

# Pastelaria



# EXPEDIENTE

## **Presidente do Conselho Deliberativo**

José Zeferino Pedrozo

## **Diretor Presidente**

Décio Lima

## **Diretor Técnico**

Bruno Quick

## **Diretor de Administração e Finanças**

Margarete Coelho

## **Gerente**

Eduardo Curado Matta

## **Gerente-Adjunta**

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

## **Gestor Nacional**

Luciana Macedo de Almeida

## **Autor**

Sebrae

## **Coordenação do Projeto Gráfico**

Renata Aspin

## **Projeto Gráfico**

Nikolas Furquim Zalewski

# ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	2
Estrutura.....	3
Pessoal.....	3
Equipamentos.....	4
Matéria Prima/Mercadoria.....	5
Organização do Processo Produtivo.....	5
Automação.....	6
Capital de Giro.....	7
Custos.....	7
Diversificação/Agregação de Valor.....	8
Divulgação.....	8
Informações Fiscais e Tributárias.....	9
Eventos.....	9
Normas Técnicas.....	10
Glossário.....	11
Dicas de Negócio.....	12
Características Específicas do Empreendedor.....	13
Fonte de Recurso.....	13
Planejamento Financeiro.....	13
Produtos e Serviços - Sebrae.....	14
Bibliografia.....	15
Investimentos e faturamento.....	15
Canais de Distribuição e	17
Entidades relacionadas ao setor.....	18

# 1. Apresentação de Negócio

Simple, barato, gostoso e popular. Mais do que apenas um alimento, o pastel representa praticidade, sabor e um toque de nostalgia para muitos brasileiros. E, apesar de sua tradição (ganhou evidência no Brasil a partir da década de 1960), o pastel se reinventa constantemente. Hoje, encontramos opções que vão muito além do clássico queijo e carne, desde combinações gourmet com ingredientes sofisticados até versões veganas e opções que atendem a diferentes restrições alimentares. Ou seja, a versatilidade do pastel permite explorar diversas estratégias de mercado e atrair um público amplo.

Tendências que impulsionam o sucesso:

- Personalização: Ofereça opções de recheios personalizados, permitindo que o cliente crie seu próprio pastel.
- Ingredientes de qualidade: Utilize ingredientes frescos e de alta qualidade para garantir o sabor e a satisfação do cliente.
- Experiência do cliente: Crie um ambiente agradável e acolhedor, seja em um espaço físico ou através de um serviço de entrega eficiente.
- Marketing digital: Utilize as redes sociais e plataformas de delivery para alcançar um público maior e divulgar suas ofertas.
- Sustentabilidade: Considere práticas sustentáveis em sua operação, como a utilização de embalagens ecológicas e o gerenciamento de resíduos.

Junto com o caldo de cana, o pastel tornou-se uma dupla imbatível no gosto dos brasileiros, como opção de alimentação rápida e barata.

Mas para a sua pastelaria há espaço para a oferta de outros produtos como sucos naturais, refrigerantes, chás gelados, assim como molhos especiais e saladas leves como acompanhamento. Além de brigadeiros, churros e outras opções de sobremesa que combinem com o perfil do seu negócio.

## 2. Mercado

Apesar da crescente conscientização sobre saúde e alimentação equilibrada, a escolha por refeições rápidas, como pastéis, permanece relevante. Afinal, o pastel preparado com ingredientes de qualidade e em um ambiente atrativo, continua sendo uma opção popular e saborosa.

Por isso, com pastelarias de diversos portes, desde pequenas empresas locais até grandes redes de franquias, a competitividade é alta. No entanto, esse cenário também apresenta oportunidades significativas para empreendedores inovadores. O sucesso reside em identificar nichos de mercado e oferecer um diferencial competitivo.

Isso pode envolver a especialização em tipos de massa, recheios exclusivos, estratégias de marketing criativas (como delivery eficiente e parcerias com aplicativos de entrega), atendimento personalizado, enfoque em sustentabilidade ambiental e social, ou ainda a escolha estratégica de localização.

Algumas estratégias para se destacar incluem:

- Explorar nichos: Pastéis veganos, integrais, com ingredientes orgânicos, opções gourmet com recheios sofisticados, ou tamanhos específicos para diferentes públicos (crianças, adultos) são algumas alternativas.

- Inovação no modelo de negócio: Contar com um delivery especializado, atendimento integrado a outros serviços (como cafeteria ou espaço de eventos) ou uma franquia com modelo de negócio enxuto e escalável são boas opções.
- Marketing digital estratégico: Presença forte nas redes sociais, campanhas de marketing direcionadas e parcerias com influenciadores são iniciativas que podem ser adotadas para ampliar a visibilidade do seu negócio.
- Foco na experiência do cliente: Ambiente agradável, atendimento atencioso, promoções e fidelização de clientes são estratégias que ajudam a atrair e fidelizar mais clientes.
- Sustentabilidade: Optar por ingredientes locais e de fornecedores comprometidos com práticas sustentáveis, uso de embalagens ecológicas e práticas para redução de desperdício são ações positivas.

A escolha de fornecedores também é crucial. Portanto, priorize fornecedores locais, buscando relações duradouras e baseadas na confiança e na transparência. Ao fazer a escolha, avalie cuidadosamente fatores como qualidade dos ingredientes, preço, prazo de entrega, condições de pagamento, e reputação. A sustentabilidade deve ser outro fator determinante nessa escolha, visando o impacto social e ambiental da sua pastelaria.

