



Como formar preço no foodservice

F I N A N Ç A S



Como formar preço no foodservice

A formação de preço em serviços de alimentação é uma atividade extremamente importante para a empresa garantir os resultados esperados e se manter competitiva no mercado:

Precificando corretamente, o negócio tem vários benefícios:

- Melhor fluxo de caixa;
- Maior competitividade;
- Maior lucratividade e rentabilidade;
- Melhor capacidade de negociação.



Markup x Mercado



Markup x Mercado

A precificação no setor de alimentação precisa levar em consideração **2 fatores**:

1

Necessidade do negócio: a primeira etapa de precificar um alimento é entender a necessidade financeira do negócio para fazer frente aos seus custos, aos investimentos, desejo de lucro dos proprietários e retorno do investimento feito. A metodologia de precificação considera essa necessidade para chegar no **preço de venda do produto**.

2

Ambiente da empresa: mas a empresa possivelmente não está sozinha no mercado e seu cliente irá comparar seus preços com os preços praticados pelos seus concorrentes. Portanto, não basta apenas precificar baseado na necessidade do negócio se o valor estiver descolado da realidade que o mercado aplica. Portanto, além de efetuar o cálculo a partir da metodologia de precificação, **é preciso olhar para o mercado**.

Portanto, após efetuar o cálculo do preço de venda do seu produto, é preciso entender o mercado e determinar se o valor de ideal pode ser absorvido pelo cliente. Estar com o preço acima da concorrência não significa que o negócio não é competitivo. É preciso entender os diferenciais do negócio, os motivos que podem fazer um cliente investir um valor mais alto pelo seu produto em relação ao seu concorrente. **Questione-se quais são os seus agregadores de valor para o cliente?**

Ficha Técnica e Índice de Correção



Ficha Técnica e Índice de Correção

Uma característica das empresas do setor de alimentação é que elas possuem uma mistura de indústria (porque transformam insumos em outro produto), serviço (porque em alguns casos executam uma atividade usando do produto – buffet em eventos, por exemplo) e comércio (porque vendem um produto já em seu estágio de consumo para o cliente final).

Isso faz com que as técnicas de precificação levem todos esses fatores em consideração para a chegar ao valor ideal de venda do produto.

Assim como as indústrias, é preciso levar em consideração os insumos da produção e seus volumes, assim como as perdas do processo produtivo. Dos serviços, é preciso considerar os custos adicionais de logística, mão-de-obra para atendimento (garçons, por exemplo). Do comércio, é utilizado as técnicas de markup.

Todos esses pontos serão abordados ao longo do material.

Ficha Técnica

Para conseguirmos precificar um produto que irá ser executado pela cozinha, é preciso ter a lista de ingredientes, o volume de cada item e o rendimento dessa receita. A forma de termos essas informações organizadas são por meio de suas fichas técnicas de produto.

FICHA TÉCNICA	
Descrição do Produto	
Rendimento/Kg Unid./Porção	Obs. sobre Porção

ITEM INSUMO	MEDIDA CASEIRA	UNIDADE MEDIDA	QUANTIDADE LÍQUIDA	QUANTIDADE BRUTA	FATOR CORREÇÃO

Descrição do produto: nome do item a ser produzido;

Rendimento: quantidade total do item ao final da produção;

Obs sobre porção: forma de porcionamento (se for o caso);

Item Insumo: nome do insumo da receita;

Medida caseira: volume do item em forma caseira (por exemplo: 1 colher de sopa)

Unidade medida: unidade de medida daquele insumo (litro, quilo, grama, unidade, etc.)

Quantidade líquida: volume pronto para uso da receita;

Quantidade bruta: volume do item conforme aquisição (sem tratamento prévio);

Fator de correção: índice de perda de insumo (veremos adiante).

