



TRABALHO

*“Projecto de elaboração da carta do Restaurante Tâmega
do Águahotels Mondim de Basto”*

Trabalho apresentado ao Instituto Politécnico do Porto
para cumprimento dos requisitos necessários à
obtenção do título de especialista

José Henrique Pimenta Varela Gomes

AGRADECIMENTOS

Ao finalizar este trabalho resta-me agradecer a todos que das formas mais variadas fizeram que eu tivesse chegado aqui.

Desde de logo ao Chef Delfim Soares, como primeiro consultor da carta que foi a base de todo este trabalho e por todo o apoio que nos deu quer no recrutamento quer no aconselhamento na selecção do pessoal de cozinha que iria levar à prática o projecto aqui exposto.

Logo a seguir agradeço à Chefe Clara Almeida e a Subchefe Catarina Oliveira pelo enorme esforço pessoal que dispenderam em todo o processo de abertura do Restaurante Tâmega e pela disponibilidade que sempre demonstraram para que esse nosso desafio fosse avante. E especialmente pela solidariedade que demonstraram nos momentos mais difíceis por que passamos.

Aos meus amigos Miguel Pizarro, Helena Cardoso, Cristina Oliveira e Mónica Oliveira pelo incentivo e apoio que me deram para a elaboração e finalização deste trabalho.

Ao Eduardo e à Ju por todo o empenho e ajuda sem os quais nunca me seria possível levar a bom porto este trabalho.

Aos meus filhos Luís, Pedro, Ana e noras pelo apoio moral e paz de espírito que me deram o que me permitiu gozar da tranquilidade e do conforto de poder, nestes últimos tempos, quase exclusivamente concentrar-me neste trabalho.

Finalmente, e porque, nunca como neste caso se verificou que os últimos realmente são os primeiros, à minha mulher Rosário, pela ajuda e disponibilidade que demonstrou, pelo ânimo e incentivo que me incutiu, parecendo por vezes que este trabalho era também seu, o meu eterno obrigado.

ÍNDICE

GRUPO I Enquadramento Teórico.....	7
1. Preâmbulo.....	7
2. Conceito de Carta	9
2.1. Tempo de serviço	9
2.2. Tipologia de Clientes.....	10
2.3. Métodos de confecção.....	10
2.4. Equipamento de produção.....	10
2.5. “Mise – en – places”.....	11
2.6. Ingredientes	11
2.7. Quantidades.....	11
2.8. Riscos de venda.....	12
2.9. Brigadas de pessoal	12
2.10. Preços	13
3. Estrutura da Carta	14
3.1. Dimensão	14
3.2. Desenho	15
3.3. Linguagem	16
3.4. Apresentação	17
3.5. Sequência	18
3.5.1. Primeiros Pratos	19
3.5.2. Pratos Principais	20
3.5.3. Acompanhamentos	22
3.5.4. Sobremesas	23
4. Fichas Técnicas	25
4.1. Padrão do tamanho da dose	25
4.2. Receita Padrão	26
4.3. Custo Padrão Dose/Porção	27
4.4. Cálculo do Custo Padrão Dose/Porção	27
4.4.1. Fórmula	27

4.4.2. Ficha técnica valorizada.....	28
4.4.3. Teste do cortador	29
4.4.4. Teste de perdas na confecção	30
5. Formas de cálculo do preço de venda.....	32
5.1. Factor Multiplicativo ou “Markup”	32
5.2. Ratio ou “Food Cost”	32
5.3. “Prime Cost”	33
5.4. Margem de Contribuição	33
5.5. Método da Associação de Restaurantes do Texas	34
6. Princípio de Omnes	35
6.1. 1º Princípio: Amplitude de Preços	35
6.2. 2º Princípio: Amplitude de Gamas	36
6.3. 3º Princípio: Promoções e Ementas	37
6.4. 4º Princípio: Ratio Procura-Oferta	38
GRUPO II Aplicação Prática	39
1. Hotel	39
2. Restaurante	42
3. Conceito	44
3.1 Parques com vida	45
4. Carta com preços.....	46
5. Índice de figuras.....	54
6. Lista de abreviaturas e símbolos	56
Apêndices.....	57

Tabelas de Equivalências.....	61
Glossário	63
Bibliografia	86
Webgrafia.....	88
Anexos.....	89

GRUPO I ENQUADRAMENTO TEÓRICO

1. Preâmbulo

O presente trabalho com o título “**Projecto de elaboração da carta do Restaurante Tâmega do Águahotels Mondim de Basto**” foi elaborado no âmbito da prestação de provas para reconhecimento como Especialista de Reconhecida Experiência e Competência Profissional.

No mês de junho de 2007 fui convidado pela Administração da Mondim Tâmega Park, SA para assumir a direcção do hotel *Águahotels de Mondim de Basto*. As minhas funções incluíam uma grande diversidade de responsabilidades desde o acompanhamento das obras de construção à elaboração de todo plano do processo de abertura. Assumi o cargo em setembro desse mesmo ano de 2007 onde permaneci em funções nessa unidade hoteleira até ao final do ano de 2008.

O hotel *Águahotels Mondim de Basto* abriu no dia 15 de março de 2008 e foi inaugurado oficialmente em julho desse mesmo ano.



Figura 1. Inauguração do Hotel Águahotels, Presidente da Câmara de Mondim de Basto, Administração e Director do Hotel.

O hotel *Águahotels Mondim de Basto* e o projecto da elaboração da carta do Restaurante *Tâmega*, restaurante do hotel, contaram na sua abertura em março de 2008 com a colaboração especial do Chef Delfim Soares, monitor chefe de cozinha da Escola de Hotelaria e Turismo do Porto e da Chef Clara Almeida então responsável pela preparação técnica e operacional dos colaboradores contratados para a abertura do hotel *Águahotels Mondim de Basto*.

É neste enquadramento que surge este trabalho com o objetivo de apresentar as diversas fases que compuseram a criação, desenvolvimento e a valorização da carta do Restaurante *Tâmega*.

O trabalho está dividido em dois grupos, considerando o Enquadramento Teórico do trabalho no I Grupo e no II Grupo abordando-se a Aplicação Prática.

No I Grupo do trabalho será exposto de uma forma sucinta e geral, conceitos relacionados com a área da restauração. Ao apresentar as diversas definições permitirá que na segunda parte do trabalho, seja possível visualizar a transição da teoria para a prática. Assim no Grupo II vai ser dado a conhecer o hotel e o restaurante através da sua imagem, descrevendo o espaço, o público-alvo, o serviço e os objetivos a que se propôs bem como toda as aplicações reais dos conceitos abordados na primeira parte, nomeadamente a elaboração da carta do Restaurante *Tâmega* e o seu resultado final.

2. CONCEITO DE CARTA

Sendo o objetivo deste trabalho apresentar as diversas fases que compuseram a criação, desenvolvimento e implementação da carta do Restaurante Tâmega, é fundamental expor o significado de Carta no setor da restauração.

É frequente a utilização, nos estabelecimentos de restauração, de um modo indiferenciado das palavras *menu*, ementa ou carta. Como se verá a seguir são conceitos diferentes quando nos encontramos na óptica do empresário de restauração.

Citando Gisslen (2007) “Um *menu* é uma lista de pratos servidos ou disponíveis para serem servidos numa refeição”. Ou segundo Pérez Oreja (2002) “Chama-se *menu* ao conjunto de pratos que compõem uma refeição”.

Portanto, pode-se definir *menu* como todas as iguarias que fazem parte de uma refeição, inclusivamente em alguns casos considerar outros bens ou serviços como por exemplo bebidas e animação.

O *menu* pode ter duas formas de venda opostas mas complementares: a carta e a ementa.

A carta, deriva do conceito francês de “à la carte”, é um *menu* em que todos os pratos da carta têm individualmente um preço, assim o cliente terá a possibilidade de escolher e compor o conjunto de pratos que farão parte da sua refeição. Podendo ser um, dois ou mais pratos, assim o valor total da refeição será igual ao somatório dos pratos que o cliente seleccionou.

Já a ementa, que deriva do conceito francês “table d’hôte”, corresponde a um *menu* moldado a uma refeição com um preço pré-estabelecido, normalmente constituído por três ou quatro pratos, podendo haver para cada um deles uma opção. Assim há um preço para o conjunto da refeição ou para um conjunto de artigos combinados.

Esta simples diferença nestas duas formas de venda vai provocar importantes e substanciais diferenças a seguir enumeradas:

2.1. TEMPO DE SERVIÇO

Conforme defende Foskett (2011) “Um verdadeiro prato à carta deve ser cozinhado ao momento e o cliente deve estar preparado para esperar”, este talvez seja o ponto mais crítico do serviço à carta, pois as iguarias só podem ser confecionadas a partir do momento em que chega o pedido à cozinha. Até esse momento não é possível prever qual ou quais vão ser as opções do cliente quanto à composição da sua refeição. A contagem do tempo de serviço por parte do cliente, inicia-se no momento em que é tirado o pedido e termina quando lhe servido. Neste período de tempo está incluído, geralmente todo o processo de preparação e confecção, processo este que corresponde ao máximo de 15 minutos de preparação e confeção por iguaria. Sempre que o tempo previsível supere os 20 minutos deverá estar

especificado na carta e na iguaria respetiva o tempo de demora previsto de forma alertar o cliente. Noutras situações, existe a hipótese de determinadas iguarias só serem passíveis de serem vendidas caso tenha existido uma encomenda prévia com a especificação do tempo.

2.2. TIPOLOGIA DE CLIENTES

Pelo que se afirmou no ponto anterior, o serviço à carta torna-se impraticável para grupos grandes de pessoas, e em muitos restaurantes existe um limite pré-estabelecido para a dimensão dos grupos, sendo que acima desse número é condicionada a escolha ou são oferecidas ementas alternativas. Em conclusão, as cartas estão vocacionadas para clientes individuais e pequenos grupos, ao contrário das ementas que estão vocacionadas para grupos.

2.3. MÉTODOS DE CONFEÇÃO

Para limitar o tempo de espera do cliente é absolutamente necessário que o tempo de preparação e confeção seja reduzido ao mínimo. Assim, nas cartas, devem ser utilizados preferencialmente iguarias cujo método de confeção seja rápido, normalmente chamados por concentração.

Ao contrário das cartas, nas ementas deve-se dar preferência aos métodos de confeção lenta dito por expansão e mistos.

2.4. EQUIPAMENTO DE PRODUÇÃO

Os equipamentos necessários às confeções rápidas e por concentração devem estar localizados no denominado bloco quente, onde o fogão deve ter uma posição central, ladeado por fritadeiras, grelhadores e “*fry tops*”.

Com o desenvolvimento tecnológico, existem equipamentos, como são exemplo os fornos de convecção, que reduzem os tempos de confeção significativamente para além de terem outras funcionalidades como a regeneração. Outros equipamentos, como os abatedores de temperatura e os embaladores em vácuo, permitem utilizar métodos lentos de confeção que conferem um aumento significativo dos períodos de validade assim como uma capacidade de rápida finalização que se adequa à utilização das iguarias confeccionadas por estes meios em cartas. Entre outras confeções a baixa temperatura e a título exemplificativo, podem-se referir os assados, os confitados, as confeções em vácuo e os braseados.

2.5. “MISE-EN-PLACES”

Nas ementas a problemática das “mise-en-places” não se coloca com a mesma acuidade das cartas, porque na área da produção as iguarias estão finalizadas e prontas a servir assim como todos os utensílios estão na mesa à disposição do cliente.

Já no que se refere à carta, o trabalho mais intenso e demorado é feito antes do serviço das refeições e prende-se com a preparação dos acompanhamentos dos pratos, isto é, das guarnições e das saladas ficando o tratamento da iguaria principal para a altura da entrada do pedido.

De um modo geral todos os ingredientes exigem preparações a frio (lavar, descascar, cortar), como vegetais para saladas ou legumes que obrigam a uma confeção prévia para que se possa reduzir significativamente, em tempo, uma segunda confeção ou a finalização no caso dos quentes. É o caso de trazer batatas para posteriormente fritar ou branquear legumes que irão ser incorporados em ambientes quentes ou ainda o cozimento de massas e arroz que serão salteados ou reaquecidos na altura do pedido.

2.6. INGREDIENTES

Nas cartas é muito difícil alterar significativamente características organolépticas dos ingredientes. Para além do pouco tempo disponível para a preparação e confeção das iguarias a verdade é que se, por exemplo, uma carne não é naturalmente tenra e suculenta, não vai ser pela confeção rápida a que irá ser submetida que irá passar a tenra e suculenta, antes pelo contrário.

A mesma coisa se passa com a possibilidade de transferir aromas, sabores e texturas, como acontece com as marinadas ou nas confeções lentas por expansão, pela osmose que se processa com o ambiente de coção, que só utilizando ingredientes naturalmente aromáticos, saborosos e com textura específica é que se obtém os resultados esperados.

Ao definir ingredientes com estas características intrínsecas, naturalmente tenros, suculentos, aromáticos e saborosos, a opção indicada são os produtos de topo de gama, muitos deles com certificações de qualidade seja por denominação de origem, por identidade geográfica, por calibragem ou tipologia específica.

2.7. QUANTIDADES

Não sendo uma verdade universal é facilmente aceitável que uma grande percentagem de clientes da restauração, para além da necessidade primária da alimentação, visa “restaurar” forças e energias através das comidas e bebidas, embora atualmente a vontade de obter “experiências” sensoriais/degustativas seja um fator muito importante e decisivo nesta área.

As capitações ou doses, isto é, a quantidade de comida que deve ser servida ao cliente, nas cartas deve ser substancial em termos unitários, porque como já foi referido anteriormente, o cliente pode optar por um só prato e deverá ficar minimamente saciado. Já na ementa o cliente tem a possibilidade de ficar satisfeito com mais pratos sendo por isso em termos quantitativos por iguaria aceitável, nas ementas, servir menores quantidades unitárias do que nas cartas.

2.8. RISCO DA VENDA

O risco é superior quando se trabalha à carta pelo número de pratos que a constituem, pela sua venda individual e por essa mesma venda ser baseada no quase exclusivo livre arbítrio do cliente.

Numa ementa tanto o número de pratos tanto como o número de opções significam a concretização de cada prato que constituem a ementa, ainda mais considerando que o cliente não estará predisposto a não usufruir de todos os pratos a que tem direito.

2.9. BRIGADAS DE PESSOAL

O número de elementos das brigadas de produção irá ser tendencialmente maior no serviço à carta, essencialmente por quatro ordens de razões:

1. Na maior parte das situações as confeções rápidas e por concentração associadas ao serviço à carta, obrigam a que durante todo o processo de coção o cozinheiro esteja presente impedindo-o de ter outras funções ou procedimentos ao mesmo tempo, ao contrário dos outros métodos de confeção lenta por expansão em que a presença do cozinheiro só é necessária pontualmente o que o liberta para outras funções.
2. Para o mesmo número de clientes, tendencialmente vai haver necessidade de brigadas maiores no serviço à carta, pois o nível de especialização não só relativamente às iguarias a confecionar como também nas outras fases da produção (preparação e empratamento) é maior exigindo por isso organogramas mais complexos em termos de funções.
3. A carta exige ainda que a totalidade dos elementos da brigada se concentre nas horas de abertura do restaurante, ao contrário da ementa que em que o trabalho maior se exerce antes da abertura do estabelecimento.
4. A produtividade dos cozinheiros no serviço de ementa é muito mais elevada pois o número de doses produzidas por prato por cozinheiro é maior.

Já o número de elementos da brigada de sala tende a ser menor no serviço à carta do que no de ementa. No serviço à ementa, especialmente no caso de banquetes e serviços especiais, geralmente na mesma sala os clientes devem-se encontrar na mesma fase da refeição o que implica um maior número de empregados. Ao contrário, em serviço à carta é comum na mesma

sala termos clientes em diferentes fases da refeição, o que permite um menor número de empregados.

2.10. PREÇOS.

Os pratos da carta são tendencialmente mais caros porque, como já foi referido, as capitações são maiores, os ingredientes utilizados são de gama mais alta e porque o risco de venda é muito maior. Segundo Shock (2004) “São as iguarias da carta que devem concretizar o conceito do próprio restaurante, isto é o cardápio que nos dá o chefe de sala quando estamos na mesa de restaurante de alguma forma deve sintetizar a personalidade do negócio em toda a sua extensão e todas as iguarias aí presentes devem ser a sua prioridade nas vendas.”

Ao contrário das ementas, em que os pratos podem ser mudados do almoço para o jantar, as iguarias utilizadas nas cartas devem ter um carácter mais estável, salvo situações excepcionais, as mudanças devem ter lugar após análises de engenharias de menus, que devem acontecer anualmente ou quando o restaurante tem previstas cartas sazonais.

3. ESTRUTURA DA CARTA

3.1. DIMENSÃO

O número de pratos de uma carta de restaurante é variável, depende desde logo dos diferentes segmentos de mercado a que pretende dar resposta. Nos restaurantes de gama alta, não temáticos, a carta tende a ser completa, isto é, composta por grupos de pratos que tradicionalmente fazem parte de uma refeição: primeiros pratos, pratos principais e sobremesas. Em cada grupo de pratos deve-se oferecer variedade de produtos quer em termos de ingredientes principais quer nas guarnições, para além de que as próprias confeções também não devem ser repetidas.

Ora, isto leva a que, frequentemente as cartas se tornem muito extensas e generalistas, com consequências negativas a nível de um excessivo número de fornecedores de produtos alimentares, na necessidade de uma área maior de armazenamento, no aumento do risco de desperdícios e ainda do tempo despendido na “mise-en-place” e preparação dos produtos.

Citando Ai Quintas (1988) “A carta do restaurante deverá incluir apreciável variedade de pratos, que não deverão exceder, no entanto, as necessidades normais do estabelecimento, nem nas possibilidades do pessoal ocupado na sua confeção e serviço.

A adopção de uma carta excessivamente rica e variada obriga à existência permanente de grande quantidade de mercadorias, artigos e géneros, de custo quase sempre elevado e consumo muitas vezes duvidoso, dada a necessidade de se garantir a confeção de quaisquer pratos nela incluídos, uma vez solicitados pelos clientes”

Assim, a carta deve ter uma oferta de pratos variada para dar a possibilidade de resposta a variados segmentos de mercado, mas simultaneamente o número de pratos que a compõem deve ser limitado ao máximo por questão de redução de custos.

Segundo Berberoğlu (1996) “Foi estabelecido que as cartas longas são ineficientes e exigem um *stock* maior. *Stocks* grandes cativam quantidades substanciais de capital. Cartas extensas exigem muitos mais cozinheiros e criam problemas, tanto no controlo da qualidade como da quantidade produzida. É melhor ter uma carta pequena, onde cada item é bem apresentado e consistente, tanto em qualidade e quantidade”.

E ainda citando novamente Ai Quintas (1988) “ ... são geralmente mais frescos os produtos utilizados pelos estabelecimentos que optarem por cartas mais equilibradas e curtas do que daqueles que, por oferecerem uma mais longa escolha de pratos, não podem evitar uma menor rotação das mercadorias.”

3.2. DESENHO

De acordo com Dittmer (1994) “É evidente que todo o aspecto físico da carta (o tipo de papel, a cor, a impressão, etc.) deve atender as características e estilo do restaurante”. E ainda citando Ojugo (2006) “ A carta é o primeiro instrumento de vendas dos serviços de comidas. Por isso tem de ser feita de forma atractiva: deve ser fácil de ler, directa e limpa. É também muito importante que a carta reflecta a qualidade, estilo e aspecto geral do restaurante para que a sua influência no volume de vendas seja positiva”.

Segundo Shock (2004) “A maioria dos clientes não lê toda a carta antes de fazer o pedido. Você tem de utilizar toda a estimulação visual que for possível para lhes direccionar a atenção.”

O desenho de uma carta deve seguir alguns princípios essenciais para que todo o seu propósito seja alcançado e a sua função seja a correcta. Princípios esses a seguir descritos:

1. O texto não deve ser demasiado denso, não deve cobrir mais do que 50% do espaço livre, o que vai facilitar realçar os pratos quando se pretender promovê-los.
Para isso as margens devem ser largas e entre os diferentes itens deve existir espaço suficiente de forma distingui-los e facilitar a sua leitura.
2. Os cabeçalhos dos diferentes tipos de pratos devem ser escritos num tamanho de letra maior e em negrito.
3. Cada tipo de pratos deve caber numa página, e não deve sobrepor-se a outro tipo
4. Os artigos da carta devem sobressair. Os nomes (ingredientes) devem ser maiores do que o texto que os descreve ou os adjectivos (confecções ou preparações) que os caracterizam.
5. O texto da carta deve ser centrado para torná-las mais atractivas esteticamente, a simetria é mais agradável à vista.
6. A carta deve conter todas informações de carácter legal, como seja a existência de Livro de Reclamações no estabelecimento. Os preços publicitados incluïrem IVA e todas outras taxas de serviço.
7. Na carta, numa posição saliente, deve incluir informações importantes como:
 - Nome do restaurante
 - Morada
 - Número de telefone
 - Endereço electrónico
 - Sítio na Internet.
8. A capa deve ser revestida de material de fácil manutenção, conservação e limpeza, que muitas vezes pode passar pela sua plastificação ou mais raramente pelo seu envernizamento.

Acerenza (2006) defende que “A capa da carta fornece a primeira impressão quanto ao tipo de especialidades da carta, por isso deve reflectir: a atmosfera de estabelecimento e o tipo de pratos oferecidos.”

3.3. LINGUAGEM

A percepção física do estabelecimento, do seu pessoal e a atitude deste perante os clientes vai alterar, confirmar ou reforçar a impressão inicial do cliente. A carta e a linguagem usada para descrever as iguarias podem provocar uma boa impressão e induzir os pedidos dos clientes. Se as descrições dos pratos podem torná-los apetecíveis para os clientes também as descrições infelizes podem afastá-los das mesmas iguarias. Os clientes tendem a reagir positivamente ou negativamente perante o modo descritivo e daí resulta a venda ou não dos pratos.