### 3. Localização

A localização ideal para sua pastelaria é fundamental para o sucesso do seu negócio. Para isso, dê preferência a locais com alta densidade populacional e grande fluxo de pessoas, como centros comerciais, regiões próximas a universidades, escolas, escritórios, e pontos de transporte público (estações de metrô, ônibus e terminais). Considere também a proximidade de outros estabelecimentos complementares, como academias, cinemas ou outros pontos de encontro, que podem atrair um público que também valoriza seus produtos.

Mas, além da localização, é importante também avaliar aspectos cruciais como o custo do aluguel (negocie prazos e condições favoráveis com o proprietário), se há necessidade de reformas e a disponibilidade de serviços essenciais como água, luz, esgoto e internet de alta velocidade, por exemplo. Verifique ainda se o local oferece acessibilidade para pessoas com mobilidade reduzida e estacionamento próximo. Lembre-se também de que imóveis com boa visibilidade e fácil acesso são mais atrativos para os clientes.

E, antes de fechar qualquer negócio, procure consultar a vizinhança para entender melhor o ambiente local, além de certificar e que o imóvel possui o Habite-se e está em conformidade com o Plano Diretor Urbano (PDU) do município. Não esqueça também de verificar se as atividades da sua pastelaria estão permitidas naquela zona e se o IPTU está em dia. Por fim, atenha-se às normas de licenciamento para placas, letreiros e outras sinalizações, e de cumprir todas as exigências da legislação local, incluindo as normas de segurança do Corpo de Bombeiros.

Lembre-se: Uma análise criteriosa e planejada, considerando todos os aspectos mencionados, aumenta significativamente as chances de sucesso da sua pastelaria.

### 4. Exigências Legais e Específicas

Abrir uma pastelaria exige planejamento e atenção às normas legais, garantindo a segurança alimentar dos seus clientes e a tranquilidade da sua operação. Aqui vamos simplificar esse processo para que você possa se concentrar no que realmente importa: criar uma pastelaria de sucesso!

O primeiro passo é definir a estrutura jurídica da sua empresa: individual ou sociedade (como MEI, EIRELI, LTDA, etc.). A escolha dependerá do seu perfil e das expectativas para o negócio. Para isso, um contador especializado poderá te orientar, auxiliando na elaboração

constitutivos e na compreensão da legislação tributária.

Definida a estrutura jurídica, você precisará realizar os seguintes registros: na Junta Comercial; na Receita Federal (CNPJ); na prefeitura municipal (alvará de funcionamento); no Cadastro na Caixa Econômica Federal (Conectividade Social - INSS/FGTS); e no Corpo de Bombeiros (para obter o alvará de segurança contra incêndio).

Importante: Antes de iniciar as obras, consulte também a Prefeitura Municipal sobre o zoneamento urbano e a viabilidade do local escolhido. E, claro, lembre-se da importância de seguir o Código de Defesa do Consumidor (CDC) e as leis que protegem o consumidor.

Vale ainda ressaltar que para o ramo alimentício, especificamente, algumas legislações são fundamentais, como: a RDC nº 216/2004 (Boas Práticas para Serviços de Alimentação), que define os procedimentos para garantir a segurança dos alimentos; a RDC nº 275/2002 (Procedimentos Operacionais Padronizados); a Portaria nº 326/97 (Condições Higiênic-Sanitárias); e a Portaria nº 1.428/93 (Inspeção Sanitária de Alimentos).

Mas lembre-se que as legislações estaduais e municipais podem complementar essas normas federais. E além disso, como a legislação está em constante atualização, é crucial buscar informações atualizadas regularmente em sites governamentais e órgãos competentes.

Por fim, a Lei Complementar nº 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e a Lei 13.874/2019 (que simplifica processos para empresas e empreendedores) oferecem vantagens para micro e pequenas empresas, como redução ou isenção de taxas.

## 5. Estrutura

Um espaço bem projetado otimiza o fluxo de trabalho, garante a satisfação dos clientes e proporciona um ambiente agradável para sua equipe. Aqui vamos considerar um espaço de aproximadamente 50m<sup>2</sup>, adaptável à sua necessidade e localização.

Ao projetar o layout da sua pastelaria, é importante considerar aspectos como fluxo de operação, posicionamento estratégico dos equipamentos, sinalização e até mesmo a psicologia das cores para estimular o apetite e criar uma atmosfera convidativa.

Como já se sabe, também é necessário atender rigorosamente às normas de higiene e segurança alimentar estabelecidas em sua região. Isso inclui instalações adequadas para produção e armazenamento de alimentos, bem como banheiros para clientes e funcionários (separados, se possível; ou um lavabo em espaços menores).

Vale destacar que a área de estoque deve ser separada da área de atendimento, sempre bem ventilada e segura.

Por fim, lembre-se que a aprovação do Corpo de Bombeiros é essencial para a operação legal do seu estabelecimento. Por isso, antes de iniciar as obras, faça uma pesquisa detalhada sobre as exigências legais da sua região para evitar problemas futuros.

Lembre-se: investir em um projeto bem estruturado desde o início garante um ambiente eficiente e atrativo, atraindo clientes e contribuindo para a rentabilidade do seu negócio.

