



CARTE D'OR
PROFESSIONAL



El poder de tus postres

Rentabiliza tu carta y sácale todo el valor a través de los postres.

Descubre nuestros productos y compra online en [ufs.com](https://www.ufs.com)



Unilever
Food
Solutions



Conoce
todo el *valor*
que tienen tus
postres

Índice

La hora del postre es vital para tu negocio. No solo porque será el último recuerdo que los clientes se lleven de tu local, sino porque es clave para sacar la mayor rentabilidad a tu negocio.

Como gran apasionado del mundo de los postres que soy, he creado esta guía con un montón de consejos que te ayudarán a sacar el máximo partido.

¡Dulces beneficios!

Pablo García
Chef Unilever
Food Solutions



- p.4 Introducción
- p.8 Ingeniería como clave de rentabilidad
- p.18 A problemas, (nuestras) soluciones
- p.24 La carta perfecta
- p.30 Nuestra solución completa de postres
- p.34 “Dessert pairing”
- p.38 Recetas para impresionar, sin complicaciones

| Tarta de manzana templada con helado de vainilla

| Muerte por chocolate

| Penitencia de chocolate

| Cheesecake con toffe, chocolate y avellanas

| Carrot cake con helado y spéculoos

¿Por qué los postres tienen ese poder?

Hoy en día **los consumidores tienen mucha experiencia y oferta donde escoger**. Satisfacerlos se convierte en una tarea cada vez más complicada.

Con este contexto, que el cliente disfrute de una experiencia completa y diferente se convierte en uno de los puntos de mira para cualquier negocio hostelero.

En ello **los postres tienen un papel protagonista**.

Los postres permiten diferenciar tu negocio y revalorizar tu oferta. Es el colofón final, el último bocado con el que sorprender y hacer que recuerden su experiencia gastronómica.

En Unilever nos hemos propuesto ayudarte a potenciar esta parte de tu oferta con formación, **soluciones culinarias e ideas de lo más inspiradoras**.

5 razones por las cuales los postres son poderosos

1 AUMENTAN EL TICKET MEDIO Vender más postres incrementará el ticket medio del restaurante lo cual nos traerá un mayor beneficio.

2 IMPULSO DE VENTAS Ofrecer opciones de postres atractivas puede impulsar las ventas, ya que muchas personas están dispuestas a gastar un poco más en un postre especial.

3 DIFERENCIACIÓN Una carta de postres bien diseñada puede ayudarte a diferenciarte de la competencia y atraer a clientes que buscan algo especial.

4 FIDELIZACIÓN Ofrecer opciones de postres únicas y sabrosas da motivos a tus clientes para que sea a ti a quien vienen a ver.

5 APROVECHAR LOS INGREDIENTES En muchas ocasiones en las cocinas se generan mermas como pueden ser la fruta o la bollería y los postres son una forma eficiente de utilizarlos antes de que se estropeen.

