

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)

A black and white photograph of a chef in a white uniform and apron, focused on a task in a kitchen. The chef's hands are visible, one holding a small object, possibly a garnish, over a plate. The background is dark and out of focus. On the right side of the image, there is a dark overlay with the text 'Staff / Mão de obra' in white. A small orange horizontal bar is located at the top right of the image.

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

The diagram consists of two white ovals with green outlines. The left oval contains the text 'Despesas Fixas' and the right oval contains the text 'Despesas Variáveis'. A horizontal white line is positioned below the ovals.

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.