## 6. Pessoal

A necessidade de pessoal varia de acordo com o tamanho do seu negócio e a sua produção. Para uma pequena pastelaria, por exemplo, uma equipe de três pessoas pode ser ideal: um

gerente (que pode ser o próprio empreendedor) responsável pela administração, compras e gestão geral; e dois funcionários para a produção – um para o preparo das massas e outro para a fritura dos pastéis. A limpeza pode ser feita em conjunto ao final do expediente, otimizando o tempo e os recursos.

Mas, independentemente do número de funcionários, alguns aspectos são cruciais: a higiene e a segurança alimentar. Portanto, todos os membros da equipe devem ser treinados em boas práticas de manipulação de alimentos, garantindo a saúde e a satisfação dos clientes. Isso inclui treinamento sobre:

- Higiene pessoal: Lavagem frequente das mãos, uso de uniformes limpos (de preferência brancos), toucas, luvas, máscaras e botas.
- Boas práticas de manipulação de alimentos: técnicas adequadas de preparo, armazenamento e conservação dos ingredientes e dos produtos acabados, visando minimizar perdas e garantir a qualidade.
- Manutenção e operação de equipamentos: treinamento específico para o uso seguro e eficiente dos equipamentos da cozinha, como fritadeiras, fornos e outros utensílios.
- Gestão de estoque e redução de desperdícios: controle eficiente dos estoques para evitar perdas e garantir que os insumos estejam sempre disponíveis.

Lembre-se: Capacitações periódicas sobre segurança alimentar, atendimento ao cliente e novas técnicas de preparo de massas e recheios mantém a equipe atualizada e motivada.

## 7. Equipamentos

A lista a seguir considera diferentes escalas de produção, desde um pequeno negócio até um estabelecimento maior. Portanto, lembre-se que a quantidade e o tipo de equipamento dependem diretamente do tamanho do seu negócio e da sua capacidade produtiva. O mais importante é investir em equipamentos de qualidade, que garantam eficiência, durabilidade e segurança alimentar.

Para a produção são necessários:

- Freezer: Essencial para o armazenamento adequado da massa e dos recheios, garantindo a qualidade e a conservação dos ingredientes.
- Geladeira: Para armazenar ingredientes perecíveis, mantendo a higiene e a segurança alimentar.
- Fogão Industrial: Fundamental para o preparo dos recheios e outros itens do cardápio.
- Fritadeira Industrial (elétrica ou a gás): Escolha um modelo que atenda à sua demanda, considerando a capacidade e o tempo de fritura. Modelos modernos oferecem maior eficiência energética e controle de temperatura.
- Processador de Alimentos/Liquidificador Industrial: Acelera o preparo de massas e recheios, otimizando o tempo de produção.
- Cilindro para Massas (opcional, mas recomendado): Facilita a abertura da massa de pastel de forma uniforme e rápida.
- Batedeira Industrial (opcional, dependendo do volume): Ideal para grandes quantidades de massa.
- Bancada de trabalho (preferencialmente em inox): Superfície higiênica e resistente para o preparo dos pastéis.
- Utensílios de Cozinha: Panelas, facas, colheres, espátulas, etc. Priorize materiais resistentes e de fácil limpeza.
- Sistema de Exaustão: Fundamental para a remoção de fumaça e odores, garantindo um ambiente de trabalho mais confortável e seguro.

Mas, além dos equipamentos de produção, considere também os itens para atendimento ao cliente e gestão do negócio:

- Balcão Térmico (frio e/ou quente): Para exposição e manutenção da temperatura dos pastéis prontos.
- Balcão Refrigerado (para bebidas e outros): Complementa a apresentação e conservação dos produtos.
- Caixa Registradora/Sistema de PDV (Ponto de Venda): Para controle de vendas, gestão financeira e emissão de notas fiscais.
- Embalagens: Escolha embalagens adequadas para o transporte e conservação dos pastéis, considerando a praticidade e a apresentação.
- Uniformes: Proporcionam uma imagem profissional e garantem higiene.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão eficiente da matéria-prima é fundamental para garantir a lucratividade e a sustentabilidade do seu empreendimento.

Se a falta de ingredientes pode significar a perda de vendas e a insatisfação dos clientes, estocar grandes quantidades de produtos perecíveis resulta em perdas financeiras devido ao desperdício.

Ou seja, o segredo está no equilíbrio, e este se alcança através de um sistema de gestão de estoques inteligente e atualizado.

Para te ajudar nessa jornada, considere monitorar indicadores importantes, como:

- Giro de Estoques: é a frequência com que seu capital investido em estoque se transforma em vendas. Quanto mais rápido o giro, melhor o fluxo de caixa. Para isso, analise as entregas dos seus fornecedores – entregas menores e mais frequentes contribuem para um giro mais eficiente.
- Cobertura de Estoques: é o indicador de quantos dias seu estoque atual consegue suprir sua demanda. Ou seja, cobrir as vendas futuras sem que haja suprimento. Isso ajuda a prever quando realizar novas compras, evitando tanto a falta quanto o excesso de produtos.
- Nível de Serviço ao Cliente: demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Lembre-se: a gestão de estoque não é estática. Por isso, acompanhe suas vendas, ajuste suas previsões e adapte-se às flutuações da demanda.

