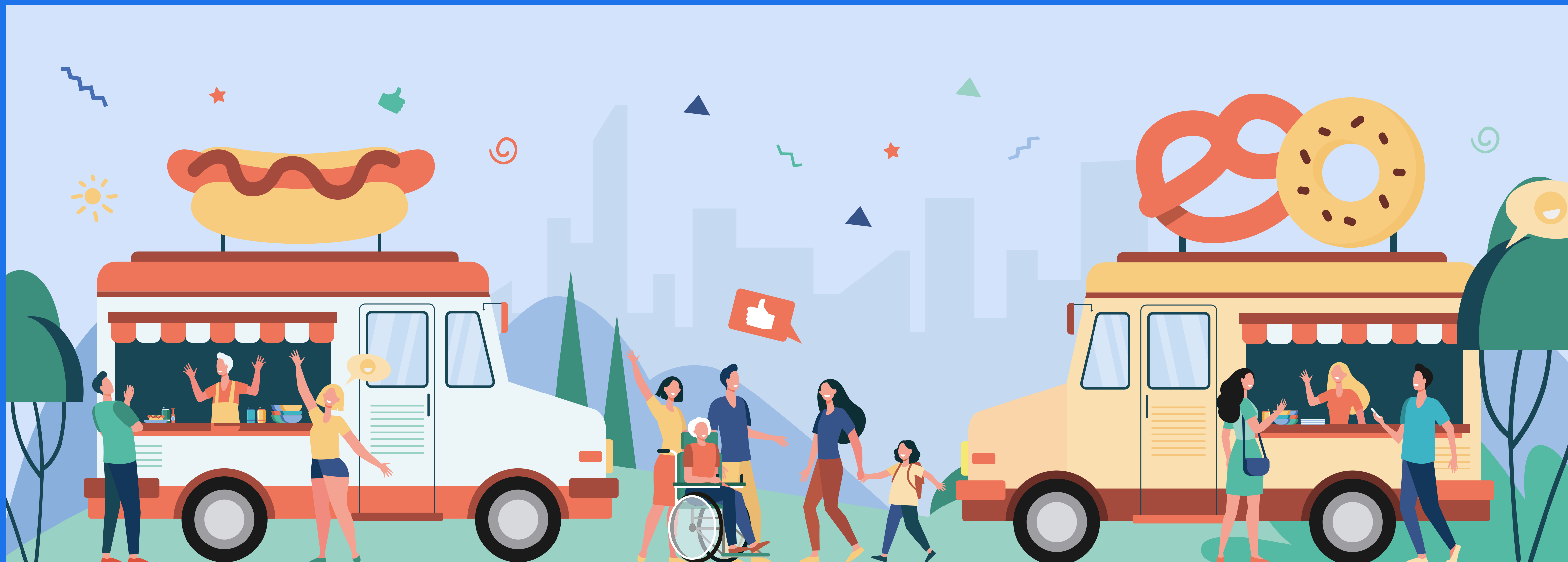


FEIRA DE ALIMENTOS: COMO PREPARAR MINHA EMPRESA PARA PARTICIPAR



INTRODUÇÃO	3
GESTÃO DE COMPRAS E INVENTÁRIO	5
PREPARANDO O RESTAURANTE PARA A FEIRA.....	11
CONCLUSÃO	18
SOBRE O SEBRAE PE.....	20



INTRODUÇÃO

Feira de alimentos é uma importante oportunidade para que seu **empreendimento tenha uma maior receita, aumente o ticket médio e a lucratividade**. Porém, para que todos esses ganhos sejam usufruídos pelo seu negócio, é preciso se preparar.

Quando falamos em planejamento, estamos nos referindo ao processo completo. Ele vai desde o momento em que a equipe entende o que vai ser preciso levar e analisa o tamanho da feira e o público envolvido, até aos dias em que o evento, de fato, acontece.

