



CUSTO DE MERCADORIA VENDIDA (CMV)

Para bares e restaurantes

ÍNDICE

1 - INTRODUÇÃO

2 - O QUE É CMV?

3 - POR QUE O CMV É TÃO IMPORTANTE?

4 - A FÓRMULA DO CMV DO PERÍODO

5 - CMV EM PERCENTUAL (O QUE REALMENTE IMPORTA)

6 - QUAL É O CMV IDEAL?

7 - CMV TEÓRICO VS. CMV REAL

8 - A IMPORTÂNCIA DA FICHA TÉCNICA

9 - OS MAIORES VILÕES DO CMV

9.1 Compras sem planejamento

9.2 Estoque desorganizado

9.3 Falta de inventário

9.4 Porcionamento inconsistente

9.5 Fichas técnicas desatualizadas

9.6 Falta de treinamento

10 - BOAS PRÁTICAS PARA CONTROLAR O CMV

11 - CONCLUSÃO



C 1. INTRODUÇÃO

Gerir um bar ou restaurante sem controle de custos é como cozinhar sem receita: o resultado pode até parecer bom em alguns dias, mas dificilmente será sustentável no longo prazo. Entre todos os indicadores financeiros de uma operação de alimentação, o **CMV – Custo de Mercadoria Vendida** é, sem exagero, o mais decisivo.



O CMV mostra **quanto do seu faturamento está sendo consumido pelos insumos** (alimentos, bebidas e itens diretamente ligados à produção). Ele é o termômetro que revela se o seu negócio está no caminho do lucro ou do prejuízo — mesmo quando o caixa aparenta estar cheio.

Esta cartilha foi construída para explicar o CMV de forma **simples, objetiva e aplicável**, conectando conceito, cálculo e prática de gestão.

2. O QUE É CMV?

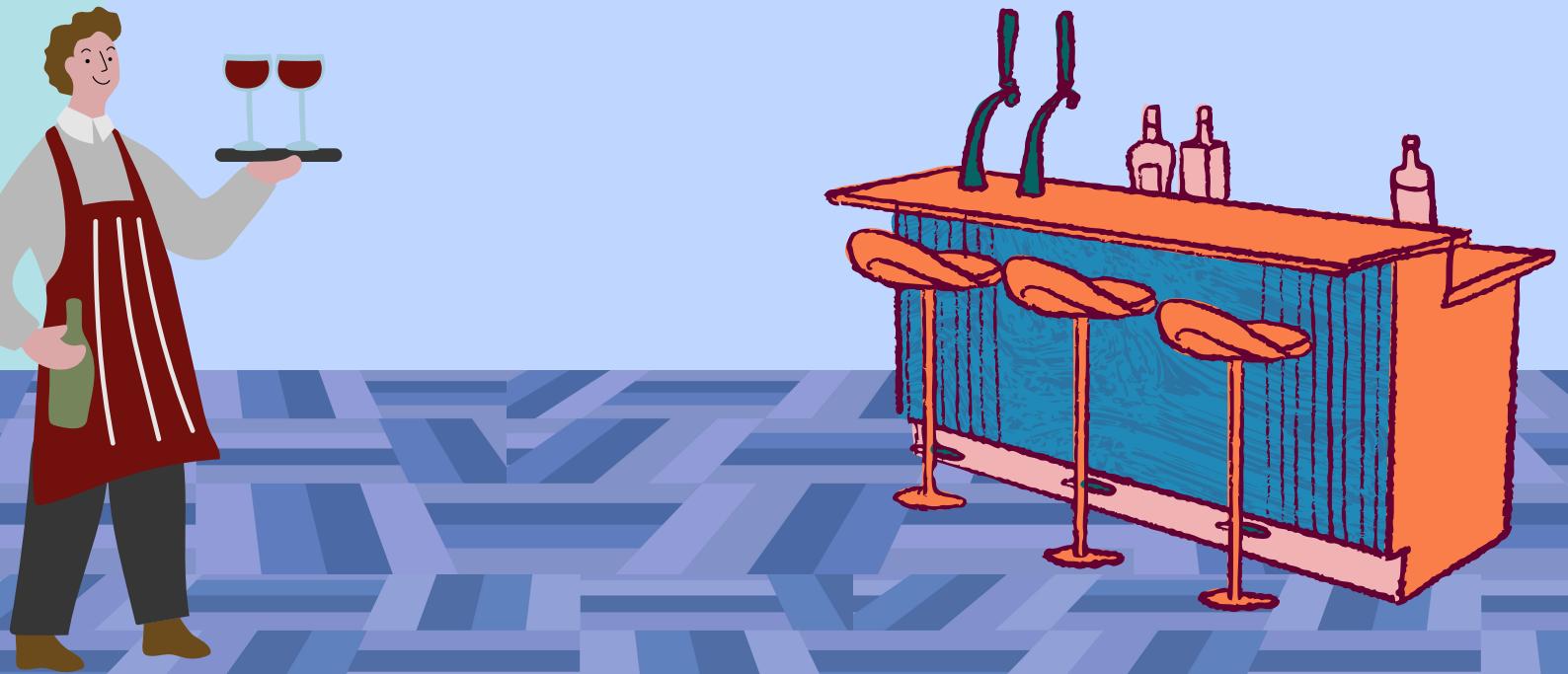
CMV significa **Custo de Mercadoria Vendida**. Na prática, é o valor gasto com tudo aquilo que foi **efetivamente consumido para gerar as vendas** em um determinado período.