El futuro del negocio será dulce o no será

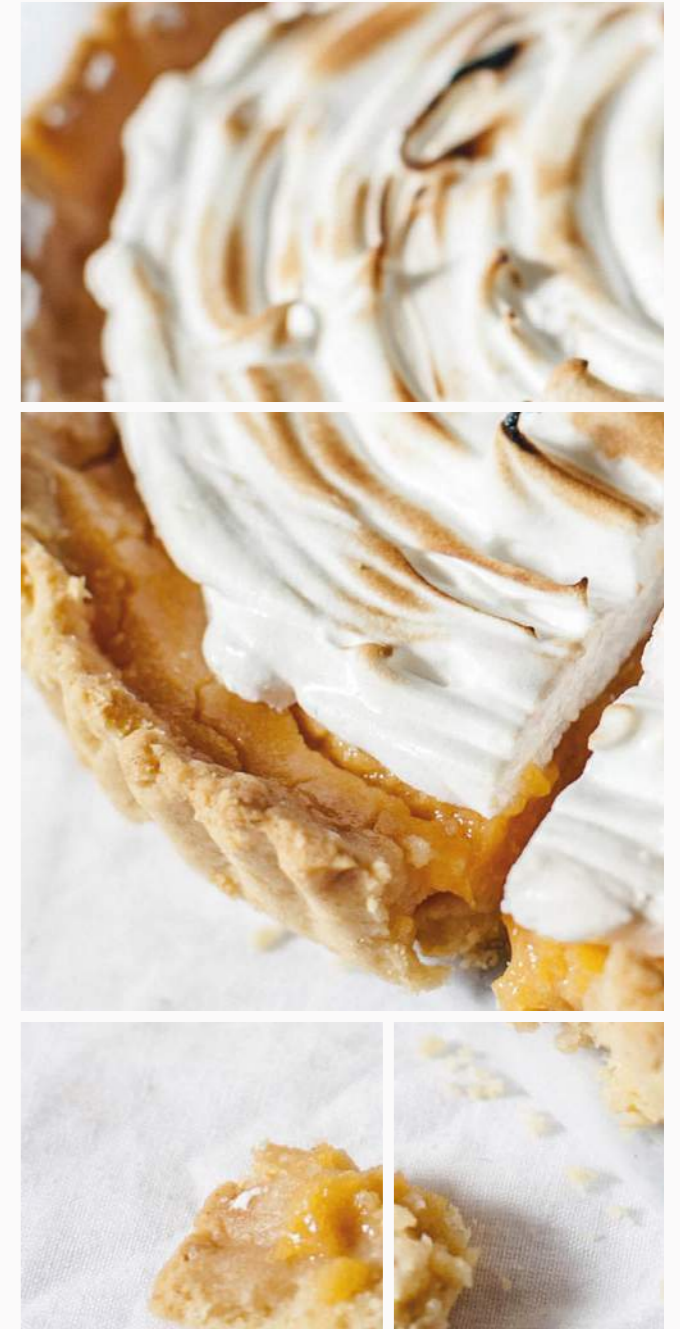
Los postres tienen una penetración del 20-30% en el mercado. Es decir, entre el 70 y el 80% de los clientes se van sin comer postre.

Vs.

La media del coste de materia prima del restaurante es de un 31%, siendo el de los postres de un 18%. Los postres tienen un coste de materia prima más ajustado y por lo tanto, te ofrecen mejor margen.

Queda claro que **en los postres existe una gran oportunidad para rentabilizar tu negocio** y hacer que tus ingresos crezcan, pero... ¿Por dónde empezar?

Te contamos porqué en los postres hay una oportunidad, analizamos los problemas más comunes para detectar posibles errores en tu carta y te proponemos nuevas fórmulas para corregirlos e incentivar su consumo en tu negocio, a la vez que tus beneficios se multiplican.





Ingeniería como clave de rentabilidad

Tan solo el 25% de los comensales hoy en día pide postre

Esto puede variar de acuerdo a factores como la ubicación geográfica, el tipo de restaurante, el precio de los postres y el perfil del cliente.

Lo que queda claro con estos datos tan contundentes es que **el momento postre en restauración está poco explotado**, ya sea por la falta de personal especializado, por la dificultad de las preparaciones o por el desconocimiento de ingredientes y productos que pueden facilitar mucho la logística y preparación de estos.





¿Qué pasaría si consiguiéramos aumentar la demanda?

Un negocio de restauración vende anualmente 205.448 platos de su oferta gastronómica, de los cuales solo 13.850 son postres.

Esto representa que solo el 4,4% de los platos vendidos son postres, que con un precio medio de 6€, generan unos ingresos de 83.100€

En paralelo, **los datos nos confirman que los postres son la parte de la oferta gastronómica que mejor margen dejan, ya que tienen un coste muy ajustado. Todo lleva a pensar que si conseguimos aumentar la demanda, aumentarán también los beneficios.**

En este ejemplo, el **consumo medio de postres por cliente es de 0,26 unidades.**

	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO MEDIO	INGRESO	% INGRESOS	FOOD COST	COSTE MAT PRIMA	CONSUMO X CLIENTE
POSTRES	13850	6,00 €	83.100,00 €	4,44139%	18%	14.958,00 €	0,266623032

Supongamos ahora que **el consumo de postres se incrementa en 2.4**, es decir, tener un consumo de 0,5 postres por cliente.