Existe a necessidade de fazer uma gestão de compras efetiva. Além disso, você deve contar com uma equipe preparada para realizar os pedidos da forma correta e para atender ao público com qualidade e eficiência.

Por essa razão, elaboramos este guia para que você tire todas as suas dúvidas sobre o tema. Continue a leitura!





GESTÃO DE COMPRAS E INVENTÁRIO

A etapa de planejamento para que o seu bar ou restaurante participe de uma feira de alimentos precisa contar com gestão de compras e controle de estoque. A seguir, a gente explica como isso pode ser feito. Entenda!

PROCESSO DE COMPRAS

O processo de compras deve ser iniciado a partir do momento em que há uma definição do nível de estoque. Não há uma “receita de bolo” que aponte a quantidade certa do que deve ser comprado.



Algumas variáveis precisam ser analisadas, como:

- O que estou produzindo?
- Qual é o tamanho da feira de eventos da qual vou participar?
- Qual é a estimativa de público diária?
- O que preciso vender em minha produção?

A sazonalidade também é um importante fator a ser levado em consideração. O estado de Pernambuco é reconhecido pela sua gastronomia característica.

Como estamos inseridos em um local turístico, existem períodos de alta temporada que influenciam a quantidade de pessoas que se interessam por experimentar pratos típicos da região. Com isso, naturalmente, o fluxo de clientes será maior.

ESTOQUE MÍNIMO

Para que haja uma estimativa mais próxima sobre o que levar para feira de alimentos, o ideal é que se faça a definição do estoque mínimo. Trata-se do **nível mais baixo possível de armazenagem de produtos para a elaboração de seus pratos**, sem haver nenhum tipo de risco de ruptura, ou seja, falta de insumos.

Para fazer esse cálculo, basta entender qual é a estimativa de consumo médio, multiplicado pelo período de tempo. Esse é o prazo que leva desde o momento em que você faz o pedido ao fornecedor até que ele chegue ao seu negócio.

Com isso, há a necessidade de contar com a antecedência necessária para a feira:

Estoque mínimo = Consumo Médio x Período de tempo

Mas se houver imprevistos? Vamos supor que, mesmo com o cálculo do estoque mínimo, houve uma falha de energia no estande da feira, e você perdeu alguns insumos. Dessa forma, é preciso contar com o estoque de segurança:

Estoque de segurança = Demanda média de vendas diária x Tempo de entrega em dias

Se o seu bar ou restaurante vender 400 pratos por dia de feira, é preciso entender os insumos necessários para a elaboração de uma refeição. Então, estimar a demanda de entrega por parte do fornecedor.

Se não houver um estoque de segurança em seu espaço físico, vai precisar recorrer a fornecedores em cima da hora. Com isso, o valor da produção aumenta e, conseqüentemente, a lucratividade reduz.

REQUISIÇÃO E COMPRA

Depois de ter feito a análise sobre a quantidade de insumos necessária para que você obtenha os resultados esperados na feira, é preciso partir para a etapa da pedido e aquisição junto aos fornecedores. Caso haja uma pessoa específica para essa tarefa, o ideal é que ela faça o seguinte levantamento:

- tudo o que será necessário para a produção dos pratos;
- quais são as características dos itens de compra;
- qual é a quantidade, entre outros pontos.

Esse profissional também deve ser responsável pelo recebimento das mercadorias. Assim, terá a oportunidade de conferir se tudo chegou de acordo com o esperado. Se houver qualquer inconsistência, há a possibilidade de solicitar retorno em tempo hábil.



CÁLCULO DA NECESSIDADE DE COMPRAS

Para realizar um **cálculo mais preciso sobre o que você precisa para a venda em feiras e eventos**, é indicado que entenda, de maneira efetiva, qual a sua necessidade de compras. Vale ter uma planilha para um melhor controle.

Com isso, você poderá saber quais itens serão usados, a estimativa para os dias do evento, se existe sazonalidade, entre outras informações. Assim, terá uma ficha técnica para cada item.

