



CENTRO UNIVERSITÁRIO DO PARÁ - CESUPA  
ESCOLA DE NEGÓCIOS, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO - ARGO  
CURSO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

JOÃO PAULO RAIOL OLIVEIRA

**PLANO DE NEGÓCIOS: UM ESTUDO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE  
UM RESTAURANTE NA CIDADE DE VISEU/PA**

BELÉM

2020



JOÃO PAULO RAIOL OLIVEIRA

**PLANO DE NEGÓCIOS: UM ESTUDO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE  
UM RESTAURANTE NA CIDADE DE VISEU/PA**

Trabalho de conclusão de curso apresentado à Escola de Negócios, Tecnologia e Inovação - ARGO do Centro Universitário do Estado do Pará como requisito para obtenção do título de Bacharel em Engenharia de Produção na modalidade PLANO DE NEGÓCIOS.

Orientadora: Prof.<sup>a</sup> Ma. Tatiana Maíra Thomaz Araújo.

BELÉM

2020



JOÃO PAULO RAIOL OLIVEIRA

**PLANO DE NEGÓCIOS: UM ESTUDO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE  
UM RESTAURANTE NA CIDADE DE VISEU/PA**

Trabalho de conclusão de curso apresentado à Escola de Negócios, Tecnologia e Inovação - ARGO do Centro Universitário do Estado do Pará como requisito para obtenção do título de Bacharel em Engenharia de Produção na modalidade PLANO DE NEGÓCIOS.

Data da aprovação:    /    /

Nota ALUNO: \_\_\_\_\_

Banca Examinadora:

---

Prof.<sup>a</sup> Ma. Tatiana Maíra Thomaz Araújo.  
Orientador e Presidente da banca

---

Prof. Dr. Júlio Cezar dos Santos Patrício  
Examinador interno

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiro a Deus pelo dom da vida.

Aos meus pais, por todo o apoio e incentivo dado, não somente durante o período da graduação, mas por toda uma vida de dedicação e esforço conjunto para que eu pudesse estar hoje concluindo mais essa etapa da minha vida.

A minha namorada, por me acompanhar durante essa trajetória me incentivando e acreditando no alcance do objetivo final.

Aos meus colegas de turma, por compartilharem comigo experiências, aprendizado, frustrações e realizações. Aprendi muito com cada um e obrigado por tornarem essa trajetória divertida.

A minha orientadora, por toda paciência, orientação e apoio para que eu pudesse concluir este estudo.

Aos professores, coordenadores e funcionários em geral da Instituição CESUPA, por cada atitude de apoio, incentivo e amizade.

## RESUMO

O plano de negócios se apresenta com uma ferramenta fundamental para o planejamento do negócio, pois possibilita ao empreendedor uma visão detalhada dos pontos importantes do empreendimento. Este estudo tem como objetivo principal apresentar um plano de negócios para abertura de um Restaurante na cidade de Viseu-Pará. Com esse fim, foram realizadas pesquisas de mercado, elaboração de planos de marketing, operacional e financeiro. A metodologia das pesquisas foi dividida em aplicação de questionários quanti-qualitativos com potenciais clientes e entrevista semiestruturada com concorrentes. Os resultados alcançados mostraram que existe uma demanda por serviços semelhantes ao que vai entregar pelo restaurante proposto Remanso do Gurupi na cidade, além disso, os indicadores financeiros calculados mostraram a viabilidade para abertura do negócio, com um prazo de aproximadamente 5 (cinco) meses para retorno do capital investido.

**Palavras-chave:** Plano de negócios. Restaurante. Viseu-Pará. Viabilidade para abertura.

## **ABSTRACT**

The business plan presents itself as a fundamental tool for business planning, as it provides the entrepreneur with a detailed view of the important points of the enterprise. This study has as main objective to present a business plan for opening a Restaurant in the city of Viseu-Pará. To this end, market research was carried out, preparation of marketing, operational and financial plans. The research methodology was divided into application of quantitative and qualitative questionnaires with potential customers and semi-structured interviews with competitors. The results achieved indifferent that there is a demand for services similar to what will be delivered by the proposed restaurant Remanso do Gurupi in the city, in addition, the financial indicators indefinitely calculated the feasibility for opening the business, with a term of approximately 5 (five) months for return on invested capital.

**Keywords:** Business plan. Restaurant. Viseu-Pará. Feasibility for opening.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura	1	–	Afirmativa	“Você	frequentaria”	23
.....						
Figura	2	–	Utilização	de	peixes	e 23
mariscos.....						
Figura	3	–	Música	ao-		24
vivo.....						
Figura	4	–	Preço	por	uma	refeição 24
individual.....						
Figura	5	–	Validação	do	horário	de 25
funcionamento.....						
Figura	6	-	Matriz			de 29
valor.....						
Figura	7	–	<i>Instagram</i>	do	Remanso	do Gurupi 40
.....						
Figura	8	–	Modelo			de 41
panfleto.....						
Figura	9:		Localização	do	Remanso	do 44
Gurupi.....						
Figura	10	-	Planta	baixa		do 47
restaurante.....						
Figura	11	-	Diagrama			de 50
relações.....						
Figura	12	–	Proposta	de	<i>layout</i>	51
.....						

### LISTA DE TABELAS

Tabela	1	–	Dados	dos	sócios	15
.....						
Tabela		2-	Capital		Social	17
.....						
Tabela	3	-	Frequência	de	consumo	20
.....						
Tabela 4 - Frequência de consumo “poucas vezes ao mês” x Defeitos relatados .....						20
Tabela	5	-	Desejo	dos	entrevistados	21
.....						
Tabela	6	–	Características	dos	concorrentes	26
.....						
Tabela	7	-	Avaliação	dos	concorrentes	28
.....						
Tabela	8	-	Ficha	de	avaliação	28
.....						
Tabela	9	–	Supermercados		fornecedores	30
.....						



Tabela	10	–	Fornecedores	de	hortifrutis	31
.....						
Tabela	11	–	Fornecedores	de	carne bovina	31
.....						
Tabela	12	–	Fornecedores	de	peixes	32
.....						
Tabela	13	–	Fornecedores	de	mariscos	32
.....						
Tabela	14	–	Fornecedores	de	máquinas, equipamentos e utensílios	33
.....						
Tabela	15	–	Fornecedores	de	móveis	34
.....						
Tabela	16	-	Investimentos		fixos	55
.....						
Tabela	17	-	Estimativa	de	Estoque Inicial	56
.....						
Tabela	18	–	PMPC	E	PMRE	57
.....						
Tabela	19	–	Necessidade	líquida	de capital de giro	57
.....						
Tabela	20	–	Caixa		mínimo	58
.....						
Tabela 21 – Capital de Giro						58
.....						
Tabela	22	-	Investimentos		pré-operacionais	59
.....						
Tabela	23	-	Investimento		total	59
.....						
Tabela	24	-	Fonte	dos	recursos	59
.....						

Tabela	25	-	Estimativa	do	faturamento	mensal	60	
.....								
Tabela	26	-	Custos	unitários	com	matéria-prima	61	
.....								
Tabela	27	-	Estimativa	dos	custos	de	comercialização	61
.....								
Tabela	28	-	Custo	das	mercadorias	vendidas	(CMV)	62
.....								
Tabela	29	-	Estimativa	dos	custos	com	mão-de-obra	62
.....								
Tabela	30	-	Custos	com	depreciação		63	
.....								
Tabela	31	-	Custos	fixos	operacionais	mensais	63	
.....								
Tabela	32	-	Demonstração	do	Resultado	do	Exercício (DRE)	64
.....								
Tabela	33	-	Cenário	pessimista			67	
.....								
Tabela	34	-	Cenário	otimista			67	
.....								

**LISTA DE SIGLAS**

CESUPA	Centro Universitário do Pará
CMV	Custo das Mercadorias Vendidas
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
DAS	Documento de Arrecadação do Simples Nacional
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
EPP	Empresa de Pequeno Porte
PMPC	Prazo Médio para Pagamento das Compras
PMV	Prefeitura Municipal de Viseu
POF	Pesquisa de Orçamentos Familiares
POP	Procedimento Operacional Padrão
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>SUMÁRIO</b>	<b>EXECUTIVO</b>	<b>14</b>
.....			
1.1	RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO .....		14
1.2	DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES		15
.....			
1.3	MISSÃO DA EMPRESA		15
.....			
1.4	VISÃO DA EMPRESA		16
.....			
1.5	VALORES ORGANIZACIONAIS		16
.....			
1.6	SETOR DE ATIVIDADE		16
.....			
1.7	FORMA JURÍDICA		17
.....			
1.8	ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO		17
.....			
1.9	CAPITAL SOCIAL		17
.....			
<b>2</b>	<b>ANÁLISE DE MERCADO</b>		<b>18</b>
.....			
2.1	ESTUDO DOS CLIENTES .....		19
2.2	ESTUDO DOS CONCORRENTES		25
.....			
<b>2.2.1</b>	<b>Identificação dos concorrentes</b>		<b>25</b>
.....			

