



FICHA TÉCNICA



EXERCÍCIOS



Gabaritos



Liège Crivellaro

✓ Exercícios de Ficha Técnica

Os exercícios a seguir devem ser resolvidos seguindo o modelo ensinado no material Ficha Técnica – Passo a Passo.

Caso ainda não tenha acesso ao material, utilize o botão abaixo para fazer o download e iniciar os exercícios.

FICHA TÉCNICA - PASSO A PASSO



- 1 Resolva a ficha técnica da massa do bolo de cenoura.
- 2 Resolva a ficha técnica da cobertura de brigadeiro de chocolate.
- 3 Resolva a ficha técnica final do bolo de cenoura completo, como será vendido, com massa, cobertura e embalagem. Observe o tamanho das porções usadas.
- 4 Calcule o valor de venda ideal do bolo de cenoura completo, com cobertura de brigadeiro de chocolate e embalagem.

Lista de preço dos insumos

Ingrediente	Unidade de medida	Preço da unidade
Cenoura	Kg	R\$ 5,29
Ovos	Un (20 unidades R\$15,79)	R\$ 0,78
Óleo de girassol	L	R\$ 15,54
Açúcar refinado	Kg	R\$ 4,59
Farinha de trigo	Kg	R\$ 6,09
Fermento em pó	Kg	R\$ 49,90
Sal	Kg	R\$ 1,89
Leite condensado	Kg	R\$ 15,16
Creme de leite UHT	Kg	R\$ 17,45
Chocolate ao leite	Kg	R\$ 54,99

Embalagem	Preço unitário
Plástica com tampa 25 cm	R\$ 2,80

*Os preços dos insumos aqui listados são meramente ilustrativos para o exercício. Cada região e fornecedor terá os seus próprios valores ofertados.

 **Fator de correção da cenoura:** Foi comprado 1 kg e foi obtido 0,900 g de cenoura pós limpeza das cascas.

Fichas Técnicas Operacionais

FICHA TÉCNICA	
Nome da produção: Bolo de Cenoura	
Rendimento: 4 formas de 20 cm de diâmetro – 2,430 kg	
Quantidade	Ingredientes
500 g	Cenoura sem casca
400 g (8 unidades)	Ovos
360 g (390 ml*)	Óleo
660 g	Açúcar refinado
480 g	Farinha de trigo
28 g	Fermento em pó
6 g	Sal
Modo de preparo:	
<ol style="list-style-type: none">1- Em um bowl grande, peneirar a farinha de trigo, o fermento e o sal e reservar.2- Picar as cenouras em pedaços pequenos, reservar.3- No liquidificador, colocar os ovos, o óleo, o açúcar e as cenouras picadas. Bater por aproximadamente 2 minutos ou até que forme uma mistura homogênea e lisa.4- Verta a mistura de líquidos sobre os secos e misture delicadamente com um Fouet. O segredo aqui é não trabalhar demais a massa para não desenvolver o glúten, misturar sem bater.5- Levar ao forno pré aquecido a 180º por aproximadamente 50 minutos.	
<p>OBS: Para executar esta receita na prática, o óleo é pesado em gramas na balança para fins de padronização de medidas para otimizar a operação da cozinha. Para fins de ficha técnica gerencial, ele segue sendo considerado o litro (L) como unidade de medida.</p>	
<p>360 g de óleo equivalem a aproximadamente 390 ml.</p>	

FICHA TÉCNICA	
Nome da produção: Cobertura de brigadeiro	
Rendimento: 0,700 g - 2 porções	
Quantidade	Ingredientes
395 g	Leite condensado
200 g	Creme de leite
150 g	Chocolate ao leite
Modo de preparo:	
<ol style="list-style-type: none"> 1- Misturar todos os ingredientes em uma bacia que possa ir ao micro-ondas. 2- Levar ao micro-ondas por 3 minutos. Retirar, misturar bem e voltar ao micro-ondas por mais 3 minutos. 3- Verter sobre o bolo. 	

