



Ficha Técnica

O PASSO A PASSO PARA
ENCONTRAR O CUSTO DAS
SUAS RECEITAS!

Liège Crivellaro

Ficha Técnica



A Ficha Técnica é uma ferramenta essencial para calcular o custo exato de cada receita e para que a partir dela consigamos definir a precificação correta dos produtos que vendemos.

Ela permite detalhar os insumos utilizados, considerar perdas, calcular o rendimento e estabelecer um preço de venda assertivo, garantindo que cada item do cardápio seja vendido por um preço que coloque dinheiro no nosso bolso.

Seu principal objetivo é determinar o Custo da Mercadoria Vendida (CMV), trazendo clareza na hora de definir o preço de venda do produto.

Quem começa pequeno e implementa a ficha técnica desde cedo tem muito mais chances de crescer de forma estruturada, evitando o desgaste emocional de trabalhar muito sem ver a cor do dinheiro no final do mês. É justamente esse controle que permite ter bons lucros para conseguir viver de confeitaria.

Vender muito, com o preço errado, é a receita perfeita para a frustração. Com a ficha técnica, você vende com confiança!

Lúcia Crivellaro

Ficha Técnica Gerencial -FTG

Receita:			
Classificação:		Custo Total:	
Rendimento da receita em kg:		Custo por KG:	
Rendimento em porções:	Porção KG:	Custo por Porção Unitária:	

Ingredientes	Quantidade Líquida	Unidade	Fator de Correção	Quantidade Bruta	Preço Unitário	Custo Total

	Custo total da Receita:	
	Preço de Venda:	
	CMV (Custo da Mercadoria Vendida):	

Use este modelo para aplicar o passo a passo deste material

[BAIXAR MODELO DE FICHA TÉCNICA](#)



Resolvendo a sua ficha técnica...

Preenchendo Corretamente os Números na Ficha Técnica:

⚠ As colunas da ficha técnica são preenchidas de formas diferentes. Por isso, é essencial prestar atenção na hora de inserir os números na calculadora para garantir precisão nos cálculos.

1. Colunas de Preços

Para as colunas de preços, sempre devem ser utilizados dois números após a vírgula.

Exemplo:

Preço
6,90
50,60
100,50

2. Coluna de Fator de Correção (FC)

Para a coluna de Fator de Correção (FC), sempre serão utilizados dois números após a vírgula.

Exemplo:

Fator de Correção (FC)

1,10

2,10

3,60

3. Colunas de Quantidades

Nas colunas de quantidade líquida, quantidade bruta, rendimento da receita em kg e porção em kg, sempre serão utilizados três números após a vírgula.

Exemplo:

Medida	Equivalência
1 quilo	1,000 kg
500 g	0,500 kg
50 g	0,050 kg
1 g	0,001 kg

Seguindo este padrão, os cálculos da ficha técnica ficarão mais organizados, evitando erros e garantindo maior precisão nas informações.

Fórmulas para resolver a ficha técnica

✦ Cálculo	✏ Fórmula
✦ Fator de Correção	$\text{Peso Bruto} / \text{Peso Líquido}$
✦ Quantidade Bruta	$\text{Quantidade Líquida} \times \text{Fator de Correção}$
✦ Custo Total	$\text{Quantidade Bruta} \times \text{Preço Unitário}$
✦ Rendimento em Porções	$\text{Rendimento da Receita (kg)} / \text{Porção (kg)}$
✦ Custo por Quilo	$\text{Custo Total} / \text{Rendimento da Receita (kg)}$
✦ Custo da Porção Unitária	$\text{Custo Total} / \text{Rendimento em Porções}$
✦ Preço de Venda Ideal	$\text{Custo Total da Receita} / \text{CMV Ideal (30\%)}$
✦ CMV Real	$\text{Custo Total da Receita} / \text{Preço Imaginário de Venda}$

CMV (custo da mercadoria vendida)

O CMV é o percentual que você vai encontrar ao finalizar a sua ficha técnica, ele representa o custo da mercadoria em relação ao preço de venda.