2.2.2	<b>Análise</b>	<b>dos</b>	<b>concorrentes</b>	26
.....				
2.3	<b>ESTUDO</b>	<b>DOS</b>	<b>FORNECEDORES</b>	30
.....				
2.3.1	<b>Fornecedores</b>	<b>de</b>	<b>matérias-primas</b>	31
.....				
2.3.2	<b>Fornecedores de máquinas, equipamentos e utensílios</b>			33
2.3.3	<b>Fornecedores</b>	<b>de</b>	<b>móveis</b>	34
.....				
3	<b>PLANO</b>	<b>DE</b>	<b>MARKETING</b>	35
.....				
3.1			<b>LOGOTIPO</b>	36
.....				
3.2			<b>PÚBLICO-</b>	37
ALVO	.....			
3.2	<b>PRODUTOS</b>	<b>E</b>	<b>SERVIÇOS/FUNIONAMENTO</b>	37
.....				
3.2.1			<b>Produtos</b>	37
.....				
3.2.2.			<b>Serviços/Funcionamento</b>	38
.....				
3.3			<b>PREÇO</b>	38
.....				
3.4	<b>ESTRATÉGIAS</b>		<b>PROMOCIONAIS</b>	39
.....				
3.4.1	<i>Instagram</i>	<b>e</b>	<i>Facebook</i>	40
.....				
3.4.2	<b>Distribuição</b>	<b>de</b>	<b>Panfletos</b>	40
.....				
3.4.3	<b>Carros</b>	<b>de</b>	<b>Som</b>	41
.....				
3.4.4	<b>Propaganda</b>	<b>na</b>	<b>Rádio</b>	42
.....				

3.4.6	<b>Estratégias</b>	<b>Promocionais</b>	<b>(5W2H)</b>	42
.....				
3.5	ESTRUTURA	DE	COMERCIALIZAÇÃO	43
.....				
3.6	LOCALIZAÇÃO	DO	NEGÓCIO	44
.....				
3.6	ANÁLISE	DA	MATRIZ	S.W.O.T. 45
.....				
<b>4</b>	<b>PLANO</b>		<b>OPERACIONAL</b>	47
.....				
4.1			<i>LAYOUT</i>	47
.....				
4.2	CAPACIDADE	PRODUTIVA	DIÁRIA	51
.....				
4.3	PROCESSOS		OPERACIONAIS	52
.....				
4.4	NECESSIDADE	DE	PESSOAL	52
.....				
<b>5.</b>	<b>PLANO</b>		<b>FINANCEIRO</b>	55
.....				
5.1	ESTIMATIVA	DOS	INVESTIMENTOS	FIXOS 55
.....				
5.2	CAPITAL	DE	GIRO	55
.....				
<b>5.2.1</b>	<b>Estimativa</b>	<b>do</b>	<b>estoque</b>	<b>inicial</b> 56
.....				
<b>5.2.2</b>	<b>Caixa</b>		<b>Mínimo</b>	56
.....				
5.3	INVESTIMENTOS		PRÉ-OPERACIONAIS	58
.....				
5.4	INVESTIMENTO		TOTAL	59
.....				
5.5	ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA .....			59

5.6	ESTIMATIVAS DO CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA	60
.....		
5.7	ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO	61
.....		
5.8	APURAÇÃO DOS CUSTOS DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS	61
.....		
5.9	ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO-DE-OBRA	62
.....		
5.10	ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO	62
.....		
5.11	ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS	63
5.12	DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS	64
.....		
5.13	INDICADORES DE VIABILIDADE	64
.....		
<b>5.13.1</b>	<b>Ponto de equilíbrio</b>	<b>64</b>
.....		
<b>5.13.2</b>	<b>Lucratividade</b>	<b>65</b>
.....		
<b>5.13.3</b>	<b>Rentabilidade</b>	<b>65</b>
.....		
<b>5.13.4</b>	<b>Prazo de retorno do investimento</b>	<b>66</b>
.....		
<b>6</b>	<b>CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS</b>	<b>67</b>
.....		
<b>7</b>	<b>AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO</b>	<b>68</b>
.....		
	<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>69</b>
.....		
	<b>APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO COM CLIENTES APLICADO PELO GOOGLE FORMS</b>	<b>70</b>
.....		

<b>APÊNDICE B: QUESTIONÁRIO APLICADO NA CIDADE DE VISEU-PARÁ</b>	<b>76</b>
..	
<b>APÊNDICE C: ENTREVISTA SEMI-ESTRUTURADA COM CONCORRENTES</b>	<b>78</b>
.....	
<b>APÊNDICE D: FICHA PARA AVALIAÇÃO DOS CONCORRENTES</b>	<b>79</b>
.....	
<b>APÊNDICE E: PRODUTOS DO CARDÁPIO DO REMANSO DO GURUPI .....</b>	<b>80</b>
<b>APÊNDICE F: PREÇO, CUSTO E LUCRO SOBRE OS PRODUTOS .....</b>	<b>82</b>
<b>APÊNDICE G: PLANTA BAIXA AMPLIADA</b>	<b>84</b>
.....	
<b>APÊNDICE H: GRÁFICO DE RELAÇÕES DOS ESPAÇOS</b>	<b>85</b>
.....	
<b>APÊNDICE I: PRIMITIVA DE ESPAÇO</b>	<b>86</b>
.....	
<b>APÊNDICE J: PROPOSTA DE LAYOUT FINAL AMPLIADA</b>	<b>87</b>
.....	
<b>APÊNDICE K- PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS PADRÃO</b>	<b>88</b>
.....	
<b>APÊNDICE L: FLUXOGRAMAS</b>	<b>142</b>
.....	
<b>APÊNDICE M – LISTA DE INVESTIMENTOS FIXOS .....</b>	<b>145</b>
<b>APÊNDICE N – MAPEAMENTO DOS CUSTOS COM MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>148</b>
.....	
<b>ANEXO A – LISTA DE RESTAURANTES REGISTRADOS NA SEDE DE VISEU-PA</b>	<b>164</b>
.....	



## **1 SUMÁRIO EXECUTIVO**

Este trabalho tem como objetivo apresentar um plano de negócios para abertura de um restaurante/bar na cidade de Viseu, Pará. O empreendimento deve ser orientado por uma estratégia de enfoque em diferenciação no cenário competitivo viseuense, visando atender às necessidades específicas dos clientes por meio da oferta de uma culinária diferenciada, lazer e entretenimento ao público.

A idealização do negócio se iniciou com a análise subjetiva de um dos sócios que já foi morador da cidade por 15 (quinze) anos e atualmente realiza visitas regulares no local. Ele percebeu que há no município uma carência por serviços mais completos de restaurantes, pois os encontrados atualmente atendem uma demanda específica interessada em se alimentar pagando pouco, enquanto um potencial nicho de mercado pode não estar sendo explorado.

Seguindo essa lógica, de acordo com a percepção e experiência de consumo do sócio na cidade, não são encontrados hoje estabelecimentos que agreguem valor aos clientes com a oferta de uma culinária diferenciada, estrutura física, serviços extras e demais aspectos característicos de um ambiente direcionado para proporcionar aos frequentadores momentos de lazer e entretenimento.

Portanto, o estudo feito deve avaliar as percepções iniciais do empreendedor e compará-las com os resultados da pesquisa. O resultado deve ser um modelo de negócios para o restaurante de nome Remanso do Gurupi coerente com a realidade do mercado viseuense.

### **1.1 RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO**

O plano de negócios descrito neste trabalho deve mostrar a viabilidade econômica para abertura do restaurante Remanso do Gurupi na cidade de Viseu, Pará. Com esse fim, foram

realizadas pesquisas de mercado, elaboração de um plano de marketing, plano operacional e plano financeiro para robustez do modelo de negócios e alcance do objetivo final.

Na primeira etapa, foram estudados os potenciais clientes do restaurante utilizando questionários. Como resultado, foi possível verificar que a percepção inicial do sócio/autor sobre os restaurantes da cidade é compartilhada pela maioria dos entrevistados, havendo um nicho de mercado a ser explorado pelo empreendimento. O público-alvo do restaurante são homens e mulheres de classe social “C” com idade entre 32-51 anos, casados ou solteiros, que residem nos bairros Centro ou Mangueirão e com interesse em um serviço que entregue culinária de qualidade, lazer e entretenimento.