Não é o que você comprou. Não é o que está parado no estoque. É o que saiu do estoque e virou venda.

CMV é o custo das matérias-primas utilizadas para produzir os pratos, bebidas e produtos vendidos.

Ele pode ser analisado de duas formas:

- **CMV do período (semana, mês, quinzena)**
- **CMV por item do cardápio (prato, drink, sobremesa)**



C

3. POR QUE O CMV É TÃO IMPORTANTE?

Muitos negócios vendem bem e, ainda assim, não conseguem lucrar — e a raiz desse problema costuma estar no CMV. Ele é o indicador que revela se a operação está financeiramente saudável ou apenas movimentando caixa sem gerar resultado.

Quando ignorado, o CMV esconde desperdícios, distorce preços e compromete a margem de lucro. Quando bem controlado, orienta compras, estoque e porcionamento de forma inteligente. O CMV é um dos pilares da gestão estratégica do seu negócio.

O CMV é essencial porque ele:

- Revela se o preço de venda está correto;
- Mostra desperdícios invisíveis;
- Sustenta a margem de lucro;
- Orienta compras, estoque e porcionamento;
- É base para decisões estratégicas.



Um CMV fora de controle transforma aumento de vendas em **aumento de prejuízo**



4 . A FÓRMULA DO CMV DO PERÍODO

Antes de falar em lucro, preço ou crescimento, é preciso dominar a base: **entender exatamente quanto foi gasto para vender em um determinado intervalo de tempo.**

A **fórmula do CMV do período** é o método que permite calcular, com precisão, o custo real dos insumos efetivamente consumidos para gerar as vendas daquele período, independentemente do que foi comprado ou estocado. Ela conecta estoque inicial, compras e estoque final de forma lógica e rastreável, eliminando achismos e distorções.

Quando bem aplicada, revela falhas de controle, desperdícios e compras mal planejadas. Mais do que um cálculo contábil, essa fórmula é uma ferramenta de gestão. É a partir dela que decisões financeiras passam a se apoiar em dados reais.



A fórmula do CMV é simples e extremamente poderosa:

$$\begin{aligned} \text{CMV} &= \\ &\text{Estoque Inicial} \\ &+ \\ &\text{Compras} \\ &- \\ &\text{Estoque Final} \end{aligned}$$

- **Estoque Inicial (EI):** o valor do estoque no início do período analisado.
- **Compras (C):** tudo que foi comprado e entrou no estoque no período.
- **Estoque Final (EF):** o valor do estoque que sobrou ao final do período.

- Exemplo*
- Estoque Inicial:
 - R\$ 5.000
 - Compras no mês:
 - R\$ 7.000
 - Estoque Final: R\$ 5.500

$$\text{CMV} = 5.000 + 7.000 - 5.500 = \text{R\$ 6.500}$$

Esse é o valor real gasto para gerar as vendas daquele período.