CMV (%)	Classificação
✔ Até 30%	Ótimo CMV, quanto menor, melhor
⚠ 30% a 35%	Alerta de CMV no limite do ideal
🔥 Mais de 35%	CMV alto e perigoso de se trabalhar


Passo a passo da ficha técnica


Dica: Imprima o modelo da ficha técnica, escolha uma receita para precificar e siga o passo a passo com calma, uma etapa de cada vez.

Passo 1: Adicione o nome da **“Receita”** que você vai descobrir o custo.

Receita:	
----------	--

Passo 2: Faça a **“Classificação”** da sua receita como pré-preparo ou produto final.

 As receitas de pré preparo são aquelas que não são vendidas avulsas, como por exemplo um recheio de algo, ou uma cobertura, essas são receitas complementares a um produto final.

 As receitas de produto final são o produto pronto para a venda. Exemplo: Massa do bolo + cobertura + embalagem

Classificação:	
----------------	--

Passo 3: Preencha a lista de **“Ingredientes”** com todos os insumos que você utiliza para fabricar esta receita.

Ingredientes

Passo 4: Adicione a **“Quantidade líquida”** correspondente a cada ingrediente que vai na receita.

💡 A quantidade líquida é o que vai entrar na sua receita de fato, você busca esta informação na ficha técnica operacional, que é a sua receita, e estas quantidades precisam estar em gramatura, ou unidades.


Exemplo:

Ficha técnica operacional 0,200g de cenoura em cubos.


Quantidade Líquida

Passo 5: Descreva qual a **“Unidade”** de medida que cada ingrediente é vendido, se ele é comprado pelo kg, pelo litro ou comprado por unidade.

Medida	Símbolo
 Quilo	kg
 Litro	L
 Unidade	Un

 As unidades da ficha técnica se referem a unidade de medida que aquele ingrediente é comprado, que pode ser por quilograma, por unidade ou por litro.

EX: Se comprarmos um creme de leite de 0,200 g avulso no supermercado, a unidade de medida dele é o KG. Encontramos o valor do kg do ingrediente através da regra de 3.

 Os ovos na ficha técnica são calculados por unidade, e as unidades são descritas na ficha técnica da seguinte forma:

Quantidade de Ovos	Representação
 1 ovo	1.000
 5 Ovos	5.000
 10 ovos	10.000

Exemplo: ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

Ingredientes	Quantidade Líquida	Unidade
Cenoura	0,500	Kg
Ovos	8,000	Un

Representando na imagem o uso de 8 unidades de ovos na receita.

Da mesma forma, com todos os ingredientes que forem adicionados por unidade (aqueles que não são vendidos por kg, por gramas, por litros ou ml), na ficha técnica devem seguir o mesmo padrão.

Item	Equivalência
🌿 1 maço de tempero	1.000


Passo 6: Adicione o **“Fator de correção”** de cada ingrediente.

💡 Lembrando que o menor número multiplicador é o número 1, e para o fator de correção utilizamos 3 números na coluna, (1.00).

Fator de Correção

Descrição	Fórmula
 Fator de Correção (FC)	Peso Bruto ÷ Peso Líquido

Alimentos sem desperdício correspondem a 1.00

 O fator de correção é uma fórmula que aplicamos para calcular este desperdício das cascas das frutas por exemplo, que nós pagamos por elas, mas não utilizamos nas receitas e este valor precisa ser repassado.

Como fazer o FC de um alimento:

Para calcular o fator de correção precisamos pesar o ingrediente como compramos e pesar depois de limpo para obter a quantidade líquida dele.