## 9. Organização do Processo Produtivo

Abrir uma pastelaria de sucesso exige organização em três pilares fundamentais: atendimento ao cliente, produção e administração. Aqui vamos explorar como integrar esses elementos para construir um negócio lucrativo e sustentável.

Para começar, o horário de funcionamento será definido com base em seu público-alvo e localização. Para defini-lo, faça pesquisas locais e uma boa análise da concorrência. Por exemplo: em um ponto comercial em uma região com alta demanda noturna, seu horário de funcionamento poderá se estender até mais tarde. Já em um bairro residencial, o horário de pico pode ser durante o almoço e o jantar.



Em relação à produção, para otimizar compras, utilize um sistema de controle de estoque, lembrando que produtos não perecíveis podem ser comprados em maior volume, reduzindo custos e frequência de compras. É importante também acompanhar os prazos de validade, especialmente de ingredientes perecíveis, evitando perdas e mantendo a qualidade. Por fim, seguir as determinações da Resolução RDC nº. 216 da ANVISA, que trata das boas práticas de manipulação de alimentos, garante a segurança e a higiene do seu estabelecimento.

Sobre a oferta de produtos, embora a flexibilidade seja importante, concentre-se em um menu com foco em pasteis, oferecendo variedades de recheios para atender a diferentes paladares. Ou seja, considere opções vegetarianas, veganas e para pessoas com restrições alimentares. Para investir no que está dando certo, não esqueça de acompanhar de perto as vendas para identificar os itens mais populares e otimizar seu cardápio, excluindo itens com baixa rotatividade e adicionando opções de acordo com a demanda.

Outro cuidado deve ser com a operação, que deve ser eficiente e ágil. Para isso, antes da abertura, verifique os estoques de alimentos, bebidas e gás, deixando tudo abastecido. Também limpe e organize o ambiente e antecipe o que já for possível preparar. Durante o funcionamento, mantenha as mesas higienizadas e arrumadas, assegure rapidez no atendimento e no fechamento de contas, e emita notas fiscais corretamente. Por fim, concilie o fechamento do caixa com a limpeza do ambiente, arrumação, descarte correto do lixo e encerre o expediente com segurança.

## 10. Automação

Independentemente do porte do seu negócio, investir em sistemas de gestão e automação otimiza processos, aumenta a eficiência e, conseqüentemente, a lucratividade.

Para pastelarias de maior porte, equipamentos como prensas compactadoras, cilindros de massa (Rex Luxu, MR, Conjugado, Super) e esfoliadeiras podem automatizar a produção em larga escala, garantindo um fluxo de trabalho otimizado.

E tanto para pastelarias de pequeno ou grande porte, um software de gestão é indispensável para uma boa administração do seu negócio.

No entanto, ao escolher um sistema, o empreendedor deve avaliar fatores como preço, manutenção, conformidade legal (municipal e estadual), facilidade de suporte e atualizações. Além disso, é preciso levar em consideração que o software ofereça funcionalidades como:

- Controle de estoque (ingredientes, embalagens)
- Controle de vendas e faturamento
- Gestão financeira (caixa, bancos, contas a pagar/receber)
- Emissão de notas fiscais e boletos
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise de desempenho
- Integração com plataformas de delivery (se aplicável)

Vale ressaltar que atualmente o mercado oferece diversas soluções, desde sistemas completos de gestão a aplicativos específicos para controle de estoque ou vendas. Algumas opções populares incluem sistemas de PDV (ponto de venda) integrados com controle de estoque, permitindo uma gestão completa do seu negócio em um único sistema. Ou seja, pesquise e compare diferentes opções, considerando o tamanho e as necessidades específicas da sua pastelaria.

Lembre-se: Não hesite em buscar auxílio do Sebrae ou de consultores especializados para te auxiliar na escolha do melhor sistema para sua pastelaria.

## 11. Capital de Giro

Este é o dinheiro que sua empresa precisa para cobrir suas despesas diárias e garantir a operação sem interrupções, desde a compra de ingredientes até o pagamento de funcionários e contas. Ou seja, capital de giro é a reserva financeira que permite que você faça tudo isso sem comprometer o bom funcionamento da sua pastelaria.

Para determinar a quantia ideal de capital de giro para sua pastelaria é necessário fazer uma análise cuidadosa. Embora uma regra geral sugira entre 20% e 30% do investimento inicial, essa porcentagem pode variar dependendo de diversos fatores.

Mas, para fazer esse cálculo, considere o tempo médio de recebimento de pagamentos dos seus clientes (quanto mais longo o prazo, maior o capital de giro necessário), os prazos de pagamento aos seus fornecedores (prazos mais longos reduzem a necessidade de capital de giro) e a sua estratégia de estoque (estoques menores exigem menos capital).

Para garantir uma boa margem de segurança, uma boa prática é projetar suas receitas e despesas para os próximos três a seis meses. Essa projeção ajudará a determinar o volume de capital de giro necessário para manter sua pastelaria funcionando sem problemas. Afinal, lembre-se que imprevistos acontecem e ter uma reserva financeira adicional para lidar com situações inesperadas é sempre aconselhável.

Outra dica importante é manter um controle rigoroso do fluxo de caixa. Para isso, registre todas as entradas e saídas de dinheiro, monitore seus gastos e compare-os com suas projeções. Isso permitirá que você identifique áreas onde é possível economizar e, ao mesmo tempo, tomar decisões estratégicas para garantir que você tenha recursos suficientes para cobrir suas despesas e investir no crescimento do seu negócio.