	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO MEDIO	INGRESO	% INGRESOS	FOOD COST	COSTE MAT PRIMA	CONSUMO X CLIENTE
POSTRES	25975	6,00 €	155.850,00 €	8,01786%	18%	28.053,00 €	0,500038502

Vemos que con este sencillo ejercicio **incrementamos los beneficios en un 1,6%**, lo que se traduce en 59.655€ más de facturación.

¿Qué concluimos?

- El incremento de venta de postres incrementa también el ticket medio del cliente, pero lo hace de una manera imperceptible con lo que no tiene impacto para él.
- Vender más postres mejora el coste de materia prima del restaurante, y por lo tanto el margen medio de este.
- Vender más postres **multiplica el beneficio** del restaurante.

Lo complejo no siempre es lo mejor

La complejidad del plato se refiere a la **cantidad de esfuerzo y habilidades requeridas en su elaboración.**

Para medir esta complejidad, **hay que definir las variables** que queremos comparar para después, según las cifras, valorar cada plato del 1 al 5, siendo 1 baja complejidad y 5 máxima complejidad. Aquí tenemos un ejemplo:

NOMBRE PLATO	COSTE	P.V.P.	MARGEN	FOOD COST	MARGEN	VENTAS	COMPLEJIDAD
Flan con helado de nata	0,41€	4,00€	2,79€	13%	87%	165	2
Tiramisú al amaretto	1,12€	5,00€	2,88€	28%	72%	214	2
Tarta de manzana con helado	2,14€	6,50€	3,06€	41%	59%	260	1
Texturas de chocolate y helado	1,09€	6,00€	3,71€	23%	77%	280	5
Cheesecake & frutos del bosque	1,47€	6,00€	3,33€	31%	69%	701	3
Pannacotta de carajillo con brownie y helado	1,00€	5,00€	3,00€	25%	75%	317	2
Crujiente de chocolate con helados	1,80€	6,50€	3,40€	35%	65%	345	1
Melocotones asados & nueces	1,00€	5,00€	3,00€	25%	75%	120	4

A veces lo más complejo no coincide con lo que más margen da ni con lo más vendido.

Esto incluye factores como:

- Tiempo de preparación
- Número de pasos en la receta
- Las diferentes partidas que intervienen en su elaboración
- Margen de error

¿Qué concluimos?

Reducir la complejidad de los platos ayudará a que el negocio sea más eficiente, permitirá ofrecer resultados más regulares e incluso colaborará en la reducción del coste de materia prima, especialmente cuando los costes laborales son un problema.

Y para ello, una buena manera de hacerlo es la utilización de productos que son soluciones.

Complementos listos para usar con los que decorar tus postres como nuestros siropes, coulis, salsa de vainilla, mousses, cremas, helados, etc.

Postres listos para servir como nuestras tartas precongeladas o pre-cortadas. Los sabores más demandados por tus clientes, listos para servir. Una solución que te facilita la gestión en cocina y con la que ahorras en tiempo, dinero y recursos energéticos.

Te ofrecemos productos que son de fácil utilización y simplifican muchos de los procesos para los cuales necesitas personal cualificado, a la vez que te permiten sumar valor perceptivo al postre y venderlo más caro.



¿Qué tipo de postres tienes en tu carta?

La ingeniería de menús aplicada a los postres de un restaurante es la práctica de crear un menú de postres que refleje la personalidad y el estilo del restaurante sin perder el foco en rentabilidad.

La ingeniería incluye consideraciones sobre los ingredientes y los sabores, así como la presentación de los postres, para crear una experiencia única para los comensales.

Esta técnica nos servirá para ver de manera fácil y clara si los postres más vendidos, son los más rentables.

Una clasificación fácil de entender para saber si nuestros postres más vendidos son los más rentables es la siguiente:

CATEGORÍA RENTABILIDAD	CATEGORÍA POPULARIDAD	CLASIFICACIÓN
ALTO	ALTO	ESTRELLA 
ALTO	BAJO	ENIGMA 
BAJO	ALTO	VACA 
BAJO	BAJO	PERRO 



Nuestro objetivo es conseguir el máximo de postres estrella, ya que éstos son **muy populares entre nuestros clientes y son muy rentables** en la cuenta de explotación.



Para subir su popularidad podemos modificar el emplatado para hacerlos más atractivos, cambiar el nombre porque quizás los clientes no lo terminan de entender, **o quizás podemos añadir un detalle que lo haga más atractivo.**



Debemos mirar de rebajar el coste de sus materias primas, pero sin alterar ni la calidad ni la presentación ya que son populares entre los clientes.