Descrição	Quantidade
 Quantidade Bruta	1,000 kg
 Quantidade Líquida	0,900 kg
 Perda	0,100 kg
 Fórmula do FC	$1,000 \div 0,900$
<input checked="" type="checkbox"/> Fator de Correção (FC)	1,11

Ex: Imagine que você comprou 1 kg de cenoura (quantidade bruta), retirou as cascas e, após a limpeza, obteve 0,900 kg de cenoura limpa (quantidade líquida). Isso significa que houve uma perda de 0,100 kg devido ao descarte das cascas.

Para ajustar essa perda, aplicamos a fórmula do Fator de Correção (FC):

Cálculo	Fórmula
Fator de Correção	Peso Bruto ÷ Peso Líquido

Peso Bruto (kg)	Peso Líquido (kg)	Cálculo	Fator de Correção (FC)
1.000	0,900	$1.000 \div 0,900$	1,11

✓ Esse é o fator de correção que será utilizado na ficha técnica para calcular a quantidade real de insumo necessário para sua receita.

Se sua receita de bolo de cenoura pede 0,250g de cenoura já limpa, você precisará calcular a quantidade bruta que deve comprar. Basta multiplicar a quantidade líquida pelo fator de correção:

Quantidade Líquida (kg)	Fator de Correção (FC)	Cálculo	Quantidade Bruta (kg)
0,250	1,11	$0,250 \times 1,11$	0,277

✓🥕 Isso significa que, para obter 0,250 kg de cenoura limpa, você precisará comprar 0,277 kg de cenoura com casca e precificar de acordo com essa quantidade, pois pagou pelas cascas também.

Como encontrar um Fator de Correção médio?

Os insumos naturais, como frutas e legumes, variam de uma compra para outra. O ideal não é calcular o fator de correção toda vez que for usar um ingrediente, mas sim fazer uma média baseada em várias medições.

Por exemplo, ao calcular o Fator de Correção da cenoura cinco vezes, obtive os seguintes resultados:

1,11

1,11

1,08


1,13

1,10

Agora, somo todos esses valores e divido pela quantidade de vezes que fiz a medição:

$$(1,11 + 1,11 + 1,08 + 1,13 + 1,10) \div 5 = 1,106$$

Como o resultado da calculadora foi 1.106, e o terceiro número após a vírgula é 6 (maior que 5), arredondo o segundo número para cima, resultando em 1,11.

 Isso que significa que o fator de correção médio da cenoura é de 1.11 e você irá usar sempre o mesmo fator podendo refazê-lo de tempos em tempos.

Preferencialmente que seja refeito a cada nova estação pois os alimentos se modificam com as safras das estações.

Passo 7: Descreva a “Quantidade bruta” que você precisa comprar de cada ingrediente para obter a quantidade líquida que a receita pede.

Cálculo	Fórmula
Quantidade Bruta	Quantidade Líquida × Fator de Correção

✓ A quantidade líquida e a quantidade bruta se repetem quando não há fator de correção (desperdício) nos alimentos.

Quantidade Bruta

- ◆ A quantidade bruta é a quantidade que você precisa comprar para obter a quantidade líquida que a receita pede, este é o caso de alimentos que possuam que possuem desperdício, de limpeza, cascas, aparas, como por exemplo as frutas.
- ◆ Se um alimento não possui desperdício, o seu fator de correção é 1.00 porque o número 1 é o menor número multiplicador. Se multiplicarmos qualquer número por 0, o resultado será sempre 0.
- ◆ Desta forma, utilizamos o 1.00 como o número correspondente aos alimentos que não possuem desperdício. Assim, quando multiplicarmos a quantidade líquida que uma receita pede de um alimento, pelo fator de correção 1.00, obteremos o mesmo número na quantidade bruta.

Passo 8: Coloque o **“Preço unitário”** de cada ingrediente, ou seja, o preço da unidade em que eles são comprados, o preço do kg, do litro ou da unidade.

💡 Encontre o valor do Kg do litro e da unidade dos ingredientes através de uma regra de 3.