Pode-se utilizar dois modelos relativamente à forma como estão descritas as iguarias na carta.

Um dos modelos é quando se descreve os ingredientes principais, o método de confecção utilizado, os acompanhamentos e em alguns casos a dimensão da dose/porção, muitas vezes também com a fotografia do prato e utilização de numeração por prato. Assim, o cliente ao analisar a carta estará na posse de todas as informações relativas a cada prato e limitar-se-á a escolher através do número atribuído ao prato. Neste caso o responsável pela anotação do pedido terá uma atitude passiva e raramente poderá orientar a venda para outras opções. Este tipo de cartas é próprio para utilizar em restaurantes de conveniência e de serviço rápido. A mesma lógica deve prevalecer relativamente às cartas traduzidas, isto é, quando o estabelecimento está situado em centros turísticos e o pessoal tem dificuldade em expressar-se noutros idiomas, então a solução é traduzir-se a carta recorrendo à mesma estratégia.

O outro modelo utilizado para a descrição da carta é precisamente o inverso do acima apresentado, isto é a iguaria está descrita muitas vezes de forma codificada ou em termos técnicos específicos que tornam difícil ao cliente uma percepção imediata do prato. Há o risco de criar alguma insegurança no cliente, mas a vantagem reside em orientar a venda para os pratos mais convenientes com a intervenção competente do chefe de sala.

A mesma lógica aplica-se em cartas traduzidas ou não, isto é, um chefe de mesa fluente em línguas estrangeiras pode orientar também a venda para as opções mais interessantes quer na óptica da rentabilidade quer na óptica dos clientes.

Em qualquer dos modelos referidos é essencial cumprir certas normas, nomeadamente, ausência de erros de ortografia, sinalização dos vocábulos estrangeiros utilizando o itálico ou colocando-os entre aspas, ter atenção em não repetir nomes, pelo menos no mesmo grupo de pratos, salvo se a carta tiver um conceito temático. A mesma preocupação deve existir no que se refere a

ingredientes e a métodos de confecção no mesmo grupo de pratos, e por fim sempre que possível e sempre que for o caso devem ser relevados certificações de qualidade dos ingredientes quer em termos de tipologia quer em termos de origem do mesmo.

A título de exemplificativo é facilmente perceptível a diferença entre encontrar uma descrição numa carta “Bife de Vaca” ou a mesma iguaria descrita como “Bife de Lombo de Vaca Maronesa D.O.P.”

3.4. APRESENTAÇÃO

Citando Bates (2004) “O cliente tipo gasta só 2 minutos a ler a carta. O termo “ler” deve ser considerado abertamente optimista já que não é mais que percepção rápida. Em apenas dois minutos a carta deve comunicar toda extensão de comidas e bebidas oferecidas aconselhando o cliente sobre o que comprar tanto para satisfazê-lo como atingir os objectivos financeiros “.

É importante conhecer a orientação da trajectória da visão do cliente quando examina uma carta já que varia conforme o número de páginas:

Segundo Acerenza (2006) “No caso de uma só página, o cliente focaliza-se na parte superior e segue os conteúdos de forma descendente.

Nas cartas com duas páginas inicia por focalizar-se na parte superior da página direita e segue de cima para baixo, depois repete o procedimento na página da esquerda.

Nas cartas de 3 páginas, o ponto de focalização inicial é o centro da página do meio, a seguir segue para a parte superior da página da direita e a seguir segue para a parte superior da página da esquerda e recorre-a de forma descendente. Deste ponto dirige o seu olhar diagonalmente para a parte superior da página direita descendo e finalmente focar-se novamente na zona central da página do centro.”

Nos pontos de focalização inicial devem estar colocados os pratos que devem merecer mais atenção, segundo os seguintes critérios:

- a. Os que terão a maior preferência dos clientes, ou ainda;
- b. Os mais rentáveis para o restaurante, ou melhor ainda;
- c. Os que combinam ambos os parâmetros anteriores.

Por outro lado Dittmer (1994) defende que “outra forma de chamar a atenção para determinado prato é aumentar o tamanho da letra relativamente aos pratos vizinhos. A mudança da “fonte” da letra pode ter o mesmo efeito... Muitos restaurantes utilizam imagens coloridas, desenhos ou fotografias para captar a tenção dos clientes.

Segundo Davis (2012) “cartas rasgadas, sujas, ou aquelas com preços corrigidos directamente, ou pior ainda aquelas com os preço novos colados por cima dos anteriores, não são aceitáveis e os clientes olharão para o restaurante como de baixo nível.”

Tempos houve, que alguns autores de referência sugeriam a necessidade de cartas sem preços. Conforme defende Ai Quintas (1988) “deverão prever-se cartas sem indicação de preço, para uso dos clientes que se façam acompanhar de seus convidados” e ou ainda citando Moser (2002), “apresentação do *menu: design atractivo, menus com e sem preços*”.

A política de preços livres e declarados, legalmente estabelecida em Portugal, obriga que os preços de todos os serviços prestados em restauração e hotelaria sejam do conhecimento prévio do cliente, o que limita desde logo a utilização de cartas sem preços, mesmo em situações de carácter protocolar.

Na maior parte dos pratos os preços publicados referem-se ao preço por dose por pessoa, mas podem referir-se a meia dose por pessoa, ou ainda a dose mínima ser para 2 ou mais pessoas.

Noutros casos, devido ao peso variável do ingrediente principal ou o número de unidades do ingrediente principal é correcto que o preço publicado seja por quilo, no primeiro caso, e por unidade, no segundo.

Relativamente a alguns pratos, devido á sua produção demorada, normalmente acima de 20 minutos, deve existir a informação do tempo de confecção previsto e consequente tempo de espera, nalguns casos pode-se chegar à informação que determinados pratos só poderão ser servidos com encomenda prévia estipulando a antecedência superiores a 24 horas, nestes casos é habitual surgir a informação “de sujeito a encomenda prévia de 24 horas”.

3.5. SEQUÊNCIA

Há diversas formas de elaborar a forma de como os pratos na carta são sequenciados. É fundamental que os pratos devem estar incluídos em grupos com as mesmas características de modo a que quando o cliente escolhe um dos pratos os restantes do mesmo grupo fiquem automaticamente excluídos da refeição.

A forma de como os grupos de pratos da carta vão surgindo, tem a ver com a sequência tradicional dos pratos nas refeições nos países ocidentais. Inicia com os primeiros pratos, a seguir os denominados pratos principais, depois os acompanhamentos e finalmente as sobremesas.

Assim, salvaguardando possíveis alterações de pormenor, tradicionalmente os grupos de pratos devem ser apresentados numa carta, com a seguinte sequência:

Primeiros pratos

- Entradas
- Sopas

Pratos Principais

- Ovos

- Massas e Arrozés
 - Peixes
 - Carnes
 - Vegetarianos
- Acompanhamentos
- Saladas
 - Guarnições
- Sobremesas
- Queijos
 - Doces
 - Frutas

Dentro de cada grupo, utilizam-se determinados critérios tradicionais, cuja validade só se verifica antes da abertura do restaurante:

- Primeiro as iguarias frias depois as iguarias quentes, justifica-se esta ordem pelo facto das características ingredientes frios provocarem sensações de fome, ao contrário dos quentes que provocam sensações de saciedade.
- Primeiro as iguarias simples seguidas das iguarias mais complexas.
- Primeiro pratos em que o ingrediente principal é vegetal, a seguir pratos cujo ingrediente é peixe e finalmente pratos com o ingrediente carne.
- Primeiro os pratos mais baratos seguindo-se os mais caros.
- Primeiro os ingredientes da região seguindo-se os ingredientes de outras regiões
- Primeiro os ingredientes nacionais depois os de outros países.

3.5.1. Primeiros Pratos

As entradas e as sopas são consideradas os primeiros pratos

Entradas

Entradas dividem-se em Entradas Frias e Entradas Quentes e também se podem chamar de Acepipes.

Caracterizam-se por serem iguarias sólidas, servidas em pequenas quantidades, raramente superior a 180 gramas. Por essa razão poderão ser utilizadas para dar resposta a segmentos de mercado, como sejam as crianças e os clientes seniores, que ficam satisfeitos com doses mais pequenas de comida.

Como nestas iguarias não existem ingredientes predeterminados ou obrigatórios, poder-se-á aproveitar para introduzir pratos em que o ingrediente principal seja ovo ou pratos exclusivamente constituídos por ingredientes vegetais deixando, assim de haver a necessidade de considerar na carta e nos pratos principais as referencias Ovos e Vegetarianos, encurtando desta forma o número de pratos da carta.

Sopas

Caracterizam-se por serem iguarias líquidas, a quantidade servida varia entre 0,2 a 0,25 l. São servidos normalmente quentes, mas existem excepções como são os casos do Gaspacho e da “Vichyssoise” que normalmente são servidos refrigerados.

Dividem-se em:

- Sopas
- Cremes
- Caldos
- Aveludados e “Bisques”
- “Consommés”.

A sua posição na carta deverá ser considerada em função da complexidade da confecção.

A maior parte das sopas tem origem na cocção de produtos vegetais, mas também podem ser confeccionadas a partir de produtos piscícolas ou de carne.

3.5.2. Pratos Principais

Os Ovos, as Massas e Arroz, os Peixes, as Carnes e os Vegetarianos são denominados de pratos principais devido à quantidade de comida que é servida. Frequentemente muitos clientes limitam a sua refeição ao consumo de um destes pratos, por essa razão a quantidade edível servida deverá rondar os 350 gramas.

Os pratos principais são caracterizados pelo ingrediente predominante dar o nome ao grupo de pratos.

Ovos

Normalmente constituído por omeletas, mexidos e estrelados, são pratos que se caracterizam pela sua rápida confecção. Em termos quantitativos e a título de exemplo, tradicionalmente utilizam-se 3 ovos de galinha ao invés dos 2 ovos utilizados no caso dos pratos de entrada.

Massas e Arrozés

Para alguns autores, este grupo de pratos pode aparecer, a seguir ao grupo dos pratos de peixes e antes do grupo dos pratos de carnes. São pratos em que normalmente se utilizam as massas italianas, pratos de rápida confecção, nomeadamente ao utilizar “*Pasta*” fresca. No que diz respeito aos Arrozés, estão muito em moda os “*Risotos*”, também de origem italiana, apesar de neste caso ser uma confecção algo demorada para serviço à carta.

À semelhança do que se referiu no grupo das entradas e com o objectivo de reduzir o número de pratos na carta, utiliza-se este grupo para introduzir pratos de cariz vegetariano, quer no caso das Massas quer no dos Arrozés.

Peixes

Sem sequência pré-definida este grupo inclui para além dos peixes de água salgada e os de água doce, outros animais como os Crustáceos, os Moluscos Cefalópodes, Gastrópodes ou Univalves e os Bivalves.

Alerta-se neste grupo que se deve excluir peixes sazonais, como o Sável, salvo a existência de cartas específicas para essas épocas do ano.

Carnes

Ao contrário do grupo dos pratos de peixe, tradicionalmente é utilizada uma sequência dentro deste grupo:

- 1º Aves de Capoeira – exemplos: galináceos, patos, ganso e peru;
- 2º Animais de Criação – exemplos: cabrito, leitão, anho ou cordeiro e coelho manso;
- 3º Vísceras – exemplos: língua, rins, fígado, tripas e coração;
- 4º Carnes Rosadas – exemplos: carnes de vitela e porco;
- 5º Carnes Vermelha – exemplos: carnes de bovino, borrego, cavalo e avestruz;
- 6º Caça de Penas – exemplos: perdiz, pombo e pato bravos, codorniz, faisão, rola e galinhola;
- 7º Caça de Pêlo – exemplos: coelho bravo, lebre, javali e veado.

Vegetarianos

É um grupo de pratos que pretende dar resposta a um segmento de mercado que actualmente já representa um número significativo de seguidores, que recusa o consumo de ingredientes de origem animal. Assim os pratos deste grupo são constituídos por legumes frescos, leguminosas secas com predominância da soja e seus derivados, cereais, fungos e algas. A certificação de produtos biológicos nos ingredientes utilizados nestes grupos de pratos é uma característica muito valorizada.

Está assim finalizado os denominados pratos principais. Em seguida aborda-se o grupo reconhecido com a denominação de acompanhamentos, grupo este que engloba as iguarias que têm como função principal complementar os ingredientes que compõem os pratos principais.

3.5.3. Acompanhamentos

Como anteriormente mencionado, os acompanhamentos são o grupo de iguarias cuja função principal é complementar o prato principal. Surpreendentemente é nestes ingredientes que os elementos das brigadas da cozinha consomem mais tempo do seu trabalho, a reposição das guarnições e as “*mise-en-places*” das saladas são dos procedimentos diários que mais tempo ocupam os cozinheiros, fora das horas de serviço do restaurante.

Por esta particularidade, estes grupos de pratos devem ter um carácter de polivalência relativamente à maioria dos pratos principais, especialmente os peixes e as carnes porque são os mais pedidos, para além de ser necessária uma especial atenção na sua utilização pois normalmente os ingredientes em causa são de difícil reaproveitamento após a sua preparação.

Saladas

São simples quando constituídas por um só ingrediente e compostas por mais de um ingrediente. Sendo esta a sequência com que devem surgir na carta, das mais simples para as mais complexas. A maioria é servida refrigerada ou à temperatura ambiente, mas também há saladas aquecidas. Geralmente os ingredientes são de origem vegetal mas podem ter componentes piscícolas ou cárnicos. Algumas saladas, essencialmente as frias, pressupõem a incorporação de molhos normalmente frios, como maionese, vinagretes e iogurte.

Não devem ultrapassar os 150 gramas por pessoa.

Guarnições

Tradicionalmente de origem vegetal pressupõem que tiveram pelo menos uma confecção e por essa razão são iguarias compostas.

Como mencionado anteriormente e relativamente aos métodos de confecção empregues, ao tipo de ingrediente utilizado e ainda o tipo de corte aplicado deve-se ter em consideração a compatibilidade tanto com os métodos de confecção como os tipos de iguarias dos pratos principais que se pretende guarnecer.

De referir que alguns pratos principais têm fixado obrigatoriamente uma determinada guarnição na sua preparação e confecção originais, nessa situação e perante uma carta cuja constituição é maioritariamente de pratos com esta característica, deixa de fazer sentido a autonomização deste grupo das guarnições

3.5.4. Sobremesas

Sobremesas

Em muitos restaurantes as sobremesas são objecto de uma carta autónoma, relativamente aos restantes grupos de iguarias, por duas de razões: o centro de custo e o “*timing*” da refeição em que são consumidas.

O centro de custo é a secção onde se produz a iguaria e onde deverá ser imputado e registado o respectivo custo. Para cada iguaria da carta deve estar pré definida qual a secção que a irá produzir, permitindo assim fazer a ligação entre cada receita e os custos associados directos. Aliás sempre que se pretender analisar a rentabilidade de um conjunto de produtos, sejam comidas ou bebidas, a forma mais assertiva é autonomizá-los através de uma carta.

Na restauração como em muitas outras actividades, os centros de custo dos diferentes serviços têm registos separados e o das sobremesas é um dos exemplos. O centro de custo das sobremesas doces é a pastelaria, o centro de custos dos queijos e das frutas é a cave do dia e o centro de custos de todos os outros itens é a cozinha. Esta é uma das justificações para que se encontre uma carta exclusiva para as sobremesas. A outra razão prende-se com o facto de normalmente, no serviço de restaurante, o pedido das sobremesas ocorrer num tempo distinto ao das outras comidas.

Em termos quantitativos, as sobremesas não devem ultrapassar os 120 gramas por dose e dividem-se em Queijos, Doces e Frutas.

Na elaboração da carta de sobremesas esta ordem deve ser cumprida e ainda obedecer a determinados critérios.

Queijos

Nos queijos devem-se colocar primeiro os queijos da região seguidos de queijos de outras regiões, e depois então as tábuas de queijos nacionais.

A seguir aos nacionais, apresentam-se os queijos estrangeiros, por país e por tipo de pasta ou vice-versa, e no final dos queijos individuais estrangeiros colocam-se as tábuas de queijo estrangeiro.

Sempre que surgirem iguarias combinando queijos com doce, como por exemplo queijo com marmelada, vulgarmente apelidada de “Romeu e Julieta”, estas devem estar incluídos no grupo de

sobremesas doces, isto sem prejuízo do protocolo de serviço de queijos que pode e deve incluir doces e frutas.

Doces

O grupo dos doces, costuma ser o mais extenso das sobremesas, já que se subdivide em 6 tipos de doces:

- **Doces individuais** - que se servem à peça, como são exemplo os Papos de Anjo, as Rabanadas, Fatias de Tomar, Clarinhas de Fão, Dom Rodrigo e os Pastéis de Nata;
- **Doces de corte** - como são todas as tartes e tortas, mas também o Pão-de-ló, o Bolo-rei, a Sericaia ou Sericá, o Toucinho-do-céu e o Pão de Rala. Doces de corte são todos os doces que tradicionalmente sejam servidos à fatia e possam estar no carro de sobremesas à temperatura ambiente por isso poderão estar também incluídos alguns pudins neste grupo.
- **Doces à colher** - como são quase todas as “*mousses*”, o Leite-creme, a Encharcada, a Aletria, o Arroz Doce e a Sopa Dourada entre outros. Também estes doces poderão estar à temperatura ambiente em expositor não refrigerado e são tradicionalmente servidos à colher.
- **Semifrios** - como são o caso das “*charlotes*”, as “*bavaroises*”, as “*Panna cota*” e outros doces servidos à fatia e à colher que necessitem devido à sua composição necessitam de refrigeração.
- **Congelados** – são doces congelados como os gelados e os sorvetes, ou doces que na sua composição têm ingredientes com essas características.
- **Confecções de sala** – são doces confeccionados no restaurante, diante do cliente, uma prática que actualmente é pouco comum, são exemplos os crepes e as frutas flamejadas.

Frutas

As frutas transformadas são incluídas no grupo das sobremesas doces. Entende-se assim que todas as frutas confeccionadas, desidratadas, em calda, cristalizadas ou em outras formas de conserva devem ser colocadas neste grupo das sobremesas doces.

A fruta fresca apresenta-se a seguir, simples ou acompanhada de “*toppings*”, açúcar, “*chantilly*” ou outros complementos e tal como as outras iguarias deverão surgir primeiro as frutas da região individualmente, a seguir virão as frutas importadas e finalmente as saladas, os sortidos, os pratos de fruta laminada e outras possíveis composições.

Ao terminar a exposição dos critérios de sequência na elaboração de uma carta, convém reforçar que toda a sequência aqui descrita é utilizada somente na pré-abertura dos restaurantes. Com o início da

actividade da carta elaborada prevalece a engenharia de menus e a tendência demonstrada pelos clientes em relação a cada prato, factores cruciais para a estratégia de venda.

4. FICHAS TÉCNICAS

Citando Dittmer (1994) “padrões são definidos como regras ou medidas estabelecidas para fazer comparações e julgamentos. Nas empresas estes padrões são definidos pela administração e são usados para avaliar em que medida é que os resultados satisfazem as expectativas. Vários tipos de padrões são úteis para estabelecer controlo sobre as operações de alimentos e bebidas. É importante desenvolver um trabalho coerente entre os diversos tipos de padrões: Padrões de qualidade; Padrões de quantidade e Padrões de valor.

As normas e procedimentos padrão para controlo da produção são concebidos para garantir que todas as porções de qualquer item estão em conformidade com os planos de gestão para esse prato e que, na medida do possível, cada porção de todo o artigo seja idêntico para todas as outras porções do mesmo item. Para se analisar a semelhança das porções num determinado item da carta, há quatro aspectos a considerar: Ingredientes, as proporções de ingredientes, método de produção/confecção e a quantidade.

Para que esta identidade comum entre as porções de cada item, seja possível de se concretizar é necessário desenvolver normas e procedimentos padrão para cada item da carta, nomeadamente o tamanho padrão da porção, a receita padrão e o custo porção padrão.”

4.1 PADRÃO DO TAMANHO DA DOSE

Ainda segundo Dittmer “um dos mais importantes padrões que o serviço de comidas e bebidas deve estabelecer é o padrão do tamanho da porção, define-se como a quantidade de qualquer item que tem de ser servido sempre que seja pedido pelo cliente. Com efeito, o padrão do tamanho da porção de qualquer item é a quantidade fixada num dado item da carta que a direcção acha que deve dar a cada cliente em contrapartida do preço de venda fixado identificado na referida carta. É possível e desejável para a gestão estabelecer estas quantidades fixadas em termos rigorosos e claros. Todos ingredientes da carta podem ser quantificados numa de três formas: por peso, por capacidade/volume ou por unidade.”

Peso O peso normalmente expresso em gramas (gr) ou em quilogramas (kg) são as medidas frequentemente utilizadas para medir as porções de um grande número de ingredientes das cartas. A carne e o peixe são dois dos mais comuns. O bife, por exemplo, é servido em porções de pesos diferentes, em Portugal normalmente entre 180 gr / 0,18 kg e 220 gr / 0,22 kg cabendo ao director de cada restaurante definir qual o peso exacto de cada porção em gramas.

Capacidade A capacidade é utilizada para medir as porções de iguarias líquidas como sopas, sumos, bebidas de cafetaria, azeites, e outras que são dimensionados em litros (l). É normal estabelecer-se, por exemplo, que uma sopa deve ser servida 0,2 litros por dose, como padrão do tamanho de porção.

Número de unidades O número de unidades do ingrediente é também utilizado na restauração para identificar o tamanho da porção. Itens como os ovos, crustáceos, bivalves e frutos normalmente são doseados em número de unidades.