Se deben eliminar directamente ya que **nos están afectando negativamente** tanto a nivel perceptivo de nuestra carta como de la rentabilidad que podamos sacar del ello.

Existen muchas fórmulas para determinar tanto el porcentaje de popularidad como el de rentabilidad de un plato. **¡Podéis consultar toda esta información en nuestra página web mediante este QR!**



Case Study

Para entender la teoría es mucho más fácil llevarla a la práctica.

Vamos a ver el ejemplo del caso real con el que estamos trabajando en los anteriores puntos.

En el siguiente gráfico podemos ver de manera muy clara **la distribución de los postres de un restaurante según la clasificación que hemos presentado hace un momento.**

NOMBRE PLATO	UNIDADES VENDIDAS	MARGEN BRUTO	%POPULARIDAD	CATEGORIA RENTABILIDAD	CATEGORIA POPULARIDAD (MEDIA 14%)	CLASIFICACIÓN
Copa de tiramisú con borracho de café, amaretto y tierra de galleta	185	4,75 €	9%	ALTA	BAJA	ENIGMA ?
Tarta de queso fresco horneada con frutos rojos	605	4,20 €	28%	BAJA	ALTA	VACA 🐄
Coulant de chocolate negro con helado de pistacho	278	4,60 €	13%	ALTA	BAJA	ENIGMA ?
Tarta fina de manzana con helado de vainilla bourbon	145	4,65 €	7%	ALTA	BAJA	ENIGMA ?
Tarta sacher de chocolate relleno de confitura de naranja y helado de nata	296	4,60 €	14%	ALTA	ALTA	ESTRELLA ☆
Tarta de zanahoria con helado de spéculoos	347	4,65 €	16%	ALTA	ALTA	ESTRELLA ☆
Plato de fruta fresca preparada	308	5,10 €	14%	ALTA	ALTA	ESTRELLA ☆
TOTAL UNIDADES VENDIDAS	2164					

El caso de la "Tarta de Queso"

La tarta de queso en este caso es el **postre menos rentable de la carta**, su elaboración es costosa y compleja, pero aun así **es un postre del que no se puede prescindir por ser el más demandado** y un postre de tendencia. En este caso la solución sería reducir la complejidad y el coste de las materias primas.

Para ver el ahorro, **hemos reemplazado las materias primas por nuestros ingredientes:** vamos a sustituir la base por nuestra Tarta de Queso Frigo y los frutos rojos por la Lata de Frutas del Bosque Carte D'Or a modo de guarnición.



Estos 0,26€ de diferencia suponen solo en ese postre **un incremento del margen de 157€.** Pasando además a la categoría de “estrella” pues el margen pasa de los 4,20€ a los 4,46€.



A problemas (nuestras) soluciones



Los postres representan una parte de tu oferta gastronómica que requiere bastante mimo e inversión de recursos. La poca demanda por parte de los comensales se suma a la complejidad de los procesos de elaboración, la inversión de tiempo y la generación de mermas.

Desde Unilever te ofrecemos soluciones para hacer frente a los principales problemas que puede tener tu carta de postres.



Mermas

Muchas de las elaboraciones requieren ser servidas en porciones (tartas, puddings, etc.). Es precisamente en ese momento, en los sucesivos cortes, **donde se pierde gran cantidad de producto**, además de que las raciones no suelen ser del mismo tamaño.

SOLUCIÓN



Con nuestra gama de Tartas pre-cortadas Frigo o postres individuales como el coulant, gofres, brownie con nueces, mousses... **podrás trabajar perfectamente en modo porción individual sin desperdiciar alimentos.**

Regularidad

Cuando incluimos en nuestra carta **postres elaborados desde cero es complicado** que siempre salgan igual; el personal que lo elabora va rotando, las cantidades o productos pueden variar, etc... Esto puede producir insatisfacción en aquel cliente que ya ha probado el postre y recuerda su sabor.

SOLUCIÓN



Esto puede ser solucionado con **con nuestra gama de ingredientes para preparar.**

Especiales

Es habitual encontrar clientes que demandan **postres para celíacos o veganos**. La elaboración de este tipo de postres es, aparte de complicada, peligrosa por la contaminación cruzada que pueda existir en cocina.