5 . CMV EM PERCENTUAL (O QUE REALMENTE IMPORTA)

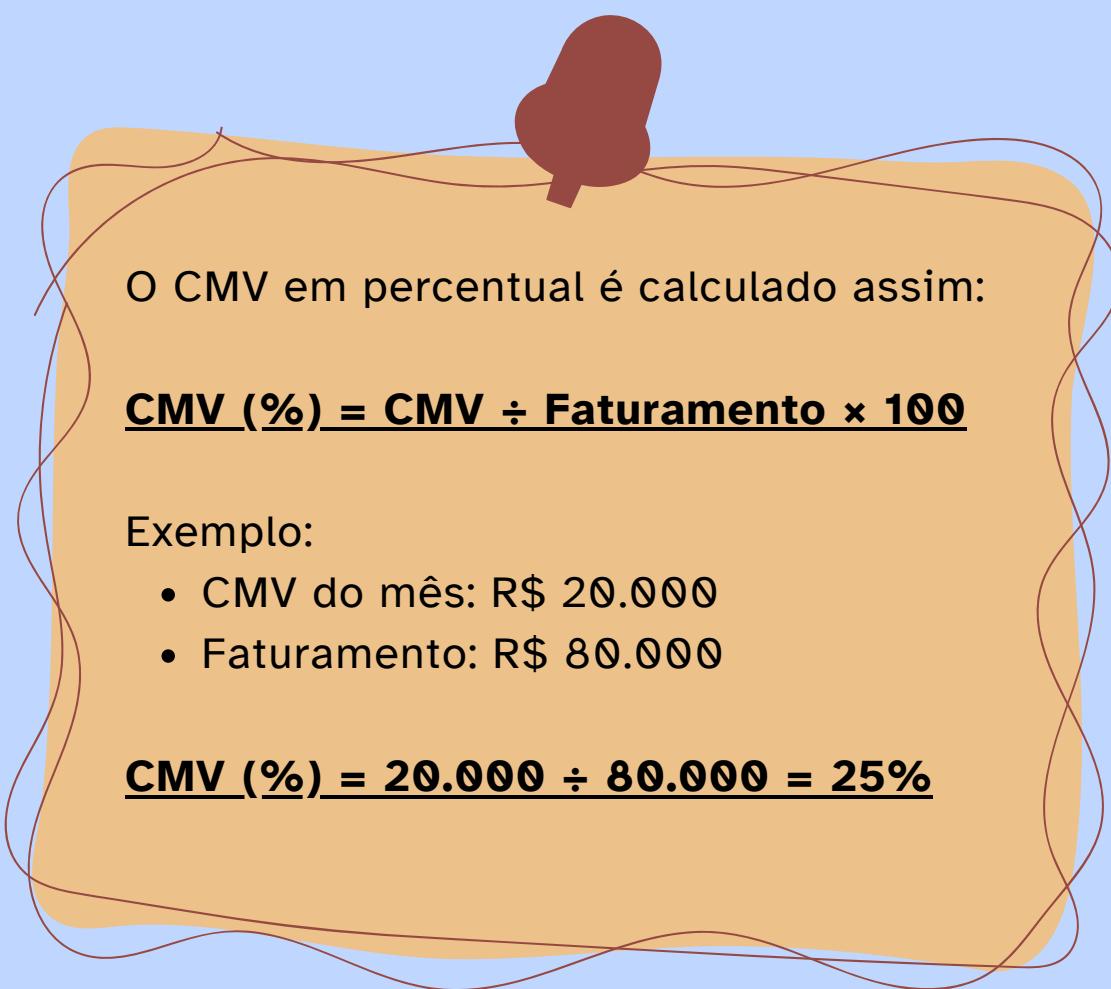
O CMV percentual mostra **quanto de cada real faturado está sendo consumido pelos custos de produção**. Ele transforma números isolados em informação estratégica, permitindo comparar períodos diferentes, avaliar o impacto de reajustes de preço, mudanças de cardápio, variações de compra e até falhas operacionais, como desperdício e porcionamento incorreto. Por isso, ele é um dos indicadores mais importantes da gestão financeira em bares e restaurantes.