Dica: utilize planilhas, aplicativos ou softwares de gestão financeira para facilitar esse processo.

Por fim, não se esqueça que o capital de giro não é um investimento estático. Ele precisa ser gerenciado ativamente, adaptando-se às mudanças no seu negócio e no mercado. Portanto, à medida que sua pastelaria cresce, a sua necessidade de capital de giro provavelmente aumentará.

## 12. Custos

Para precificar seus produtos de forma competitiva e garantir a lucratividade do seu negócio, é fundamental entender a diferença entre custos fixos e variáveis.

Os custos fixos são aqueles que permanecem constantes, independente do volume de vendas. Ou seja, são os investimentos necessários para manter seu negócio funcionando. Entram nessa lista, por exemplo: salários (incluindo encargos), aluguel, serviços de água, luz, telefone e internet, manutenção de equipamentos e materiais de higiene e limpeza, entre outros.

Já os custos variáveis, são aqueles diretamente proporcionais à quantidade de pastéis produzidos e vendidos. Ou seja, quanto mais você vende, maior será esse custo.

Aqui vamos estimar um cenário com uma produção média de 400 pastéis por mês, com um custo médio de R\$ 6,00 por pastel (incluindo ingredientes, embalagens, etc). Isso representa

Outros custos variáveis relevantes são os impostos, mas esses variam de acordo com o faturamento e os custos com vendas.

Importante: você precisará ajustar esses números de acordo com a localização da sua pastelaria, tamanho do estabelecimento, número de funcionários e outros fatores específicos. Portanto, é essencial realizar uma pesquisa de mercado completa para obter valores mais precisos para sua região.

## 13. Diversificação/Aggregação de Valor

Agregar valor ao seu negócio significa ir além do produto básico, oferecendo uma experiência completa que fidelize clientes e te diferencie da concorrência.

Hoje, o consumidor busca experiências únicas e para uma pastelaria isso pode significar inovações no cardápio, como pastéis com recheios artesanais e ingredientes de alta qualidade, explorando sabores regionais e tendências gastronômicas.

A personalização também é fundamental. Ou seja, permitir que o cliente customize o seu pastel com ingredientes adicionais pode ser um grande diferencial.

Outras formas de agregar valor são, por exemplo, investir em um sistema de delivery eficiente – para isso, considere parcerias com aplicativos de entrega, contar com um sistema de pedidos online, oferecer um programa de fidelidade com recompensas exclusivas e até mesmo a possibilidade de encomendas antecipadas.

Já no ponto de venda, procure oferecer uma ambientação agradável, com wi-fi gratuito e um espaço confortável que pode transformar sua pastelaria num ponto de encontro.

E para entender o que seu público deseja, observe a concorrência, analise as redes sociais e colete feedbacks dos clientes. Se necessário for, se adapte às tendências, explorando opções mais saudáveis e sustentáveis, como aderir a embalagens ecológicas.

Por fim, lembre-se da importância da legislação. Ou seja, certifique-se de estar em dia com todas as normas da ANVISA, principalmente se oferecer opções dietéticas ou com restrições alimentares.

## 14. Divulgação

O sucesso da sua divulgação está em atingir seu público-alvo da maneira mais eficiente.

Instagram, Facebook e TikTok, por exemplo, são plataformas visuais perfeitas para mostrar a beleza e a variedade dos seus pastéis. Para isso, utilize fotos de alta qualidade e vídeos curtos e chamativos, mostrando o processo de preparo, os recheios deliciosos e os clientes satisfeitos. Explore ainda os recursos de anúncios pagos dessas plataformas para alcançar um público ainda maior e mais segmentado.

Além das redes sociais, invista em um site profissional e otimizado para mecanismos de busca (SEO). Ele será seu cartão de visitas online, apresentando seu cardápio, localização, horários de funcionamento e promoções.

Já o email marketing e o WhatsApp Business também são ferramentas poderosas para divulgar promoções, novidades e eventos especiais. Mas, segmente sua lista de contatos e personalize suas mensagens para aumentar o engajamento e as conversões.

Fora do ambiente virtual, considere a distribuição de flyers e panfletos em locais estratégicos próximos à sua pastelaria. Outra dica é firmar parcerias com empresas e estabelecimentos comerciais da região, além de realizar promoções e descontos em horários de menor movimento para atrair novos clientes e fidelizar os existentes.

Por fim, não subestime o poder do boca a boca! Um programa de fidelidade, com recompensas para clientes frequentes ou indicações, pode gerar resultados surpreendentes.

Lembre-se: a divulgação eficiente é um processo contínuo e adaptável. Portanto, monitore seus resultados, analise o que funciona e o que precisa de ajustes para otimizar suas estratégias e alcançar o sucesso da sua pastelaria!

## 15. Informações Fiscais e Tributárias

Abrir uma pastelaria requer planejamento em todos os aspectos, e a parte fiscal não é exceção. Escolher o regime tributário certo desde o início é crucial para o sucesso do seu negócio. Vamos esclarecer as principais opções disponíveis, de forma que você possa tomar a melhor decisão para sua pastelaria.