SOLUCIÓN



Incluye en tu oferta los postres más demandados sin preocupaciones: **brownie vegano, mousses, sorbetes...** que podrás decorar con nuestros siropes, salsas y helados.

Novedosos

Cada vez hay más oferta en hostelería y los comensales se vuelven más exigentes. **Encontrar en tu carta postres típicos puede hacer que no le llame la atención y no sean muy demandados.** Dale un toque diferente con helados exclusivos para acompañar el postre.

SOLUCIÓN



Tenemos una gama de **helados con sabores exóticos y selectos**: de violeta, de caramelo salado, mojito... múltiples sabores que podrás combinar con todos tus postres.

Complejos

Elaborar un postre desde cero es complejo y requiere invertir bastantes recursos. Reducir su complejidad ayudará a que el negocio sea más eficiente, permitirá ofrecer resultados más regulares e incluso colaborará en la reducción del coste de materia prima.

SOLUCIÓN



Tenemos para ti una gama completa de **postres listos para servir y de ensamblaje**: cheesecake de oreo, tarta muerte por chocolate, carrot cake, tarta de manzana con caramelo...



En el detalle está la diferencia

Seguro que lo estás haciendo bien, pero siempre puede ir mejor.

Te damos algunos consejos para que tu personal de sala **te ayude a incentivar las ventas de postres en tu negocio:**

SIN PRESIONES

La presencia del camarero mientras se decide el postre puede generar cierta presión. Es clave saber en qué momento irse para que los comensales deliberen cuál va a ser su opción dulce. Si no, el comensal inconscientemente sentirá que tiene que darse prisa para no demorar al camarero, llegando incluso a no pedir nada.

PRESENTA LA CARTA DE POSTRES

Es importante presentar la carta aún sin que el comensal lo haya solicitado. Muchas veces creemos estar llenos, pero solo visualizando el menú dulce hace que nuestra imaginación se active, nos tentemos y terminemos consumiendo.

LA CARTA FÍSICA APORTA VALOR

En muchas ocasiones es el personal de sala el encargado de cantar la oferta dulce, sin disponer de una carta física donde consultarla con detalle. Este simple hecho pone a los postres en un nivel inferior al resto de la oferta. Disponer de una carta física que incluya la sección de postres elevará la experiencia gastronómica de tu negocio y potenciará que sean consumidos.



¡Descubre más consejos para tu carta de postres en la siguiente página!



La carta perfecta

Para gustos, colores

Tantos comensales, tantos postres. Es importante tener en cuenta los gustos que tus clientes puedan tener. **Ofrecer una carta variada te asegura que cualquier persona pueda verse representada y pida un postre en tu negocio.**



Variados

Varios sabores:
dulces, ácidos, con
un toque salado...



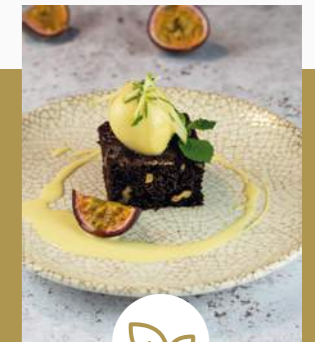
Saludables

Bajos en calorías



Inclusivos

Aptos para alergias
e intolerancias



Veganos

Opciones veganas
y vegetarianas

La carta de postres debe ser equilibrada y variada, es decir debe cubrir un rango en el que cualquier comensal se sienta atraído por alguno de los postres.

La estructura perfecta para tu carta

Postre de chocolate

Postres de los más demandados como la Tarta de chocolate, el Coulant, Texturas de chocolate, Helado de chocolate, Trufas, Brownie, etc.



Si quieres que tu postre sea aún más atractivo, dale tu toque personal y decóralo con alguna salsa o helado.



Postre tradicional

Lo tradicional triunfa. Ofrece los sabores de siempre e incluye los postres más conocidos como el Flan, las natillas, arroz con leche, leche frita...