O CMV, quando analisado apenas em valores absolutos, pode induzir a decisões equivocadas. Um CMV alto não é, por si só, um problema — assim como um CMV baixo não é garantia de eficiência. O que revela, de fato, a saúde do negócio é **a relação entre o custo dos insumos e a receita gerada**. É exatamente isso que o **CMV em percentual demonstra**.

Como indicador estratégico, o CMV percentual serve como **bússola da rentabilidade**. Ele orienta decisões de precificação, negociações com fornecedores, definição de fichas técnicas e controle de perdas. Quando esse percentual foge do padrão esperado para o tipo de operação, o negócio não está apenas “gastando mais”: ele está perdendo margem, competitividade e capacidade de crescer de forma sustentável.



Interpretar corretamente o CMV percentual exige olhar para o contexto. Um percentual elevado pode indicar preços mal calculados, compras ineficientes ou desperdício. Um percentual muito baixo, por outro lado, pode sinalizar risco de queda na qualidade, porções insuficientes ou preços desalinhados com o mercado. O objetivo não é perseguir um número ideal genérico, mas **manter um CMV coerente com o modelo de negócio, o posicionamento da marca e a margem de lucro desejada.**



O CMV em percentual é calculado assim:

$$\text{CMV (\%)} = \text{CMV} \div \text{Faturamento} \times 100$$

Exemplo:

- CMV do mês: R\$ 20.000
- Faturamento: R\$ 80.000

$$\text{CMV (\%)} = 20.000 \div 80.000 = 25\%$$

Isso significa que **25% da sua receita está sendo consumida pelos insumos**



6. QUAL É O CMV IDEAL?

Buscar o “CMV ideal” é uma armadilha quando se procura um número único e universal. Na prática, o CMV saudável depende do tipo de produto, do modelo de operação e do posicionamento do negócio.

Por isso, a gestão eficiente trabalha com **faixas de referência**, não com valores absolutos. Esses parâmetros ajudam a identificar desvios, riscos e oportunidades de ajuste na precificação e na operação, com o objetivo de proteger a margem e a sustentabilidade do negócio.

Não existe um número mágico, mas existem **faixas de referência**.

Parâmetros médios por categoria:

- Pratos (cozinha): 25% a 40%
- Bebidas não alcoólicas: 10% a 30%
- Vinhos: 30% a 50%
- Chope e cervejas: 30% a 35%
- Destilados: 10% a 20%



Regra de ouro da gestão:

CMV + Mão de Obra não devem ultrapassar 65% da receita bruta.

Acima disso, o negócio entra em **zona de risco**.





7. CMV TEÓRICO VS. CMV REAL

Aqui está uma das maiores armadilhas da gestão gastronômica. Muitos bares e restaurantes acreditam estar no controle dos custos porque conhecem suas receitas, mas ignoram a diferença entre o que **deveria ser gasto** e o que **realmente está sendo gasto**. É justamente nesse intervalo invisível que o lucro se perde.

Entender a diferença entre CMV teórico e CMV real é sair do campo da suposição e entrar na gestão baseada em fatos. **Não basta calcular custos — é preciso confrontar expectativa com realidade** e agir sobre os desvios antes que eles se tornem prejuízo recorrente.



CMV Teórico

É o custo **ideal**, calculado com base nas fichas técnicas:

- Quantidades corretas
- Porcionamento padrão
- Sem desperdício



CMV Real

É o custo que **realmente acontece**, baseado em:

- Estoque
- Compras
- Perdas



O que aumenta o CMV real:

- Desperdício
- Erros de porcionamento
- Avarias
- Perdas não registradas
- Desvios e furtos

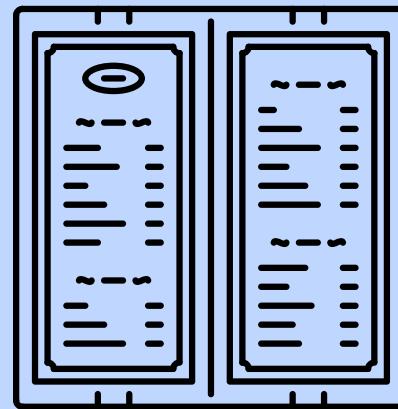
Gestão eficiente = reduzir a diferença entre CMV teórico e real



8. A IMPORTÂNCIA DA FICHA TÉCNICA

A ficha técnica é o documento que define, de forma clara e padronizada, como um prato, bebida ou produto deve ser preparado, quais ingredientes são utilizados, em que quantidades e com qual custo.