Exemplo:

FICHA TÉCNICA	
Descrição do Produto	FEIJÃO COZIDO
Rendimento/Kg Unid./Porção	3,200 Obs. sobre Porção

ITEM INSUMO	MEDIDA CASEIRA	UNIDADE MEDIDA	QUANTIDADE LÍQUIDA	QUANTIDADE BRUTA	FATOR CORREÇÃO
Água Filtrada	5 jarras	litro	5,000	5,000	1,00
Feijão Preto	1 pacote	quilo	0,500	0,500	1,00
Feijão Vermelho	1 pacote	quilo	0,500	0,500	1,00
Cebola	1 cebola média	quilo	0,080	0,098	1,23
Alho	5 dentes	quilo	0,030	0,040	1,33

Conforme pode ser visto na Ficha Técnica acima, do item **Feijão Cozido**, todos os ingredientes foram listados. É possível ver o rendimento dessa receita (3,2kg). Para isso, após encerrar o processo de produção do produto, é preciso mensurar o resultado (em kg, unidades ou porções).

Também, é possível ver que em alguns itens a quantidade líquida e a quantidade bruta são iguais. É o caso **da água, do feijão preto e do feijão vermelho**. Isso porque o mesmo peso que é adquirido é utilizado na receita, ou seja, não há perdas nessa etapa.

Já a cebola e o alho possuem pesos diferentes. Isso porque esses itens são comprados “in natura” e passam por um processo prévio antes do uso. Nesse caso, eles foram descascados. Mas como o custo do insumo é pelo seu peso “in natura”, é preciso entender essa relação de perda. À essa mensuração, chamamos de **Fator de Correção**.

Fator Correção

Fator de correção é o índice de perda que um insumo perde entre a forma como ele é adquirido e o uso efetivo dele no processo produtivo da receita. Como você vê na prática, diversos insumos precisam passar por alguma etapa de preparação antes de ser utilizada no preparo do prato. Em alguns casos, esse processo gera uma perda.



Exemplo:

- **Legumes e verduras:** remoção da casca ou semente;
- **Carnes:** remoção de osso ou gordura;
- **Itens congelados:** descongelamento, perdendo líquido.

Se o insumo é adquirido “in natura”, com partes que serão descartadas ou congelado, o valor pago leva em consideração esse volume. Porém, eles não serão utilizados dessa maneira nas receitas, gerando uma perda que precisa ser calculada e precificada junto.

Se, ao precificar, a empresa levar em consideração o peso que esta sendo efetivamente utilizado, ela não estará cobrando pelas perdas do processo produtivo, gerando um custo invisível que irá impactar nos resultados do negócio.

Portanto, é preciso avaliar em todos os insumos se há fator de correção!

Utilize a fórmula:

$$\text{Fator Correção} = \frac{\text{Quantidade Bruta}}{\text{Quantidade Líquida}}$$

Se o Fator de correção for igual à 1, não há perda; se for maior, há.

Identificando dados financeiros para precificação



Identificando dados financeiros para precificação

Após elaborar as fichas técnicas dos produtos com o devido rendimento e o fator de correção, iremos avançar na identificação dos custos e demais informações financeiras que levarão à precificação.

Para isso, passaremos por 4 etapas:

- A. Identificação dos custos fixos
- B. Identificação das incidências (seja em restaurante ou delivery)
- C. Desejo de lucro
- D. Definição do Markup

Para cada etapa de desenvolvimento da precificação, traremos um exemplo e utilizaremos o mesmo exemplo até o final para melhor entendimento.

A. Identificação dos custos fixos

Se o preço de venda de um produto precisa custear a operação e gerar lucro para os proprietários, precisamos iniciar identificando quais custos são esses e incluir na precificação. Isso ocorre por um critério de rateio. Ou seja, o custo da operação da empresa é dividido entre os produtos vendidos de modo que ao serem comercializados os clientes estejam pagando pela estrutura da empresa também.

Os custos fixos são todos os custos que não têm relação direta e proporcional com a venda, ou seja, ocorrem independente da venda e de seu volume. **Nesses custos estão contemplados:**

- **Custos de ocupação:** aluguel e taxas, energia elétrica, telefone, manutenções e reparos, etc;
- **Custos comerciais:** materiais de expediente e limpeza, despesas com marketing institucional (não considerar cupons de desconto de app), amenidades e brindes aos clientes, despesas bancárias, contabilidade e advogado, etc;
- **Custos financeiros:** empréstimos e financiamentos, parcelamentos, etc;*
- **Custos de pessoal:** salários (sem comissão), encargos trabalhistas, vale transporte e refeição, plano de saúde e outros benefícios, 13º salário e férias (calcular proporcional ao mês) e pró-labore dos sócios.