A localização do restaurante será na Tv. Beira Mar, centro, Viseu, Pará, próximo ao Mirante Dom Carlos Verzelletti, em uma área valorizada da cidade. A estrutura física do local proporciona uma vista panorâmica do rio Gurupí o que facilita a entrega de valor aos clientes. Os produtos do cardápio serão peixes, carnes bovinas e de frango, caranguejo, camarão, sobremesas e bebidas, além disso, haverá entretenimento para o público com apresentações de música ao-vivo em dias específicos.

Para início das atividades no restaurante será investido um valor de R\$ 200.000,00, que compreenderá os gastos para abertura e o restante ficará disponível em caixa. Como resultados, estima-se um faturamento mensal de R\$ 119.148,00 e lucro de 24,52% ao mês, o prazo para retorno dos investimentos nesse cenário é de 5 (cinco) meses.

## 1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES

O negócio se iniciará com dois sócios, João Paulo Raiol e Herbert Felipe Silva. O primeiro está graduando em bacharelado em Engenharia de Produção pelo Centro Universitário do Pará (CESUPA), possui experiência em cargos administrativos e foi o responsável pela identificação da oportunidade para implantação do restaurante na cidade. Já o segundo, possui Ensino Superior Incompleto, cursos de cozinha básica ao avançado e trabalhou em restaurantes na cidade de Belém, PA e Blumenau, SC, adquirindo experiências como auxiliar de cozinha, cozinheiro e subchefe de cozinha.

**Tabela 1 – Dados dos sócios**

<b>Nome</b>	<b>Responsabilidades</b>	<b>Telefone</b>
João Paulo Raiol Oliveira	Gestão do negócio	(91) 98880-5220
Herbert Felipe Silva da Luz	Domínio da cozinha/Gestão do negócio	(91) 98467-1863

Fonte: Autor (2020)

### 1.3 MISSÃO DA EMPRESA

A missão do restaurante Remanso do Gurupi é propiciar aos clientes uma experiência de imersão na cultura da região, por meio da culinária de qualidade com produtos regionais, ambiente e excelência no atendimento.

### 1.4 VISÃO DA EMPRESA

A visão do restaurante Remanso do Gurupi é de se tornar referência no nordeste do Estado do Pará em excelência na prestação de serviços de restaurantes com produtos da região em 10 anos.

### 1.5 VALORES ORGANIZACIONAIS

Os valores organizacionais representam a identidade da empresa e dos sócios, são baseados nas atitudes e comportamentos esperados por todos que estão inseridos na organização.

**Quadro 1 - Valores organizacionais**

<b>Valor</b>	<b>Descrição</b>
Qualidade	Assegurar ou buscar manter o padrão de qualidade dos produtos e serviços, estrutura física, móveis e equipamentos.
Hospitalidade	Atender aos clientes e proporcionar uma experiência ímpar, valorizando cada pessoa e fazendo com que se sinta bem-vinda.
Inovação	Estar atento às oportunidades de melhorias dos processos, serviços e no <i>marketing</i> da empresa, visando aumentar a produtividade e satisfação do cliente.
Respeito	Respeitar todos os indivíduos sem distinção.
Transparência	Ser transparente quanto ao trabalho realizado, produtos entregues e serviço prestado. Preocupando-se sempre em entregar aos clientes um produto em conformidade com o anunciado.
Ética	Agir com integridade, honestidade e transparência. Cumprindo com os compromissos legais, fiscais, sociais e respeitar o meio ambiente.

Fonte: Autor (2020)

A definição dos valores é importante para documentação das atitudes esperadas pela pessoa jurídica e por quem trabalha nela. A consulta dos valores documentados é possível no

momento de contratação de novos funcionários, auxiliando na busca do alinhamento do perfil do avaliado com o da empresa.

## 1.6 SETOR DE ATIVIDADE

A empresa se enquadra no setor de comércio. Sendo classificada pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) como 5611-2/01 para restaurantes e similares.

## 1.7 FORMA JURÍDICA

A forma jurídica é de sociedade limitada (LTDA) composta por dois sócios. Quanto ao porte, será definida como Empresa de Pequeno Porte (EPP), pois se presume um faturamento anual superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil) e inferior a R\$ 4.800,00 (quatro milhões e oitocentos mil).

## 1.8 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Devido o ramo de atividade e faturamento anual previsto, a empresa deve ser enquadrada no regime de simplificação tributária, o Simples Nacional. Nesse regime o pagamento dos impostos será feito por meio de uma guia única, facilitando o pagamento da contribuição. O documento é chamado de Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) e nele são reunidas as tributações federais, estaduais e municipais – IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, IPI, ICMS, CPP e ISS.

## 1.9 CAPITAL SOCIAL

O capital social é representado por todos os gastos ou investimento realizados para funcionamento do negócio, ou seja, para compra de máquinas, equipamentos, móveis, utensílios, matérias-primas, aluguel, propaganda e marketing, reformas e gastos para legalização da empresa.

Visto que a empresa é caracterizada como sociedade limitada, o valor do capital e o percentual investido por cada sócio são descritos no quadro abaixo.

**Tabela 2- Capital Social**

	<b>Nome do Sócio</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% de participação</b>
Sócio 1	João Paulo Raiol Oliveira	100.000,00	50
Sócio 2	Herbert Felipe Silva da Luz	100.000,00	50
<b>TOTAL</b>			100,00

Fonte: Autores (2020)

A fonte de recursos para abertura do negócio será proveniente, na totalidade, de origem própria dos sócios.

## **2 ANÁLISE DE MERCADO**

A análise de mercado se faz necessária para o planejamento adequado do empreendimento. Conhecer as características do mercado, ou seja, entender o comportamento do público-alvo, concorrência e fornecedores são pontos fundamentais para formulação de um plano de negócios. Segundo Bedê (2016), dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) apontam que 23,4% das empresas no Brasil fecham as portas dois anos após a abertura e um dos principais motivos é a falta de planejamento e preparo.

Nesse sentido, é feito um planejamento nesse plano de negócios para abertura de um restaurante *a la carte* denominado Remanso do Gurupi, a proposta do restaurante é de entregar serviços não percebidos ainda na cidade de Viseu, Pará, conforme o julgamento subjetivo do empreendedor que já foi morador da cidade e realiza visitas regulares no município. O empreendimento funcionará com serviços de restaurante e bar, sendo orientado a partir de uma estratégia de enfoque na diferenciação visando à captação do público-alvo.

O município de Viseu, Pará, localizado ao Nordeste do Estado do Pará, é o escolhido para a atuação da empresa; atualmente, conta com uma população estimada de 61.403 habitantes, levando em consideração todos os distritos, sendo que aproximadamente 30% dessa população vivem na cidade (IBGE, 2019). No Brasil, de acordo com dados da última Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF, 2017/2018), os gastos com alimentação fora do lar na área urbana tiveram participação de 31,9% nos gastos mensais com alimentação.

O setor de alimentação fora do lar é fundamental tanto para a economia do País (estados e municípios) quanto para os consumidores que satisfazem suas necessidades de consumo por motivos que incluem: comodidade, trabalho, sabor, lazer. Expõe Leal (2010), que as atividades de lazer e o tempo restrito tornam-se um fator determinante na escolha dos consumidores por produtos prontos ou semiprontos para consumo.

No município, a necessidade das pessoas por alimentarem-se fora de casa movimentou a economia local trazendo oportunidades de trabalho para a região. Segundo dados coletados na Prefeitura Municipal de Viseu (PMV), mostrados no Anexo A, na cidade existem sete restaurantes cadastrados para atender a demanda local. Nesse sentido, a análise de mercado busca conhecer a realidade desses estabelecimentos, clientes e fornecedores.

## 2.1 ESTUDO DOS CLIENTES

O estudo com potenciais clientes ocorreu em duas etapas. Na primeira, foi realizada uma pesquisa com caráter exploratório, não probabilístico e com uma amostragem intencional por meio da aplicação de um questionário. O objetivo foi identificar as características do público e do mercado de restaurantes na cidade de Viseu-Pará.

Na segunda etapa foi utilizado um questionário quanti-qualitativo, buscando verificar as opiniões do público a partir das conclusões iniciais obtidas e validar um modelo de negócios para o empreendimento futuro de nome Remanso do Gurupi.