Elá se desdobra em dois papéis complementares: a ficha técnica operacional, voltada para a equipe, que orienta ingredientes, quantidades, modo de preparo, tempo e utensílios; e a ficha técnica gerencial, usada pela gestão, que traduz esse preparo em números, revelando custo por ingrediente, custo total, CMV e base para precificação. Sem ficha técnica, não há padrão nem controle de CMV.



Com ela, o negócio ganha previsibilidade, consistência e margem. Mais do que um formulário, elá é o coração da rentabilidade do cardápio

A ficha técnica é indispensável tanto para a equipe quanto para a gestão.
Ela não é burocracia – é o coração da rentabilidade do cardápio.
Sem ficha técnica, não existe controle de CMV.



Ficha técnica operacional

Usada pela equipe:

- Ingredientes
- Quantidades
- Modo de preparo
- Tempo e utensílios



Ficha técnica gerencial

Usada pela gestão:

- Custo por ingrediente
- Custo total do prato
- CMV do item
- Base para precificação

Ela é o **coração da rentabilidade do cardápio**



C

9. OS MAIORES VILÕES DO CMV

O CMV raramente foge do controle por um único erro grande – ele se perde, na maioria das vezes, por falhas acumuladas do dia a dia. Compras sem planejamento, estoques desorganizados, ausência de inventário, porcionamento inconsistente, fichas técnicas desatualizadas e falta de treinamento formam um conjunto silencioso de prejuízos. São problemas operacionais que parecem pequenos isoladamente, mas que corroem a margem de forma contínua.



Importante identificar os principais vilões do CMV e entender como cada um impacta diretamente o resultado financeiro. Aqui, o foco não é culpar pessoas, mas revelar processos frágeis. Porque onde o método falha, o CMV cobra a conta.





9.1-Compras sem planejamento

Comprar sem planejamento é um dos erros mais comuns — e mais caros — nos bares e restaurantes.

Na prática, isso acontece quando:

- As compras são feitas “no feeling”;
- Não há base em ficha técnica ou histórico de consumo;
- O fornecedor dita o volume, não a necessidade real;
- Compra-se mais “para não faltar”, sem avaliar capacidade de armazenamento.



Impacto no CMV:

- Excesso de estoque;
- Perda por validade vencida;
- Compras emergenciais (mais caras);
- Capital parado;
- CMV artificialmente alto ou mascarado.

Compras desorganizadas transformam o estoque em prejuízo silencioso



9.2- Estoque desorganizado

Estoque desorganizado não é só prateleira bagunçada — é falta de método.

Sinais claros:

- Produtos sem identificação ou data;
- Falta de PVPS (Primeiro que Vence, Primeiro que Sai);
- Itens escondidos no fundo da câmara fria;
- Acesso livre ao estoque;
- Mistura de insumos novos com antigos.



Impacto no CMV:

- Perdas por vencimento;
- Uso de insumos mais caros sem necessidade;
- Compras duplicadas;
- Dificuldade em identificar desvios.

Onde não há organização, o CMV escapa por pequenos vazamentos diários



9.3 – Falta de inventário

Sem inventário, o gestor não sabe:

- Quanto realmente tem em estoque;
- Quanto foi consumido;
- Onde ocorreram perdas.

Muitos empreendedores veem inventário como burocracia, quando na verdade ele é **instrumento de controle financeiro**.



Impacto no CMV:

- CMV calculado “no escuro”;
- Diferença entre estoque físico e contábil;
- Dificuldade de identificar desperdícios e desvios;
- Decisões baseadas em achismo.