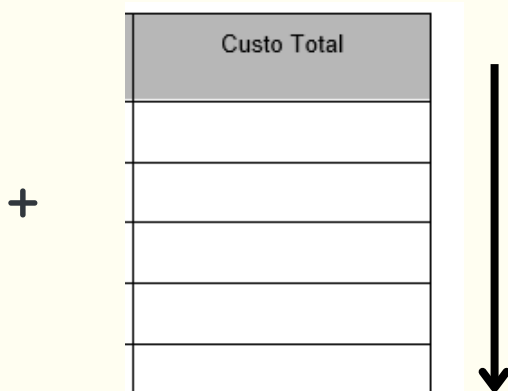
Preço Unitário

Passo 9: Para completar a tabela central, preencha o **“Custo total”**, calculando qual o custo correspondente da quantidade de cada ingrediente utilizado na receita.

Cálculo	Fórmula
Custo Total	Quantidade Bruta × Preço Unitário

✅ Preço da unidade de compra do ingrediente, kg, L ou Un.

Passo 10: Some o custo total de todos os ingredientes e preencha o campo de **“Custo total da receita”**, localizado no rodapé, com o valor que você encontrou.



Custo total da Receita:	
-------------------------	--

Passo 11: Quando você executar a receita, você precisa pesar ela para preencher na sua ficha técnica operacional, quanto a receita rende em quilo e assim preencher o campo do **“Rendimento da receita em kg”** na ficha técnica gerencial.

Rendimento da receita em kg:	
------------------------------	--

- ✓ Se a receita passar por cocção, você obterá este valor somente com a prática da receita.

Passo 12: Para preencher o campo **“Porção kg”**, que significa o tamanho da porção que será utilizada para ser vendida, é você quem precisará definir a quantidade desta receita que irá utilizar e o número de porções também poderá ser descrito na ficha técnica operacional.

Porção KG:	
------------	--

✓ Exemplo: Uma receita de bolo de cenoura rende 4 porções. Aqui, "porção" se refere à quantidade que você vende, e não a uma sugestão de consumo para o cliente.

Ou seja, sua receita produz 4 bolos inteiros, que serão vendidos individualmente com 300g cada um.

Passo 13: A partir do momento que você sabe quanto a receita rende e qual o tamanho da porção que você deseja vender, você descobre quantas porções esta receita irá render. Preencha o campo **“Rendimento em porções”**

Cálculo	Fórmula
Rendimento em Porções	$\text{Rendimento da Receita (kg)} \div \text{Porção (kg)}$

Rendimento em porções:	
------------------------	--

Passo 14: Para o **“Custo total”** do cabeçalho da ficha, você irá repetir o valor do custo total da receita localizado no rodapé.

Custo Total:	
--------------	--

✓ Apenas quando se tratar de fichas de pré preparo.

! Atenção!!!

Quando tratar-se de uma técnica do produto final o “custo total” do cabeçalho deverá constar apenas a soma dos ingredientes, sem considerar as embalagens adicionadas ao custo total da receita localizado no rodapé.

Isto porque no cabeçalho queremos descobrir o custo por kg e custo por porção da receita.

Passo 15: O **“Custo por kg”** (quilo) você irá encontrar depois de dividir o “custo total” do cabeçalho pelo “rendimento da receita em kg”.

Cálculo	Fórmula
Custo por Quilo	$\text{Custo Total} \div \text{Rendimento da Receita (kg)}$

Passo 16: Agora você irá calcular o “**Custo por porção unitária**”, onde você precisa dividir o “custo total” pelo “rendimento em porções”.

Cálculo	Fórmula
Custo da Porção Unitária	$\text{Custo Total} \div \text{Rendimento em Porções}$

Custo por Porção Unitária:	
----------------------------	--

Passo 17: Finalize a ficha de produtos finais descendo até o rodapé e preenchendo os campos de CMV e preço de venda, apenas se sua ficha técnica for de um produto final, para receitas de pré preparo, estes campos permanecem em branco pois estas receitas não são vendidas avulsas.