O perfil do público nas duas pesquisas é caracterizado por 60% homens e 40% mulheres, residentes na maioria 53,3% no bairro centro e 20% bairro mangueirão, sendo 73% com idade entre 32-51 anos, divididos em quase igualdade entre casados e solteiros e a maioria formada por 76,7% possuem pelo menos um filho. A maioria pertence à classe social C e os principais níveis escolaridade identificados são 36,7% com ensino médio completo e 30% com ensino superior completo.

Para a primeira fase, o questionário elaborado pelo autor foi respondido pelo *Google Forms*, por uma amostra de 30 (trinta) pessoas das 50 (cinquenta) selecionadas para recebimento do “link” por meio do aplicativo *WhatsApp*. O questionário usado contém 15 (quinze) perguntas abordando questões de perfil demográfico, hábitos de consumo, preferências e opiniões dos consumidores como pode ser visto no Apêndice A.

As principais razões para consumo em restaurantes citadas pelos entrevistados na pesquisa inicial são 43% falta de tempo para cozinhar, 20% para sair da rotina e 13% por lazer.

As qualidades percebidas nos restaurantes da cidade são 35% qualidade da comida, 19% atendimento, 19% sabor, 12% gosto caseiro, 9% higiene, 2% delivery 2% produtos da região e 2% localização.

Os defeitos relatados foram 24% atendimento, 20% estrutura física, 13% qualidade da comida, 9% falta de opção no cardápio, 7% falta de padronização, 4% ausência de comida da região, 4% tempo de entrega, 4% horário de funcionamento, 4% climatização, 2% ausência de sobremesas, 2% higiene, 2% ausência de uniforme, 2% ausência de ambiente infantil e 2% refeições básicas.

Referente aos restaurantes que as pessoas costumam frequentar na cidade, 43% responderam frequentar o Restaurante da Vânia, 23% Restaurante da Vânia e Paraíso do Gurupi, 7% Paraíso do Gurupi, 3% Vania, Churrasco da Lene e Paraíso do Gurupi, 3% Restaurante da Vania e Selma, 3% Restaurante Beira Mar, 3% Pizzaria Fornalha, 3% hamburguerias e pizzarias, 3% consomem em casa, 3% nenhum e 3% vários.

Além disso, em relação aos meios que os entrevistados utilizam para pesquisar restaurantes na cidade foi respondido por 23% pesquisar com a população, 20% pelo *WhatsApp*, 13% internet, 10% Google, 10% não pesquisam porque fica próxima de casa, 7% redes sociais, 3% praça matriz, 3% Instagram, 3% plataforma *online* Portal Viseu, 3% não consomem e outros 3% não pesquisam.

Em relação às principais análises sobre os resultados dessa pesquisa, cita-se a frequência de consumo, os defeitos e desejos relatados pelos entrevistados. Esses fatores são analisados abaixo a partir da observação das tabelas e foram primordiais para elaboração do modelo de negócios do empreendimento futuro.

**Tabela 3 - Frequência de consumo dos entrevistados**

<b>Frequência</b>	<b>N° de respostas</b>	<b>Percentual</b>
Poucas vezes ao mês	18	60%
Uma vez por semana	3	10%
Duas vezes por semana	3	10%
Três vezes por semana	3	10%
Todos os dias	1	3%
Não consumo	2	7%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Em relação à frequência de consumo nos restaurantes atuais foi verificado que 93% das pessoas costumam consumir os serviços, no entanto, o consumo da maioria evidenciado por 60% das respostas é restrito para “poucas vezes ao mês”. Esse dado chamou atenção por limitar a arrecadação financeira das empresas, por esta razão, buscando definir possíveis motivos para esse tipo frequência foi analisado os defeitos relatados pelo mesmo grupo na Tabela 4.

**Tabela 4 - Frequência de consumo “poucas vezes ao mês” x Defeitos relatados**

<b>Defeitos Relatados</b>	<b>Percentual</b>
Estrutura física	44%
Atendimento	33%
Qualidade da comida	23%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Percebe-se na tabela 4 que apenas três tipos de defeitos foram relatados pelas pessoas que costumam frequentar os estabelecimentos atuais “poucas vezes ao mês”. Esses fatores podem ser os potenciais limitadores de uma maior frequência, uma vez que, no entendimento comum as pessoas não costumam consumir em lugares onde acreditam que a estrutura física, atendimento e qualidade da comida deixam a desejar. Isso evidencia também a falta de investimentos nesses quesitos pelos restaurantes.

Na tabela 5, são mostrados os resultados da pergunta “O que você gostaria de ver em um restaurante na cidade de Viseu-Pará que você não encontra hoje?”, ou seja, os desejos dos consumidores.

**Tabela 5 - Desejo dos entrevistados**

<b>Desejos</b>	<b>Percentual</b>
Opções no cardápio	22%
Estrutura física adequada	15%
Melhor atendimento	14%
Comidas da região	10%
Qualidade dos produtos	7%
Entretenimento	5%
Climatização	5%
Culinária diferenciada	5%
Espaço “kids”	3%
Vista para o mar	3%
Higiene	3%
Self servisse	3%
Padronização	3%
Horário de funcionamento flexível	2%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Fazendo uma análise comparativa, percebe-se que os principais desejos da tabela 5 se assemelham aos defeitos registrados anteriormente, além disso, faltam opções no cardápio dos restaurantes atuais para atender às expectativas do público frequentador.

Na segunda pesquisa foi utilizado o questionário presente no Apêndice B. Foram aplicados 40 questionários em locais movimentados da cidade, prédios públicos e em estabelecimentos comerciais. O objetivo principal foi verificar a opinião do público quanto aos



serviços atuais e validar um modelo de negócios para o Remanso do Gurupi, também foram utilizadas perguntas para identificação do perfil dos entrevistados, uma vez que são importantes para definição do público-alvo no Plano de Marketing.

Quando perguntados se frequentavam restaurantes na cidade e quais os motivos, 23% responderam tempo, 18% sair da rotina, 15% não costumam frequentar, 13% trabalho, 10% lazer, 10% sabor, 3% qualidade, 3% entretenimento, 3% higiene e 2% atendimento.

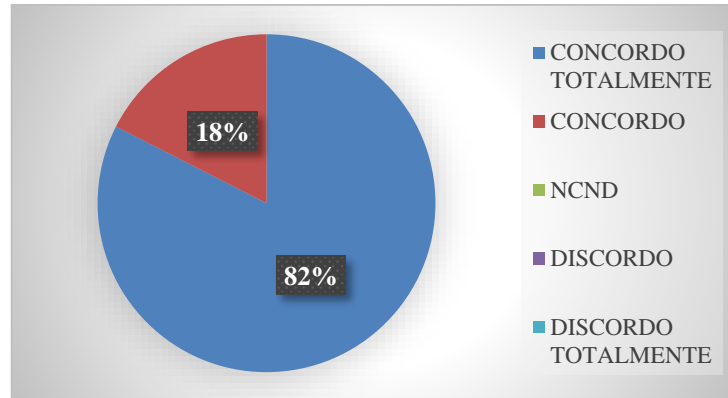
Já quando questionados se existiam motivos específicos para não consumir nos restaurantes existentes na cidade, 43% responderam não existir motivos, 19% atendimento, 10% qualidade da comida 8% estrutura física, 5% variedade, 5% cardápio, 5% higiene e 5% porque gosta de cozinhar.

A metodologia do questionário para validação do modelo de negócios se fundamentou em utilizar afirmativas para verificar o grau de concordância ou não concordância do entrevistado. Foi adotada uma escala de 0 a 5, onde 0 indica a concordância total e 5 a discordância total, podendo o entrevistado apenas concordar, discordar ou manter-se neutro.

Para confirmação da conclusão sobre os serviços atuais na cidade, foi feita a seguinte afirmativa “Você concorda que na cidade existe uma deficiência na prestação de serviços de restaurantes. Faltando investimentos em estrutura física para acomodar famílias e oferecer lazer e entretenimento aos clientes.”, como resultado 85% das pessoas concordaram totalmente ou apenas concordaram, 12,5% discordaram totalmente ou apenas discordaram e 2,5% não concordaram nem discordaram.

Em seguida, para validação do modelo de negócios foi feita uma breve apresentação de um restaurante fictício com o seguinte texto “Caso houvesse na cidade um restaurante com estrutura física adequada, localização próxima ao Rio Gurupi, comida da região de qualidade, bom atendimento, serviço de bar e entretenimento ao público (música ao-vivo)”. A partir disso, foram apresentadas cinco afirmativas referentes à frequência, produtos, serviços, preços e horário de funcionamento, os resultados são mostrados nas figuras a seguir.