Reinventa el postre de siempre con decoración y complementos que combinen bien y lo hagan aún más especial



CARTA DE POSTRES

VOLCÁN DE CHOCOLATE

TATÍN CON Helado de Vainilla

Cheesecake con Arándanos

Crema CATALANA

SORBETE DE Cítricos

Postre de manzana o fruta cocida

La fruta es un acierto seguro ya que ahora somos más conscientes de nuestra alimentación. Ofrece Tarta de manzana, tarta tatin, sorbete de manzana, carrot cake...



No hay nada que le vaya mejor a la fruta que una bola de helado cremoso para contrastar.



Postre de queso

Innova y ofrece postres de queso en todas sus variantes: tarta de queso, helado de queso, tiramisú mousse de queso...



Combínalo con otros sabores para complementarlo.



Postre cítrico o fresco

Este tipo de postre ayudará a tus clientes a digerir la comida e irse con una sensación menos pesada: Lemon pie, sorbete de limón, piña colada...



A los cítricos les va ideal el toque dulce y tostado del chocolate, por esto podemos combinarlos con siropes de chocolate



¿Qué aspecto debe tener?

VOLCÁN DE CHOCOLATE

El formato

Un diseño atractivo, ya sea virtual o físico, acercará los postres a tus clientes. Debe evitarse la sobresaturación porque genera confusión y agobio.

La distribución

Si la carta tiene dos páginas, tus postres estrellas deberían ir en la parte superior de la página de la derecha. Estudios psicológicos confirman que nuestro cerebro se queda con los que se encuentran en esa posición.

La tipografía

Aunque parezca un detalle superficial, el tamaño de las letras ayuda a que los postres se tengan en cuenta. Usa una tipografía legible y suficientemente grande. Te aconsejamos destacar tus postres estrella por encima del resto usando este recurso.

El nombre

Lo primero que influye en la toma de decisiones cuando pedimos un postre es el nombre que se le ha dado a esa elaboración. Si utilizas un nombre descriptivo, que juegue con la creatividad y deje espacio a la imaginación del comensal, tendrás más opciones de que se pida por la simple curiosidad que despierta.



5 consejos para dar visibilidad a tus postres

- 1 Tu equipo de sala debe recomendar los postres y **evitar siempre la frase “postre o café”**.
- 2 Si expones tus postres en un lugar visible **te ayudará a vender más**.
- 3 Toma nota del postre **al principio de la comanda**.
- 4 Comemos por los ojos, **una cuidada presentación incitará su consumo**.
- 5 **Ofrece minipostres** con el café al estilo “Café Gourmand”.



Nuestra solución completa de postres

Hemos visto como reducir la complejidad de las elaboraciones es un factor clave para incrementar la rentabilidad del postre y, por tanto, de tu negocio.

En esta línea, introducir soluciones listas para servir te permitirá disminuir esa complejidad a la vez que obtienes platos más regulares y reduces el food cost de tu oferta dulce.

En Unilever tenemos muy presentes tus necesidades. Por eso, **innovamos en producto para ofrecerte soluciones que faciliten tu operativa en cocina y te permitan seguir dando ese toque personal a tus creaciones.**

Nuestra gama de postres te servirán para:



POSTRES LISTOS PARA SERVIR



POSTRES DE ENSAMBLAJE

HELADOS GAMA 2,4L



HELADOS KREA 2,5L



GRANEL FRIGO 5L



BIZCOCHOS FRIGO RESTAURACIÓN



TARTAS HELADAS



PORCIONES INDIVIDUALES FRIGO RESTAURACIÓN



PORCIONES HELADAS CARTA



PORCIONES HELADAS MENÚ



PORCIONES HELADAS CARTA SUPERIOR



Imprescindibles para decorar

SIROPES



SIROPES CRUJIENTES



COMPLEMENTOS





“Dessert pairing”

Combinaciones más allá de las convencionales

Esta técnica gastronómica se basa en la idea de **combinar ingredientes con distintos sabores que entre ellos tienen componentes clave en común**. Puntos de encuentro que al fusionarse convierten tu postre en una realidad completamente diferente e inusual.

El “**Dessert Pairing**” te permite sacar tu lado más creativo y explorar nuevas vías para crear postres únicos y novedosos que sorprendan a tus comensales.

¿Y qué hay mejor que combinarlos con helado?