ATENÇÃO!!!!

As próximas páginas contêm os gabaritos das fichas técnicas.

Tente calcular o resultado por conta própria e utilize-os apenas para conferência!

Gabaritos

Ficha Técnica nº 1 - Massa bolo de cenoura

Gabarito: Massa de Cenoura

Receita:	Massa de bolo de cenoura				
Classificação:	Massa			Custo Total:	22,59
Rendimento da receita em kg:	2,430			Custo por KG:	9,29
Rendimento em porções:	4	Porção KG:	0,607	Custo por Porção Unitária:	5,65

Ingredientes	Quantidade Líquida	Unidade	Fator de Correção	Quantidade Bruta	Preço Unitário	Custo Total
Cenoura	0,500	Kg	1,11	0,555	5,20	2,93
Ovos	8,000	Un	1,00	8,000	0,78	6,24
Óleo de girassol	0,390	L	1,00	0,390	15,54	6,06
Acúcar refinado	0,660	Kg	1,00	0,660	4,59	3,03
Farinha de trigo	0,480	Kg	1,00	0,480	6,09	2,92
Fermento químico	0,028	Kg	1,00	0,028	49,50	1,40
Sal	0,006	Kg	1,00	0,006	1,89	0,01

	Custo total da Receita:	22,59
	Preço de Venda:	XXXXXXXX
	CMV (Custo da Mercadoria Vendida):	PRÉ PREPARO

Ficha Técnica nº 2 - Cobertura de brigadeiro

Gabarito: Cobertura de brigadeiro

Receita:	Cobertura de brigadeiro de chocolate				
Classificação:	Cobertura			Custo Total:	17,73
Rendimento da receita em kg:	0,700			Custo por KG:	25,33
Rendimento em porções:	2	Porção KG:	0,350	Custo por Porção Unitária:	8,86

Ingredientes	Quantidade Líquida	Unidade	Fator de Correção	Quantidade Bruta	Preço Unitário	Custo Total
Leite condensado	0,395	Kg	1,00	0,395	15,16	5,99
Creme de leite	0,200	Kg	1,00	0,200	17,45	3,49
Chocolate ao leite	0,150	Kg	1,00	0,250	54,99	8,25

	Custo total da Receita:	17,73
	Preço de Venda:	XXXXXXXX
	CMV (Custo da Mercadoria Vendida):	PRÉ PREPARO

Ficha Técnica nº 3 - Bolo de cenoura com cobertura de chocolate

Gabarito: Bolo de cenoura com cobertura de brigadeiro de chocolate

Receita:	Bolo de cenoura com cobertura de brigadeiro de chocolate				
Classificação:	Bolo pronto (Produto Final)			Custo Total:	14,51
Rendimento da receita em kg:	0,957			Custo por KG:	15,16
Rendimento em porções:	1	Porção KG:	0,957	Custo por Porção Unitária:	14,51

Ingredientes	Quantidade Líquida	Unidade	Fator de Correção	Quantidade Bruta	Preço Unitário	Custo Total
Massa de Cenoura	0,607	Kg	1,00	0,607	9,29	5,65
Cobertura de brigadeiro	0,350	Kg	1,00	0,350	25,33	8,88
Embalagem 25 cm *	1,000 *	Un *	1,00 *	1,000 *	2,80 *	2,80 *

	Custo total da Receita:	17,31
	Preço de Venda:	57,70
	CMV (Custo da Mercadoria Vendida):	30%

*O custo da embalagem não é somado ao custo total do cabeçalho, pois usamos aquele valor para descobrir o custo do kg e custo da porção unitária. |

Resultado final

Classificação da Receita	Receita	Custo Porção Unitária
Pré-preparação	Massa de cenoura	R\$ 5,65
Pré-preparação	Brigadeiro	R\$ 8,86
Produto final	Bolo pronto com embalagem	R\$ 17,31

1- Encontrar o preço de custo do produto final através da ficha técnica - **R\$ 17,31**

2- Dividir o preço de custo da receita encontrado pelo CMV ideal de 30% - **R\$ 17,31 / 30% = 57,70**


3- Descobrir o preço de venda sugerido - **R\$ 57,70**


4- Analisar o mercado

Listar o preço de 10 concorrentes que oferecem a mesma categoria de produto ao mesmo tipo de cliente.