**Simples Nacional:** Ideal para empresas com receita bruta anual de até R\$ 4,8 milhões (para empresas de pequeno porte). No Simples Nacional, você recolhe, em um único documento (DAS - Documento de Arrecadação do Simples Nacional) os impostos IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, CPP, ICMS (se aplicável), ISS (se aplicável) e IPI (se aplicável). As alíquotas também variam de acordo com a receita bruta e a atividade, sendo calculadas com base em tabelas disponibilizadas pela Receita Federal. Lembre-se ainda que benefícios tributários estaduais e federais podem reduzir ainda mais a sua alíquota. Para verificar a alíquota aplicável à sua empresa e conferir mais informações a respeito, consulte as tabelas atualizadas no Portal do Simples Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>).

**Microempreendedor Individual (MEI):** Se sua receita bruta anual for de até R\$ 81.000,00, você pode optar pelo MEI. Essa modalidade simplifica ainda mais a burocracia tributária, com valores fixos mensais para recolhimento de impostos e contribuições previdenciárias. Mas, para se enquadrar como MEI, você não pode ser sócio ou dono de outra empresa e pode ter, no máximo, um funcionário. Por fim, os valores mensais para recolhimento variam dependendo de você possuir ou não um funcionário. Para mais informações a respeito, consulte a tabela atualizada no Portal do Empreendedor (<http://www.portaldoempreendedor.gov.br>).

**Dica:** Independente da opção escolhida (Simples Nacional ou MEI), a recomendação é buscar a orientação de um contador. Ele poderá analisar sua situação específica, considerando fatores como receita projetada, estrutura da empresa e custos, para definir o regime tributário mais adequado e garantir o cumprimento de todas as obrigações legais. A assessoria profissional trará tranquilidade e segurança para você focar no crescimento da sua pastelaria!

Lembre-se: As informações aqui apresentadas são para fins informativos e podem sofrer

## 16. Eventos

FIPAN - Maior feira de Panificação e Confeitaria

PASTEL EXPERIENCE 2025

## 17. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto.

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

Normas específicas para uma Pastelaria:

- ABNT NBR 15635:2015 - Serviços de alimentação — Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais Esta Norma especifica os requisitos de boas práticas e dos controles operacionais essenciais a serem seguidos por estabelecimentos que desejam comprovar e documentar que produzem alimentos em condições higiênico-sanitárias adequadas para o consumo.
- ABNT NBR ISO 22000:2006 Versão Corrigida:2006 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos Esta Norma especifica requisitos para o sistema de gestão da segurança de alimentos, onde uma organização na cadeia produtiva de alimentos precisa demonstrar sua habilidade em controlar os perigos, a fim de garantir que o alimento está seguro no momento do consumo humano.
- ABNT ISO/TS 22004:2006 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Guia de aplicação da ABNT NBR ISO 22000:2006 Esta Especificação Técnica fornece orientações genéricas que podem ser aplicadas na utilização da ABNT NBR ISO 22000.

Normas aplicáveis na execução de uma Pastelaria:

- ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos Gerais Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.
- ABNT NBR 14171:1998 - Forno industrial a gás - Requisitos de segurança. Esta Norma estabelece requisitos para a operação, com segurança, de fornos empregados na indústria alimentícia, que utilizam gás como combustível.
- ABNT NBR 12693:2013 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio Esta Norma

estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, paracomate a princípio de incêndio.

- ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão. Esta Norma estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

- ABNT NBR ISO IEC 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior Esta Norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

- ABNT NBR 5419-1:2015 - Proteção contra descargas atmosféricas -Parte 1: Princípios gerais. Esta Parte da ABNT NBR 5419 estabelece os requisitos para a determinação de proteção contra descargas atmosféricas.

- ABNT NBR 5419-2:2015 - Proteção contra descargas atmosféricas - Parte 2: Gerenciamento de risco. Esta Parte da ABNT NBR 5419 estabelece os requisitos para análise de risco em uma estrutura devido às descargas atmosféricas para a terra.

- ABNT NBR 5419-3:2015 - Proteção contra descargas atmosféricas - Parte 3: Danos físicos a estruturas e perigos à vida Esta Parte da ABNT NBR 5419 estabelece os requisitos para proteção de uma estrutura contra danos físicos por meio de um SPDA - Sistema de Proteção contra Descargas Atmosféricas - e para proteção de seres vivos contra lesões causadas pelas tensões de toque e passo nas vizinhanças de um SPDA.

- ABNT NBR 5419-4:2015 - Proteção contra descargas atmosféricas - Parte 4: Sistemas elétricos e eletrônicos internos na estrutura Esta Parte da ABNT NBR 5419 fornece informações para o projeto, instalação, inspeção, manutenção e ensaio de sistemas de proteção elétricos e eletrônicos (Medidas de Proteção contra Surtos - MPS) para reduzir o risco de danos permanentes internos à estrutura devido aos impulsos eletromagnéticos de descargas atmosféricas (LEMP).

- ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

- ABNT NBR 5626:1998 - Instalação predial de água fria. Esta Norma estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria. As exigências e recomendações aqui estabelecidas emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da

## 18. Glossário

Alimentação saudável: padrão alimentar adequado às necessidades biológicas e sociais dos indivíduos e de acordo com as fases do curso da vida.

Alimento diet: alimento industrializado em que determinados nutrientes como proteína, carboidrato, gordura, sódio, entre outros, estão ausentes ou em quantidades muito reduzidas, não resultando necessariamente em um produto com baixas calorias.