Ainda segundo Dittmer (1994) “A padronização do tamanho das doses ajuda a reduzir o nível de insatisfação dos clientes, que deve ser vista como a principal causa das perdas de clientes e das vendas. Se o padrão do tamanho da dose é estabelecido e servido, nenhum cliente pode comparar desfavoravelmente a sua porção com a que foi servida a outro cliente e sentir-se insatisfeito”.

4.2 RECEITA PADRÃO

Um outro importante padrão na produção é a receita da iguaria. A receita é uma lista de ingredientes e as respectivas quantidades necessárias para produzir uma determinada iguaria, juntamente com um procedimento ou método a seguir. A receita padrão é a receita que foi definida como a correcta para o restaurante em causa.

A receita padrão ajuda a assegurar que a qualidade de qualquer iguaria será a mesma sempre que for produzida. Também permite estabelecer a consistência no sabor, na aparência e na aceitação do cliente. Qualquer receita pode ser adoptada como receita padrão. Algumas vezes são retiradas de livros de cozinha ou revistas, outras vezes são desenvolvidas pelo próprio chefe de cozinha, depois devem ser testadas e modificadas até se obter o produto esperado. Nesse ponto, a receita torna-se padrão – a receita que será usada sempre que o produto seja produzido.

Dittmer (1994) defende que “em muitas cozinhas, estas receitas padrão são escritas ou impressas em fichas para utilização dos cozinheiros. Devem estar disponíveis a qualquer momento para qualquer cozinheiro responsável por produzir qualquer iguaria da carta. Nalguns restaurantes, as fichas incluem desenhos ou fotografias de como deve ser empratado para demonstrar aos cozinheiros exactamente como deve surgir ao cliente o produto final.

As receitas padrão são também muito importantes no controlo das comidas. Sem receitas padrão os custos não podem ser efectivamente controlados. Se uma iguaria da carta for produzida utilizando diferentes procedimentos, com ingredientes distintos e em diferentes proporções, então em cada uma das vezes que é produzida o custo será diferente.”

As receitas padrão também devem ser utilizadas em bebidas compostas, como são exemplo as sangrias e as composições de bar.

4.3 CUSTO PADRÃO DOSE/PORÇÃO

Um custo padrão dose pode ser calculado para todos itens em todas as cartas, desde que os ingredientes, as proporções, método de confecção e o tamanho da porção tenham sido parametrizados conforme anteriormente mencionado.

O custo padrão dose/porção é definido como o valor em euros (€) correspondente a cada dose padrão, definidos os parâmetros e os procedimentos padrão para a sua produção. O custo padrão dose/porção para uma determinada iguaria pode ser visto como um orçamento para a produção de uma porção desse item. A razão mais óbvia para se possuir uma ideia clara do custo de uma iguaria da carta, é o de se poder estabelecer à priori o valor do preço de venda para essa iguaria na carta.

Em termos de controlo, é importante perceber que no futuro o valor do custo padrão dose/porção deverá ser comparado com o valor real da porção e se necessário proceder a correcções, avaliar a eficiência operacional da iguaria e perceber se e como pode ser melhorada.

4.4 CÁLCULO DO CUSTO PADRÃO DOSE/PORÇÃO

Há 4 formas de calcular o custo padrão dose:

1. A fórmula
2. A ficha técnica valorizada
3. O teste do cortador
4. O teste de perdas na confecção

4.4.1. Fórmula.

Para muitas iguarias da carta preparadas em estabelecimentos de restauração calcular o Custo Padrão Dose pode ser muito simples, bastando utilizar a fórmula:

$$\text{Custo Padrão Dose} = \text{Preço de Compra Unitário} / \text{Número de porções por unidade}$$

Por exemplo, em determinada entrada da carta estabelecemos que a dose padrão são 2 ovos. Então podemos determinar o Custo Padrão Dose dividindo o custo unitário de 1 dúzia de ovos, 0,96 €, pelo

número de porções de 2 ovos que uma dúzia contém (6 doses padrão) para determinar que o Custo Padrão Dose é de $0,16 \text{ €} = 0,96\text{€}/6$.

4.4.2. Ficha técnica valorizada (anexo 1)

Para iguarias da carta produzidas a partir de receitas padrão, é possível determinar o custo padrão de uma dose utilizando uma ficha técnica valorizada. Uma ficha técnica pode prever um número pré-determinado de doses padrão. Desse modo é possível calcular o custo padrão de uma dose dividindo o número do custo total de preparação da receita pelo número de porções produzidas. Para encontrar o custo total, lista-se cada ingrediente e a respectiva quantidade da receita padrão na ficha técnica valorizada e então multiplica-se a quantidade de cada ingrediente pelo custo unitário respectivo. Determinar o custo de um ingrediente pode ser por vezes complexo, seja porque o ingrediente, é ele mesmo um produto composto, seja porque a medida padrão utilizada não coincide com o padrão da valorização (aquisição). Sendo o ingrediente um produto composto há necessidade de elaborar uma ficha técnica valorizada e calcular o custo padrão dose desse ingrediente por exemplo quando utilizamos caldos, molhos e outros itens compostos e produzidos internamente. Quando a medida padrão não coincide com o padrão de aquisição como por exemplo a dose padrão é dada em unidades e o valor de compra é ao quilo, nessas circunstâncias quer através de testes quer através de amostragens determina-se as respectivas equivalências entre as medidas. Finalmente temos o problema dos ingredientes que são usados em quantidades tão reduzidas que são difíceis de valorizar (exemplo. Pitadas de sal, 1 folha de louro, 1 estame de açafraão etc.); ou ingrediente em que a sua utilização está dependente do gosto e da subjectividade do paladar de quem cozinha (por exemplo as especiarias, os temperos, as ervas aromáticas etc.) nesse caso utiliza-se a sigla q.b. (quanto baste) na ficha técnica e no final quando sobre o custo total dos restantes ingredientes aplicar-se-á uma percentagem residual (entre 2% e 5%), dependendo da quantidade de ingredientes e do valor unitário respectivo.

A partir do momento que o custo de cada ingrediente foi calculado, o custo total de preparar a receita padrão é calculado somando os custos de cada ingrediente. A este total deve ainda ser somado o valor determinado para os temperos (q.b.). A este resultado, dividido pelo número de porções/doses produzidas indica-nos o custo padrão porção.

Devemos recordar que todos estes cálculos deverão ser actualizados com as alterações dos preços de mercado e com as estratégias traçadas aquando dos procedimentos de engenharia de menus, especialmente nos casos em que aquelas estratégias passem pela alteração do preço de custo.

4.4.3. Teste do cortador (anexo 2)

Para alguns ingredientes os custos das porções só podem ser determinados após terem passado por preparações prévias. Nestas preparações podemos incluir procedimentos como aparar, desmanchar, desossar, desespinhar, e outros. Como consequência desses procedimentos, gorduras, nervos, ossos, espinhas e outras partes inúteis ou não edíveis são removidas e deitadas fora.

Neste caso o teste do cortador é utilizado para calcular o custo padrão/dose dos ingredientes porcionados antes de serem cozinhados. Mais concretamente o teste do cortador deve ser sempre utilizado quando um dado produto inicial, por exemplo uma perna de vitela, depois de aparada, desossada e desmanchada, resultando em subprodutos (pojadouro, alcatra, chambão, chã de fora, e outros,) com valores diferentes entre si e quantitativamente diferentes, e na sua totalidade, pois já estará isenta das partes inúteis e não comestíveis, também estará diminuída em termos de peso. O teste do cortador deve passar sequencialmente pelos seguintes procedimentos:

1. Pesagem do produto inteiro.
2. Controlar o documento que acompanha o produto e anotar o preço unitário.
3. Calcular o valor total da peça, multiplicando o peso inicial (1) pelo preço unitário (2), o valor calculado deverá ser copiado para o campo total da coluna (coluna 7) de Preço Total Ponderado.
4. Desmanchar o produto identificando cada uma das peças (coluna 1) e anotar o peso de cada uma delas (coluna 2).
5. Determinar a quantidade dos desperdícios subtraindo ao peso inicial do produto o peso de cada uma das peças.
6. Calcular as percentagens (coluna 3) de cada uma das peças, dividindo o peso de cada uma delas pelo peso total.*
7. Através de contactos directos com fornecedores (telefone, net, preçários, etc.) determinamos o preço unitário mercado de cada uma das peças individualmente se compradas separadamente. (coluna 4).
8. O preço total de mercado (coluna 5) é o resultado da multiplicação do peso da (coluna 2) com os itens respectivos da coluna 4. A soma dos itens da coluna 5 representa o valor que deveria ser pago se as peças com as mesmas especificações e o mesmo peso fossem compradas separadamente.

*Este ratio permite comparar o rendimento de cada peça relativamente ao total e fazendo o teste do cortador ao mesmo produto fornecido por diferentes marcas/fornecedores permite-nos fazer escolhas mais rigorosas. Da mesma forma permite-nos comparar as taxas de desperdício de produtos de fornecedores distintos

9. O preço total de mercado (coluna 5) é o resultado da multiplicação do peso da (coluna 2) com os itens respectivos da coluna 4. A soma dos itens da coluna 5 representa o valor que deveria ser pago se as peças com as mesmas especificações e o mesmo peso fossem compradas separadamente.
10. Calcular o ratio/percentagem (coluna 6) de cada uma das peças valorizadas agora com o preço de mercado dividindo cada um pelo total.
10. Para calcular o Preço Total Ponderado (coluna 7), o total desta coluna vai ser multiplicado por cada uma das percentagens calculada na coluna 6.
11. Finalmente, para calcular o preço unitário padrão, o Preço Unitário Ponderado (coluna 8), divide-se o Preço Total Ponderado (coluna 7) pelo peso respectivo (coluna 2).

Vão ser os valores desta coluna a ser utilizados como Custo padrão dose/porção de cada uma das peças.

Com o objectivo de assegurar a precisão dos números resultantes deste método, é importante que o teste seja repetido regularmente num número significativo de produtos do mesmo tipo.

4.4.4. Teste de perdas na confecção (anexo 3)

Este teste é usado para determinar o Custo padrão dose/porção de ingredientes que só podem ser porcionados após serem cozinhados. Nestes itens, temos que determinar as perdas de peso que ocorrem durante a cozedura. As perdas na confecção variam como tempo de confecção e com a temperatura, e isto deve ter sido tomado em conta ao determinar os custos padrão dose/porção.

Este método tem muitas semelhanças com o teste do cortador, nomeadamente o teste deve ser feito através de procedimentos que deverão ocorrer na seguinte sequência:

1. Identificação do produto inicial.
2. Tempo de confecção (em horas e minutos).
3. Temperatura de confecção.
4. Porção/Dose Padrão
5. Peso Inicial do Produto (Linha 1); 100%; Preço de compra unitário; Preço Total
6. Limpeza da peça (peles, nervos, malformações superficiais, queimaduras, etc.)
7. Peso sem aparas (linha 2); percentagem calculada dividindo o peso desta fase pelo peso inicial.
8. Peso em aparas (linha 3); percentagem calculada subtraindo ao peso inicial o peso sem aparas.

9. Confeccionar o produto.
10. Peso do produto no final da confecção (linha 4); percentagem calculada dividindo o peso desta fase pelo peso inicial.
11. Peso das Perdas na confecção (linha 5); percentagem calculada subtraindo ao peso sem aparas o peso após a confecção.
12. Ossos e aparas (linha 6). Peso de ossos e aparas retirados após a confecção para que o produto fique limpo e pronto para ser doseado. Percentagem calculada dividindo o peso desta fase pelo peso inicial.
13. Peso Disponível (linha 7). Produto confeccionado e limpo, pronto para ser doseado. Percentagem dividindo o peso final pelo peso inicial. O valor total do produto mantém-se igual ao inicial*. Valor unitário é calculado dividindo o valor total do produto pelo peso (disponível) final do produto.

Tal como o teste do cortador o teste de perdas na confecção deve ser repetido várias vezes com produto semelhantes de forma a ter-se um ratio/percentagem que nos permita com a precisão possível perceber antecipadamente qual o rendimento que determinado produto terá após ser confeccionado durante determinado período a uma dada temperatura. E assim estabelecer-se o custo padrão dose/porção.

*Princípio de controlo da produção é o de independentemente das transformações operadas ao nível da quantidade e qualidade do produto o valor inicial do produto mantém-se em todo o processo.

5. FORMAS DE CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA

5.1. FACTOR MULTIPLICATIVO OU “MARKUP”

Factor Multiplicativo ou “Markup” (Mu) é uma constante que multiplicada pelo preço de custo do prato (Pc) o resultado é o preço de venda do prato (Pv) então:

$$Pv = Pc \times Mu$$

$$\text{Em que } Mu \geq 1$$

Isto é, quanto maior for o “Markup” maior será o preço de venda e sendo assim para o mesmo prato o restaurante com custos mais elevados deverá corresponder “Markups” mais elevados.

Ao ser definido um “Markup Y” fica estabelecido que para um investimento em matérias-primas e mercadorias de 1,00 € se pretende uma receita de 1,00 € x Y.

Esta forma de cálculo é muitas vezes utilizada para valorizar pratos baseados em ingredientes de “compras do dia”.

5.2. RATIO OU “FOOD-COST”

Ratio ou “Food-cost” (“Fc”) é um rácio, portanto uma percentagem que multiplicada pelo preço de venda (Pv) o resultado é o preço de custo (Pc).

Como a incógnita, neste processo é o preço de venda então:

$$Pv = Pc / \text{“Fc”}$$

$$\text{Em que “Fc”} \leq 100\%$$

Ou ainda

$$Fc = 1 / Mu$$

Ao definir um “Food-cost” de Y% está-se a definir como objectivo, que para um preço de venda de 1,00 €, o custo das matérias-primas e das mercadorias consumidas terá um peso de Y%.

Esta forma de cálculo é muito utilizada em serviços especiais quando o preço de venda já foi negociado e é necessário estabelecer o respectivo custo das comidas ou ainda na elaboração dos orçamentos previsionais em que a partir das receitas consideradas há que prever os custos das comidas.

5.3. “PRIME COST”

“Prime cost” é um conceito de gestão anglo-saxónico, que corresponde à soma dos custos das mercadorias e das matérias-primas consumidas e o custo de mão-de-obra na produção.

No caso dos restaurantes pode-se afirmar que o “Prime cost” é igual ao custo das comidas mais o custo do pessoal.

“Prime Cost” = Custo das comidas + Custo do Pessoal

Ou

“Prime Cost” (“PC”) = Custos Variáveis (CV) + Custos de Pessoal.

O “*Prime cost*” é uma forma de comparar o custo dos principais factores de produção necessários para criar um dado “output”.

No caso da restauração o “*Prime cost*” é relacionado, através de uma percentagem, com as Receitas totais ou Vendas.

“Prime Cost” = Y% x Receitas Totais

Isto é, Y% das vendas destinam-se a cobrir os custos das matérias-primas e mercadorias e os custos de pessoal e os restantes 1 – Y% das vendas destinam-se a suportar os outros custos fixos e a remunerar o capital.

Uma percentagem entre 50% e 60% é geralmente aceite como razoável.

Para se calcular o preço de venda (Pv), vai ser necessário ter como dados o preço de custo (Pc), o custo de pessoal (CP), o número de pratos a serem vendidos (Q) e finalmente estabelecer a percentagem do “Prime cost” relativamente à receita total (“% PC”), e assim obter a fórmula de cálculo:

$$Pv = (Pc + CP/Q) / \% PC$$

5.4. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A Margem de Contribuição pode ser analisada a dois níveis:

- Margem de Contribuição Unitária (MCU) que é a diferença entre o preço de venda (Pv) e o preço de custo (Pc), então:

$$MCU = Pv - Pc$$

- Margem de Contribuição Total ou Global (MCT) é igual à diferença entre Receita Total (RT) menos os Custos Variáveis (CV), e esta diferença é igual à soma do Lucro (L) mais os Custos Fixos (CF), isto é:

$$MCT = RT - CV \Leftrightarrow MCT = Q \times Pv - Q \times Pc \Leftrightarrow MCT = Q \times (Pv - Pc)$$

E como:

$$\text{MCT} = \text{L} + \text{CF} \Leftrightarrow \text{Q} \times (\text{Pv} - \text{Pc}) = \text{L} + \text{CF}$$

Então para se calcular o preço de venda iremos utilizar a fórmula:

$$\text{Pv} = \text{Pc} + (\text{L} + \text{CF}) / \text{Q}$$

É ser necessário estar na posse de todos os dados, nomeadamente, o preço de custo (Pc), todos os custos fixos (CF), o valor do lucro esperado (L) e do número de pratos a serem vendidos (Q).

5.5. MÉTODO DA ASSOCIAÇÃO DE RESTAURANTES DO TEXAS

Citando Acerenza (2006) “como o seu nome indica, este método foi criado e desenvolvido pela Associação de Restaurantes do Texas, EUA. Consiste em calcular todos os custos da operação (excepto os custos das comidas e da mão-de-obra) e determinar a taxa de rentabilidade desejada. Obtidos estes dados determina-se o “food-cost” óptimo, para posteriormente ser fixado. O procedimento é o seguinte:

1. Calcular todos os custos da operação anual, excepto os custos dos alimentos e mão-de-obra.
2. Converter o custo operacional assim calculado em percentagem da venda bruta anual estimada.
3. Calcular a percentagem do custo de mão-de-obra na venda bruta anual estimada.
4. Estabelecer a taxa de rentabilidade desejada.
5. Somar as percentagens obtidas nos procedimentos 2, 3, e 4.
6. Calcular o “food-cost” óptimo, através do uso da seguinte fórmula:

$$100 - \text{Soma das percentagens do passo 5} = \text{“Food-cost” óptimo}$$

A partir deste momento, para determinar o preço de venda da carta, procede-se da mesma forma que o de “Food-cost”.

6. PRINCÍPIOS DE OMNES

Princípios de "Omnes" são ferramentas concebidas para elaborar e valorizar uma carta, desenvolvidos originalmente por Jean Toulemonde para o negócio de retalho, utilizando quatro princípios simples, que permitem ao gestor de restaurante transformar a carta em termos de preços de venda, anteriormente calculados, mais consistente para as diferentes gamas de produtos.

Os princípios devem ser utilizados segundo algumas premissas:

1. Os princípios devem ser utilizados de forma sequencial, começando no 1º princípio, seguindo-se o 2º, depois o 3º e acabando no 4º sempre por esta ordem.
2. Os princípios devem ser aplicados para analisar pratos do mesmo grupo, ou seja, grupo das Entradas, grupo das Sopas, grupo dos Pratos Principais e assim sucessivamente não necessariamente pela sequência estipulada. Sendo que na base do agrupamento inicial dos pratos deverá ter sido aplicado o princípio da auto exclusividade na venda, isto é, quando se vende um prato, todos os outros pratos do mesmo grupo estão automaticamente excluídos.
3. Não são retroactivos, isto é, por exemplo, as alterações que se processam no 4º princípio podem levar a que o 1º princípio já não se verifique, mas como não existe retroactividade não se fazem as alterações aos preços para que o 1º princípio se verifique.
4. Manter o "ranking" dos pratos ao longo de todo o processo de aplicação dos princípios, do prato mais caro ao prato mais barato. Supondo que há alterações de preço de venda nalgum prato ao longo do processo, não se pode alterar o "ranking" já existente.

6.1. 1º PRINCÍPIO – AMPLITUDE DE PREÇOS

Citando Delage (2013) "deve ser analisada a diferença entre o produto mais caro de uma gama de produtos e o mais barato. Para manter uma clientela específica, a dispersão de preços deve ser limitada. A relação entre o mais caro e o produto mais barato não deve exceder 2,5 (até 3 se o grupo contiver uma grande quantidade de itens)."

$$\text{Preço de venda do Item mais barato} \times 2,5 \geq \text{Preço de venda do Item mais caro}$$

Este princípio tem em vista a homogeneidade de preços dentro do grupo de pratos, partindo do pressuposto que são incompatíveis no mesmo grupo artigos demasiado caros com artigos demasiado baratos.

Se o princípio não se verificar então deveremos fazer a respectiva correção que pode passar pelas seguintes hipóteses:

- a) Aumentar o preço de venda do item mais barato.

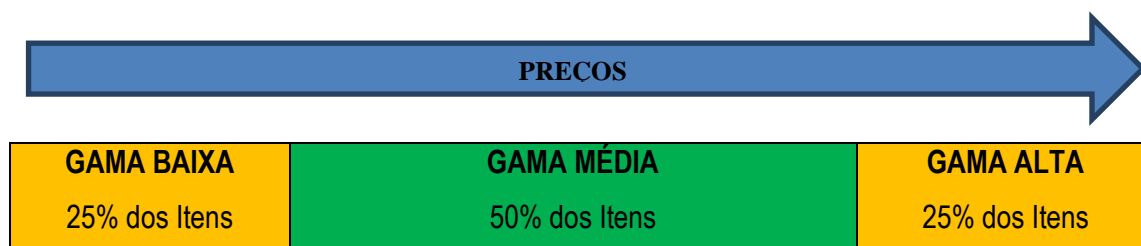
- b) Diminuir o preço de venda do item mais caro.
- c) Optar pelos procedimentos a) e b) simultaneamente, isto é, aumentar o preço de venda do item mais barato e diminuir o preço de venda do item mais caro.
- d) Retirar o item mais barato do grupo
- e) Retirar o item mais caro do grupo
- f) Retirar o item mais barato e o mais caro.

6.2. 2º PRINCÍPIO – AMPLITUDE DE GAMAS

Também citando Delage (2013) “Este princípio agrupa o preço de venda de pratos dentro de uma gama de preços média em comparação com as gamas de preços extremas. Para isso basta dividir a abertura do intervalo em três partes iguais que serão chamadas área baixa, área central e a área superior e o número de pratos na zona média deve ser igual à soma da zona de alta e baixa.”