Te damos sugerencias para inspirar tu creatividad y conseguir la combinación perfecta, desde las recetas más comunes hasta las más inexploradas, para satisfacer los gustos de todos tus clientes. Infinidad de sabores que le darán la vuelta a tus postres de siempre.



Los diez postres más demandados

					
	Flan	Natillas	Tarta de queso	Brownie	Coulant
CLÁSICO					
	Helado de Nata Frigo o de Vainilla Carte D'Or	Helado Caramelo Frigo o de Canela Carte D'Or	Helado de Fresa Frigo o de Frambuesa Carte D'Or	Helado de Vainilla Frigo o de Chocolate Carte D'Or	Helado Chocolate Negro de Vainilla Krea
ATREVIDO					
	Helado Caramelo Salado o Choc. Blanco Carte D'Or	Helado de Spéculoos o Baileys Carte D'Or	Helado de Mango o de Praliné Carte D'Or	Helado Caramelo Salado Carte D'Or o Queso Krea	Helado de Crème Brûlée Krea o Cereza Carte D'Or
CANALLA					
	Helado Cookie Dough Ben&Jerry's o Té Verde Krea	Helado Caramel Brownie o Swich Up Ben&Jerry's	Helado Violeta Krea o Peanut Butter Ben&Jerry's	Helado Fruta Pasión Krea o Cherry Ben&Jerry's	Helado Naranja Sanguina Krea o Phish Food Ben&Jerry's
COMPLEMENTOS	Salsa Vainilla, Sirope Caramelo, Sirope Toffee, Sirope Chocolate y Base Croccante Carte D'Or	Salsa Vainilla, Sirope Caramelo, Sirope Toffee, Sirope Chocolate y Base Croccante Carte D'Or	Lata Frutas del Bosque, Coulis Mango, Base Croccante, Sirope Fresa, Sirope Frutas del Bosque, Sirope Cereza y Sirope Vainilla Carte D'Or	Salsa Vainilla, Sirope Caramelo, Sirope Toffee, Sirope Chocolate, Sirope Vainilla, Base Croccante y Coulis Mango Carte D'Or	Salsa Vainilla, Sirope Caramelo, Sirope Toffee, Sirope Chocolate, Base Croccante y Coulis Mango Carte D'Or

					
	manzana	Pannacotta	Tiramisú	Carrot cake	Torrija
CLÁSICO					
	Helado de Vainilla o de Canela Carte D'Or	Helado Chocolate Frigo o de Frambuesa Carte D'Or	Helado Stracciatella Frigo o Choc. Blanco Carte D'Or	Helado de Nata Frigo o de Vainilla Carte D'Or	Helado de Vainilla Krea o de Stracciatella Frigo
ATREVIDO					
	Helado Caramelo Salado Carte D'Or o Queso Krea	Helado de Praliné Carte D'Or o Violeta Krea	Helado de Coco Carte D'Or o Nata-Piñones Krea	Helado Piña Carte D'Or o Manzana Verde Krea	Helado Crème Brûlée Krea o Spéculoos Carte D'Or
CANALLA					
	Helado de Jengibre Krea o Vainilla Pecan Ben&Jerry's	Helado Sésamo Negro Krea o Cheesecake Ben&Jerry's	Helado Té Verde Krea o Cookie Dough Ben&Jerry's	Helado Yogurt Krea o Cheesecake Ben&Jerry's	Helado Caramelo Ben&Jerry's o Caramelo Salado Carte D'Or
COMPLEMENTOS	Salsa Vainilla, Sirope Caramelo, Sirope Toffee, Sirope Vainilla y Base Croccante Carte D'Or	Lata Frutas del Bosque, Coulis Mango, Base Croccante, Sirope Chocolate, Sirope Frutas del Bosque y Sirope Cereza Carte D'Or	Salsa Vainilla, Base Croccante, Sirope Caramelo, Sirope Toffee y Sirope Chocolate Carte D'Or	Salsa Vainilla, Sirope Caramelo, Sirope Toffee, Coulis Mango, Sirope Vainilla y Base Croccante Carte D'Or	Salsa Vainilla, Sirope Caramelo, Sirope Vainilla, Sirope Chocolate y Base Croccante Carte D'Or



Tarta de manzana templada con helado de vainilla

INGREDIENTES (10PAX)

- 1,5Kg Tarta de Manzana con Caramelo Frigo
- 600ml Helado de vainilla Carte D'Or
- 200ml Salsa de vainilla Carte D'Or
- 100ml Sirope de Toffee Carte D'Or

ELABORACIÓN

PARA LA TARTA

Descongelar la Tarta de Manzana con Caramelo Frigo en nevera.