- ◆ Sabendo que o CMV (custo da mercadoria vendida) deve representar idealmente 30% ou menos, do preço de venda, você irá dividir o custo total da receita (rodapé), pela porcentagem do CMV ideal (30%) e encontrará o preço de venda ideal para este produto.

Cálculo	Fórmula
Preço de Venda Ideal	$\text{Custo Total da Receita} \div \text{CMV Ideal (30\%)}$

- ◆ Você também pode dividir o custo total da receita (rodapé), pelo preço que você gostaria de vender o seu produto e você irá encontrar o valor do CMV resultante

Cálculo	Fórmula
CMV real	$\text{Custo total da receita} \div \text{Preço de venda}$

CMV (%)	Interpretação
✅ Abaixo de 30%	Ótimo preço, margem de lucro saudável.
⚠️ Entre 30% e 35%	No limite de segurança para trabalhar.
🔥 Acima de 35%	Ajustes necessários para evitar prejuízos.

- ✅ **Some ao “Custo total da receita” do rodapé, as embalagens usadas no produto.**
- ✅ O “Custo total” do cabeçalho considera apenas os ingredientes usados na fabricação da receita.
- ✅ Em casos onde não são usadas embalagens pois os produtos são servidos em louças da casa, os valores se repetem em ambos os campos.
- ✅ O CMV de 30% é uma referência para quem vende diretamente ao consumidor final. Para produtos feitos para revenda em outros estabelecimentos, essa lógica não se aplica e a precificação segue outra estratégia.

CMV de 30% é um guia

- ◆ Um CMV de até 30% na ficha técnica significa que o custo de produção do produto, considerando ingredientes e embalagens, representa cerca de 30% do preço de venda final.

A diferença entre o custo e o preço de venda é chamada de margem de contribuição. É ela que sustenta o negócio, sendo responsável por pagar todos os outros custos necessários para a confeitaria funcionar.

O percentual de 30% funciona como um guia de mercado, não como uma regra imutável.

Trata-se de uma referência amplamente utilizada no setor de alimentação, para guiar preços de venda, mas que pode variar conforme a estratégia de precificação, os objetivos do negócio e a função daquele produto dentro do cardápio.

Em muitos casos, um CMV mais alto pode ser totalmente viável, desde que essa decisão seja tomada de forma consciente, responsável e estratégica.

Caso você não tenha uma estratégia, use os 30% como guia para manter seus produtos lucrativos.

E agora?

A partir daqui, existem dois caminhos.

1- O primeiro é seguir resolvendo as fichas técnicas manualmente, aplicando o que foi aprendido, treinando os cálculos e garantindo controle dos custos com atenção e disciplina.

2- O segundo é transformar esse controle em um processo mais rápido, organizado e profissional, enxergando com clareza quais produtos trazem lucro, quais estão no limite e quais podem estar trazendo prejuízo, precisando ser ajustados ou retirados do cardápio.

A Precificadora Lucrativa automatiza tudo para você.

CONHECER A PRECIFICADORA LUCRATIVA



O grande diferencial da Precificadora é o Termômetro do Lucro!

Ela classifica os produtos de acordo com o custo e o preço de venda, entregando uma visão clara da lucratividade de cada item.

- Verde = Produto lucrativo
- Amarelo = Produto em alerta
- Vermelho = Produto em zona de risco

É como ter um consultor acompanhando seus preços, mostrando se a margem está saudável e se os seus produtos estão lucrativos para você trabalhar com segurança!

PREÇO DE VENDA	CMV	MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	PREÇO SUGERIDO
7,00	24%	76%	R\$ 5,61
8,00	32%	68%	R\$ 8,49
8,00	26%	74%	R\$ 7,02
5,00	38%	62%	R\$ 6,26
8,00	28%	72%	R\$ 7,34
8,00	34%	66%	R\$ 9,12
10,00	28%	72%	R\$ 9,44

Ter produtos lucrativos é o primeiro passo para transformar a confeitaria em um negócio de verdade!

Liège Crivellaro