Dito de outra forma, o número de pratos de gama média deve ser igual à soma do número de pratos de gama alta mais o número de pratos de gama baixa.

O pressuposto deste princípio é o de os artigos de gama média fazerem parte da imagem do próprio restaurante, e portanto devem ser nesses artigos em que se deve concentrar a maior parte do negócio.



Ainda segundo Delage (2013) “naturalmente, esta distribuição pode ser ajustada dependendo do posicionamento restaurante. Se o restaurante é um restaurante de destino, a gama superior pode ter mais itens do que o limite inferior.”

Assim:

Número de itens do grupo	Itens de preço de venda média
4	2
5	3
6	3/4
7	4/5
8	4
9	5

Para se determinar os preços de venda dos itens de gama média deve-se:

- 1º - Calcular o preço de venda (Pv) média, em que:

Preço de venda Médio = \sum Pv dos pratos grupo/ Número de pratos do grupo.

2º - Determinar o intervalo médio de variação.

Intervalo Médio de Variação = (Pv do prato mais caro do grupo - Pv do prato mais barato do grupo) / Número de pratos do grupo.

3º - Determinar o limite superior e inferior do intervalo de variação de Pv médio

Limite superior = Preço de venda Médio + Intervalo Médio de Variação

Limite inferior = Preço de venda Médio - Intervalo Médio de Variação

4º - Caso não haja um número mínimo necessário, conforme previsto anteriormente, então deverão ser feitas as alterações aos preços de venda em questão para que se cumpra ao número estipulado.

6.3. 3º PRINCÍPIO – PROMOÇÕES E EMENTAS

Em promoções e em ementas, elaboradas a partir de pratos da carta, devem-se utilizar pratos de gama média.

Delage (2013) defende que “a ementa é uma parte importante da oferta de um restaurante, ela deve ser atraente para o cliente. A ementa deve ser valorizada em função dos preços dos itens da carta. Portanto, se a ementa, for simples, isto é incluir: uma entrada, um prato principal e uma sobremesa, o preço da ementa deve ser: (Preço médio das entradas) + (Preço médio dos pratos principais) + (Preço médio das sobremesas) a este preço deve ser feito um desconto de 5 a 10%.”

No caso das promoções, a razão de se utilizar os pratos de Pv médio deve-se ao facto de não ser possível utilizar os pratos de gama alta e os pratos de gama baixa, e assim por exclusão de partes utilizam-se os pratos de gama média.

Assim, não se devem utilizar pratos de gama baixa, pois ao baixarmos os Pv destes pratos vamos abranger segmentos de mercado com menor poder de compra, que acabado o período da promoção deixarão de utilizar os serviços do restaurante.

Por outro lado, não se devem utilizar pratos de gama alta, isto por duas razões porque ou são tratados como produtos de luxo e produtos de luxo não se “saldam”, ou são utilizados noutra tipo de acções promocionais que são os “up-grades”.

Finalmente e pelo que se expôs anteriormente, em promoções o preço mínimo a praticar nunca poderá ser inferior ao menor preço do grupo de pratos de gama baixa.

6.4. 4º PRINCÍPIO – RATIO PROCURA/OFERTA

O valor do ratio entre o preço de venda médio da procura (Pvmp) e o preço de venda médio da oferta (Pvmo) deve estar compreendido no intervalo entre 0,9 e 1.

$$0,9 \geq Pvmp / Pvmo \leq 1$$

Em que:

$$Pvmp = \sum (Pv \times Quantidade) / \text{Quantidades totais vendidas}$$

$$Pvmo = \sum Pv / \text{Número de pratos do grupo}$$

Depois de conhecer o ratio, podemos analisar o resultado e alterar os preços:

- Entre 0,9 e 1: a relação procura/oferta está correta, nada a alterar
- Abaixo de 0,9: os preços são muito altos, os clientes estão dispostos a consumir em demasia os pratos de gama baixa e não conseguem chegar aos de gama alta. Por isso deve-se aumentar os preços dos pratos mais baratos e diminuir os preços dos pratos mais caros. O valor utilizar corresponde à diferença entre 0,9 e o valor calculado, valor que deverá ser aplicado, proporcionalmente aos preços.
- Mais de 1: preços não são altos o suficiente, os itens mais baratos da gama de produtos não são vendidos em quantidade, porque os clientes não conseguem distinguir em termos de preço os pratos baratos dos pratos caros, por isso deve-se aumentar o preço dos pratos mais caros e diminuir o preço dos pratos mais baratos. O valor utilizar corresponde à diferença entre o valor calculado e 1, valor que deverá ser aplicado, proporcionalmente aos preços.

Estes quatro princípios vão permitir que se crie uma política de preços coerente para cada gama de produtos da carta.

No entanto, deverá ser acrescentado um outro princípio, que se prende com a coerência entre as diferentes gamas de produtos. Essa regra é necessária para manter a percepção da imagem do restaurante em toda a carta ao nível dos preços. Ainda segundo Delage (2013) “Será que faz sentido ter sobremesas a um preço médio de 2,00 € e entradas a um preço médio de 45,00€?”.

GRUPO II ENQUADRAMENTO PRÁTICO

1. HOTEL



Figura 2. Vista aérea do Hotel Águahotels Mondim de Basto, ainda na fase de obra.

Classificado de 4 estrelas, o *Águahotels Mondim de Basto* foi o primeiro hotel da cadeia *Águahotels*, actualmente detentora de 5 hotéis.

O *Águahotels Mondim de Basto* situa-se num espaço de 5 ha, nos limites do Parque Natural do Alvão no concelho de Mondim de Basto, distrito de Vila Real, encontra-se a 2 km da sede do concelho, no topo de um penhasco sobre o rio Tâmega o que lhe permite usufruir simultaneamente de privacidade e de um ambiente único.

O conceito desta cadeia de hotéis, na sua maioria de 4 estrelas, prende-se tal como o seu nome indicia com água, todos se encontram junto a margens de rios ou junto à costa marítima, usufruindo os hóspedes desses tipos de paisagem.

Para além disso, os edifícios onde estão implantadas as unidades hoteleiras estão perfeitamente integradas nos ecossistemas onde se inserem, e utilizando os materiais tradicionais da zona, no caso de Mondim de Basto o granito e a madeira.

O *Águahotels Mondim de Basto* caracteriza-se por uma arquitectura de linha moderna, com um *design* muito rectilíneo e minimalista, conjugando o granito da região e a madeira, que alternam com o vidro que rasga as fachadas brancas.



Figura 3. Restaurante Tâmega, vista da piscina exterior.

São essas características que privilegiam a unidade como um produto turístico destinado a quem procura o sossego e o contacto com a natureza num ambiente de bom gosto.

O *Águahotels Mondim de Basto* tem como capacidade de alojamento, 44 quartos (2 suites, 6 quartos duplos e 36 quartos “twin”) e ainda 5 moradias com tipologia T₂.

Todas as unidades de alojamento possuem varanda privativa, casa de banho completa, mini bar, cofre individual, TV LCD com recepção satélite e ar condicionado.

O *Águahotels Mondim de Basto* está dividido em dois grandes blocos: toda a área de quartos situa-se na ala esquerda do edifício; na ala direita situam-se todas áreas comuns, nomeadamente a recepção e o *lobby*, sala de reuniões, o bar de apoio à piscina, sala de jogos, o *spa* e toda a restante área de restauração.

O *Águahotels Mondim de Basto* também oferece no seu exterior a piscina, uma garrafeira/sala de provas de vinhos, um circuito de manutenção e um espaço para as crianças com parque infantil, ou seja uma diversidade de escolha à disposição dos clientes.

No seu interior a opção foi de eliminar o supérfluo quer no respeito a elementos de construção quer nos elementos de decoração, surgindo espaços de linhas rectas e paredes brancas com alguns elementos em madeira. Madeira que pretende trazer o conforto visual e de bem-estar que contrasta com o branco frio dos espaços.



Figura 4. Restaurante Tâmega 1º Piso

É também com esta filosofia que se pretendeu que a implantação do Restaurante *Tâmega* viesse a integrar na concepção global do empreendimento.

Os hóspedes do *Águahotels Mondim de Basto* maioritariamente Portugueses oriundos das zonas metropolitanas do Porto, Braga, Aveiro e Viana do Castelo e ainda Espanhóis originários essencialmente da Galiza das províncias de Pontevedra e Orense pela sua proximidade à fronteira com o Norte de Portugal.

As principais motivações da sua vinda para a região de Basto, relacionam-se com o lazer, mais propriamente:

- A “Escapadas de Fim-de-semana” para fugir ao bulício urbano encontrando o sossego e a paz de um local ainda inexplorado turisticamente;
- A Natureza - grande parte do concelho de Mondim de Basto é parte integrante do Parque Natural do Alvão, com as Figas do Ermelo como principal atractivo turístico.
- O Desportos de aventura - o Parque Natural permite passeios de Todo-o-terreno e BTT, *Paintball*, *Tracking*, *Rappel*, Escalada Montanhismo, Orientação, Parapente, e outras actividades ao ar livre e o Rio Tâmega as actividades de Canoagem, *Canyoning* e *Rafting*.
- A Gastronomia Minhota e Transmontana e Vinhos – através provas e degustação de vinhos, jantares vínicos, festas tradicionais ligadas ao trabalho agrícola, como sejam as vindimas, as matanças do porco, a apanha de cogumelos, adquirindo assim um conhecimento mais alargado dos produtos da região.

O perfil de clientes esperado no *Águahotels Mondim de Basto* apontava para casais com família ou grupo de amigos e por essa razão a ocupação dos quartos seria maioritariamente quartos duplos.

Verifica-se, segundo registo na *booking.com* de 12 de março de 2012, que os seus hóspedes estão na faixa etária inferior a 50 anos, os casais jovens e as famílias com filhos pequenos, perfazendo este universo 75% dos comentadores do portal do hotel.

Os picos de ocupação do *Águahotels Mondim de Basto* correspondem às noites de 6^{as} feiras, sábados e vésperas de feriados, relativamente aos meses a incidência é em julho e agosto.

2. RESTAURANTE



Figura 5. Restaurante Tâmega – Piso Térreo

Localizado à direita da entrada do *Águahotels Mondim de Basto*, com acesso directo do *lobby*, o Restaurante *Tâmega* com dois pisos, tem capacidade máxima 120 lugares sentados, 80 lugares no piso térreo e 40 lugares no primeiro piso podendo, caso as condições climáticas o permitam, contar com mais 20 lugares na varanda sobre a piscina exterior.

No piso térreo situa-se a sala de jantar e no primeiro piso a área dos pequenos-almoços, sendo que caso seja necessário, por exigência do nível de ocupação da unidade hoteleira, as funções tanto da sala de jantar como da sala de pequenos-almoços podem ser alteradas de modo a dar resposta às necessidades de espaço e serviço.

Do mobiliário que constitui a sala de jantar destacam-se 30 mesas quadradas e 80 cadeiras em madeira escura e um aparador onde se encontra o “P.O.S.” de facturação.

Para o serviço de vinhos dispõe de 12 banquetas, encontrando-se também, nesta sala de refeições, os armários de conservação de vinhos e o balcão refrigerado de armazenamento de águas, cervejas e refrigerantes.

É neste piso o acesso às áreas de produção, cozinha e cafetaria, feito através de porta de folha dupla com óculo, de abertura inversa, e com a correta e devida circulação pela esquerda.

É também neste piso junto à entrada da sala de refeições que se situam os sanitários homens e senhora ambos adaptados a deficientes e com lavabos comuns.

O acesso ao piso superior, faz-se através de ascensor localizado no *hall* da recepção ou pela escada situada na entrada da sala de refeições, sendo que ambos os acessos terminam no átrio que antecede a sala de pequenos-almoços e que funciona como zona de espera.

O espaço de restauração alonga-se como uma varanda recuada relativamente ao piso inferior.



Figura 6. Restaurante Tâmega 1º Piso

Ao fundo deste piso encontra-se um bar de apoio com capacidade e funcionalidades de armazenamento, o monta-pratos de 2 prateleiras com comunicação simultânea à roda da cozinha e à copa. No prolongamento da zona pública do bar situa-se uma sala de estar panorâmica com funções de sala de leitura e TV, equipada com 3 mesas de jogo, sofás e *pufs*, para além do televisor e do LCD. É através desta sala que se faz o acesso à zona de serviço através das escadas de serviço e onde também se encontra localizado o monta-cargas, formando assim o circuito utilizado pelo pessoal em serviço.

Como já foi referido, este piso superior é utilizado para serviço de pequenos-almoços, sendo no entanto também utilizado para servir almoços e jantares quando a sala do piso inferior fica lotada e ainda para serviços a grupos e banquetes.

Como mobiliário deste espaço temos 40 cadeiras estofadas, 16 mesas quadradas de madeira e 4 banquetas iguais às do piso inferior para apoio ao serviço de vinhos. Junto à parede do bar encontra-se o aparador. O bar está equipado com balcões frigoríficos para refrigeração de bebidas, máquina e moinho de café e armário de conservação de vinhos.

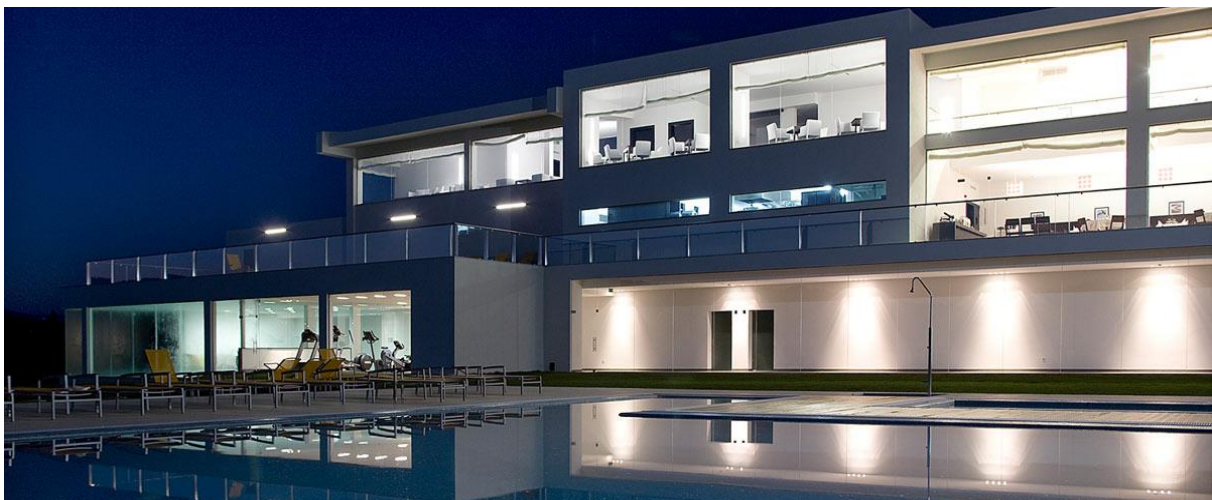


Figura 7. Restaurante Tâmega, vista da piscina exterior.

3. CONCEITO

Pretendia-se que a oferta gastronómica do Restaurante *Tâmega* tivesse um cunho eminentemente regional coerente com a localização, assim como nas iguarias escolhidas se encontrasse os ingredientes e os produtos da região.

Porque Mondim de Basto sendo um concelho transmontano do distrito de Vila Real situa-se na fronteira com o Minho já que os concelhos vizinhos de Celorico e Cabeceiras formam com Mondim a região de Basto, com fortíssimas influências minhotas quer ao nível dos comeres mas também dos vinhos, os três concelhos fazem parte da região vinícola dos Vinhos Verdes.

Citando Saramago (2000) "diz-se, de uma forma simplista e pouco atenta, que a cozinha do Minho é caldo verde, bacalhau, sarrabulho e rojões. Na verdade, são essas as receitas que podem caracterizar, a traços largos, os comeres minhotos mas a variedade da sua alimentação vai muito além destas suas emblemáticas confecções. Para lá da auto-suficiência e da qualidade e variedade, que caracterizam, principalmente, a alimentação da região, verificam-se particularidades que merecem ser postas em evidência: a existência de uma cozinha de solar, que pode também ser chamada cozinha de opulência, e uma cozinha de casal, dita popular." Continuando a citar Saramago (2000) "o que acontece neste Minho denso e rico é o facto de quem come quotidianamente uma cozinha mais popular, feitas à base dos produtos que cada um cria, poder em qualquer situação, ir à salgadeira e tirar um bom lombo de porco ou uns rojões, ir ao galinheiro e fazer um galo de cabidela, matar um cabrito e assá-lo no forno. E fazê-lo da maneira mais natural, para comemorar um domingo, celebrar um dia de anos, honrar uma visita ou, simplesmente, porque teve desejo de melhorar uma refeição ou abandonar a rotina da alimentação de todos os dias."

No que se refere à gastronomia transmontana, será juntamente com a gastronomia alentejana, a mais rica de Portugal, aqui mais pela excelência dos produtos que cultiva e produz, eis alguns exemplos significativos:

- Raças Bovinos DOP – Barrosã, Maronesa e Mirandesa
- Raça Suína DOP – Bísaro
- Raças Ovinos DOP – Terrincho, Bragançano e Mirandês
- Raça Caprino DOP – Cabrito Transmontano
- Azeite DOP de Trás-os-Montes DOP
- Queijo Terrincho DOP e de Cabra Transmontano DOP
- Mel do Parque de Montesinho DOP e da Terra Quente DOP
- Azeitona de conserva Negrinha de Freixo DOP
- Castanhas da Padrela DOP e da Terra Fria DOP

- Amêndoa do Douro DOP.
- Chouriça de Vinhais IGP; Salpicão de Vinhais IGP; Presunto do Barroso IGP; Bucho de Vinhais IGP; Alheiras do Barroso IGP e de Vinhais IGP; Azedo de Vinhais IGP; Chouriça de carne do Barroso IGP; Chouriço de Abóbora do Barroso IGP; Presunto de Barroso IGP e Sangureira do Barroso IGP.
- Alheira de Mirandela ETG.

Poderíamos ainda acrescentar produtos que mesmo sem certificação de origem, têm características únicas como cogumelos e trufas, ervas aromáticas, flores comestíveis, frutas etc.

3.1 PARQUES COM VIDA

A aposta do Águahotels Mondim de Basto, através do seu restaurante como aderente ao projecto “Parques com vida” cujo “...objetivo basilar do mesmo a promoção e divulgação dos territórios dos quatro Parques (Parque Natural de Montesinho, Parque Natural do Douro Internacional, Parque Natural do Alvão e Parque Nacional da Peneda-Gerês), através da constituição de uma Marca Coletiva a atribuir à restauração, alojamento, animação turística ou ambiental e pontos de venda ao público, em volta de uma estratégia comum de valorização dos territórios, fomentando pontes concretas de cooperação entre estes setores com vista à valorização e ao escoamento dos produtos locais” (Resumo do Regulamento geral da marca “Parques com Vida”) não só dá forma ao conceito que se pretendia implementar como concretiza e consolida através dos requisitos obrigatórios ao referido projecto:

“Requisito 2 Ementa Parques Com Vida

O aderente compromete-se a respeitar na sua ementa os seguintes requisitos:

1. Restaurantes

1.1. Ter no mínimo três* pratos que cumpram o seguinte: a) “Pratos” confeccionados com produtos DO/P (Denominação de Origem/Protegida) e/ou IG/P (Indicação Geográfica/Protegida) em cujas áreas de produção estão integrados os territórios PCV e/ou produtos com denominação ETG (Especialidades Tradicionais Garantidas) e PI (Produção e/ou Proteção Integrada) oriundos dos territórios PCV e produtos BIO (Produção em Modo Biológico) oriundos do território nacional; b) E/Ou, com produtos de origem local, segundo uma receita tradicional local reconhecida, de acordo com documento anexo;

1.2. Ter no mínimo três** sobremesas, confeccionados segundo uma receita tradicional local reconhecida” (Resumo do Regulamento geral da marca “Parques com Vida”).

Assim obteve-se de uma forma simultânea a divulgação do estabelecimento e certificação da autenticidade dos produtos servidos.