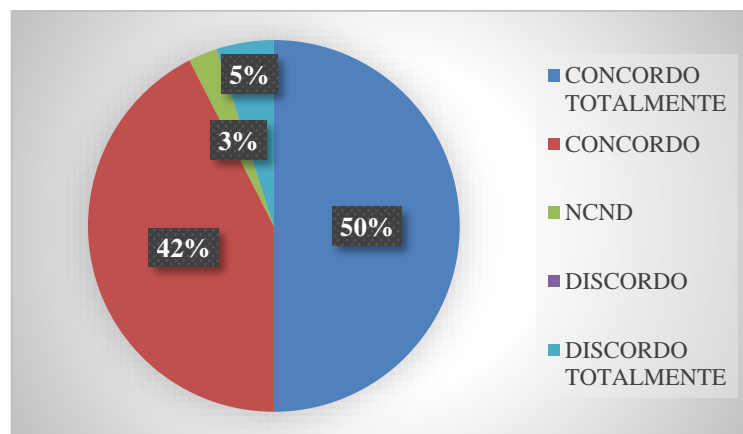
**Figura 1 – Afirmativa “Você frequentaria”**



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Observando as respostas da figura 1, constata-se que dado às características do restaurante expostas, 100% dos entrevistados frequentaria o negócio.

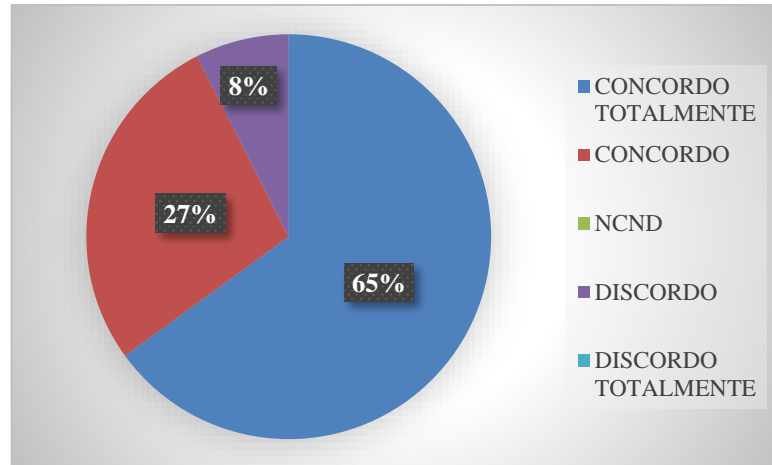
**Figura 2 – Utilização de peixes e mariscos**



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Em relação à validação do uso de matérias-primas como peixes e mariscos no cardápio (Figura 2), 92% responderam ser um fator primordial para frequência no restaurante, 5% discordaram totalmente da afirmativa e 3% não concordaram nem discordaram.

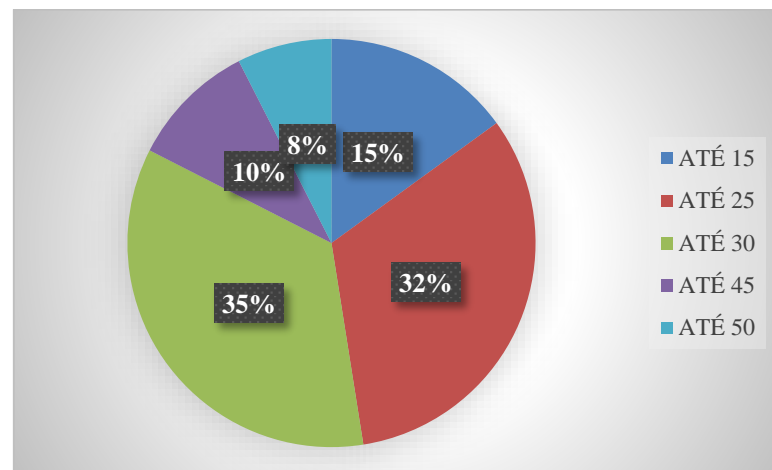
**Figura 3 – Música ao-vivo**



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Sobre a apresentação de música ao-vivo no estabelecimento, na figura 3, 92% responderam ser uma estratégia determinante para a sua frequência no restaurante enquanto 8% discordaram.

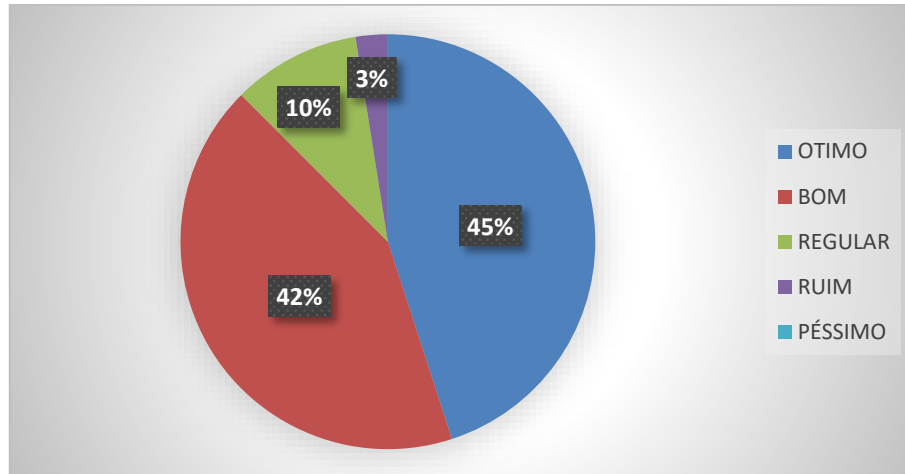
**Figura 4 – Preço por uma refeição individual**



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Relativamente aos preços que os consumidores estariam dispostos a pagar por uma refeição individual os valores variaram entre R\$ 15,00 e R\$ 50,00, calculado um preço médio de aproximadamente R\$ 29,00 (Figura 4).

**Figura 5 – Validação do horário de funcionamento**



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Por fim, o horário de funcionamento proposto foi avaliado positivamente, na figura 5, por 87% das pessoas, sendo que 10% responderam ser regular e 3% ruim.

No geral, o modelo proposto apresentou uma boa aceitação junto ao público consumidor, permitindo concluir ainda, segundo as opiniões coletadas, que existe uma situação deficitária na prestação de serviços dos restaurantes atuais, faltando investimentos, principalmente, em estrutura física, cardápio, atendimento e qualidade da comida, o que torna potencial a chance de sucesso para novos entrantes no mercado viseuense que prestem um serviço desejado pelos consumidores.

## 2.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES

### 2.2.1 Identificação dos concorrentes

A identificação dos concorrentes da empresa aconteceu por meio da verificação no estudo inicial de clientes os restaurantes que as pessoas costumam frequentar na cidade e da análise dos dados de restaurantes cadastrados na Prefeitura Municipal de Viseu (PMV) conforme o Anexo A.

Concluindo, foram identificados quatro principais concorrentes, que são o Vania Restaurante e Buffet, Restaurante Paraíso do Gurupi, Restaurante Beira-Mar e Restaurante da Selma.

### 2.2.2 Análise dos concorrentes

A análise da concorrência aconteceu em duas etapas, para as quais foram realizadas visitas “in loco” aos quatro restaurantes concorrentes. Para a primeira etapa, foram realizadas visitas aos locais anteriormente, onde se verificou a disponibilidade dos proprietários em participarem de uma entrevista semiestruturada (Anexo C), enquanto a segunda etapa aconteceu com o preenchimento de uma Ficha de Avaliação (Apêndice D) de acordo com a experiência de consumo do autor e um convidado nos restaurantes.

Na primeira etapa, a aplicação de entrevistas semiestruturadas se mostrou um método eficaz para o entendimento do funcionamento e características específicas de cada restaurante estudado, apresentando flexibilidade para os rumos que a conversa viesse a ter, o que facilitou a compreensão do funcionamento do mercado sob a perspectiva de empreendedores com experiência no setor alimentício.

Os principais resultados alcançados que auxiliaram na identificação do modelo de negócio dos concorrentes estudados são apresentados na Tabela 6.