Para prepará-la, algumas questões devem ser levadas em consideração:

- é preciso que a ficha técnica seja bem definida e atualizada pela equipe ou pelo profissional responsável pelo restaurante;
- há a necessidade de o cozinheiro obedecer as medidas e pesos definidos para a elaboração dos pratos, uma vez que a compra e o estoque são determinados com base nesse levantamento;
- é preciso registrar qualquer tipo de perda para analisar os impactos que isso terá ao longo do evento;
- é essencial capacitar toda a equipe para que ela entenda a importância que o planejamento de compras teve e como fazer pratos de qualidade respeitando as medidas.

CURVA ABC DE COMPRAS

Para um controle de estoque mais efetivo, também é importante usar uma das metodologias mais respeitadas quando o assunto é organizar os insumos de restaurantes. A Curva ABC tem como objetivo categorizar os produtos de acordo com a importância de cada um deles.

Funciona da seguinte forma:

- **produtos da curva A** — representam 20% do que compõe o estoque e geram 80% dos resultados. São itens relevantes e que exigem uma atenção especial por parte da gestão;
- **produtos da curva B** — representam 30% do estoque e geram 15% dos resultados. São itens com relevância média;
- **produtos da curva C** — representam 50% do estoque e geram 5% dos resultados. Esses são de menor prioridade.

Imagine que uma empresa vai realizar uma feira e tem como referência a sobremesa Cartola. Aqui, a banana e o queijo coalho são itens essenciais para que as vendas sejam feitas conforme a demanda.

Afinal, as pessoas já reconhecem o nome do empreendimento pela qualidade do que é oferecido. São itens considerados relevantes, mesmo que também haja a venda de alimentos salgados por parte do negócio.





**PREPARANDO O
RESTAURANTE
PARA A FEIRA**

Chegou o momento de preparar o restaurante para a feira, que permitirá o aumento das vendas, do ticket médio e da lucratividade. Veja quais são os pontos a que você deve dar atenção nesse momento.

CMV (CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA)

Sabemos da importância de entender tudo sobre os custos de um restaurante. Por meio dessa avaliação, há a oportunidade de **identificar quais são os gastos que podem ser reduzidos, o que vem impactando o lucro**, entre outros pontos relevantes.

Uma das principais despesas, e que também conta com muita variação, é o CMV, ou Custo da Mercadoria Vendida. Essa oscilação se dá porque quanto mais o restaurante vende, mais é necessário comprar. Por isso, trata-se de uma despesa que está comprometida em cada venda.



Porém, há maneiras de reduzir o CMV, especialmente, quando se participa de feiras e eventos. Entre as medidas que podem ser adotadas, destacamos:

- negociar com fornecedores para que haja preços mais em conta, sem diminuir a qualidade dos insumos;
- reduzir o cardápio, principalmente, para eventos de grande porte — considerar levar apenas os pratos que mais chamam a atenção, por exemplo;
- rever a precificação, pois pode estar inadequada;
- controlar o desperdício, orientando toda a equipe sobre os prejuízos que isso pode gerar.

Para entender sobre o CMV, é preciso considerar quanto, teoricamente, deveria ser gasto. Você vai fazer isso a partir da análise das fichas técnicas.

O ideal é que o CMV gire em torno de 30% a 40% da mercadoria. Caso contrário, há risco de haver prejuízos. Para um entendimento do cenário ideal, é preciso levar em conta:

- gastos com insumos — 35%;
- despesas com profissionais — 22%;
- despesas fixas — 15%;
- despesas variáveis — 8%;
- resultado — 20%.



FICHA TÉCNICA

A ficha técnica ajuda a equipe a ter o **entendimento sobre os insumos necessários para elaboração de um prato**. Assim, é possível perceber que o risco de faltar produtos até o fim da feira aumentam, se houver mais consumo do que o que foi projetado.

Por isso, a gestão tem a responsabilidade de orientar toda a equipe sobre a responsabilidade pelo CMV. Se há uma estimativa de gasto de 100g de camarão para o preparo de um risoto, mas o cozinheiro coloca 150g, há um aumento de 50% do que foi projetado.