**Sem inventário, não existe CMV confiável
— só suposição**

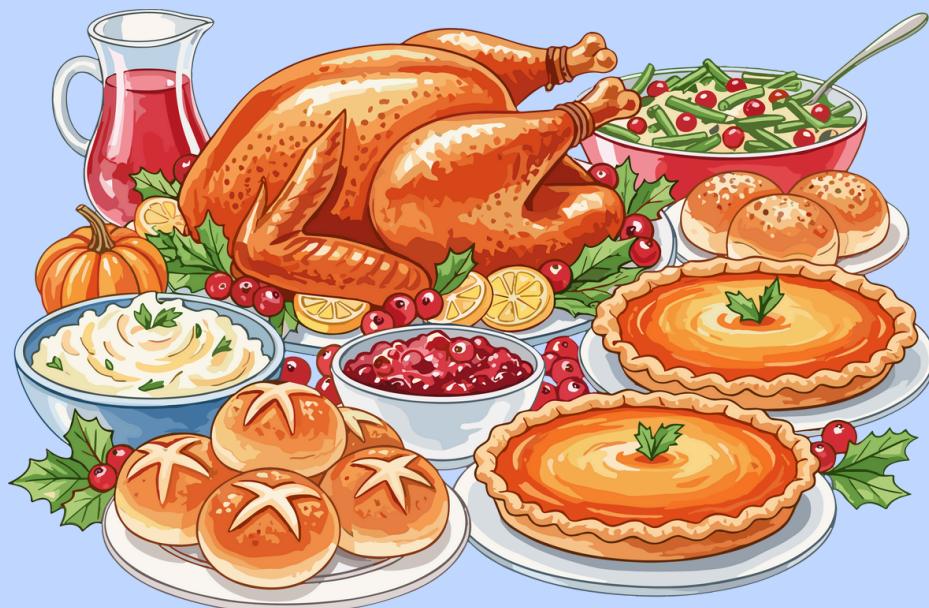


9.4 – Porcionamento inconsistente

Esse é um dos vilões mais subestimados.

Ocorre quando:

- Cada colaborador monta o prato “do seu jeito”;
- Não há uso de balança ou medidores;
- A quantidade varia conforme pressa, humor ou experiência;
- O prato “fica bonito”, mas custa caro.



Impacto no CMV:

- Aumento direto do custo por prato;
- Distorção do CMV teórico;
- Perda de padrão;
- Redução da margem sem aumento de preço.