**Tabela 6 – Características dos concorrentes**

Restaurante	Vania Restaurante e Buffet	Paraíso do Gurupi	Beira Mar	Restaurante da Selma
<b>Localização</b>	Rua Dr Lauro Sodré, Centro	Tv Beira Mar (Orla)	Tv Beira Mar (Orla)	Tv. Fernandes Belo, Centro
<b>Tempo de mercado</b>	4 anos	30 anos	4 anos	3 anos
<b>Tipo de serviço</b>	Self service	� la carte	� la carte	Self service
<b>Delivery</b>	Sim	Sim	Sim	Sim
<b>Preço refei�o individual</b>	R\$ 12,00-R\$ 35,00	R\$ 14,00-R\$ 30,00	R\$ 13,00-R\$ 15,00	R\$ 15,00-R\$ 25,00
<b>Formas de pagamento</b>	Dinheiro/cartão	Dinheiro	Dinheiro	Dinheiro
<b>N� de funcionários</b>	6	4	4	5
<b>Capacidade produtiva diária (n� de refei�es)</b>	150	120	100	200
<b>Comunica�o com o cliente</b>	WhatsApp, Instagram Facebook e liga�o	Liga�o telef�nica e boca-a-boca	WhatsApp e liga�o telef�nica	WhatsApp e liga�o telef�nica
<b>Horário de funcionamento</b>	11h30 às 15h30 e 17h30 às 23h00	8h00 às 15h00 e 19h00 às 23h00	7h00 às 14h00 e 19h00 às 22h00	5h00 às 15h00 e 17h00 às 21h00
<b>Entretenimento/serviço extra</b>	Não	Bar, transmissão de jogos	Não	Não

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Na Tabela 6 são apresentadas as principais características dos concorrentes estudados, com destaque para a excelente localiza o de todos os restaurantes em locais estratégicos e

valorizados da cidade de Viseu, Pará, e a existência de um restaurante já consolidado no mercado viseuense, o Paraíso do Gurupi, com 30 (trinta) anos de participação de mercado. A partir da entrevista e dos resultados apresentados, pôde-se definir que os estabelecimentos analisados nessa parte do estudo, não são concorrentes diretos da empresa, uma vez que prestam serviços com uma proposta de valor diferente e visando a captação de um público-alvo distinto do novo empreendimento. Apesar disso, foram avaliados por serem os únicos restaurantes da cidade com um serviço similar ao ser executado e atenderem a demanda existente.

Os preços dos produtos cobrados pelos concorrentes são variados, no entanto, os menores valores evidenciados são destinados aos “PFs”, pratos feitos, que são oferecidos em todos os estabelecimentos.

Os produtos oferecidos aos clientes variam de acordo com o dia, havendo semelhanças no cardápio dos restaurantes pesquisados, com oferta de refeições tipicamente caseiras, sendo os pratos mais comuns segundo os proprietários: carne assada de panela, peixe frito, galinha caipira, bife e fígado.

Ainda sobre os produtos, foi verificado na entrevista com os proprietários dos restaurantes, Paraíso do Gurupi e Restaurante da Selma, que existem exceções para produção de produtos incomuns do cardápio como o “peixe assado”, com o objetivo de atender a demanda de clientes específicos, demonstrando um desejo dos consumidores por um cardápio com mais opções e que é atendimento apenas em caráter de exceção.

Conforme mostrado na Tabela 6, na maioria dos restaurantes não são oferecidos serviços extras que complementem a experiência de consumo no local, havendo apenas a produção e disponibilização de comida tipicamente caseira com os preços que foram mostrados, ratificando uma estratégia com foco em liderança em custos.

Além disso, foi identificado que não há treinamentos específicos dos colaboradores em nenhum dos restaurantes a fim de alcançar uma maior satisfação dos clientes. Assim como, não há padrões estabelecidos para execução das tarefas ou atendimento ao público.

Levando em consideração os pontos analisados acima e os demais resultados da entrevista feita, pode-se conhecer os serviços atuais e suas características específicas, reforçando a percepção de carência em serviços com proposta de valor semelhante a do Remanso do Gurupi para a cidade.

Na segunda etapa do estudo, foi aplicada a Ficha para Avaliação dos Concorrentes disponível no Apêndice D. O objetivo das fichas é verificar os níveis de serviços entregues pelos principais restaurantes da cidade a partir da experiência de consumo no local.

O preenchimento das fichas aconteceu de forma subjetiva, para isso foram necessárias visitas nos quatro restaurantes destacados. Essa etapa se mostra importante, por mostrar os pontos fracos e fortes dos concorrentes indiretos da empresa. O autor compartilhou da experiência de consumo nos restaurantes com um convidado, ao final foram preenchidas individualmente as fichas de avaliação por ambos.

Para atribuição de notas foi utilizado um parâmetro de avaliação que variava de 0 a 10, onde 0- Péssimo, 5-Regular e 10-Excelente. Além disso, uma legenda presente nas fichas auxiliou o preenchimento subjetivo mais acertado de acordo com a experiência de consumo. Justifica-se, ainda, que a avaliação da estrutura física levou em consideração as condições da área de consumo.

Considerando as informações supracitadas, os resultados das fichas preenchidas pelo autor e convidado são apresentados nas tabelas 7 e 8, respectivamente. Além disso, buscando realizar uma análise comparativa foram atribuídas notas para o empreendimento futuro proposto, identificado como Remanso do Gurupi.

**Tabela 7 - Avaliação dos concorrentes pelo autor**

<b>Critérios de Avaliação</b>	<b>Vânia Restaurante e Buffet</b>	<b>Restaurante Paraíso do Gurupi</b>	<b>Restaurante Beira Mar</b>	<b>Restaurante da Selma</b>	<b>Restaurante Remanso do Gurupi</b>
Localização	10	10	10	8	10
Estrutura física	9	4	6	4	10
Móveis	9	6	8	8	9
Utensílios	8	6	6	8	9
Climatização	10	5	5	8	10
Atendimento	8	4	7	8	10
Qualidade da comida	10	7	7	8	10
Opções no cardápio	7	6	4	6	8
Higiene	9	6	7	9	10
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>54</b>	<b>60</b>	<b>67</b>	<b>86</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Na percepção de consumo do autor, os concorrentes mais bem avaliados são, respectivamente, Vânia Restaurante e Buffet, Restaurante da Selma, Restaurante Beira Mar e Restaurante Paraíso do Gurupi.

**Tabela 8 - Ficha de avaliação preenchida pelo convidado**

<b>Critérios de Avaliação</b>	<b>Vânia Restaurante e Buffet</b>	<b>Restaurante Paraíso do Gurupi</b>	<b>Restaurante Beira Mar</b>	<b>Restaurante da Selma</b>	<b>Restaurante Remanso do Gurupi</b>
Localização	10	10	10	10	10
Estrutura física	9	5	7	5	10

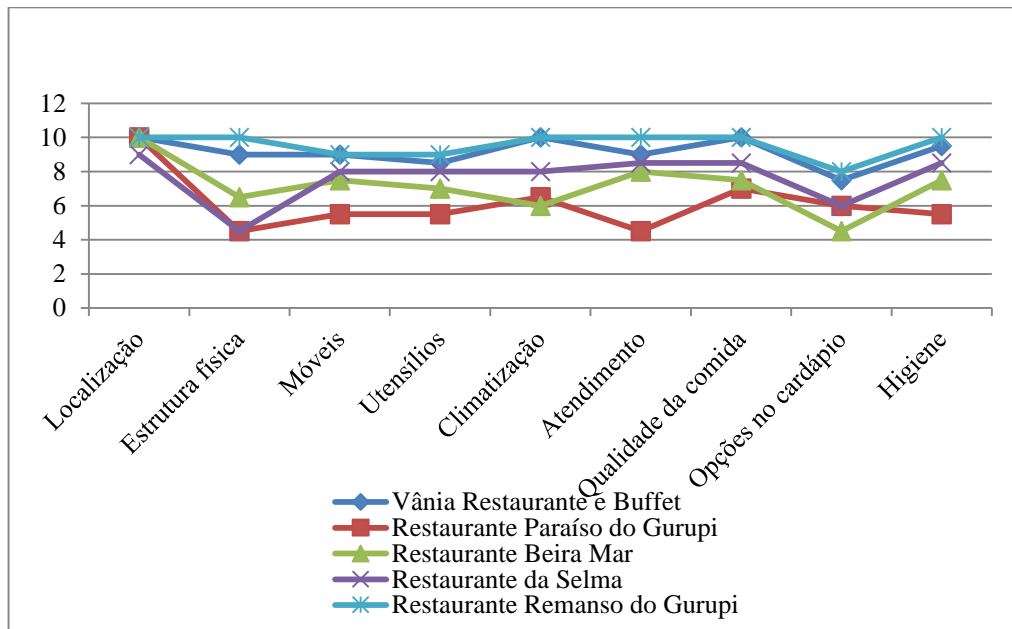
Móveis	9	5	7	8	9
Utensílios	9	5	8	8	9
Climatização	10	8	7	8	10
Atendimento	10	5	9	9	10
Qualidade da comida	10	7	8	9	10
Opções no cardápio	8	6	5	6	8
Higiene	10	5	8	8	10
<b>TOTAL</b>	<b>85</b>	<b>56</b>	<b>69</b>	<b>71</b>	<b>86</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Em relação à percepção de consumo do indivíduo convidado, os resultados gerais coincidem com os avaliados na ficha da Tabela 6, com variação de notas em alguns critérios, mas que ao final mostra uma mesma classificação para os restaurantes avaliados.