4. CARTA COM PREÇOS

RESTAURANTE TÂMEGA

IVA INCLUIDO À TAXA EM VIGOR
NESTE ESTABELECIMENTO EXISTE LIVRO DE RECLAMAÇÕES



RESTAURANTE TÂMEGA

ENTRADAS

Melão com Presunto do Barroso e redução de Vinho do Porto
7,00 €

Filete de Truta fumada com Alfaces variadas e Molho Vinagrete
8,00 €

Morceia com Maçã Bravo Esmolfe caramelizada
6,00 €

Alheira de Mirandela com Migas de Batata e Grelhos
9,00 €

Queijo de Cabra Transmontano (DOP) gratinado com Mel de Ericácea e um
"bouquet" de Ervas Aromáticas
10,00 €

IVA INCLUIDO À TAXA EM VIGOR
NESTE ESTABELECIMENTO EXISTE LIVRO DE RECLAMAÇÕES



RESTAURANTE TÂMEGA

SOPAS

Sopa de Verduras do Campo

3,00 €

Sopa de Castanhas à Transmontana

5,00 €

Creme de Legumes com estaladiço de Toucinho fumado

4,00 €

Canja de Galinha

3,00 €

IVA INCLUIDO À TAXA EM VIGOR
NESTE ESTABELECIMENTO EXISTE LIVRO DE RECLAMAÇÕES



RESTAURANTE TÂMEGA

PEIXES

Bacalhau escalfado em Leite e Azeite, com Broa de Milho, Grelos salteados e Batata a murro
12,00 €

Filete de Cherne braseado com Legumes do campo e Tortilha de Batata
15,00 €

Polvo na brasa com Migas de Feijão Frade e Couve Portuguesa
19,00 €

Medalhões de Tamboril estufados com Pimentos vários sobre Pão de Trigo
20,00 €

IVA INCLUIDO À TAXA EM VIGOR
NESTE ESTABELECIMENTO EXISTE LIVRO DE RECLAMAÇÕES



RESTAURANTE TÂMEGA

CARNES

Coelho em Vinho Tinto com Perfume de Carqueja, Legumes e crocante de Tomilho
10,00 €

Cabrito confitado com Migas de Feijão Branco e Broa com emulsão de Ervas do Campo
17,00 €

Grelhada mista de Carne com Enchidos e Arroz de Feijão Encarnado
13,50 €

Vazia de Vitela Barrosã com Crosta de Pão, misto de Legumes e Batata com Ervas Aromáticas
15,00 €

Lombinhos de Vitela Maronesa lardeados, Puré de Ervilhas, Cebolinhas caramelizadas e fita de Batata
26,00 €

Perna de Javali assada com Puré de Castanhas e Penca Portuguesa salteada em Azeite e Alho
20,00 €

IVA INCLUIDO À TAXA EM VIGOR
NESTE ESTABELECIMENTO EXISTE LIVRO DE RECLAMAÇÕES



RESTAURANTE TÂMEGA

VEGETARIANOS

Açorda de Legumes com aroma a Alho e Coentros
8,00 €

Cabeçote Guisado
8,00 €

Primores do campo grelhados com redução de Vinagre Balsâmico
9,00 €

“Risotto” de Espargos
18,00 €

IVA INCLUIDO À TAXA EM VIGOR
NESTE ESTABELECIMENTO EXISTE LIVRO DE RECLAMAÇÕES



RESTAURANTE TÂMEGA

SOBREMESAS

Leite Creme
5,00 €

Pudim Abade de Priscos
5,00 €

Toucinho do Céu
5,50 €

"Petit Gâteau" de Chocolate com Sorvete de Tangerina e *"Coulis"* de Frutos
Silvestres
6,00 €



Restaurante Tâmega
Águahotels Mondim de Basto
Monte da Paradela, 4880-162 Mondim de Basto
Telefone 255 389 040
www.mondim.aguahotels.pt
geral@aguahotels.pt
Coordenadas GPS N 41° 23' 47.45" , W 7° 58' 5.44"

5. ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Inauguração do Hotel Águahotels, Presidente da Câmara de Mondim de Basto, Administração e Director do Hotel.....	Pág. 7
Figura 2. Vista aérea do Hotel Águahotels Mondim de Basto, ainda na fase de obra.....	Pág.39
Figura 3. Restaurante Tâmega, vista da piscina exterior.....	Pág.39
Figura 4. Restaurante Tâmega 1º Piso.....	Pág.40
Figura 5. Restaurante Tâmega – Piso Térreo.....	Pág.42
Figura 6. Restaurante Tâmega 1º Piso.....	Pág.43
Figura 7. Restaurante Tâmega, vista da piscina exterior.....	Pág.43

6. LISTA DE ABREVIATURAS E SÍMBOLOS

BTT – Bicicleta de Todo o Terreno, ou Bicicleta de Montanha ou “*Mountain Biking*”.

C° – Graus centígrados

CF – Custos Fixos

CP – Custos de Pessoal

CV – Custos Variáveis

DOP – Denominação de Origem Protegida. Na sua essência, a denominação de origem protegida consiste na utilização do nome de uma região ou localidade, ou em casos excepcionais de um país, para designar um produto dela originário cujas características são devidas ao meio geográfico específico, aí se compreendendo os factores naturais e humanos.

ETG – Especialidade Tradicional Garantida. Designa o produto agrícola ou género alimentício produzido a partir de matérias-primas tradicionais, ou com uma composição tradicional ou um modo de produção e/ou de transformação tradicional que o distinga doutros produtos similares.

“Fc” – “Food Cost”.

gr – Grama

IGP – É uma classificação ou certificação oficial regulamentada pela União Europeia atribuída a produtos gastronómicos ou agrícolas tradicionalmente produzidos numa região.

IVA – Imposto sobre o valor acrescentado

l – Litro

L – Lucro.

LCD – Do inglês “*Liquid Crystal Display*”. É um painel fino usado para exibir informações por via eletrónica, como texto, imagens e vídeos.

Kg – Quilograma.

MCT – Margem de Contribuição Total.

MCU – Margem de Contribuição Unitária

Mu – Do inglês: “*Markup*”, o mesmo que Factor Multiplicativo.

P.O.S. – Do inglês: “*Point of Sale*” ou “*Point of Service*”. É um ponto de venda ou ponto de serviço, mas significa caixa registradora num local onde ocorre uma transação de venda. Pode também indicar máquinas de cartão de crédito e outros terminais eletrónicos de vendas.

Pc – Preço de custo.

“Pc” – “Prime-cost”

Pv – Preço de venda

PVMO – Preço de venda médio da oferta

PVMP – Preço de venda médio da procura

PVP – Preço de Venda ao Público, preço com IVA incluído.

Q – Quantidade

Q.B. – Quanto baste.

S.d. – Sem data.

T₂ – Unidade de alojamento (apartamento ou moradia) com 2 quartos

TV – Televisor

Un – Unidade

€ – Euro

> – Maior que

< – Menor que

Σ – Somatório

APÊNDICES**1. Ficha técnica****FOTOGRAFIA****FICHA TÉCNICA**

NOME DA IGUARIA:

TEMPO DE PREPARAÇÃO __h __ m

Nº de PORÇÕES/DOSES __

QUANT. (1)	UNID. (2)	DESCRIÇÃO (3)	PREÇO UNITÁRIO (4)	VALOR TOTAL (5)	OBS. (6)
Σ (5)		Subtotal a)			
X% x a)		% de Temperos b)			
a) + b)		Custo Total da Iguaria c)			
c) : nº de Doses		Custo Porção/Dose d)			
d)/F.C	d) x Mu.	% Food Cost/ Mark-up e)			
ou		Preço de Venda Líquida f)			
f) x 1,23		Preço de Venda ao Públi.			

UTENSÍLIOS

QUANTIDADE	DESCRIÇÃO

FASES DE PREPARAÇÃO E CONFECCÃO

Nº	PROCED.	PRODUTO	QUANT.	UN.	DESCRIÇÃO	VAL. UNIT.	VAL. TOTAL	VAL ACUM
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								

2. Teste do cortador

TESTE DO CORTADOR

PRODUTO: **PERNA DE VITELA** PESO: **30 Kg** PREÇO UNITÁRIO/kg: **6,50€** PREÇO TOTAL: **195 €**

1 SUBPRODUTOS/ PEÇAS	2 PESO kg	3 %	4 PREÇO UNITÁRIO DE MERCADO (kg)	5 PREÇO TOTAL DE MERCADO DA PEÇA (€) 2 x 4	6 %	7 PREÇO TOTAL PONDERADO € 6 X TOTAL 7	8 PREÇO UNITÁRIO PONDERADO €/KG 7: 2
Alcatra	2,5	8,33	11,00€	27,50 €	12,24	23,868 €	9,55 €
Ganso Redondo	4	13,33	7,00€	28,00 €	12,46	24,297 €	6,07 €
Pojadouro	8	26,67	12,50€	100,00 €	44,49	87,555 €	10,94 €
Chã de Fora	3	10	6,00€	18,00 €	8,01	15,6195 €	5,21 €
Nispo	3,5	11,67	5,00€	17,50 €	7,79	15,1905 €	4,34 €
Picadouro	4,5	15	7,50€	33,75 €	15,02	29,289 €	6,51 €
Desperdício	4,5	15	0	0	0	0	0
TOTAL	30	100		224,75 €	100,01	195 €	

3. Teste de perdas na confecção

TESTE DE PERDAS NA CONFECÇÃO

PRODUTO: **PERNA DE CARNEIRO** TEMPO DE CONFECÇÃO: **6 horas** TEMPERATURA **200°C**

PORÇÃO: **250gr**

DISCRIMINAÇÃO	PESO Kg	%	VALOR (kg)	VALOR TOTAL
Peso Inicial	4,5	100%	5,00 €	22,50 €
Peso s/ Aparas	3,5	77,8%		
Perdas em Aparas	1	22,2 %		
Peso após confecção	3	66,7%		
Perdas na confecção	0,5	11,1%		
Ossos e Aparas	0,75	16,7%		
Peso Disponível	2,25	50 %	10,00 €	22,50 €

TABELAS DE EQUIVALÊNCIAS

EQUIVALÊNCIAS DE MEDIDAS DE PESO SISTEMAS INGLÊS E DECIMAL

SISTEMA DECIMAL	SISTEMA INGLÊS
28,35 gramas	1 Onça /"Ounce" (oz)
141,75 gr	5 Onças
283,50 gr	10 Onças
340,20 gr	12 Onças
453,60 gr	16 Onças
453,60 gr	1 Libra / Pound (lb)
2.268 gr	5 Libras
4.536 gr	10 Libras
11.340 gr	25 Libras
22.680 gr	50 Libras
12.700 gr	1 Quarto /Quarter (qr)
0,9072 Toneladas	1 Tonelada Inglesa (t)

TABELA Nº 1

EQUIVALÊNCIAS DE MEDIDAS DE CAPACIDADE SISTEMAS INGLÊS E DECIMAL

SISTEMA DECIMAL	SISTEMA INGLÊS
28,4130625 ml	1 onça /"fluid ounce" (fl oz)
142,0653125 ml	1 gill (gi)
568,26125 ml	1 pint (pt)
1.136,5225 ml	1 quart (qt)
4546,09 ml	1 galão /gallon (gal)

TABELA Nº 2

EQUIVALÊNCIAS DE MEDIDAS TEMPERATURAS GRAUS CELSIUS E FAHRENHEIT

CELSIUS °C	FAHRENHEIT °F
-17.77778 °C	0 °F
0 °C	32 °F
37.77778 °C	100 °F
100 °C	212 °C

TABELA Nº 3

EQUIVALÊNCIAS

1. BÉCHAMEL

Para 2 Chávenas Almoçadeiras de molho

	Farinha	Manteiga	Leite/Caldo
Líquido	3 colheres de sopa	3 colheres de sopa	2 chávenas
Médio	4 colheres de sopa	4 colheres de sopa	2 chávenas
Espesso	5 colheres de sopa	5 colheres de sopa	2 chávenas
Base de Soufflé	6 colheres de sopa	6 colheres de sopa	2 chávenas

2. COLHERES DE CAFÉ (rasa)

<u>Ingrediente</u>	<u>Peso</u>
Açúcar	5 gr
Farinha	3 gr
Fécula	5 gr
Manteiga	5 gr
Óleo	5 gr
Sal	5 gr

3. COLHERES DE SOPA (cheia)

<u>Ingrediente</u>	<u>Peso</u>
Açúcar Pilé	25 gr
Farinha	30 gr
Fécula	30 gr
Manteiga	20 gr
Queijo Ralado	10 gr

4. COLHERES DE SOPA (rasa)

<u>Ingrediente</u>	<u>Peso</u>
Açúcar	15 gr
Farinha	10 gr
Fécula	10 gr
Manteiga	15 gr
Óleo	10 gr
Sal	10 g

5. 1 LITRO

1 Kg Arroz
 30 Colheres de sopa de Béchamel
 32 Claras
 60 Gemas
 60 Colheres de sopa de Líquido
 20 Ovos L
 24 Ovos M
 5 Kg de Tomates cozidos e passados = 1 L de polpa ou puré

6. PITADA – Quantidade que se pode apanhar entre os dedos.

7. PONTA DE FACA – Aproximadamente $\frac{1}{4}$ de uma colher de café.

TABELA Nº 4 (in Cozinha Tradicional Portuguesa, Maria de Lourdes Modesto)

GLOSSÁRIO TÉCNICO

A

ABRANDAR Pôr uma coisa branda, suave.

ABRILHANTAR Dar a todos os preparos mais valor e beleza

ACAMAR Dispor em camadas.

AÇORDA A composição básica da açorda é alho, sal, azeite, água em ebulição e pão fatiado, no entanto a esta mistura acrescentam-se ervas aromáticas como o coentro ou o poejo e pode servir-se com peixe fresco (cozido ou frito), bacalhau ou ovo (escalfado ou cozido).

ADUBAR Acto e efeito de temperar

AFIAMBRAR Submeter línguas ou outras peças de carne à salmoura seca ou líquida, para as tornar de cor rosada.

ALBARDAR Sobrepor uma capa fina de toucinho, em peças de carne, peixe, caça, etc. Destina-se a proteger do calor, evitando que sequem ou corem demasiado.

ALFACE (*Lactuca sativa L.*) é uma hortense anual ou bienal, mundialmente cultivada para o consumo em saladas, com inúmeras variedades de folhas, cores, formas, tamanhos e texturas.

ALHEIRA DO BARROSO (IGP) é um enchido de carne e gordura de porco da Raça Bisara ou produto de cruzamento desta raça, desde que com 50% de sangue bísaro, carne de aves (galinha, peru e/ou pato), coelho e pão, cheio em tripa delgada de porco. condimentadas com sal, alho, colorau picante (regionalmente conhecido por "pimento"), colorau doce (também conhecido por "pimentão"), salsa, cebola e azeite. Produzida no concelho de Montalegre.

ALHEIRA DE MIRANDELA (ETG).É um enchido típico da culinária portuguesa cujos principais ingredientes podem ser carne de aves, pão, azeite, banha, alho e colorau. Desde 1996 que este enchido tem protecção de Especialidade Tradicional Garantida (ETG).

ALHEIRA DE VINHAIS (IGP) Enchido feito com carne de porco de Raça Bísara cozida, devidamente desfiada, e pão. Intercalando o enchido com gorduras de porco, condimentadas com azeite de Trás-os-Montes DOP, sal, louro, alho e malagueta. A Alheira é um enchido curado pelo fumo da lenha. Produzida nos concelhos de Bragança, Macedo de Cavaleiros, Alfandega da Fé, Carrazeda de Ansiães, Vila Flor, Torre de Moncorvo, Freixo de Espada à Cinta, Mogadouro e Miranda do Douro.

ALHO (*Allium sativum L.*) Em culinária pode ser utilizado de diversas formas, cru, refogado, picado, em rodelas, etc.

ALOIRAR Fritar rapidamente, em gordura previamente aquecida, qualquer ingrediente destinado à alimentação; levar um prato ao forno para dar à iguaria uma cor dourada

AMANHAR Preparar o peixe para ser cozinhado

AMASSAR Formar uma massa com farinha ou fécula, água, manteiga, etc...

AMORNAR Aquecer levemente.

APARAR Ornar, embelezar para que fique elegante.

APARELHO Preparação composta de um ou mais elementos diferentes e que depois de misturados servem para a confecção de vários pratos.

APURAR Acentuar o paladar de um molho, pela adição de condimentos ou deixando reduzir mais.

ARDIDO Queimado, fermentado, pouco fresco

AROMATIZAR Designação usada para ervas, plantas ou raízes, expandem um odor agradável.

ARREPIAR Esfregar o peixe com sal, no sentido contrário às escamas para o conservar.

ARROZ (*Oryza sativa* L.) É uma planta da família das gramíneas. Portugal é o maior consumidor de arroz da Europa. As variedades mais consumidas são o carolino utilizado frequentemente em confecções caldosas; o arroz agulha para confecções de arroz seco e solto.

ASPIC De carne, peixe ou legumes; geleia transparente que encerra qualquer iguaria.

ASSAR Cozinhar em seco, directamente no forno; tostar, queimar.

AVINHAR Misturar com vinho; dar sabor ou cheiro de vinho

AZEDO DE VINHAIS (IGP) O mesmo que Chouriço Azedo de Vinhais (IGP) ou Chouriço de Pão de Vinhais (IGP).

AZEITE DE TRÁS-OS-MONTES (DOP) Acidez: Baixa a muito baixa; Aroma e Sabor: Gosto a fruto fresco, amendoado, conferindo uma sensação de doce, verde, amargo e picante. Coloração: Amarelo esverdeado. A área geográfica de produção está circunscrita aos concelhos de Mirandela, Vila Flor, Alfândega da Fé, Macedo de Cavaleiros, Vila Nova de Foz Côa, Carrazeda de Ansiães, Valpaços, Murça, Torre de Moncorvo, Mogadouro e Bragança.

B

B2B Sigla em inglês que significa "Business to Business", ou, em português, transacção de empresa com empresa. Este termo é usado para definir os negócios entre empresas, que são conduzidos através da rede mundial de computadores (ou internet)

B2C Sigla em inglês que significa "Business to Consumer", ou, em português, transacção de empresa com consumidor. Este termo é usado para definir os negócios entre uma empresa e seus consumidores, que são conduzidos através da rede mundial de computadores (ou internet). Estes negócios podem incluir desde a oferta de serviços de pós-venda, de promoção, assim como propaganda aos clientes da empresa

BACALHAU (*Gadus Morhua* L.) É o nome comum de várias espécies de peixes classificadas em vários géneros, em particular no género *Gadus*, pertencente à família Gadídeas, sendo o dito "original",

ou "verdadeiro", o bacalhau encontrado no mar Atlântico, chamado *Gadus Morhua*, que é uma das cerca de 60 espécies da mesma família de peixes migratórios.

BATATAS A MURO É uma receita culinária tradicional portuguesa. O processo de confecção desta receita começa pela cozedura das mesmas com casca, após isso são retiradas da água, levam uma ligeira pressão até abrirem e, por fim, são assadas no forno.

BEM DE PRODUÇÃO Muitas vezes o termo é usado como sinónimo de bem de capital, mas em alguns casos é usado para denominar, além dos bens de capital, os bens intermediários e as matérias-primas.

"BENCHMARKING" Termo que vem do inglês e define o processo usado para avaliar o desempenho de um activo financeiro em relação ao desempenho de outros activos financeiros identificados como sendo os de melhor desempenho no sector (ou categoria de investimento). Também é usado para definir o processo de melhoria da gestão de uma empresa através da implementação de melhores práticas e da adaptação de processos com base na experiência própria ou na observação da actividade de empresas ou organizações concorrentes. O objectivo do *benchmarking* é o de efectuar uma análise comparativa dos procedimentos adoptados pela empresa com aqueles adoptados pelos seus concorrentes, na tentativa de melhorar o desempenho da empresa.

BENS INTERMEDIÁRIOS Bens manufacturados ou matérias-primas processadas empregadas na produção de outros bens. Os bens intermediários também podem ser definidos como os "*inputs*" que uma empresa compra de outra para a elaboração dos seus produtos.

"BEVERAGE COST" Custo das Bebidas. Rácio que nos relaciona os Custos das Mercadorias Vendidas e das Matérias-primas Consumidas Bebidas com a respectiva Receita total Bebidas. Ou ainda, o Preço de custo de determinada bebida com o seu respectivo preço de venda.

"BOUQUET" Abreviatura de "**BOUQUET GARNI**".

"BOUQUET GARNI" É um conjunto de ervas aromáticas destinado a temperar pratos e molhos em diversas receitas culinárias. Os ingredientes, quando frescos, são atados num molhinho com fio de cozinha, que permite que o cozinheiro possa facilmente retirar o "*bouquet*" da panela no fim da cozedura, antes de servir o prato. Para ingredientes secos, faz-se um saquinho com gaze e colocam-se os ingredientes dentro.

"BRANDING" Processo de identificação de produto ou serviço pela atribuição de marca, símbolo e/ou nome identificativo

BRANQUEAR Cozedura leve e rápida; entalar

BRASEAR Consiste em dourar primeiramente um alimento em lume forte com o objectivo de dar cor à peça e de formar uma cobertura exterior, evitando que parte dos seus sucos saia desde o início. Posteriormente aplicar-se-á uma segunda confecção com humidade (líquido mais verduras).

“BREAK-EVEN-POINT” Nível da produção correspondente ao equilíbrio financeiro, isto é que o valor do lucro seja igual a zero ou seja que as receitas totais cobrem os custos totais.

BRIDAR Acto de atar algo com fio para lhe dar forma

BRINGIR Confeccionar numa gordura em lume muito brando. Esta técnica emprega-se com o objectivo de tornar o alimento mais tenro (cozido) e dar-lhe a primeira cozedura. Posteriormente, deve-se reservar, até ao momento da segunda confecção em gordura a uma temperatura elevada, conseguindo que se forme uma crosta crocante superficial (Fritura).

BROA É um tipo de pão de milho feito tradicionalmente no Norte de Portugal. É feita com uma mistura de farinhas de milho e trigo, ou milho e centeio (como a broa de Avintes), e levedura.

BUCHO DE VINHAIS (IGP) O mesmo que butelo ou chouriço de ossos de Vinhais.

BUTELO DE VINHAIS (IGP) É um enchido feito com costela, suã, rabos e barbada de porco de raça Bísaro, condimentado com sal, pimento e alho, a sua cura é feito através do fumo da lenha. O mesmo que bucho ou chouriço de ossos de Vinhais. É produzido nos concelhos de Bragança, Macedo de Cavaleiros, Alfandega da Fé, Carrazeda de Ansiães, Vila Flor, Torre de Moncorvo, Freixo de Espada à Cinta, Mogadouro e Miranda do Douro.

C

CABEÇOTE Abóbora porqueira.

CABRITO São crias da cabra e do bode, animais pertencentes à espécie *Capra aegagrus* ou *Capra hircus*.

CABRITO DO BARROSO (IGP) Originário dos concelhos de Boticas, Chaves, Montalegre e Vila Pouca de Aguiar do distrito transmontano de Vila Real. Provém de animais das raças Serrana e Bravia.

CABRITO TRANSMONTANO (DOP) Originário dos concelhos Transmontanos de Mirandela, Macedo de Cavaleiros, Alfandega da Fé, Carrazeda de Ansiães, Vila Flor, Torre de Moncorvo, Freixo de Espada à Cinta, Mogadouro, Valpaços e Murça. Provém de animais das raças Serrana.

CADEIA DE VALOR Conjunto das diversas etapas de produção, que começa com a matéria-prima, inclui o fornecimento de equipamentos, o aparato tecnológico e institucional e se encerra com a distribuição e comercialização do produto final.