Alimento integral: alimento pouco ou não-processado e que mantém em perfeitas condições o conteúdo de fibras e nutrientes.

Alimento light: alimento produzido de forma que sua composição reduza em, no mínimo,

25% o valor calórico e/ou os seguintes nutrientes: açúcares, gordura saturada, gorduras totais, colesterol e sódio, comparado com o produto tradicional ou similar de marcas diferentes.

Composição dos alimentos: descrição do valor nutritivo dos alimentos e de substâncias específicas existente neles, como vitaminas, minerais e outros princípios.

Manipulação de alimentos: conjunto de procedimentos e técnicas operacionais aplicadas aos alimentos, desde o tratamento da matéria-prima até a obtenção do alimento acabado.

Recomendações nutricionais: prescrições quantitativas que se aplicam aos indivíduos para ingestão diária de nutrientes e calorias, conforme as suas necessidades nutricionais.

Segurança alimentar e nutricional: conjunto de princípios, políticas, medidas e instrumentos que assegure a realização do direito de todos ao acesso regular e permanente a alimentos de qualidade.

Tradições alimentares: usos e costumes alimentares que se transmitem de geração a geração, segundo a cultura tradicional de determinadas etnias ou grupamentos antropológicamente homogêneos.

## 19. Dicas de Negócio

Para garantir o sucesso da sua pastelaria, considere os fatores a seguir:

- Por lidar com um produto de baixo custo unitário, uma pastelaria precisa buscar a economia de escala para garantir a lucratividade.
- Rapidez e eficiência no atendimento também são fundamentais, especialmente considerando o perfil do consumidor que busca praticidade.
- Procure criar um ambiente acolhedor, que incentive a permanência dos clientes e aumente o ticket médio.
- Pense em opções além dos pastéis tradicionais, como diferentes recheios, acompanhamentos e bebidas.
- O atendimento impecável em todos os canais, seja presencialmente ou online, é essencial para fidelizar clientes e construir uma boa reputação.
- Explore plataformas de delivery e invista em um sistema eficiente de gestão de pedidos para garantir a qualidade do serviço.
- Acompanhe as tendências, identifique nichos e adapte seu negócio constantemente.
- O uso estratégico de mídias sociais pode ser um grande aliado para destacar sua pastelaria da concorrência.
- Esteja atento às normas sanitárias e regulamentações locais para garantir a segurança alimentar e o funcionamento legal do seu negócio.

## 20. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas à alimentação fora do lar precisa adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor. A seguir, confira algumas características desejáveis ao empresário desse ramo:

- Ser bom comunicador, simpático e atencioso com os clientes;
- Gostar e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o segmento de mercado;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Assumir somente riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar;
- Imaginação criativa, sentido artístico e estético.

## 21. Fonte de Recurso

Para ajudá-lo a iniciar o próprio negócio, o empreendedor pode buscar linhas de crédito junto a agências de fomento.

Há, inclusive, algumas instituições financeiras que possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio, e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares.

Mais informações a respeito podem ser obtidas na página do Sebrae: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/ferramenta-facilita-acessoao-credito-para-os-pequenosnegocios.ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

## 22. Planejamento Financeiro

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado para garantir o sucesso do seu negócio. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira da sua pastelaria:

### Fluxo de Caixa

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. À medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

### Princípio da Entidade

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação.



## Despesas

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

## Reservas/Provisões

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

## Empréstimos

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. É preciso ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

## Objetivos

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

## Utilização de Softwares

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

## 23. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio, e para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

No site do Sebrae você também pode conferir as principais opções de orientação empresarial e capacitações, na página de [Cursos Online e Gratuitos - Sebrae](#).

Para desenvolver o comportamento empreendedor, conheça o [Empretec - Sebrae](#) - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado

Para quem quer começar o próprio negócio, conheça o [Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio - Sebrae](#). O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa.

Para quem pretende inovar, confira a ferramenta [Sebrae Canvas - Crie um modelo de negócios canvas gratuito](#). Ela ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

Conheça também o [Sebraetec - Sebrae](#), o programa do Sebrae que oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

Por fim, o programa [Agentes Locais de Inovação - Sebrae](#) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte.

## 24. Bibliografia

ABIA (Brasil). **Relatórios Anuais**. Disponível em: <http://www.abia.org.br>.

AGENCIA NACIONAL DE VIGILANCIA SANITARIA (ANVISA). **Legislação**. Disponível em: <http://www.anvisa.gov.br/e-legis/> >. Acesso em: 30 jan. 2007.

BAVARESCO, Silvia. **A Importância da Localização para o Sucesso do Negócio**. 2013. 19 f. Monografia (Especialização) - Curso de Administração, Mba em Marketing Com Ênfase em Vendas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2013.

BRASIL. Lei Complementar 123/2006 – Estatuto da Micro e Pequena Empresa.

PARENTE, Juracy; BARKI, Edgard. **Valor no varejo direcionado para a baixa renda, Porto Alegre**: Bookman, 2008.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acessado em: 17 Jan. 2010.

## 25. Investimentos e faturamento

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores, identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.

Uma pastelaria estabelecida em uma área de 50 m<sup>2</sup> exige um investimento inicial estimado de R\$ 30 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Balcão, freezer, estufa, fogão, etc.

