha.
- Taxa de faturamento.



A porcentagem de despesas no orçamento devem chegar no máximo a **25%**.

A porcentagem da DESPESA FIXA é **SAGRADA**, mexemos no lucro, mas nunca nela. É o que mantém a empresa em pé!

REGRA 3

EM BUSCA DO  
SERVIÇO PERFEITO

Quanto mais baixa for a  
despesa fixa, maior a  
possibilidade de rentabilidade.

REGRA 3

ESCOLA DE GESTÃO

WORKSHOP  
COFFEE BREAK  
LUCRATIVO





# Margem de Lucro

**REGRA 3**  
ESCOLA DE BUFFET

WORKSHOP  
**COFFEE BREAK**  
LUCRATIVO

# Margem de lucro

- A margem de lucro é o valor que realmente entrará “limpo” para a empresa.
- A margem de lucro ideal é **30%** do valor líquido da proposta (sem impostos), variando em:

40% margem incrível

20% margem razoável



REGRA 3

EM BUSCA DO  
SERVIÇO PERFEITO

**Porém, lucro só existe quando  
já pagamos as contas, certo?**

REGRA 3

ESCOLA DE GESTÃO

WORKSHOP  
COFFEE BREAK  
LUCRATIVO

REGRA 3

EM BUSCA DO  
SERVIÇO PERFEITO

Por isso chamamos a soma da  
DESPESA FIXA com o LUCRO de  
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO!

REGRA 3

ESCOLA DE GESTÃO

WORKSHOP  
COFFEE BREAK  
LUCRATIVO



Ou seja, no exemplo da proposta que demos, em que:

- 45% da proposta são custos
- 25% são despesas fixas
- 30% é margem de lucro

Nós temos 55% como  
**MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO ideal!**

(sem o valor dos impostos, que é o primeiro item que descontamos)

## AVISO LEGAL

Contamos com a sua colaboração para não distribuir este material ilegalmente.

Esta apostila está protegido pelas leis de Copyright e só pode ser vendido e distribuído pela autora Regra 3 - Escola de buffet.

É expressamente proibida a reprodução e/ou distribuição deste material, no todo ou em parte, em qualquer meio mecânico, magnético, eletrônico (como grupos de whatsapp, comunidades e afins) ou quaisquer outros meios que vierem a existir, com ou sem fins econômicos, sem a prévia e expressa autorização da detentora dos seus direitos, Regra 3, nos termos da lei de propriedade intelectual brasileira n.9610/98 e lei anti-pirataria n.10.695 de 01/07/2003 do código de processo penal.