Como é um alimento de preço mais alto, isso vai influenciar a lucratividade, e o CMV vai sofrer um acréscimo. Outro exemplo: se a venda for de carne, e o cozinheiro grelhar em um ponto inadequado, pode haver insatisfação do cliente e o prato precisará se repostar. Serão dois pelo preço de um, certo?

PREPARO DA EQUIPE

A necessidade de a equipe entender que o trabalho tem reflexo sobre o CMV não se resume apenas ao cozinheiro que está elaborando o prato. Ele tem muita responsabilidade ao seguir a ficha técnica e realizar a refeição de acordo com o esperado pelo público, **mas todos os envolvidos têm participação.**

A pessoa que anota os pedidos, por exemplo: feiras e eventos têm um fluxo de clientes muito alto. Se não houver o treinamento suficiente, pode anotar o pedido errado e, novamente, gerar um desperdício.

O caixa também deve ter muita atenção quanto aos valores recebidos. Além disso, lançar os itens da maneira precisa e conferir detalhadamente o dinheiro dado pelos clientes ou o valor inserido em uma maquininha de cartão.

Até mesmo os profissionais que estão envolvidos previamente na formulação do preço têm influência em relação ao Custo da Mercadoria Vendida. Quem recebe o pedido do fornecedor deve conferir a quantidade exata que foi passada e paga. Caso estejam faltando materiais, será um prejuízo que impacta o valor.

Ou seja, **todos os profissionais têm papel na lucratividade** e precisam ter essa consciência para que os resultados sejam satisfatórios.