A partir do agrupamento dos dados das fichas preenchidas individualmente, foi calculado a média das notas para elaboração de uma matriz de valor, permitindo uma visualização gráfica do posicionamento do restaurante em relação aos concorrentes nos critérios avaliados.

Figura 6 - Matriz de valor



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Analisando a matriz de valor, percebe-se que as notas dos critérios no Remanso do Gurupi se sobressaem na maioria das oportunidades quando comparadas no cenário geral. Em relação aos pontos fracos dos concorrentes, pode-se perceber visualmente na matriz de valor que os principais são estrutura física e opções no cardápio.



Ainda assim, o “Vânia Restaurante e Buffet” acompanhou com intensa igualdade a maioria dos critérios avaliados, mesmo que esse não tenha como foco o mesmo perfil de clientes do empreendimento proposto, ficando o destaque para o Remanso do Gurupi apenas nos pontos relativos à estrutura física e atendimento ao cliente.

Dessa forma, elucida-se que os atributos de valor mais bem avaliados são alguns dos principais diferenciais competitivos a serem utilizados pela empresa no mercado, seguindo a estratégia de diferenciação a ser adotada. Para mais, pretende-se que quando aliados as outras características do modelo de negócios proposto, façam do Remanso do Gurupi um empreendimento singular na cidade.

### 2.3 ESTUDO DOS FORNECEDORES

Para o estudo dos fornecedores, é necessário ter em mente a importância desses *stakeholders* na garantia do funcionamento pleno das operações do restaurante. Por este motivo, cuidados devem ser tomados na escolha de cada um deles, pois a entrega de valor ao cliente final também depende diretamente das operações exercidas por esta parte interessada.

Conforme identificado na entrevista semiestruturada do Apêndice C, existem diversos fornecedores que já atendem a demanda dos restaurantes da cidade de Viseu/PA, logo devido o fator proximidade são considerados potenciais nessa fase do planejamento. Além disso, considerou-se também a pesquisa para encontrar outros fornecedores, capazes de atender as necessidades da empresa e garantia de tomadas de decisões mais prudentes.

Para decisão dentre as opções disponíveis no mercado, são avaliados fornecedores locais e de outras cidades a partir dos critérios: localização, qualidade, preço, condições de pagamento, serviços ao cliente e garantias oferecidas. Os critérios “qualidade e preço”, foram avaliados a partir da determinação de notas onde 1- Péssimo, 2- Ruim, 3- Razoável, 4- Bom e 5- Excelente.

Assim sendo, são avaliados a seguir, respectivamente, fornecedores de matérias primas, máquinas, equipamentos, utensílios e móveis. O objetivo é conhecer cada um deles para concretização de parceiras.

#### 2.3.1 Fornecedores de matérias-primas

As matérias-primas do restaurante devem ser compradas em distribuidoras de alimentos, supermercados, açougues, pescadores e mercados da cidade. Nas tabelas a seguir são definidos os critérios a serem avaliados no momento da compra.

**Tabela 9 – Supermercados fornecedores**

<b>Critério avaliado</b>	<b>Mercantil Higor</b>	<b>Mercantil São Luis</b>	<b>Assaí Atacadista</b>
Localização	R. Dr. Lauro Sodré, 609-657, Viséu - PA, 68620-000	Tv. Cônego Miguel, 73-1 Viséu - PA 68620-000	Rod. Mário Covas, 69 - Coqueiro, Belém - PA, 67120-527
Qualidade	5	5	5
Preço	4	4	5
Condições de pagamento	À vista ou após 30 dias	À vista ou após 30 dias	À vista
Serviços ao cliente	Entrega no restaurante	Entrega no restaurante	Não entrega
Garantias oferecidas	Há possibilidade de troca	Há possibilidade de troca	Não se aplica

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Na cidade a empresa vai dispor de dois supermercadistas para fornecimento das matérias-primas como arroz, feijão, óleo etc. Para escolha desses nomes foi considerado, principalmente, a distância, entrega no restaurante e a forma de pagamento 30 (trinta) dias após as compras. Enquanto o Assaí Atacadista se destaca pelos preços cobrados, dessa forma, é uma alternativa viável para compras em grandes quantidades apesar do frete a ser pago para transporte do material.

**Tabela 10 – Fornecedores de hortifrúti**

<b>Critério avaliado</b>	<b>Feira municipal</b>	<b>Varejão das frutas</b>
Localização	R. Dr. Lauro Sodré, 609-657, Viséu - PA, 68620-000	Tv. Três de Maio, 130-174 Viséu - PA 68620-000
Qualidade	5	5
Preço	4	5
Condições de pagamento	À vista ou após 30 dias	À vista ou após 30 dias
Serviços ao cliente	-	-
Garantias oferecidas	-	-

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Os fornecedores de hortifrúti estão localizados na própria cidade (Viséu/PA) e foram escolhidos pela necessidade de produtos frescos para utilização no restaurante o que torna dificultosa a compra em fornecedores distantes. Na feira municipal são encontrados insumos de qualidade e frescos a uma distância pequena do restaurante como fator determinante, enquanto o varejão das frutas se destaca pelos preços cobrados.

**Tabela 11 – Fornecedores de carne bovina**

<b>Critério avaliado</b>	<b>Mercúrio Alimentos SA</b>	<b>Açougue do Marquinhos</b>	<b>Açougue Cristo-Rei</b>
Localização	R. Leopoldo Teixeira, 51 - Levilândia, Ananindeua - PA, 67000-000	Av. Dr. Justo Chermont, 865-795, Viseu - PA, 68620-000	Travessa Tiradentes - Mangueirão, Viseu - PA, 68620-000
Qualidade	5	3	4
Preço	4	5	5
Condições de pagamento	Prazo de até 14 dias	À vista ou após 30 dias	À vista ou após 30 dias
Serviços ao cliente	Entrega toda semana	Retirada no local	Entrega no restaurante
Garantias oferecidas	Garantia de qualidade (70 dias)	Qualidade do produto	Qualidade do produto

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Para compra dos insumos de carne bovina, são listados os fornecedores na Tabela 11 acima. Os destaques são para os preços cobrados pelos fornecedores locais, enquanto a Mercúrio Alimentos oferece uma qualidade superior ao demais com prazos de pagamento e entregas periódicas na cidade atraentes para decisão no momento da compra.

**Tabela 12 – Fornecedores de peixes**

<b>Critério avaliado</b>	<b>Peixaria do Guegué</b>	<b>Mercado municipal</b>	<b>Pescadores na Vila Sumaúma</b>
Localização	Tv. Cel. Antônio Pedro, 323-255, Viseu - PA, 68620-000	R. Dr. Lauro Sodré, 609-657, Viseu - PA, 68620-000	Vila do Sumaúma, Viseu - PA
Qualidade	5	5	5
Preço	4	4	5
Condições de pagamento	À vista ou após 30 dias	À vista	À vista ou após 30 dias
Serviços ao cliente	Corte dos peixes; Entrega no restaurante	Corte dos peixes	Corte dos peixes
Garantias oferecidas	Qualidade do produto	Qualidade do produto	Qualidade do produto

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

A compra de peixes utilizados pelo Remanso do Gurupi pode ser realizada nos fornecedores listados acima, o destaque vai para as formas de pagamento na Peixaria do Guegué e com os Pescadores da Vila Sumaúma, além disso, no segundo local por se tratar de uma vila de pescadores, os insumos são vendidos a um preço menor do praticado na sede da cidade.

**Tabela 13 – Fornecedores de mariscos**

<b>Critério avaliado</b>	<b>Vila do Bombom (Sebastião)</b>	<b>Vila do Bombom (Raimundo)</b>	<b>Mercado municipal</b>
Localização	Vila do Bombom, Viseu/PA	Vila do Bombom, Viseu/PA	R. Dr. Lauro Sodré, 609-657, Viseu/PA, 68620-000
Qualidade	5	5	5

Preço	5	5	4
Condições de pagamento	À vista ou após 30 dias	À vista ou após 30 dias	Á vista
Serviços ao cliente	Entrega no restaurante	Entrega no restaurante	Entrega no restaurante
Garantias oferecidas	Padrão de qualidade	Padrão de qualidade	Padrão de qualidade

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Os mariscos comprados serão camarão e caranguejo. Os fornecedores presentes na Vila do Bombom são os mais qualificados para prestação do serviço por praticarem preços mais atraentes e realizarem a entrega até o restaurante. A empresa deve considerar a compra no mercado municipal da cidade como medida preventiva para renovação do estoque, dado a proximidade com o restaurante.