CALDO São ingredientes culinários líquidos preparados a partir de cozeduras de carne (ou apenas ossos), peixe (ou apenas as cabeças e espinhas), ou vegetais e aromatizados, para fazer sopas ou molhos.

CANELAR Fazer incisões com faca de gume afiado ou com canelador, em limões, cenouras, etc...

CANJA Caldo de aves (galinha, pato, perdiz, etc.) aromatizado com cebola e opcionalmente hortelã, guarnecido com arroz ou massinhas. Também se utiliza para sopas de bivalves

CAPACIDADE DE PRODUÇÃO Volume de bens e/ou serviços que uma empresa pode produzir durante um período de trabalho pré-determinado, muitas vezes medido por dia, meses ou anos.

CAPITAL CIRCULANTE O capital circulante de uma empresa é definido como a diferença entre o activo circulante e o passivo circulante desta empresa.

CARAMELIZAÇÃO é a oxidação de açúcar, um processo largamente utilizado na cozinha devido a agradável sabor e a cor castanha obtidos. No decorrer do processo, os compostos químicos voláteis são libertados, produzindo o sabor a caramelo característico.

CARNE BOVINA BARROSÃ (DOP) Carne de Vitela: carcaças de animais abatidos entre os 5 e os 9 meses, pesando entre 70 e 130 kg; Carne de Novilho: carcaças de animais abatidos entre os 9 e os 36 meses, pesando, no mínimo, 130 kg; Carne de Vaca: carcaças de animais com três a quatro anos de idade, com um peso mínimo de 130 kg. Alimenta-se essencialmente de pastagens naturais e forragens. Criado nos concelhos Amares, Braga, Cabeceiras de Basto, Celorico de Basto, Fafe, Guimarães, Póvoa de Lanhoso, Terras do Bouro, Vieira do Minho, Vila Verde, Felgueiras, Paços de Ferreira, Arcos de Valdevez, Melgaço, Monção, Ponte da Barca, Ponte de Lima, Paredes de Coura, Valença, Boticas e Montalegre.

CARNE BOVINA MARONESA (DOP) Na vitela, a cor rosa, com alguma gordura uniformemente distribuída e de cor branca, no novilho, com cor vermelha clara com moderada gordura intramuscular de cor marfim e músculo de grão finíssimo, com consistência firme e ligeiramente húmido; e na vaca, com cor vermelha escura, com forte gordura intramuscular de cor marfim e músculo com consistência firme e húmido. O aroma é simples e delicado, a suculência é extraordinária e o “flavor” é excepcional, proporcionando sensações olfactivas e gustativas ímpares. A zona de produção estende-se pelos concelhos de Alijó, Mondim de Basto, Murça, Ribeira de Pena, Vila Pouca de Aguiar e Vila Real, e, ainda, parte dos concelhos de Amarante, Boticas, Cabeceiras e Celorico de Basto, Chaves, Montalegre e Valpaços.

CARQUEJA (*Genista tridentata* L.) É uma planta da família Fabaceae, comum no norte e centro de Portugal, cujas flores são muito apreciadas na preparação de infusões e na culinária (por exemplo o arroz de carqueja). Utiliza-se frequentemente como erva aromática de caça.

CARTÃO DE DÉBITO Função inserida nos cartões electrónicos de contas correntes, que permite a realização de compras com débito automático em conta corrente, utilizando a senha do seu cartão. O dinheiro sai da conta no momento, ou no primeiro dia útil seguinte.

CASTANHAS (*Castanea sativa* L.) são os aquénios (geralmente três) do ouriço, o fruto capsular espinescente do castanheiro-da-europa.

CASTANHAS PADRELA (DOP) Produzidas nos concelhos transmontanos de Chaves, Murça, Valpaços e Vila Pouca de Aguiar das cultivares Judia, Lada, Negral, Cota e Preta.

CASTANHAS DA TERRA FRIA (DOP) Produzidas nos concelhos transmontanos de Alfandega da Fé, Bragança, Vinhais, Chaves, Macedo de Cavaleiros, Mirandela, Valpaços e Vimioso sendo a principal cultivar a Longal.

CEBOLA (*Allium cepa*, L.) Vegetal intensivamente utilizado na cozinha, em Portugal, as mais utilizadas são a cebola branca, a cebola roxa, a cebola pérula e a chalotas.

CHAMUSCAR Passar ligeiramente por chama para eliminar os pelos ou penas.

“CHANTILLY” É uma das principais bases da confeitaria mundial, e trata-se basicamente do creme de leite fresco (nata) batido com açúcar e algum aromatizante.

CHERNE (*Colyprion americanus* L.) Espécies de peixes da subfamília Epinephelinae, família Serranídeas, ordem dos Perciformes. Peixe de água salgada. São peixes muito apreciados na culinária, devido à sua carne branca.

CHINÊS Passador grande, de forma cónica. Também se diz passador chinês.

CHOCOLATE É um alimento feito com base na amêndoa fermentada e torrada do cacau. O chocolate é, em geral, uma mistura de pasta de cacau em pó, manteiga de cacau e açúcar. De acordo com as proporções utilizadas, obtêm-se diferentes qualidades, texturas e aromas. Os chocolates com mais percentagem de manteiga de cacau são mais gordurosos e se derretem melhor na boca. Os chocolates com maior quantidade de pasta de cacau em pó são de sabor e aroma mais intensos.

CHOURIÇA DE CARNE DO BARROSO (IGP) Enchido de carne e gordura de porco de raça bísara ou produto do cruzamento desta raça com 50% de sangue bísaro cheio em tripa fina de porco, devidamente condimentadas com sal, alho, vinho tinto ou branco da região de Trás-os-Montes, colorau picante e/ou colorau doce. Produzida nos concelhos de Chaves, Boticas e Montalegre.

CHOURIÇA DE CARNE DE MELGAÇO (IGP) É produzida a partir de carne de porco de raça bísara, é confeccionado a partir de pedaços pequenos de carnes do lombo, lombelos, cachaço, toucinho, aparas e gorduras. É produzido no município de Melgaço.

CHOURIÇA DE CARNE DE VINHAIS (IGP) É um enchido de carne de porco de raça bísara. A carne é devidamente condimentada com sal, vinho tinto da região, água, alho, colorau e louro. É um enchido curado pelo fumo de lenha. É produzido nos concelhos de Bragança, Macedo de Cavaleiros, Alfandega da Fé, Carrazeda de Ansiães, Vila Flor, Torre de Moncorvo, Freixo de Espada à Cinta, Mogadouro e Miranda do Douro. O mesmo que linguiça de Vinhais.

CHOURIÇA DE SANGUE DE MELGAÇO (IGP) É um enchido curado pelo fumo e obtido a partir das aparas de carne ensanguentadas, gorduras e sangue de porco. Incorpora sangue de porco, vinho tinto e cebola, conferindo-lhe uma consistência semimole, uma coloração escura e um sabor intenso. É produzido no município de Melgaço.

CHOURIÇO DE ABÓBORA DO BARROSO (IGP) Enchido de carne e gordura de porco de raça bísara ou produto do cruzamento desta raça, com 50% de sangue bísaro e abóbora e composto por uma pasta mole e seca com pedacinhos de carne cheio em tripa fina de porco. É condimentado com sal, alho, vinho tinto ou branco da região de Trás-os-Montes, colorau picante e/ou colorau doce. Produzida nos concelhos de Chaves, Boticas e Montalegre.

CHOURIÇO DE AZEDO DE VINHAIS (IGP) É um enchido fumado, obtido a partir de carne, gordura de porco da raça Bísara ou produto de cruzamento desta raça, pão regional de trigo e azeite, cheio em tripa do intestino grosso de porco. A carne e gordura de porco são devidamente condimentadas com sal. Depois de cozidas são desfiadas e misturadas com o pão, formando uma massa, que finalmente é condimentada com colorau, alho e azeite. É produzido nos concelhos de Bragança, Macedo de Cavaleiros, Alfandega da Fé, Carrazeda de Ansiães, Vila Flor, Torre de Moncorvo, Freixo de Espada à Cinta, Mogadouro e Miranda do Douro. O mesmo que Azedo de Vinhais (IGP) ou Chouriço de Pão de Vinhais (IGP)

CHOURIÇO DE OSSOS DE VINHAIS (IGP) O mesmo que Bucho ou Butelo de Vinhais

CHOURIÇO DE PÃO DE VINHAIS (IGP) O mesmo que Azedo de Vinhais (IGP) ou Chouriço Azedo de Vinhais (IGP)

CLARIFICAR Acção de purificar o caldo ou geleia pela aplicação de claras. Tornar transparente qualquer líquido.

COELHO Designação dada a diversos mamíferos lagomorfos da família dos leporídeos, muito prolíferos, de cauda curta, orelhas e patas longas, cuja raça selvagem, ou coelho bravo, escava luras nos terrenos arenosos e arborizados, e é a origem do coelho doméstico.

COELHO EM VINHO TINTO Também chamado de “Coelho à Moda de Ranhados”, Ranhados freguesia do concelho de Meda, distrito de Viseu. É marinado em vinho tinto e assado no forno sendo regado com o mesmo durante o processo de confecção.

COENTRO (*Coriandrum sativum* L.) É uma planta aromática cuja folha é usada como tempero ou condimento, exala odor característico. A semente também é usada como especiaria.

COMISSÃO DE CARTÃO DE CRÉDITO Trata-se da comissão paga pelo estabelecimento comercial à empresa administradora de cartão pelo uso do cartão como forma de pagamento pelo cliente. O valor da comissão, em geral, varia de acordo com o poder negocial do comerciante, e por isso tende a ser determinada com base na negociação entre as partes.

CONCASSÉ Qualquer legume cortado em dados de cerca de dois centímetros de lado.

CONDIMENTAR O mesmo que temperar. Dar gosto ou acentuar, pela acção de condimentos.

CONFITAR Aplicado ao campo da cozinha, confitar é o termo que define a acção de cocção a uma temperatura baixa (entre 50 e 70 °C, sem atingir em nenhum momento o ponto de ebulição) no interior

de uma matéria gorda (azeite, gordura de pato, azeite misto, etc.). A gordura pode ser aromatizada ou não (com alecrim, anis, tomilho, alho, louro e outros ingredientes).

CORDÃO Fio de molho que se dispõe à roda ou por cima de certa iguaria

COROA Dispor em forma circular, rodelas, fatias, etc.

"COULI" é uma forma de molho espesso feito de polpa de fruta ou vegetais passados.

COUVE PORTUGUESA (*Brassica oleracea* L.) Variedade de couve com talos grossos e retorcidos. O mesmo que couve-tronchuda, penca, troncha

COZER A PARTIR DE UM LÍQUIDO FRIO Consiste em cozer um alimento num recipiente com um líquido frio, conseguindo assim uma confecção muito lenta a partir do princípio, que leva a perda de sucos os quais são acolhidos pelo líquido. O líquido pode ser aromatizado com legumes, ervas aromáticas, etc. Nalguns casos pode-se assustar com água fria com a finalidade de ajudar a extrair os sucos do alimento e facilitar a confecção

COZER A VAPOR Consiste em aproveitar o vapor que se produz quando o estado físico da água se modifica por acção do calor. Em cozinha pode-se utilizar um forno a vapor ou uma vaporeira, consiste num recipiente cheio de água, que contém uma rede sobre a sua base (a rede e a água não devem estar em contacto), o recipiente fecha-se hermeticamente, confeccionando-se o alimento pelo vapor de água que se produz. A água que se encontra no recipiente pode estar aromatizada com legumes, ervas aromáticas ou ingredientes.

COZER EM BANHO-MARIA Consiste em cozer preparações (algumas já submetidas a uma primeira confecção), normalmente acomodadas dentro de um recipiente com água. Deve-se evitar que a água ferva, assustando-a no caso de entrar em ebulição.

COZER EM PAPPILOTES Consiste em cozer um alimento (normalmente com a sua guarnição), dentro de um invólucro fechado hermeticamente, confeccionado com papel de alumínio, sulfurado, ou ambos.

COZER EM VÁCUO Conforme os procedimentos cozer em vácuo, podemos classificar este método de confecção como uma confecção de expansão ou de confecção mista, mas na maior parte dos casos deve-se dourar primeiro a peça aplicando-se uma segunda cocção no seu próprio molho ou suco dentro da bolsa. Este método de confecção leva a uma cocção que respeita os alimentos, porque cozem com os seus próprios sucos, sem a presença de ar, obtendo-se por isso preparados muito mais saborosos. Ao mesmo tempo devem resultar mais tenros, já que a cozedura dentro da bolsa retém a humidade

COZER NUM LÍQUIDO EM EBULIÇÃO Trata-se de um método de confecção que consiste em aplicar aos alimentos uma cozedura curta ou prolongada, submergindo-os num líquido (água, fundo, caldo aromatizado, xarope perfumado, leite, etc.). No primeiro do contacto do alimento com a temperatura de 100 °C provoca a coagulação dos prótidos no momento, impedindo, em parte, o intercâmbio entre o

líquido e o alimento que se vai cozer. Apesar de existir uma pequena perda de sucos, mas não é comparável com a que se produziria numa cozedura partindo de um líquido frio.

COZINHAR É expor um alimento a uma fonte calor para modificar ou transformar-lhe a sua estrutura de forma apelativa em termos sensoriais.

COZINHAR POR CONCENTRAÇÃO Consiste em empregar temperaturas elevadas, com o que se obtém que, através da coagulação imediata dos prótidos da superfície, os conservam a maior parte dos seus sucos nutritivos e o seu sabor.

COZINHAR POR EXPANSÃO Está baseada no emprego de uma temperatura baixa (partindo do frio) a que submete os alimentos à extracção dos sucos, conseguindo um intercâmbio entre o líquido da cozedura e os sucos do alimento (osmose).

COZINHAR MISTA Baseia-se na combinação dos dois métodos de confecção anteriores: em primeiro lugar, a concentração produz-se durante o dourar da peça, e, a seguir, efectuar-se-á a expansão no momento em que intervém o encharcado mediante um líquido.

CREME Variedade de sopa, passada e ligada com natas ou manteiga ou gema de ovo, com ou sem elementos decorativos.

CROCANTE Que produz um ruído seco ao ser trincado (ex.: torresmo estaladiço). O mesmo que estaladiço.

CUSTO Conceito financeiro que se define por perda de valor de um produto ou serviço originado pelo seu consumo, pela sua venda ou ainda por deixar de ser útil. O mesmo que gasto, perdas ou despesas.

CUSTO CONTROLÁVEL Perda de valor passível de ser manipulado, de uma forma imediata, alterando o seu valor.

CUSTOS DE ESTRUTURA O mesmo que custo indirecto.

CUSTOS DIRECTOS São perdas de valor imputáveis ou da responsabilidade de uma secção, um departamento, etc.

CUSTO FIXO Custos que não variam de acordo (proporcionalmente) com o volume de produção, e em geral são contratuais, como são o caso das rendas, das despesas financeiras, etc.

CUSTO HISTÓRICO Perda de valor registada no passado. Em termos contabilísticos é o custo/valor de aquisição.

CUSTOS INDIRECTOS São perdas de valor em que não é possível imputarmos ou determinar com rigor a responsabilidade da referida perda. O mesmo que custos de estrutura.

CUSTO MÉDIO É igual ao custo total dividido pelo número de bens produzidos.

CUSTO NÃO CONTROLÁVEL Perda de valor que não é passível de ser manipulado, ou pelo menos de uma forma imediata, não sendo possível por isso alterar o seu valor no momento.

CUSTO POTENCIAL O mesmo que custo previsto.

CUSTO PREVISTO Calcula-se tendo em consideração o custo históricos e o valor de aquisição actual e as expectativas relativas à sua evolução no futuro. O mesmo que custo potencial.

CUSTO REAL COMIDAS O custo das comidas vendidas como determinado a partir dos números dos inventários e das compras, com as correcções (transferências, quebras, etc.), se houver, tidas em conta.

CUSTO SEMI-VARIÁVEL Denominação dada aos custos que passam a variar a partir de um nível de volume de produção. Um exemplo deste tipo de custo é da energia, que pode ser fixa até um determinado volume e aumentar para volumes mais elevados.

CUSTO TOTAL Perda de valor que corresponde à soma de todas as despesas de produção e distribuição de um produto. No caso da restauração corresponde à perda de valor total do negócio.

CUSTO UNITÁRIO Perda de valor pelo consumo de cada item.

CUSTO VARIÁVEL Custos que variam directamente com o volume de vendas da empresa. Os custos das comidas e bebidas são exemplos deste tipo de custo nos restaurantes.

D

“DEMI-CUIT” O mesmo que “Petit Gâteau” ou “Fondant”.

E

EBIT Sigla que vem do inglês "Earnings Before Interest and Taxes". Em português significa lucro antes de juros e impostos.

EBITDA Sigla que vem do inglês "Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization". Em português significa lucro antes de juros, impostos, depreciações e amortizações.

EMBAMATA Mais conhecido por “roux”, é uma mistura de manteiga com farinha, para servir de base a molhos. Pode ser branco, alourado ou escuro, conforme a preparação a que se destina.

EMPRATAR Dispor as comidas dentro do prato ou travessa com bom gosto e aspecto.

EMULSÃO É a mistura entre dois líquidos imiscíveis em que um deles (a fase dispersa) encontra-se na forma de finos glóbulos no seio do outro líquido (a fase contínua), formando uma mistura estável. Exemplos de emulsões incluem manteiga e margarina, maionese e o café expresso.

ENCAMISAR Cobrir o interior de uma forma com uma camada de geleia, fundo, glace, etc..., antes de a encher com um aparelho qualquer.

ENCHIDOS Alimento feito geralmente à base de carne cortada que é temperada e ensacada em tripa natural ou sintética. O mesmo que embutido.

ENGROSSAR Tornar mais espessos caldos, molhos e sopas, por meio de elementos de ligação.

ENTALAR Passar por água fervente ou gordura, com o fim de evitar a sua de composição. Cozer ligeiramente

ERICÁCEA É uma família de plantas angiospérmicas pertencente à ordem Ericales, e inclui, por exemplo, os rododendros, as azáleas, o mirtilo e o medronho

ERVAS AROMÁTICAS Ou ervas-de-cheiro são plantas, normalmente de pequenas dimensões, cujas folhas e outras partes verdes soltam aromas que as tornam muito procuradas na culinária e outros usos domésticos e industriais.

ESCALDAR Esta técnica tem também dois objectivos:

1. Cozer um alimento em água num curto espaço de tempo com a finalidade de, pela acção do calor, pelar, por exemplo tomates, certas verduras, frutos secos (avelãs e pistachos) e depenar aves.
2. Cozer, rapidamente, em calda de açúcar frutas para evitar a sua oxidação, mantendo assim a cor original.

ESCALFAR OVOS Maneira de cozer ovos sem casca num elemento líquido., durante dois ou três minutos.

ESCALFAR PEIXES O mesmo que bringir peixe. O objectivo é cozer parcialmente num meio líquido sem que tomem cor ou percam suculência.

ESFARELAR Reduzir a migalhas

ESPARGOS (*Asparagus officinalis* L.) Os rebentos novos desse vegetal são bastante apreciados. Tem um sabor delicado, poucas calorias.

ESTALADIÇO Que estala facilmente (ex.: consistência estaladiça). O mesmo que quebradiço Que produz um ruído seco ao ser trincado (ex.: torresmo estaladiço). O mesmo que crocante.

ESTRUGIR O mesmo que refogar e suar.

ESTUFAR Deriva de um termo francês “étouffer” que quer dizer asfixiar. Prepara-se num recipiente tapado, donde não se permite a renovação do ar no seu interior, e sendo assim os alimentos absorvem todas as fragrâncias dos aromatizantes, as hortaliças e os ingredientes utilizados na elaboração. Também se chama estufar ao método de confecção de cozer lentamente um alimento, num recipiente tapado, acompanhado do seu suco, uma gordura, distintos ingredientes e condimentos. Este método de confecção aplica-se, geralmente, a carnes de 3ª, carnes duras que requerem confecções prolongadas de pequenos pedaços devidamente cortados e racionados.

F

FACTOR MULTIPLICATIVO O mesmo que “Markup”.

FACTURAÇÃO O mesmo quer receita total, vendas totais.

FEIJÃO (*Phaseolus vulgaris* L.) É um nome comum para uma grande variedade de sementes de plantas de alguns géneros da família Fabaceae. É a base de várias sopas e da feijoada, misturado com arroz, e ainda nalgumas sobremesas. Os mais comuns, na cozinha portuguesa, são feijão-frade (*Vigna unguiculata* L.), feijão branco, feijão de manteiga e o feijão vermelho.

FICHA TÉCNICA Uma receita que foi designada a correta para ser usada num restaurante para a produção de uma dada iguaria comida ou bebida. O mesmo que receita padrão.

FILETE é um corte que remove a pele e as espinhas e feito em paralelo à espinha principal.

FITA DE BATATA O mesmo que batata à carpinteiro. Depois de descascadas cortam-se as batatas em rodela grossas. A seguir utilizando um descascador vai-se “descascando” a parte exterior de cada rodela para que se pareça uma fita. Depois são fritas.

“FONDANT” O mesmo que “*Petit Gâteau*” ou “*Demi-cuit*”

“FOOD & BEVERAGE COST” (F&B COST) Custo de Alimentação e Bebidas. Rácio que nos relaciona os Custos das Mercadorias Vendidas e das Matérias-primas Consumidas de Alimentação e Bebidas com a respectiva Receita total de Alimentação e Bebidas.

“FOOD COST” Custo das Comidas. Rácio que nos relaciona os Custos das Mercadorias Vendidas e das Matérias-primas Consumidas Comidas com a respectiva Receita total Comidas. Ou ainda, o Preço de custo de determinada comida com o seu respectivo preço de venda.