R\$ 6.000,00

Fritadeiras, liquidificador, cilindro, batedeira.

R\$ 3.000,00

## 1.2 - Equipamentos de Informática

Item

Valor Unitário

Telefone, Computador e Impressora

R\$ 2.000,00

## 1.3 - Móveis e Utensílios

Item

Valor Unitário

Mobiliário salão

R\$ 5.000,00

Mobiliário do Escritório

R\$ 1.500,00

## 2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item

Valor Unitário

Reformas

R\$ 4.500,00

Registro da empresa

R\$ 2.000,00

## 3 - Investimentos Financeiros

Item

Valor Unitário

Capital de giro (2 meses de custeio fixo)

R\$ 2.000,00

Formação Estoque Inicial (2 meses)

R\$ 4.000,00

Investimento total (1+2+3)

R\$ 30.000,00

## 4 - Previsão de Faturamento

Faturamento mensal

R\$ 35.000,00

\* os itens descritos nas tabelas são exemplos que devem ser considerados, porém existem outros que devem ser também detalhados, para o seu negócio.

\*\*Acesse <http://simulador.ms.sebrae.com.br> e veja exemplos de pesquisas estimando valores e faça a sua simulação.

\*\*\*Os custos dos itens descritos na tabela são meras estimativas, pois estes dependem de tamanho do negócio, fornecedores, regiões do país, etc.

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função: regionalidade, dificuldades financeiras, objetivos estabelecidos de

retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

## 26. Canais de Distribuição e Vendas

Canais de distribuição são os meios pelos quais você entrega o seu produto até o cliente final. Em outras palavras, é como você faz com que seus produtos fiquem disponíveis para o consumidor final.

Os canais de distribuição estão diretamente envolvidos com a prestação de informações sobre o produto, customização, garantia de qualidade, oferta de produtos complementares, assistência técnica, pós-venda e logística. Em resumo, é tudo que possa garantir a disponibilidade do produto para o consumidor.

A empresa pode optar por distribuição via canal direto ou indireto. O canal de distribuição direto é quando a própria empresa é responsável pela entrega de seus produtos, sem que haja nenhum intermediário envolvido nesse processo.

Já no canal indireto a empresa repassa seus produtos a um intermediário responsável por entregar os produtos para o consumidor. O intermediário de uma pizzaria pode ser um distribuidor terceirizado, como por exemplo UBER EATS E IFOOD.

### Quero vender mais. Como cadastrar meu negócio no UBER EATS?

Aumente suas vendas

O Uber Eats gera um impacto verdadeiro nas suas vendas. Ao apresentar seu menu no app, você consegue mais clientes novos, e os clientes atuais ganham uma forma mais prática de pedir os seus pratos. Com o Uber Eats, os restaurantes vendem mais, gastam menos com marketing e podem expandir os negócios.

Entregas práticas

O Uber Eats é o jeito mais fácil de entregar pedidos. Com centenas de entregadores, as entregas demoram em média 15 minutos, mantendo a melhor qualidade possível dos pedidos. Você também pode acompanhar o processo até a porta do cliente com o GPS no app.

Seja parceiro de profissionais

Quando você se torna parceiro do Uber Eats, ficamos ao seu lado desde o começo. Vamos ajudar você a se preparar, promover o seu menu e melhorar o tempo de preparo dos pratos para agilizar as entregas. Além disso, vamos testar e aprender juntos para aumentar o seu

volume de vendas, manter as operações tranquilas e impressionar os clientes.

### **Quero vender mais. Como cadastrar meu negócio no IFOOD?**

Para cadastrar seu restaurante, lanchonete ou bar no Ifood você precisa atender a algumas demandas bem simples:

Fazer uma boa comida.

Ter um computador com Windows e acesso à Internet no local.

Possuir um CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas).

Disponer de uma equipe eficiente de entregadores.

Procurar aprimorar o atendimento.

Entregar refeições prontas para o consumo.

Quando estiver com tudo pronto, preencha o formulário no site oficial do Ifood e envie os seus dados para a análise. Se o seu estabelecimento atender as exigências básicas do Ifood, a equipe deles entrará em contato com você o quanto antes.

Você assina o seu contrato on-line e já começa a configurar o seu restaurante na plataforma. O contrato não exige fidelidade e pode ser cancelado a qualquer momento. Além disso, ao vincular o seu estabelecimento ao Ifood, você só paga se vender.

## **27. Entidades relacionadas ao setor**

ABIA Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação

<http://www.abia.org.br>

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

<http://www.anvisa.gov.br>

ABIMAQ - Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos

<http://www.abimaq.org.br>

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA – EMBRAPA

Site: <http://www.sct.embrapa.br/>

IAC Instituto Agrônomo de Campinas

<http://www.iac.br/>

Iapar - Instituto Agrônomo do Paraná

<http://www.iapar.br/>

ITAL - Instituto de Tecnologia de Alimentos

<http://www.ital.sp.gov.br>

MINISTÉRIO DA SAÚDE

<http://www.saude.gov.br>

SNDC - Sistema Nacional de Defesa do Consumidor

<http://www.mj.gov.br/dpdc/sndc.htm>

SBAN - Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição

<http://www.sban.com.br>

SBGAN - Sociedade Brasileira de Gastronomia e Nutrição

<http://www.sbgan.org.br>