**Gemas a mais parecem insignificantes,
até virarem milhares de reais no mês**

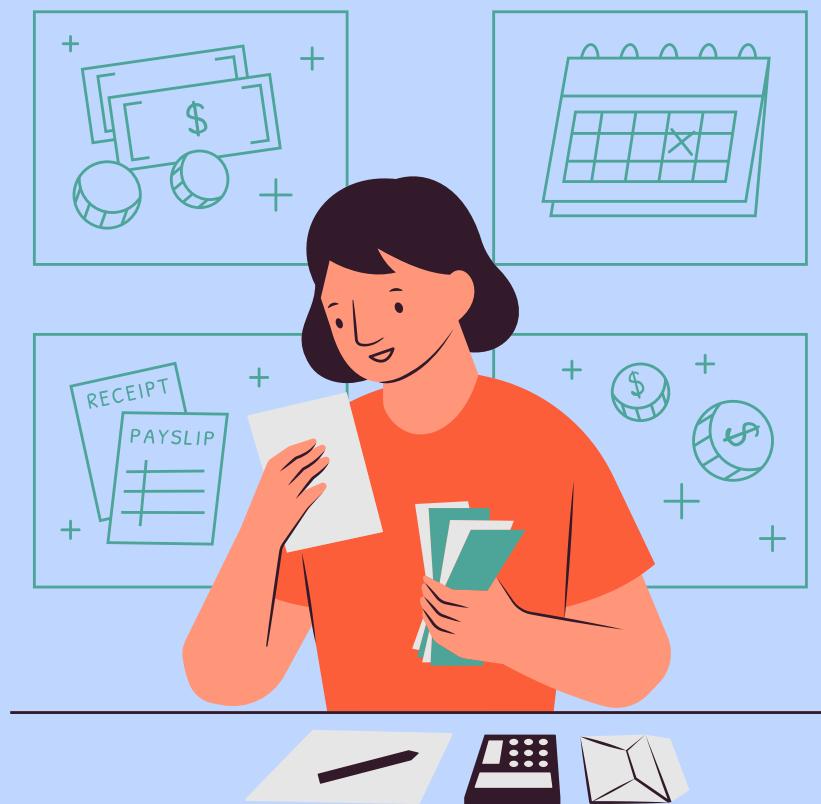


9.5 – Fichas técnicas desatualizadas

Ficha técnica não atualizada é quase tão perigosa quanto não ter ficha técnica.

Isso acontece quando:

- O preço do insumo sobe e a ficha não é revisada;
- O rendimento real mudou e ninguém ajustou;
- A receita sofreu pequenas alterações informais;
- O custo real já não reflete a ficha.



Impacto no CMV:

- CMV teórico ilusório;
- Precificação defasada;
- Margem corroída sem o gestor perceber;
- Decisões estratégicas baseadas em dados errados.

Ficha técnica desatualizada cria a falsa sensação de lucro



9.6 – Falta de treinamento

Treinamento não é luxo — é proteção financeira.

Quando a equipe não entende:

- Por que pesar;
- Por que seguir a ficha;
- Por que respeitar processos;
- Por que controlar desperdício, ela tende a:
 - Improvisar;
 - Relativizar regras;
 - Repetir erros diariamente



Impacto no CMV:

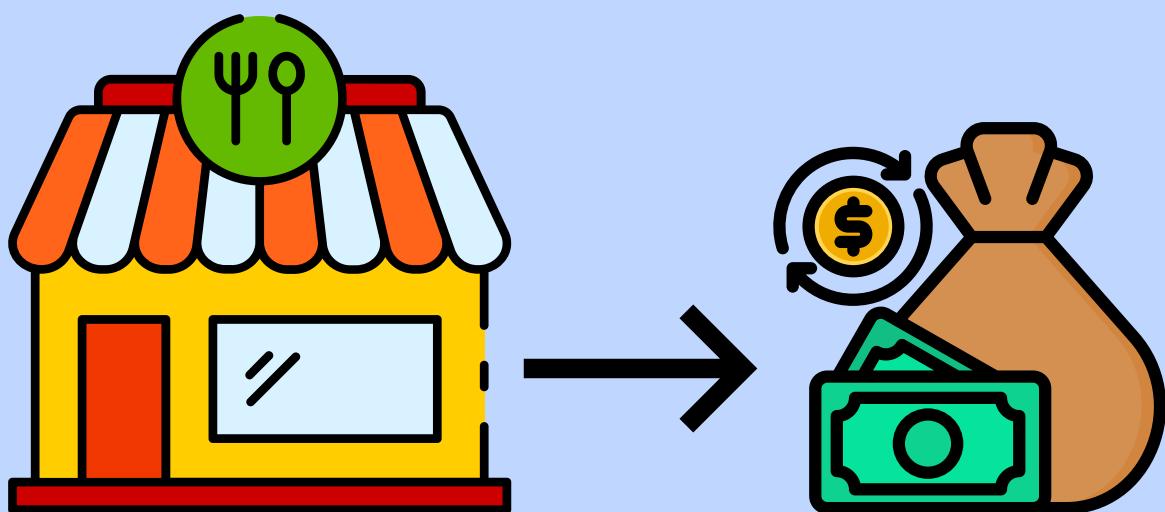
- Desperdício recorrente;
- Porcionamento errado;
- Falhas de higiene e segurança;
- Aumento de perdas invisíveis.

Sem treinamento, o CMV vira refém do comportamento humano



10. BOAS PRÁTICAS PARA CONTROLAR O CMV

Controlar o CMV não exige sistemas complexos nem gestão engessada. Exige disciplina, constância e clareza de processo. As boas práticas a seguir funcionam porque atacam as causas reais do descontrole, transformando o CMV de um número reativo em um instrumento ativo de proteção do lucro.



- **Faça inventários regulares**

O inventário revela o que realmente foi consumido e onde ocorrem perdas. Sem ele, o CMV é estimado; com ele, é mensurável e confiável.