FRITAR Consiste em cozinhar os alimentos submergindo-os numa grande quantidade de gordura (grande fritura) a temperatura moderada (180° C) provocando o endurecimento e o dourado da superfície dos mesmos.

Fruto SILVESTRES Agrupa-se um conjunto de frutos de cor negra ou vermelha, na sua maior parte dispostos em bagas, como por exemplo: arando-vermelho, mirtilo-vermelho (*Vaccinium oxycoccos* L.); Groselha-preta ou cássis (*Ribes migrum* L.); Cereja (*Prunus cerasus* L., *Prunus avium* L.); Morango (*Fragaria virginiana*); Framboesa (*Rubus idaeus* L.); Groselha (*Ribes sativum* e *Ribes grossularia* L.); Amora (*Rubus fruticosus* L.); Amora-silvestre (*Rubus loganbaccus* L.); Mirtilo ou uva-do-monte (*Vaccinium* L.)

FUNDOS são elaborações de produtos alimentares no estado líquido, aromatizados com condimentos, que se obtêm através da cozedura de produtos carnis (fundos de aves ou de vitela), peixes (fumet) ou de guarnições aromáticas constituída por legumes (alho francês, cebola, cenoura, aipo, ...) ou outros ingredientes (tomilho, louro, salsa, alho,...).

G

GALINHA PEDRÊS PORTUGUESA Deriva da domesticação do galo selvagem asiático. Esta raça está distribuída por todo o Portugal continental, especialmente na região do Minho e alguns concelhos limítrofes do Douro Litoral e de Trás-os-Montes.

GALINHA PRETA LUSITANA É muito estimada e apreciada pela qualidade e delicadeza da sua carne, pela sua notável aptidão como poedeira e chocadeira.

GANHO O mesmo que proveito, venda, receita.

GLACEAR O método de confecção glacear engloba duas acções opostas entre si: Uma proporciona ao alimento uma cor dourada na superfície devido à presença da gema de ovo; as outras caramelizam-se os alimentos com um composto formado por diferentes condimentos

GLÚTEN Substância que se encontra em grande quantidade na farinha de trigo, constituindo a parte nutritiva daquele cereal.

GRATINADO COMPLETO Com este método, o gratinado consegue-se através de um forno quente, onde para além de gratinar-se o alimento produz-se uma cozedura completa com intercâmbio de substâncias e redução de sucos, concentrando assim os sabores.

GRATINADO RÁPIDO Consiste em dourar a superfície através de uma salamandra. Simplesmente produz-se um gratinado a nível da superfície, mas não há um intercâmbio de substâncias, já que não existe cozedura ao nível interno.

GRATINAR - Consiste em dourar, ou cozer e dourar ao mesmo tempo, um preparado com ou sem molho, ou superficialmente coberto com queijo, ovo, ou pão ralado, com o que se forma uma crosta dourada e crocante. Existem duas modalidades de gratinados: o gratinado rápido e gratinado completo.

GRELHAR Consiste na exposição de peças finas (filetes, escalopes, bifés, febras, costeletas, supremos, etc.) a uma fonte de calor originada por uma placa ou grelha. As peças são passadas pela grelha ou placa (com gordura) a temperatura elevada, com o objectivo de coagular imediatamente os prótidos do exterior das mesmas e evitar a saída e a consequente perda dos sucos.

GRELOS É um nome genérico para um rebento de uma planta, muito apreciado em Portugal e na Galiza como acompanhamento de culinária portuguesa. Os cultivares mais representativos na culinária portuguesa são o nabo, a couve, e a nabiça.

GUISAR Método de confecção semelhante ao estufado. Este também é salteado e depois cozinhado em lume brando lentamente e coberto, mas neste caso é acabado num molho que pode ser feito com vários elementos – legumes, vinho, natas – que por vezes são ligados com farinha, gemas de ovos, etc.

J

JAVALI (*Sus scrofa L.*) Porco-bravo ou porco-montês. Muito comum em Trás-os-Montes. Como toda a caça necessita de ser sujeito a marinada.

JULIANA É uma técnica de corte culinário que consiste em cortar os legumes em tiras alongadas e finas.

K

“KNOW-HOW” Termo que vem do inglês e denomina experiência técnica e conhecimento tácito, que é utilizado para referir-se a processos de fabricação não patenteada, ou conjunto de operações, que demandam experiência específica.

L

LAMINAR Cortar em fatias ou rodelas delgadas.

LARDEAR Entremear uma peça de carne com fatias de toucinho.

LARDÕES Tiras de toucinho que se empregam para lardear.

LEITE-CREME É uma sobremesa feita com leite, ovos, açúcar, limão e farinha, com uma crosta de açúcar queimado por um maçarico ou com um ferro próprio. A crosta de açúcar pode ser substituída por canela em pó.

LEVANTAR O mesmo que montar. Bater fortemente natas ou claras, para lhes aumentar o volume.

LIGAR Adicionar farinha, manteiga, fígados, amidos, gelificantes, sangue ou gemas de ovo às preparações que se pretendem tornar mais compactas

LINGUIÇA DE VINHAIS (IGP) O mesmo que Chouriça de Carne de Vinhais (IGP)

LIQUIDEZ No mercado financeiro o termo é usado para determinar a capacidade que um título tem de ser convertido em moeda. A liquidez absoluta só é conferida ao papel-moeda, de forma que todos os outros títulos têm liquidez inferior, que varia conforme o tipo de investimento, prazo e a conjuntura económica. Na análise das demonstrações financeiras de uma empresa é usado para definir a capacidade que esta empresa tem de gerar recursos que podem ser rapidamente transformados em papel-moeda. Assim, a liquidez de uma empresa é função da sua disponibilidade de caixa, e dos títulos negociáveis e activos circulantes que possui.

LOMBO DE BOVINO É uma das peças de categoria extra da carne bovina. Está localizada na parte dorsal do animal, representando aproximadamente 1,5 % da carcaça. É desta peça que se podem fazer cortes como Tornedós, bifés, Chateaubriand, Strogonoff, etc.

LUSTRAR Cobrir uma peça com geleia ou glace de carne gelatinada, para lhes dar brilho

M

MAÇÃ BRAVO ESMOLFE A maçã-bravo-de-Esmolfe é uma pequena maçã outonal de aroma intenso e polpa macia, autóctone da região de Esmolfe, Penalva do Castelo, na Beira Alta. Produto D.O.P.

MARGEM BRUTA Indicador usado na análise financeira de empresas, que expressa a relação entre o resultado bruto da empresa e sua receita líquida de vendas. A margem bruta indica a percentagem de cada 1,00 € de venda que restou após o pagamento do custo das mercadorias e pode ser calculada como sendo o quociente entre o resultado bruto e a receita líquida de vendas da empresa.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO GLOBAL O mesmo que margem de contribuição total.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO TOTAL É igual à margem de contribuição unitária multiplicada pela quantidade de bens produzidos e assim é igual à soma dos custos fixos mais o lucro.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA Resultado da diferença entre o preço de venda e o preço de custo.

MARINAR Acto de temperar a frio carnes ou peixes normalmente em ambientes ácidos e aromáticos.

“MARKUP” É um índice multiplicador sobre o custo directo para a formação do preço de venda, sendo capaz de cobrir todos os custos e ainda garantir o lucro pretendido. O mesmo que Factor Multiplicativo.

MEDALHÕES Corte alto de peixe isento de peles e de espinhas.

MEIA LUA Corte de vegetal (cebola, tomate, pepino, etc.) em que primeiro o legume é cortado ao meio e depois vai sendo cortado transversalmente em lamina, formando semicírculos.

MEL É um alimento, geralmente encontrado em estado líquido viscoso e açucarado, que é produzido pelas abelhas a partir do néctar recolhido de flores e processado pelas enzimas digestivas desses insectos, sendo armazenado em favos em colmeias para servir-lhes de alimento.

MELÃO PELE DE SAPO (*Cucumis melo* L.) Alongado, de casca verde e fina com desenhos e riscas. A polpa é branca amarelada, doce e crocante.

“MENU MIX” É a quantidade relativa vendida de cada um dos pratos que um restaurante vende, relativamente aos pratos todos da carta.

MIGAS DE BATATA São um prato típico de algumas regiões da Península Ibérica, principalmente do centro e do sul, nomeadamente do Alentejo, em Portugal. São usadas batatas cozidas, que se vão desfazendo enquanto são refogadas em água em azeite ou banha com alho até que fiquem douradas.

MIGAS DE FEIJÃO FRADE Também chamadas de Migas Beirãs, por serem típicas da região portuguesa das Beiras. São compostas para além do feijão-frade, grelos e broa.

MIGAS DE FEIJÃO BRANCO De forma semelhante às migas de feijão-frade mas com feijão branco ou manteiga.

“**MIREPOIX**” É uma mistura de vegetais típica da gastronomia de França. Os ingredientes tradicionais são a cebola, o aipo e a cenoura e, por vezes, presunto ou toucinho, todos normalmente cortados em pequenos pedaços e salteados em manteiga no início duma preparação, ou cozidos com outros ingredientes para fazer um caldo. Para fazer um fundo escuro, é costume caramelizar o mirepoix antes de o misturar com o caldo.

“**MIXER**” É um utensílio culinário eléctrico que serve para moer alimentos. Tem uma função semelhante à do liquidificador. O mesmo que varinha mágica

MOLHOS são substâncias líquidas ou semilíquidas, quentes ou frias, conforme o exija a preparação elaborada, que servem para guarnecer um prato, realçar o sabor dos alimentos, ajudar a cozê-los ou torná-los mais tenros, etc.

MOLHO VINAGRETE É um molho frio emulsionado e instável, no qual um dos seus componentes básicos é o vinagre. A palavra vinagre tem origem no francês, “vin aigre”, ou vinho acre, é um elemento essencial na cozinha e um condimento muito versátil. Usava-se originariamente como conservante, maioritariamente de frutas e legumes; contudo, com os anos converteu-se num condimento aromático muito apreciado.

MONTAR Misturar pouco a pouco manteiga, natas ou azeite a um molho, que depois desta preparação, fica mais leve e volumosa

MORCELA é um enchido (ou embutido) sem carne, recheado principalmente com sangue e gordura de porco e farinha ou arroz, de cor escura característica.

MORTIFICAR Expor ao ar durante algum tempo, carnes, aves ou caça, para lhes dar tempo de se tornarem tenros.

N

NA BRASA O mesmo que grelhado.

NAPAR Cobrir totalmente com molho espesso a peça tratada

NICHO DE MERCADO Segmento de mercado especializado, com características próprias e que oferecem oportunidades de negócios para empreendimentos específicos.

O

“**OUTSOURCING**” Termo que vem do inglês e significa terceirização.

P

PADRÕES DE DESEMPENHO Regras ou medidas utilizadas para fazer comparações e julgamentos sobre a quantidade e qualidade do trabalho do colaborador.

PADRÕES DE QUALIDADE Regras ou medidas utilizadas para fazer comparações e julgamentos sobre o grau de excelência das matérias-primas, produtos acabados ou trabalho.

PADRÃO DE QUANTIDADE Medidas de peso, de número de unidades, e de capacidade usadas para fazer comparações ou avaliações.

PANAR Passar elementos por farinha, ovo batido e pão ralado

“**PETIT GÂTEAU**” é uma sobremesa composta de um pequeno bolo de chocolate com casca crocante e recheio cremoso servido geralmente acompanhado de sorvete ou gelado. O mesmo que “Fondant” ou “Demi-cuit”

PIMENTO (*Capsicum annuum* L.) Refere-se a um grupo de legumes muito utilizado na culinária de todo o mundo. Os vários cultivares produzem frutos com diferentes cores sendo as mais conhecidas o verde, o amarelo e o vermelho.

PLANO DE NEGÓCIOS Documento que contém detalhe dos produtos ou serviços, mercados, estratégia futura e currículos dos principais executivos da empresa. O documento deve ajudar tanto os investidores potenciais, quanto os credores da empresa, a entender, entre outros: o que a empresa faz e quais são os objectivos a serem alcançados, o diferencial da empresa frente aos competidores, prazo em que pretende alcançar os objectivos/metastabelecidos, quais são as projecções financeiras do negócio, quais são os recursos necessários para viabilizar o negócio e muitas outras perguntas relevantes

POLVILHAR Espalhar levemente sobre algo, farinha ou queijo ralado, sobre forma de chuva Ramo de Cheiros Molho de ervas aromáticas (salsa, tomilho, louro, aipo, alho, etc...), podendo haver predominância de um ou outro conforme o fim a que se destina.

POLVO Molusco cefalópode com oito tentáculos guarnecidos de ventosas (octópodes), que vive nas covas dos rochedos, perto da costa, e que se alimenta de crustáceos, de moluscos

PONTO DE NÃO RETORNO Nível da produção em que as receitas totais cobrem os custos fixos. Se acurto prazo este nível de produção não for atingido então a decisão a tomar deve ser do encerramento da actividade.

POPULARIDADE É a quantidade vendida de cada um dos produtos ou serviços que uma empresa vende que irá ser comparada com o somatório das quantidades de todos os pratos vendidos.

PREÇO DE VENDA Valor unitário por unidade produto que o cliente consome.

PREÇO DE VENDA AO PÚBLICO Valor unitário por unidade produto que o cliente consome com IVA e com outros impostos ou taxas.

PREÇO DE VENDA LÍQUIDO Valor unitário por unidade produto que o cliente consome sem IVA e sem outros impostos ou taxas

PRESUNTO DE BARROSO (IGP) É um produto tradicional da culinária de Portugal, típico e originário da região de Barroso (concelhos de Boticas, Chaves e Montalegre, no Distrito de Vila Real). É um presunto fumado preparado com a perna de animais com 16-18 meses de vida, que devem estar inscritos nos registos das explorações autorizadas e que devem ter sido criados em regime extensivo, com alimentação exclusivamente natural, mas sujeitos a saneamento e assistência veterinária; a sua preparação deve seguir normas tecnológicas específicas. A perna de porco, depois de aparada de forma arredondada, é salgada à mão, com o sal misturado com azeite e colorau, tratamento que deve durar duas a quatro semanas; a fumagem é feita durante pelo menos duas semanas, com fumo proveniente de madeira de carvalho local e giesta.

“PRIME COST” O custo directo de uma mercadoria em termos de materiais e mão-de-obra envolvidos na sua produção. Em português custo primário.

PRIMORES DO CAMPO Legumes de elevada e perfeição. Primeiros frutos.

PRODUTIVIDADE Termo usado para determinar a eficiência de uma empresa ou organização na utilização de recursos. A produtividade de uma empresa pode ser calculada através da divisão da produção física obtida numa unidade de tempo por um dos factores de produção (trabalho, bens, capital).

PROVEITO O mesmo que ganho, venda, receita.

PUDIM Pode ser um prato de sobremesa cuja preparação habitual faz com que o açúcar e outros ingredientes sejam solidificados por meio de algum agente estrutural gelificante como amido de milho, gelatina, ovos e outras féculas. Alimentos relacionados incluem as sobremesas de gelatina.

PUDIM ABADE DE PRISCOS É um pudim típico de Braga, é confeccionado num tacho de latão ou cobre onde é colocado meio litro de água. Quando esta estiver a ferver, coloca-se meio quilo de açúcar, uma casca de limão, um pau de canela e cinquenta gramas de toucinho (de preferência gordo) e deixa-se ferver até atingir ponto espadana. Batem-se quinze gemas e mistura-se-lhes um cálice de vinho do Porto até ficar em meio ponto, depois de bater novamente. A calda de açúcar é, então, vazada através de um coador fino para uma tigela onde estão as gemas, mexendo-se tudo. Barra-se uma forma com açúcar em caramelo e deita-se aí o preparado que é posto a cozer durante 30 minutos em banho-maria. O pudim é desenformado quando estiver quase frio.

PURÉ (do francês, purée) é uma designação para alimentos cozidos - geralmente vegetais, legumes ou frutas - que foram moídas, prensadas, misturadas, e/ou peneiradas para obtenção de uma pasta cremosa de consistência macia ou líquido espesso. Por exemplo Puré de Castanhas ou Puré de Ervilhas.

Q

QUARTO DUPLO Quarto mobilado com cama de casal.

QUARTO “TWIN” Quarto mobilado com 2 camas individuais ditas de solteiro.

QUEIJO DE CABRA TRANSMONTANO (DOP) Queijo curado, de fabrico artesanal, produzido com leite de cabra da raça Serrana, de pasta extra-dura esbranquiçada e com alguns olhos, obtido após coagulação com o coalho de origem animal. Os queijos são lavados e secados periodicamente durante a maturação, que atinge um período mínimo de 60 dias. A crosta é semidura, o aroma é forte e agradável e o sabor oferece normalmente um ligeiro travo picante.

R

RECEITA Ganho de valor, resultante pela venda de um produto ou pela prestação de um serviço. O mesmo que ganho, proveito, venda.

RECEITA MÉDIA O mesmo que venda média ou preço de venda médio.

RECEITA MÉDIA CLIENTE É o resultado da receita total de um período dividida pelo número de clientes servidos no período, é um valor que representa o montante médio gasto por cliente. O mesmo que receita média “couvert”; receita média refeição.

RECEITA MÉDIA “COUVERT” O mesmo que receita média cliente; receita média refeição.

RECEITA MÉDIA REFEIÇÃO O mesmo que receita média cliente; receita média “couvert”.

RECEITA MONETÁRIA Criação de valor expresso em termos de uma moeda actualmente em Euros (€).

RECEITAS NÃO MONETÁRIAS São receitas expressas em termos quantitativos ou relativos/percentuais.

RECEITA TOTAL É igual ao produto entre a quantidade vendida e o seu preço de venda. O mesmo que facturação, vendas totais.

REDUÇÃO processo de concentração dos sabores e espessamento de um caldo, sopa ou molho, através de uma ebulição lenta

REDUÇÃO DE VINHO Usada directamente como aromatizante em vários pratos, ou para preparar um molho em que se mistura o vinho já reduzido.

REENGENHARIA Estratégia de redefinição dos processos utilizados por uma empresa, com a finalidade de melhor servir ao cliente.

REFOGAR Os métodos de confecção refogar, suar ou estrugir implicam um intercâmbio de substâncias entre a gordura e o elemento a refogar utilizando lume muito brando e pausadamente para que os alimentos não dourem e suem os seus sucos nutritivos e aromáticos, a serem recebidos pela gordura, que em acções sucessivas impregnará o resto da preparação.

RENTABILIDADE Termo usado para expressar a valorização (ou desvalorização) de um determinado investimento em termos percentuais. Alguns analistas usam o termo retorno ao invés de rentabilidade. Desta forma, um indivíduo tenha feito um investimento de 10,00 € que, após um mês vale 11,00 € registou uma rentabilidade de 10%. A fórmula de cálculo da rentabilidade é a seguinte: $\text{Rentabilidade} = (\text{Preço fim}/\text{Preço início}) - 1) * 100$, onde Preço final: é o preço do activo financeiro no final do período de cálculo da rentabilidade; Preço início: é o preço do activo financeiro no momento da aplicação.

“RISOTTO” É um prato típico italiano em que se fritam levemente as cebolas e o arroz (Arbório, Carnaroli e o Vialone Nano) e se vai gradualmente deitando fundo de carne ou legumes e outros ingredientes, até o arroz estar cozido e não poder absorver mais líquido e é finalizado com a adição de manteiga e queijo parmesão.

RISSOLAR Trata-se de um método de confecção empregado com o objectivo de dourar uniformemente um alimento, conseguindo que o seu interior fique muito tenro e o exterior estaladiço.

S

“SALES MIX” É a quantidade relativa vendida de cada um dos produtos ou serviços que uma empresa vende.

SEGMENTO DE MERCADO Um subgrupo de potenciais clientes com características semelhantes. Segmentos de mercado podem ser baseados em características como idade, sexo, nível de rendimento, profissão, etc.

SALPICÃO DO BARROSO (IGP) Enchido de carne e gordura de porco de raça bísara ou produto do cruzamento desta raça, com 50% de sangue de porco bísaro e devidamente condimentadas com sal, alho, vinho tinto ou branco da região de Trás-os-Montes, colorau picante e/ou colorau doce. Para enchimento é utilizada tripa grossa de porco. Produzido nos concelhos de Boticas, Chaves e Montalegre.

SALPICÃO DE MELGAÇO (IGP) É um enchido curado pelo fumo, obtido a partir de carnes do lombo, lombelos, pernas e pás de suínos da raça bísara. De cortes específicos e nobres exclusivamente de carne de porco, como o lombo, lombelo, perna e pá, e por ser ensacado exclusivamente em tripa natural (nunca artificial). Produzido no concelho de Melgaço.

SALPICÃO DE VINHAIS (IGP) Enchido de carne de lombo e lombinho de porco de raça bísara, cheio em tripa grossa de porco com formato recto, cilíndrico e fumado. Após o corte das carnes, é preparada uma “adoba” com sal, vinho tinto da região, alho colorau e louro. Produzido nos concelhos de Bragança, Macedo de Cavaleiros, Alfandega da Fé, Carrazeda de Ansiães, Vila Flor, Torre de Moncorvo, Freixo de Espada à Cinta, Mogadouro e Miranda do Douro.

SALTEAR Passar por gordura, no sauté, misturando. Corar, apertar ao calor a carne, legumes, batatas, etc..., dentro de uma frigideira ou caçarola, com banha, azeite, óleo ou manteiga.

SANGUEIRA DO BARROSO (IGP) É um enchido fumado, em forma de ferradura, com cerca de 3 cm de diâmetro, obtido à base de carne, gordura e sangue de porcos da raça Bísara (ou com 50% de sangue Bísara) e pão de trigo, condimentados com sal, alho, vinho, colorau picante e/ou doce, salsa, cebola e azeite. De cor preta e aspecto rugoso, é constituído por uma pasta mole e seca na qual se podem aperceber pedaços de carne.