* contabilmente, empréstimos, financiamentos e parcelamentos não são custos fixos mensais, mas como o objetivo é ratear os desembolsos para precificar, nesse caso será considerado como se fosse.



Exemplo:

TIPO CUSTO	VALOR MENSAL
Ocupação	R\$ 3.500,00
Comercial	R\$ 2.000,00
Financeiro	R\$ 1.890,00
Pessoal	R\$ 5.700,00
TOTAL	R\$ 13.090,00

Após identificar todos os custos fixos, rateie pela expectativa de faturamento bruto total do mês, conforme:

$$\text{Rateio de Custo Fixo} = \left(\frac{\text{Custo Fixo}}{\text{Meta de Faturamento}} \right) \times 100$$

Exemplo: a empresa espera vender R\$ 65.000,00 por mês e tem o custo fixo total de R\$ 13.090,00. Nesse caso:

$$\text{Rateio de Custo Fixo} = [\text{R\$ } 13.090,00 \div \text{R\$ } 65.000,00] \times 100$$

$$\text{Rateio de Custo Fixo} = 20,14\%$$

B. Identificação das incidências de custo sobre a venda

Incidências de custo são os custos que incidem sobre o preço de venda. Como essa é justamente determinando o preço de venda, ou seja, ainda não tem essa informação, é preciso determinar as incidências considerando o percentual (%) que ela incidirá sobre esse preço a ser calculado.

Avalie quais os custos que a empresa terá ao vender o serviço para o cliente e qual o percentual (%) que incorrerá sobre essa venda.

As incidências mais comuns são:

- **Impostos sobre a venda** (Simples Nacional, por exemplo);
- **Comissões sobre a venda** (os marketplaces de delivery);
- **Taxas de operação** (custo da venda no cartão de crédito/débito ou financeira);
- **Custos com entrega;**
- **Custos com cupons de desconto** (marketing nos marketplaces de delivery).



Exemplo de Restaurante:

TIPO CUSTO	INCIDÊNCIA
Impostos	8%
Gorjeta	5%
Taxa de Operação	3%
TOTAL	16%

No caso da gorjeta, apesar de tradicionalmente ser 10%, como não é obrigatório, consideramos que metade dos clientes não pagam. Ou seja, sobre o faturamento total ela representa 5%. Sobre isso também, considere a forma de recebimento da gorjeta, se ela esta constante na NF do cliente (consequentemente é pago tributo e outros custos) para definir se ela irá compor o preço de venda ou não.





Exemplo de Delivery:

TIPO CUSTO	INCIDÊNCIA
Impostos	8%
Taxa Marketplace	18%
Taxa de Operação	4%
Motoboy	12%
TOTAL	42%

No caso de um delivery, é preciso entender o modelo de negócio. Se ele vende por aplicativos que fornecem o meio de pagamento e logística ou se vende usando de seus próprios meios de pagamento e logística. Isso irá impactar na incidência e, conseqüentemente, no preço de venda do produto.

5. Defina o desejo de lucratividade

A lucratividade é o % do faturamento que os sócios desejam de sobra após o pagamento de todos os custos (fixos e variáveis). É o lucro que será revertido em novos investimento para o negócio e também retorno financeiro para os sócios pelo risco do negócio.



Exemplo

Lucratividade \equiv 10%

Se, por exemplo, a empresa espera vender R\$ 65.000,00 por mês, a expectativa dos donos é que desse valor, 10% seja o lucro.

Ou seja, R\$ 6.500,00 por mês.

6. Faça o cálculo do markup

Mais conhecimento como “precificador”, o markup é quanto será aplicado sobre o custo do produto para se determinar o preço de venda (pela necessidade do negócio).

Para se definir o markup é utilizado a fórmula:

$$\text{Markup} = 100 \div [100 - (\text{Rateio Custo Fixo} + \text{Incidências} + \text{Desejo de Lucro})]$$

Após calculado o Markup, ele será o valor a ser multiplicado pelo custo do produto.