- **Atualize fichas técnicas sempre que o preço mudar**

Toda alteração no custo de insumos impacta diretamente a margem. Ficha técnica desatualizada cria um lucro fictício que não se sustenta no caixa.

- **Controle desperdícios**

Desperdício não é exceção, é processo falho. Registrar perdas permite corrigir causas, ajustar porcionamento e reduzir compras desnecessárias.

- **Trabalhe com PVPS (primeiro que vence, primeiro que sai)**

O PVPS evita perdas por vencimento e garante uso racional dos insumos. Sem ele, o estoque envelhece e o CMV sobe silenciosamente.



- **Restrinja acesso ao estoque**

Quanto mais pessoas acessam o estoque, menor o controle. Definir responsáveis reduz desvios, erros e consumo não planejado.

- **Analise o CMV semanal ou mensalmente**

Acompanhar o CMV com frequência permite agir antes que o prejuízo se consolide. CMV não é indicador anual — é ferramenta de gestão contínua.



11. CONCLUSÃO

O CMV é o melhor amigo ou o pior inimigo do seu negócio — tudo depende da forma como ele é encarado na gestão diária. Quando monitorado e integrado às decisões, ele orienta crescimento sustentável; quando ignorado, corrói a margem de forma silenciosa.

Controlar o CMV é assumir o comando financeiro da operação.

- **Precifica melhor**

Quem domina o CMV conhece o custo real de cada prato ou bebida. Isso permite definir preços justos, competitivos e sustentáveis. A precificação deixa de ser intuitiva e passa a ser estratégica.

- **Compra melhor**

O controle do CMV orienta compras baseadas em consumo real, não em achismos. Com dados claros, evita-se excesso de estoque, compras emergenciais e desperdício de capital. Comprar melhor é comprar com consciência.

- **Desperdiça menos**

Ao acompanhar o CMV, perdas e desvios ficam visíveis. Isso permite corrigir falhas de processo, ajustar porcionamentos e reforçar boas práticas. Menos desperdício significa mais eficiência operacional.

- **Lucra mais**

Quando custos são controlados, a margem deixa de ser acidental. O lucro passa a ser resultado de gestão, não de sorte ou volume de vendas. Negócios lucrativos são, antes de tudo, negócios bem controlados.

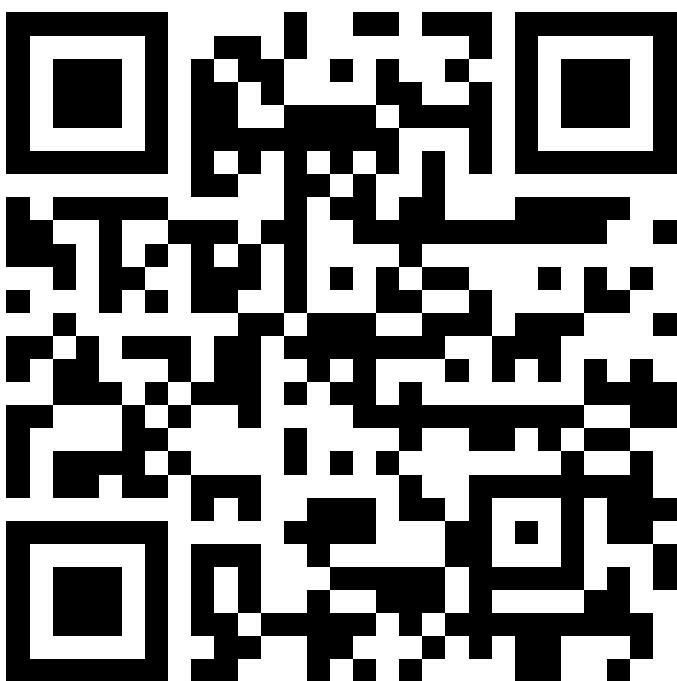


Não existe crescimento saudável sem controle de CMV

Quem entende esse indicador transforma números em decisões, processos em resultados e esforço em rentabilidade



abrasel



Continue vendo mais
materiais para
impulsionar seu negócio