SANGRAR Meter carne ou peixe dentro de água para que se torne branca.

SAZONALIDADE Flutuação no volume de vendas ou receitas que ocorre em uma determinada época do ano.

SEGMENTO DE MERCADO Conjunto de consumidores específicos de um determinado produto ou serviço.

SOPA É uma iguaria líquida ou pastosa, importante elemento da gastronomia. Os ingredientes da sopa são tão variados quanto as mais diversas culinárias, podendo incluir hortaliças (batata, cebola, couve, cenoura), farinhas ou féculas, gorduras vegetais ou animais, carnes ou peixes e mariscos.

SORVETE É um xarope de açúcar semicongelado que pode ser aromatizado com sumo de fruta (ou polpa) ou outras infusões, tais como hortelã, jasmim, chá, café ou licores. Foi servido tradicionalmente como um limpo palato entre os pratos mas agora é consumido mais usualmente como uma sobremesa refrescante.

“STOCK” MÉDIO É o valor resultante da divisão por 2 da soma entre o inventário inicial do período e o inventário final do período.

SUAR O mesmo que refogar.

T

TAMBORIL Peixe da família dos lofiídeos, de cabeça desproporcional, larga e achatada, boca semicircular, que vive no fundo do mar. O mesmo que lófiu, xarroco. Peixe achatado, de carne branca e muito firme.

TANGERINA (*Citrus reticulata* L.) É uma fruta cítrica de cor alaranjada e sabor adocicado.

TERCEIRIZAÇÃO Forma de transferir para outras empresas a realização de tarefas e/ou serviços, ou a fabricação de produtos dos quais uma empresa necessita.

TOMILHO (*Thymus vulgaris* L.) Por se tratar de uma planta com sabor muito agradável, é amplamente utilizada na culinária. Combina muito bem com carnes cozidas e estufadas e molhos. Pode ser utilizada tanto fresca como seca. Após colhida, basta lavar e adicionar à comida para se obter um bom aroma.

“TOPPING” Palavra inglesa que significa cobertura.

TORTILHA DE BATATA (em espanhol: “*tortilla de patata*”) É uma espécie de omeleta, feita com ovos e batatas fritas. As batatas devem ser cozinhadas lentamente primeiro no óleo ou azeite de oliva, para que encharquem e amoleçam, dando a consistência ideal para o prato.

TOUCINHO-DO-CÉU É uma das sobremesas tradicionais de Portugal. O nome Toucinho-do-céu deve-se ao facto de a versão original ter banha de porco como ingrediente. É um doce conventual com origem em Murça. Bolo feito com açúcar em ponto pérola ao qual se adicionam amêndoas moídas, por vezes, doce de gila e, finalmente, uma grande porção de gemas de ovos

TOUCINHO FUMADO É a gordura subcutânea do porco defumada, usada em culinária.

TRUTA É um peixe de formato alongado, pertencente à mesma família do salmão (*Salmonídea L.*). Pode ter até cerca de 60 cm de comprimento total e pesar até 2 kg. O dorso tem cor que varia do esverdeado ao castanho, sendo as laterais acinzentadas e a parte inferior esbranquiçada.

“TURNOVER” Pode ter vários significados: 1. (“*Business*”) A receita feita por uma empresa num determinado período; 2. (“*Staff*”) Rotação de pessoal é a medida do período de tempo que os funcionários ficam na empresa e quantas vezes houve necessidade de substituí-los no mesmo período. 3. (“*Seat*”) Rotação de lugares é o número de pessoas servidas num determinado período de tempo, dividido pelo número de lugares do restaurante. 4. (“*Inventory*”) Rotação de *stocks* ou de existências é uma medida do número de vezes que o *stock* é vendido ou usado num período de tempo. A fórmula da rotatividade dos *stocks* é igual ao custo dos produtos vendidos ou vendas líquidas dividido pelo *stock* médio.

V

VANTAGEM COMPETITIVA Conjunto de factores fundamentais que influem na diferenciação dos produtos e serviços oferecidos por uma empresa, dentro de um ambiente de concorrência económica.

VANTAGEM TECNOLÓGICA Capacidade da empresa de se manter na fronteira do conhecimento tecnológico e que favorece o processo de inovação.

VARINHA MÁGICA O mesmo que “mixer”.

VAZIA OU VAZIO DE BOVINO É uma das peças de categoria extra da carne bovina. Está localizada entre a parte traseira e a costela do animal, representando aproximadamente 2,62 % da carcaça. É desta peça que se podem fazer cortes como “entrecôte”, bife, rosbife, etc.

VENDA O mesmo que ganho, proveito, receita.

VENDA MÉDIA Venda total dividida pelo total de itens. O mesmo que receita média.

VENDA TOTAL O mesmo que facturação e receita total.

VERDURAS São termos nutricionais, agrícolas e culinários que se referem a plantas ou suas partes, essencialmente folhas, geralmente consumidas por humanos como alimento. O mesmo que hortaliças e legumes.

VINAGRE Deriva do francês vin aigre quer dizer vinho agre ou azedo. A produção do vinagre envolve três tipos de alterações bioquímicas: uma fermentação alcoólica de um hidrato de carbono; uma oxidação do álcool até ácido acético; uma carbonização de álcool. Existem diversas variedades de vinagres para além do vinagre de vinho, como são o caso da sidra ou do arroz.

VINAGRE BALSÂMICO É produzido com o sumo das uvas brancas “trebbiano” que passam primeiro por um cozimento a fim de criar um tipo de concentrado que depois é fermentado com um lento processo de envelhecimento que vai concentrar os sabores. A receita tradicional do vinagre balsâmico é feita com a redução (cozimento) de mosto de uvas e não é um vinagre comum, pois ele é produzido nas regiões de Modena e Reggio Emilia, Itália, desde a época medieval. O nome "Aceto Balsâmico Tradizionale di Modena" ou "Aceto Balsamico Tradizionale di Reggio Emilia" é um produto protegido por denominação de origem controlada (DOC) e pela denominação de origem da União Europeia.

VINHO DO PORTO é um vinho natural e fortificado, produzido exclusivamente a partir de uvas tintas provenientes da Região Demarcada do Douro.

VINHO FORTIFICADO é um vinho ao qual foi adicionada uma aguardente vínica durante o processo de fermentação.

BIBLIOGRAFIA

- ACERENZA, Miguel Àngel, (2006) Marketing de Restaurantes, Sevilha, Editorial Trillas.
- AI QUINTAS, M. (2006), Organização e gestão hoteleira., 1.ª ed., Oteltur –Consultores de Hotelaria e Turismo
- AI QUINTAS, M.et al. (1993), Manual de Hotelaria, Sellers Editores
- AI QUINTAS. M. (1988), Tratado de Hotelaria, Instituto Nacional de Formação Turística, Lisboa
- BATES, D. (2004), Pleasure reading: Menus should be designed to market the restaurant, entice diners to eat. Nation's restaurant news, 38(23), 30-80. 7 de Junho 2004.
- BERBEROĞLU, H, (1996) The Complete Food and Beverage Cost Control Book, Ontario, Food and Beverage Consultants c/o H. Berberoğlu
- DAVIS, B. E. (2008). Food and Beverage Management Oxford. UK: Elsevier Ltd.
- DAVIS, Bernard; Lockwood Andrew; Alcott, Peter; and Pantelidis, Ioannis (2012). Food and Beverage Management, Oxon. UK Routledge
- DELAGE, T. (2013); Using Omnes Principles to Set Prices, Neocater
- DITTMER, Paul R.; Griffin, Gerald G. (1994) Principles of Food, Beverage, and Labor Cost Controls, New York, Van Nostrand Reinhold.
- DITTMER, Paul R.; Keefe III, J. Desmond, (2009) Principles of Food, Beverage, and Labor Cost Controls, Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- DOPSON, Lea; Hayes, David K. ; Miller, Jack (2008) Food and beverage cost control, Hoboken, New Jersey John Wiley & Sons Inc.
- FOSKETT, David; Paskins Patricia (2011) The Theory of Hospitality & Catering, London, Hodder Education.
- GISSLEN, W. (2007). Professional Cooking. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- KLOSSE, Peter (2014). The Essence of Gastronomy Understanding the Flavor of Foods and Beverages, Boca Raton , Florida, CRC Press Taylor & Francis

- LILLICRAP, Denis; Cousins, John (2010) Food and Beverage Service,
- MCVETY, Paul J.; Ware, Bradley J.; Ware, Claudette Lévesque (2009) Fundamentals of Menu Planning, Hoboken, New Jersey John Wiley & Sons Inc. London, Hodder Education.
- MODESTO, Maria de Lourdes, (S.d) Grande Enciclopédia de Cozinha, Editorial Verbo, Lda, Lisboa
- MODESTO, Maria de Lourdes, (2012) Cozinha Tradicional Portuguesa, Verbo, Lisboa
- MOSER, Francisco (2002) Manual de Gestão de Alimentação e Bebidas, Mem Martins, Edições Cetop.
- MURPHY, James (2013) Principles and Practices of Bar and Beverage Management, Oxford, Goodfellow Publishers Ltd.
- OJUGO, Clement (2006) Control de Costes en Restauración, Madrid, Thomson Editores.
- OJUGO, Clement (2010), Practical Food & Beverage Cost Control, New York, Delmar
- OREJA, Nuria P. e. (2002). Técnicas Culinárias. Madrid: Editorial Síntesis, S.A
- SARAMAGO, Alfredo (2000) Cozinha do Minho, Lisboa, Assírio & Alvim
- SHOCK, Patti J.; Bowen, John T; Stefanelli (2004) Marketing para Restaurantes para Proprietários e Gerentes, Mem Martins, Edições Cetop
- WOOD, Roy C. (2000) Strategic Questions in Food and Beverage Management, Burlington, Butterworth-Heinemann

WEBGRAFIA

<http://docslide.net/documents/leis-de-hurstomnes-e-smith.html>

<http://neocater.com/marketing/omnes-principles/>

<http://pt.slideshare.net/AkmalHafiz2/topic-2-standard-product-costs-and-pricing-strategies>

<http://smallbusiness.chron.com/restaurant-food-pricing-strategies-14229.html>

<http://technorestor.org/tr/carte>

<http://www.allfoodbusiness.com>

<http://www.foodservicewarehouse.com/blog/quick-guide-pricing-restaurant-menu-items/>

<http://www.hsgpurchasing.com/Articles/menupricing.htm>

<http://www.qsrmagazine.com/outside-insights/cost-outdated-pricing-strategies-part-2>

<http://www.restaurantcentral.ca/10tipstobetterpricing.aspx>

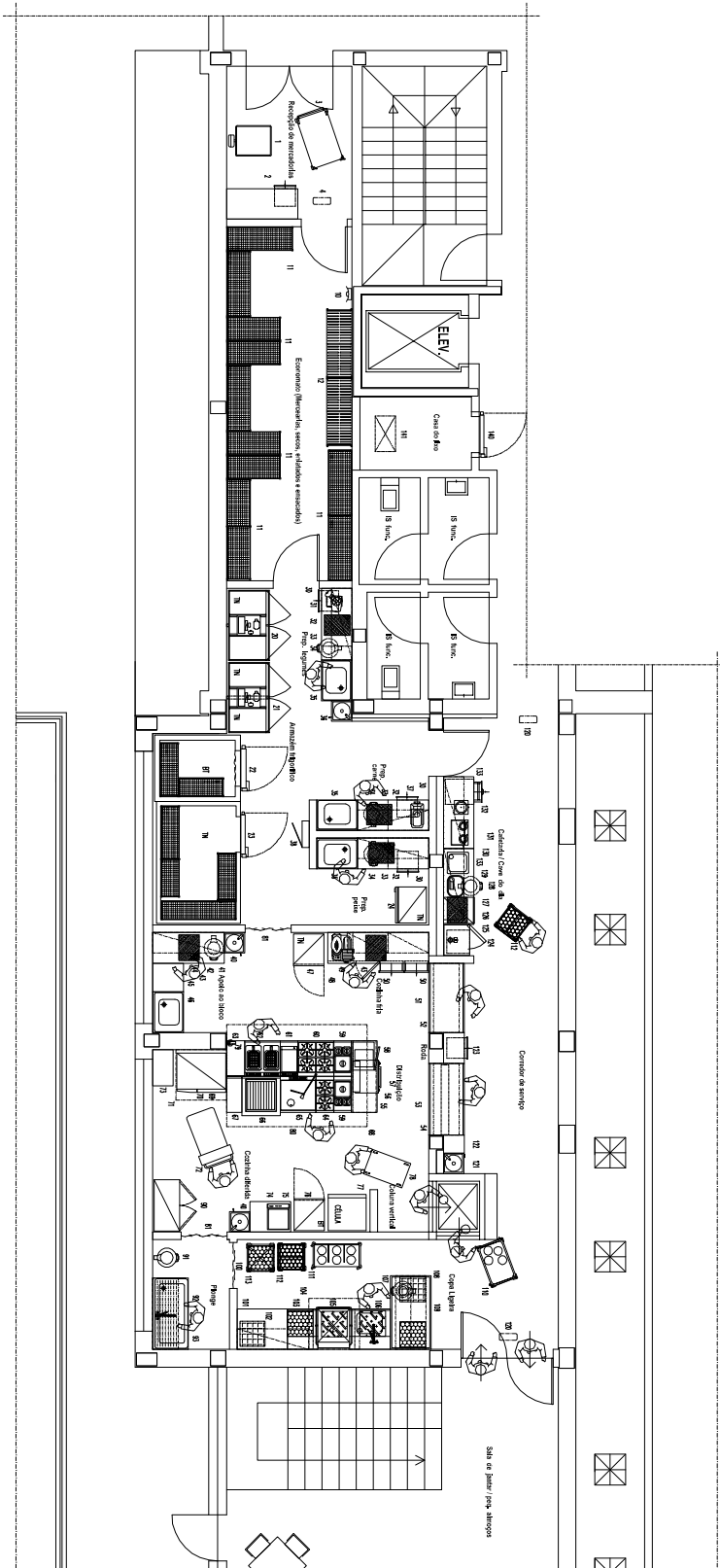
<https://en.wikipedia.org>

<https://es.wikipedia.org>

<https://pt.wikipedia.org>

<http://www.pontonatura.com/>

ANEXOS



*Ver anexo em PDF PLANTA CIOZNA

LEGENDA :

RECEPÇÃO DE MERCADORIAS

- 1 - BÂSCULA
- 2 - MESA COM GAVETA
- 3 - CARRO DE TRANSPORTE DE CARGAS (F. DE PROPOSTA)
- 4 - ELECTROCUTOR DE INSECTOS

ECONOMATO

- 10 - INSECTO-CAÇADOR
- 11 - ESTANTES EM POLIETILENO E ALUMÍNIO
- 12 - ESTRADO PARA ENSACADOS EM POLIETILENO E ALUMÍNIO

ARMAZÉM FRIGORÍFICO

- 20 - ARMÁRIO FRIGORÍFICO VERTICAL DE REFRIGERAÇÃO (TN)
- 21 - ARMÁRIO FRIGORÍFICO VERTICAL DE REFRIGERAÇÃO (TN/TN)
- 22 - CÂMARA FRIGORÍFICA DE CONSERVAÇÃO DE CONGELADOS (BT)
- 23 - CÂMARA DE REFRIGERAÇÃO (TN)
- 24 - ARMÁRIO FRIGORÍFICO VERTICAL DE REFRIGERAÇÃO (TN)

PREPARAÇÕES (CARNE / PEIXE / LEGUMES)

- 30 - MESA COM GAVETA (3 Uni.)
- 31 - PROCESSADOR DE LEGUMES
- 32 - TÁBUA DE CORTE EM POLIETILENO (3 Uni.)
- 33 - ARMÁRIO MURAL COM PORTAS 1400mm (3 Uni.)
- 34 - BALDE CARRELADO PARA DETRITOS (3 Uni.)
- 35 - CUBA COM SUPORTE (3 Uni.)

LAVA-MÃOS

- 36 - LAVA-MÃOS
- 37 - PICADOR DE CARNE
- 38 - ESTERILIZADOR DE FACAS

COZINHA

- 40 - LAVA-MÃOS (2 Uni.)
- 41 - MESA DE TRABALHO
- 42 - BALDE CARRELADO PARA DETRITOS
- 43 - TÁBUA DE CORTE EM POLIETILENO (2 Uni.)
- 44 - ARMÁRIO MURAL COM PORTAS 1400mm
- 45 - TAMPO DE ACERTO
- 46 - CUBA COM SUPORTE
- 47 - ARMÁRIO FRIGORÍFICO VERTICAL DE REFRIGERAÇÃO (TN)
- 48 - BANCADA FRIGORÍFICA HORIZONTAL DE REFRIGERAÇÃO (TN)
- 49 - CORTADORA DE CARNES FRIAS
- 50 - ARMÁRIO MURAL COM PORTAS 800mm (2 Uni.)
- 51 - MESA COM PORTAS DE AMBOS OS LADOS
- 52 - ALÇADO / PRATELEIRA SUPERIOR SIMPLES
- 53 - ESTUFA COM PORTAS DE AMBOS OS LADOS
- 54 - ALÇADO / PRATELEIRA SUPERIOR DUPLA COM INFRA-VERMELHOS
- 55 - MESA DE APOIO COM PORTAS E FECHAMENTOS
- 56 - ALÇADO / PRATELEIRA SUPERIOR SIMPLES
- 57 - SALAMANDRA / GRATINADOR
- 58 - FORNO MICRO-ONDAS
- 59 - BANHO-MARIA (2 Uni.)
- 60 - FOGÃO COM 4 QUEIMADORES E SUPORTE FECHADO
- 61 - FRY-TOP LISO COM SUPORTE FECHADO
- 62 - FRITADEIRA MERCULHANTE COM 2 CUBAS
- 63 - TAMPO NEUTRO SEM PRATELEIRA
- 64 - FOGÃO COM 2 QUEIMADORES E SUPORTE FECHADO
- 65 - FOGÃO COM PLACA RADIANTE E FORNO

- 66 - GRELHADOR DO SISTEMA DE ÁGUA
- 67 - TAMPO NEUTRO SEM PRATELEIRA
- 68 - HOTTE DE EXAUSTÃO CENTRAL COMPENSA
- 69 - SUPORTE PARA FORNO FECHADO
- 70 - FORNO CONVECTOR MISTO 10 NÍVEIS
- 71 - CAPTA VAPORES PARIETAL
- 72 - CARRO DE APOIO AO FORNO (F. DE PROPOSTA)
- 73 - TAMPO NEUTRO SEM PRATELEIRA
- 74 - MESA / ARMÁRIO
- 75 - MÁQUINA DE EMBALAR A VÁCUO
- 76 - ARMÁRIO FRIGORÍFICO VERTICAL DE CONSERVAÇÃO DE CONGELADOS (BT)
- 77 - ARMÁRIO / CÉLULA DE CONGELAÇÃO RÁPIDA
- 78 - MESA RODADA DE APOIO (F. DE PROPOSTA)
- 79 - COMBINADO TRITURADOR / BATEDEIRA
- 80 - COLLUNA DE ÁGUA DE APOIO AO BLOCO
- 81 - CORTINA DE LAMELAS (2 Uni.)
- PLONGE / LAVAGEM DE TREM
- 90 - ARMÁRIO PARA TREM DE COZINHA
- 91 - BALDE CARRELADO PARA DETRITOS
- 92 - LAVADOURO PARA TREM COM CHUVEIRO DE ALTA PRESSÃO
- 93 - PRATELEIRA MURAL GRADEADA
- COPA LIGEIRA
- 100 - CORTINA DE LAMELAS
- 101 - MESA / ARMÁRIO
- 102 - ARMÁRIO MURAL COM PORTAS 1400mm
- 103 - ABA DE SAÍDA
- 104 - CAPTA VAPORES PARIETAL
- 105 - MÁQUINA DE CAPOT DE LAVAR LOIÇA
- 106 - ABA DE PRÉ-LAVAGEM COM CUBA E CHUVEIRO DE ALTA PRESSÃO
- 107 - BALDE CARRELADO PARA DETRITOS
- 108 - MESA DE TRIAGEM DE LOIÇA COM FURO DE DESPEJOS
- 109 - PRATELEIRA SUPERIOR DE TRIAGEM DE LOIÇA
- 110 - CARRO DE TRANSPORTE DE LOIÇA COM 2 TABULEIROS (F. DE PROPOSTA)
- 111 - CARRO DE TRANSPORTE DE PRATOS (F. DE PROPOSTA)
- 112 - CARRO DE TRANSPORTE CESTOS DE COPOS (F. DE PROPOSTA)
- 112 - BASE CARRELADA PARA CESTOS (F. DE PROPOSTA)
- CAFETARIA
- 120 - INSECTO-CAÇADOR
- 121 - LAVA-MÃOS
- 122 - TAMPO DE ACERTO
- 123 - MESA COM GAVETA
- 124 - REFRIGERADOR E COLLUNA DE CERVEJA (ESPECIALIDADE NÃO PROPOSTA)
- 125 - BANCADA DE TRABALHO COM CUBA
- 126 - TÁBUA DE CORTE EM POLIETILENO
- 127 - MÁQUINA PRODUTORA DE CUBOS DE GELO
- 128 - BALDE CARRELADO PARA DETRITOS
- 129 - MÁQUINA PRODUTORA SUMO LARANJA
- 130 - MESA / ARMÁRIO COM MÓDULO DE GAVETAS
- 131 - MÁQUINA PRODUTORA DE CAFÉ DE SACO (ESPECIALIDADE NÃO PROPOSTA)
- 132 - TERMO SIMPLES PARA LEITE
- 133 - ARMÁRIO MURAL COM PORTAS 1400mm (2 Uni.)
- CASA DO LIXO
- 140 - KIT FRIGORÍFICO (COMPRESSOR REMOTO E EVAPORADOR DE TECTO)
- 141 - PORTA ISOTÉRMICA