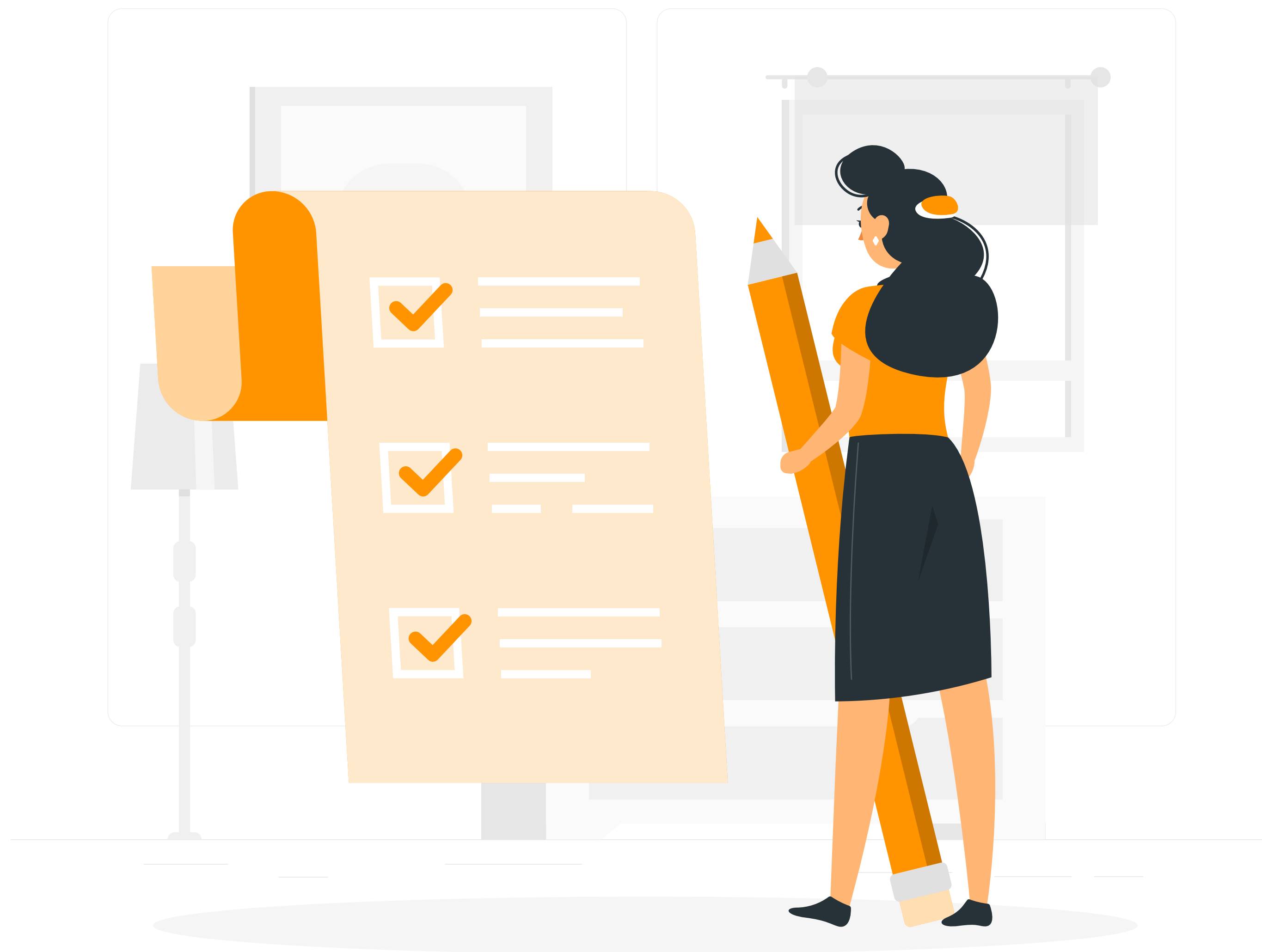
GANHOS

Para uma **análise dos ganhos e para otimizar os resultados**, algumas práticas podem ser adotadas pela sua equipe durante a feira:

- ter padronização dos pratos, respeitando a ficha técnica;
- fazer o registro das receitas, sem se esquecer de nenhum detalhe;
- ter atenção ao controle de custo do cardápio;
- conscientizar a equipe sobre desperdícios;
- capacitar continuamente, mesmo durante a feira.

Quer mais um exemplo? Se a coordenação dos trabalhos percebe que o cozinheiro não está respeitando a ficha técnica, pode fazer as orientações necessárias. Assim, esse feedback ajuda a promover uma mudança no percurso para entregar pratos padronizados e de acordo com o esperado.





CHECKLIST PARA A FICHA TÉCNICA

A seguir, **selecionamos um checklist** para a elaboração precisa da ficha técnica:

- entender qual será o formato a ser utilizado;
- analisar o cardápio e listar todos os pratos que serão levados para a feira;
- elaborar um cronograma de execução das fichas;
- definir responsáveis pela execução (alguém específico para o preparo de alimentos e outro para definir a quantidade de bebidas, por exemplo);
- elaborar a lista de insumos com base nas fichas executadas.



CONCLUSÃO

Neste material, você pôde entender um pouco mais sobre como preparar o restaurante e o bar para feiras de alimentos e outros eventos. Essa é uma importante estratégia que visa a aumentar a lucratividade e, conseqüentemente, os resultados de seu negócio.

Isso permitirá investimentos mais adequados, de acordo com a necessidade da empresa.

Envolver toda a equipe é essencial durante esse processo, pois os profissionais entenderão a importância do seu papel para atingir os objetivos do bar ou do restaurante. Assim, criam engajamento para apresentar os melhores resultados.

Quer uma ajuda extra para acertar nas suas ações para eventos?

*Conheça as soluções do
Sebrae/PE para você!*





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada, desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Nós estamos em todo o território nacional e contamos com ampla experiência de mercado.

Nossa proposta é construir oportunidades em conjunto, trabalhando com capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade com os empreendimentos. Atuamos nas frentes de **fortalecer o empreendedorismo e de estimular a formalização dos negócios**, com a proposta de criação de soluções construtivas e criativas junto aos empresários.