Exemplo Restaurante:

$$\text{Markup} = 100 \div [100 - (20,14 + 16 + 10)]$$

$$\text{Markup} = 100 \div [100 - 46,14]$$

$$\text{Markup} = 100 \div 53,86$$

$$\text{Markup} = 1,86$$



Exemplo Delivery:

$$\text{Markup} = 100 \div [100 - (20,14 + 42 + 10)]$$

$$\text{Markup} = 100 \div [100 - 72,14]$$

$$\text{Markup} = 100 \div 27,86$$

$$\text{Markup} = 3,59$$

Pronto, já temos o Markup que usaremos para precificar os produtos de acordo com o modelo de negócio! Vejamos agora como utilizar dessa informação nos **4 principais tipos de negócio:**

- 1** Restaurantes á la carte;
- 2** Delivery;
- 3** Restaurantes à quilo;
- 4** Restaurantes buffet livre.

Precificando no seu negócio: À la carte



1. Precificando no seu negócio: À la carte

Agora que você já tem a ficha técnica do seu produto e o markup calculado, é hora de partir para a precificação!

No caso de um prato à la carte, é preciso elaborar a ficha técnica de cada produto a ser utilizado para identificar o seu custo por quilo/unidade/porção e depois elaborar a ficha do prato completo.

FICHA TÉCNICA							
Descrição do Produto	FEIJÃO COZIDO						
Rendimento/Kg Unid./Porção	3,200		Obs. sobre Porção				
ITEM INSUMO	MEDIDA CASEIRA	UNIDADE MEDIDA	QUANT. LÍQUIDA	QUANT. BRUTA	FATOR CORREÇÃO	CUSTO POR UNID. MEDIDA	CUSTO TOTAL INSUMO
Água Filtrada	5 jarras	litro	5,000	5,000	1,00	R\$ -	R\$ -
Feijão Preto	1 pacote	quilo	0,500	0,500	1,00	R\$ 18,00	R\$ 9,00
Feijão Vermelho	1 pacote	quilo	0,500	0,500	1,00	R\$ 18,00	R\$ 9,00
Cebola	1 cebola média	quilo	0,080	0,098	1,23	R\$ 3,50	R\$ 0,34
Alho	5 dentes	quilo	0,030	0,040	1,33	R\$ 22,90	R\$ 0,92
TOTAL RECEITA							R\$ 19,26
RENDIMENTO							3,200
TOTAL PELO RENDIMENTO							R\$ 6,02

Como temos no exemplo, o Feijão Cozido tem custo total de R\$ 19,26 e rendeu 3,200 quilos. Ou seja, custa R\$ 6,02 por quilo da receita pronta.

O custo por unidade de medida é multiplicado pela quantidade bruta, pois paga-se o insumo pela sua forma “in natura”.



Exemplo de prato:

FICHA DO PRATO			
DESCRIÇÃO DO PRODUTO	BIFE COM FRITAS		
Item Insumo	Peso no Prato	Custo Unitário	Custo Total
Feijão Cozido	0,100	R\$ 6,02	R\$ 0,60
Arroz Branco Cozido	0,180	R\$ 2,10	R\$ 0,45
Bife na Chapa	0,140	R\$ 35,30	R\$ 4,94
Batata Frita	0,150	R\$ 4,90	R\$ 0,74
TOTAL			R\$ 6,73

Precificando o prato:

Preço de venda = Custo do prato x markup

Preço do prato = R\$ 6,73 x 1,86

Preço do prato = R\$ 12,54

Precificando no seu negócio: Delivery



2. Precificando no seu negócio: Delivery

Assim como nos pratos à la carte, com a ficha técnica dos produtos e o markup calculado, é possível precificar o preço para o delivery. As principais diferenças são que no delivery é preciso acrescentar os custos com embalagem e o markup será diferente de uma operação de salão, pois tem outras incidências no cálculo.