FINAL Y PRESENTACIÓN

Disponer la Salsa de vainilla Carte D'Or en el fondo del plato, servir la tarta de manzana y sobre esta una bola de Helado de vainilla Carte D'Or.

Terminar salseando con Sirope de Toffee Carte D'Or.



Muerte por chocolate

INGREDIENTES (10PAX)

- 1,6Kg Tarta Muerte por Chocolate Frigo
- 200g Sirope de Chocolate Crujiente Carte D'Or
- 600ml Helado de chocolate Carte D'Or
- 100g Barquillos cortos

ELABORACIÓN

PARA LOS BARQUILLOS

Sumergir la parte superior de los cucuruchos en Sirope de Chocolate Crujiente Carte D'Or 1 cm, dar la vuelta y dejar reposar.

FINAL Y PRESENTACIÓN

Servir las porciones de Tarta Muerte por Chocolate Frigo. Colocar una bola de helado de chocolate Carte D'Or sobre el cucurucho y terminar salseando con más sirope de chocolate.



Penitencia de chocolate

INGREDIENTES (10PAX)

- 850g Brownie con nueces Frigo
- 200g Sirope de Chocolate Carte D'Or
- 800g Ben and Jerry's Chocolate Fudge Brownie

ELABORACIÓN

PARA EL BROWNIE

Descongelar los trozos de Brownie con nueces Frigo.

FINAL Y PRESENTACIÓN

Colocar un trozo de brownie en la base del plato y sobre este una bola de Ben and Jerry's Chocolate Fudge Brownie, repetir la operación remontando otro trozo de brownie sobre el helado y salsear con Sirope de Chocolate Carte D'Or.



Cheesecake con toffee, chocolate y avellanas

INGREDIENTES (10PAX)

- 1,1Kg New York Cheesecake Frigo
- 100g Sirope de Chocolate Carte D'Or
- 300g Sirope de Toffee Carte D'Or
- 50g Base Croccante Carte D'Or
- 600g Helado de Chocolate Carte D'Or
- 50g Avellana tostada troceada

ELABORACIÓN

PARA LA TARTA Y LA BASE CROCCANTE

Descongelar el cheesecake. Una vez descongelado, verter y alisar el Sirope de Toffee Carte D'Or. Para el croccante, extender el preparado para Base Croccante Carte D'Or sobre un silpat, alisar con una espátula y hornear a 170°C durante 10 min. aprox. Una vez cocinado y aún caliente espolvorear avellana tostada picada por encima. Porcionar.

FINAL Y PRESENTACIÓN

Servir una porción del New York Cheesecake Frigo, salsear con Sirope de Chocolate Carte D'Or y acompañar con una bola de Helado de Chocolate Carte D'Or y un trozo de croccante de avellana.



Carrot cake con helado y spéculoos

INGREDIENTES (10PAX)

- 1,1Kg American Carrot Cake Frigo
- 300g Salsa de Vanilla Carte D'Or
- 600ml Helado de Spéculoos Carte D'Or
- 50g Base Croccante Carte D'Or
- 20g Almendra laminada

ELABORACIÓN

PARA LA TARTA Y LA BASE CROCCANTE

Descongelar la tarta American Carrot Cake Frigo. Para el croccante, extender el preparado para Base Croccante Carte D'Or sobre un silpat, alisar con una espátula y hornear a 170°C durante 10 min. aprox. Una vez cocinado y aún caliente espolvorear avellana tostada picada por encima. Porcionar.

FINAL Y PRESENTACIÓN

Servir una porción de la tarta, acompañar de una espuma de vainilla hecha a partir del Sirope de Vainilla Carte D'Or, una bola de Helado de Spéculoos Carte D'Or. y un trozo de croccante.

Encuentra tus recetas e inspiración
en **www.ufs.com**

www.ufs.com

📞 902 101 543

informacion.foodsolutions@unilever.com



Unilever
Food
Solutions