Se o preço de venda ideal que você encontrou, estiver muito acima do mercado, tornando seu produto significativamente mais caro, você deve buscar alternativas para se encaixar no mercado.


Algumas sugestões:


 Reduzir o tamanho da porção para ajustar o valor final.

 Alterar a formulação para melhoria de custos sem comprometer a qualidade.

 Substituir ingredientes muito caros por opções mais acessíveis.

 Negociar melhores preços com fornecedores para reduzir custos de compra.

 E até desistir da venda deste produto. Alguns produtos são simplesmente inviáveis de se trabalhar para determinados públicos ou regiões.

 Prestar atenção no preço do concorrente em relação ao tamanho da porção.

▲ Você também pode optar por trabalhar com um CMV maior do que 30%, consciente de que sua margem está reduzida, mas como uma decisão estratégica para ofertar um preço mais baixo pro seu cliente em um determinado produto que é capaz de atrair clientes.

⚠ O que você não deve é sacrificar a sua margem em todos os produtos do seu cardápio.

Exemplo	Exemplo
Preço de custo da receita	R\$ 17,31
Porcentagem de CMV (48%)	0,48
Cálculo	$17,31 \div 0,48$
Preço de venda estratégico	R\$ 36,06

◆ Esta é uma estratégia válida se o seu produto for um produto altamente popular que atrai bastante clientes para conhecerem os seus outros produtos, e se você tiver capacidade de produção para altas demandas que valham o esforço de mantê-lo no menu com uma margem pequena.

▲ Quando existe um produto realmente diferenciado, um posicionamento premium bem construído e um público alinhado e disposto a pagar por isso, o preço de venda não precisa seguir o mercado concorrente.

Nesses casos, a referência deixa de ser o preço praticado na cidade e passa a ser o valor percebido pelo público, dentro do limite do que esse público está disposto a pagar.

5- Formar o seu preço de venda final

O seu preço final é uma escolha sua, baseada em preço de custo e preço de mercado.

Quando você entende estes dois fatores você é capaz de gerenciar o seu preço de forma inteligente e estratégica, observando os seus custos, mas também analisando o ambiente em que você está inserida, e a percepção de valor que o seu público alvo tem sobre a categoria de produto que você oferece.

◆ O CMV de 30% NÃO é uma regra, ele é o seu guia, tenha ele muito claro e controlado, para que cada produto do cardápio seja lucrativo.

Checklist

✓ **Formação do Preço de Venda**

- ✓ Encontre o preço de custo do produto através da ficha técnica.
- ✓ Divida o preço de custo da receita pelo CMV ideal de 30%.
- ✓ Descubra o preço de venda sugerido com base no cálculo do CMV de 30%.
- ✓ Analise o mercado e compare o seu preço de venda ideal com os preços já praticados pela concorrência.
- ✓ Defina o seu preço de venda final equacionando o CMV mais próximo do ideal com o preço de mercado.

Precificação estratégica

Esta é a forma crua de realizar a precificação, baseada exclusivamente nos custos e na relação entre CMV e preço de venda.

Em um segundo nível, a precificação passa a ser estratégica, considerando o desempenho do conjunto de produtos dentro do cardápio, as suas metas dentro da confeitaria e a função que cada item exerce nas vendas.

Nesse momento, o preço deixa de ser analisado apenas de forma isolada e passa a ser pensado também dentro de um conjunto chamado CARDÁPIO.

Quem deseja avançar para esse segundo nível precisa aprender a construir um cardápio pensado para resultado.

CONHECER O CARDÁPIO LUCRATIVO



Com carinho

Lígia Crivellaro