FICHA DO PRATO			
DESCRIÇÃO DO PRODUTO	BIFE COM FRITAS		
Item Insumo	Peso no Prato	Custo Unitário	Custo Total
Feijão Cozido	0,100	R\$ 6,02	R\$ 0,60
Arroz Branco Cozido	0,180	R\$ 2,10	R\$ 0,45
Bife na Chapa	0,140	R\$ 35,30	R\$ 4,94
Batata Frita	0,150	R\$ 4,90	R\$ 0,74
Embalagem	2,00	R\$ 1,80	R\$ 3,60
		TOTAL	R\$ 10,33

Preço de venda = Custo do prato x markup

Preço do prato = R\$ 10,33 x 3,59

Preço do prato = R\$ 37,08

Precificando no seu negócio: Buffet à quilo



3. Precificando no seu negócio: Buffet à quilo

Uma das características de um buffet à quilo é a diversidade de itens à disposição do cliente. Além disso, não importa o produto que o cliente irá servir, o preço é o mesmo para o peso. Mesmo sabendo o proprietário do restaurante que um produto no buffet tem um custo de produção completamente diferente do outro. Por exemplo, a diferença de preço entre 1kg de tomate da salada e 1kg de bife de gado.

Mas como o cliente paga exatamente o mesmo preço para todos os itens, o segredo está em saber quais produtos estão indo para o buffet e em qual volume. Assim é possível identificar a média de custo dos produtos e, com isso, precificar.

FICHA DO DIA			
DESCRIÇÃO DO PRODUTO	Buffet de Segunda-feira		
Item Insumo	Peso Liberado no Buffet	Custo Unitário	Custo Total
Feijão Cozido	1,000	R\$ 6,02	R\$ 6,02
Arroz Branco Cozido	2,000	R\$ 2,50	R\$ 5,00
Bife na Chapa	1,500	R\$ 35,30	R\$ 52,90
Batata Frita	1,000	R\$ 4,90	R\$ 4,90
Salada de Tomate	0,500	R\$ 7,00	R\$ 3,50
TOTAL			R\$ 72,37
KG TOTAL			6,000
CUSTO/KG			R\$ 12,06

A título de exemplo, esses foram todos os produtos à disposição do cliente se servir no buffet à quilo e o volume total disponibilizado ao longo da operação de segunda-feira. Ao dividirmos o custo total pelo peso total disponibilizado, temos o custo médio por quilo do buffet.

Agora é precificar:

$$\text{Preço de Venda} = \text{Custo Médio do Quilo} \times \text{Markup}$$

Preço do prato = $12,06 \times 1,86$

Preço do prato = R\$ 22,43

Precificando no seu negócio: Buffet livre



4. Precificando no seu negócio: Buffet livre

A característica principal de um restaurante de buffet livre é que o cliente se serve à vontade, sem precisar pesar o seu consumo. Isso pode parecer um desafio quando falamos em precificação do foodservice, mas não é!

Na verdade, ele tem apenas um cálculo à mais do que a precificação do buffet à quilo. O segredo está em identificar qual é o consumo médio de kg que um cliente consome. Para isso, faça o teste com sua equipe. Peça que cada um se sirva em um volume costumaz e pese os pratos. Depois faça a média! Esse indicador que será utilizado para a precificação.

Aí, basta multiplicar o preço de venda do kg pelo consumo médio, **conforme exemplo:**

$$\text{Preço Buffet Livre} = \text{Preço Venda Buffet à Quilo} \times \text{Consumo Médio de 1 Pessoa}$$

Digamos que a média de peso do consumo de 1 pessoa seja 700 gramas (0,700 kg).



Exemplo:

Preço Buffet Livre = Preço venda Buffet à quilo x Consumo médio de 1 pessoa

Preço Buffet Livre = R\$ 22,43 x 0,700

Preço Buffet Livre = R\$ 15,70

DICA

Quer uma ferramenta excell pronta para você precificar seu serviço?
O Sebrae preparou uma para você!

**CLIQUE AQUI E FAÇA
DOWNLOAD FERRAMENTA
PRECIFICAÇÃO FOODSERVICE.**



***Parabéns, você concluiu a leitura desse material.
Mas a sua evolução não para por aqui!***

*Acesse o próximo conteúdo gratuito do Sebrae
e continue aprofundando suas ideias.*

CLIQUE AQUI



digital.sebraers.com.br

0800 570 0800