### 2.3.2 Fornecedores de máquinas, equipamentos e utensílios

A compra das máquinas e equipamentos para o restaurante deve ser planejada com uma análise detalhada dos fornecedores disponíveis, uma vez que praticamente são compras únicas a serem realizadas ou que se repetem apenas próximo ao fim do período de vida útil do bem.

**Tabela 14 – Fornecedores de máquinas, equipamentos e utensílios**

<b>Critério avaliado</b>	<b>Norte Refrigeração</b>	<b>Frigo</b>	<b>HiperSol Importados</b>
Localização	Rodovia BR-316, Km 01, 1550A - Castanheira, Belém - PA, 66645-000	R. Paula Sousa, 87 - Centro Histórico de São Paulo, São Paulo - SP, 01027-000	Rodovia BR 316, Km 02 - Atalaia, PA, 67130-650
Qualidade	5	5	4
Preço	4	5	5
Condições de pagamento	À vista ou cartão de crédito	Á vista ou parcelado em 10x	À vista
Serviços ao cliente	Entrega apenas até castanhal	Entrega por transportador terceirizado	Imediato
Garantias oferecidas	365 dias	180 dias	30 dias

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

A Frigo se destaca neste cenário pela variedade de produtos, qualidade, preços e formas de pagamento disponibilizadas, tornando viável a compra de maior parte das máquinas e equipamentos de cozinha. Apesar disso, deve-se considerar a compra em outros fornecedores, como a HiperSol Importados e Norte Refrigeração, devido à proximidade, preços praticados e menor custo com frete.

### 2.3.3 Fornecedores de móveis

Os móveis a serem adquiridos para composição do ambiente do Remanso do Gurupi são na maioria mesas e cadeiras de madeira, por esta razão foram selecionados fornecedores capacitados para a função na tabela 15 a seguir.

**Tabela 15 – Fornecedores de móveis**

<b>Critério avaliado</b>	<b>WW Móveis</b>	<b>Viseu Móveis</b>	<b>Pirigáia Marcenaria</b>
Localização	Vila Nazaré (Km 74) - BR-316 Viseu – PA - 68620-000	Av. Dr Justo Chermont, Viseu - PA, 68620-000	BR-308 Viseu - PA 68620-000
Qualidade	5	4	5
Preço	5	4	3
Condições de pagamento	À vista ou cartão	À vista ou cartão	À vista ou cartão
Serviços ao cliente	Entrega no prazo de 20 dias	Entrega no restaurante	Entrega no restaurante
Garantias oferecidas	5 anos	2 anos	2 anos

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Dentre os fornecedores de móveis estudados, se destaca o fornecedor WW Móveis da Vila Nazaré (Km 74), devido à qualidade e preços praticados. Além disso, a mercadoria produzida depende das especificações do cliente, caracterizando um serviço com customização. Já os fornecedores localizados na sede do município têm como diferencial a proximidade para entrega dos produtos no restaurante.

### **3 PLANO DE MARKETING**

Segundo Patriota (2020), conhecer o mercado é essencial para tomar decisões necessárias para a satisfação de seus clientes e o sucesso do negócio. Logo, a partir do conhecimento adquirido com as pesquisas de mercado feitas, tornou-se legítimo a continuidade dos esforços com a elaboração de um Plano de Marketing que colabore na estruturação dos meios para atrair o público-alvo da empresa.

O plano de marketing é um guia a ser utilizado pelo restaurante e pode ser atualizado sempre que necessário. Segundo Kotler (2011), o marketing atualmente é uma das mais importantes e flexíveis ferramentas de gestão, pois dá visibilidade às ações implementadas pelas empresas em seu plano de gestão de marketing e cujo conceito indica que a chave para a empresa atingir as metas organizacionais consiste em ser mais eficaz que os concorrentes, integrando as atividades de marketing e satisfazendo, assim, as necessidades e desejos dos mercados-alvos, ou seja, dos clientes.

Assim, para o alcance dos objetivos e metas presentes neste Plano de Marketing, são estabelecidos os meios que irão viabilizar a troca entre empresa e clientes. Na perspectiva de Kotler e Keller (2006), conforme citado por Patriota (2020, p. 9), “a troca é conceito essencial do marketing, pois se trata de uma parte trocar com a outra algo que tenha valor e representatividade para o outro”. Por esta razão, determinar os produtos e serviços certos a serem ofertados ao público-alvo é imperioso para que as vendas ocorram.

O composto de marketing foi utilizado para viabilizar a entrega da proposta de valor da empresa. De acordo com Kotler (2011), o composto de marketing apresenta o conjunto de

ferramentas necessárias para atingir os objetivos de marketing no mercado alvo. Sendo essas ferramentas os 4p's do marketing: produto, preço, praça e promoção.

Para Kotler (2011) “*Produto* é algo que pode ser oferecido a um mercado para satisfazer a um desejo ou necessidade”. Os produtos possuem três componentes, sendo eles: o(s) bem(s) físico(s), serviço(s) e ideia(s). O produto abrange, também sua variedade, qualidade, design, características (tamanho, qualidade dos acabamentos, localização), nome da marca, embalagem, serviços e garantias.

Por sua vez, o *Preço*, segundo Kotler (2011), é um composto mercadológico que possui duas características peculiares: dos quatro P's este é o único que gera receita, os demais (produto, praça e comunicação) geram custos, além do que o preço é o elemento mais flexível do composto de marketing que pode ser rapidamente modificado.

Por fim, segundo Kotler (2011), a *Promoção* do produto é um dos vetores do composto de marketing, que no processo de geração de valores para o consumidor final, se inicia antes da concepção do produto com a escolha do valor, a promoção cuida da última parte desse processo, com a comunicação do valor gerado para o consumidor (força de vendas, promoção de vendas e propaganda).

Assim, a Promoção é a comunicação de informações entre a parte interessada em vender e o comprador, para influenciar atitudes e comportamentos. Para Kotler (2011), é necessário dizer aos consumidores-alvo que existe um produto direcionado para ele, disponível em um determinado local a um determinado preço.

Sendo assim, neste Plano de Marketing é feita a caracterização do restaurante seguindo os conceitos do mix de marketing - produtos, preços, promoção e praça. O preenchimento desse composto foi permitido a partir da análise de mercado realizada e definição do público-alvo. Além disso, nessa etapa são mostrados também o “logotipo” da empresa, público-alvo e construída uma matriz S.W.O.T para uma visão macro do ambiente.

### 3.1 LOGOTIPO

O logotipo do restaurante é apresentado a seguir. O objetivo é estabelecer uma identidade visual para a marca que possibilite o reconhecimento quando utilizado nos vários documentos ou materiais gráficos da empresa.

**Figura 7 – Logotipo do Restaurante Remanso do Gurupi**



Fonte: Elaborado por ArtAfiny Designer (2020)

Na elaboração, foram levados em consideração a proposta de valor do empreendimento e o nome escolhido. Dessa forma, as linhas do desenho são responsáveis por representar o remanso do rio Gurupi, o barco representa a pesca e os produtos provenientes do rio e a árvore representa a tranquilidade e bem-estar proporcionados aos clientes pelo atendimento e estrutura-física.

### 3.2 PÚBLICO-ALVO

Baseado nas pesquisas feitas e no modelo de negócios do restaurante, foi definido um público-alvo de homens e mulheres de classe social “C”, interessados em um serviço que entregue uma culinária de qualidade, lazer e entretenimento. Com idade entre 32-51 anos, casados ou solteiros, que possuem pelo menos um filho e residem nos bairros do Centro ou Mangueirão.

### 3.2 PRODUTOS E SERVIÇOS/FUNIONAMENTO

#### 3.2.1 Produtos

Dentre as estratégias a serem usadas pelo Remanso do Gurupi para alcançar diferenciação no mercado competitivo viseuense está à oferta de produtos da região como: peixes, camarão e caranguejo. Com uma elaboração aprimorada dos pratos, esses insumos têm a missão de conquistar a visão, olfato e paladar dos clientes.

Conforme já mostrado nos estudos iniciais com clientes, a utilização de peixes e mariscos foi uma estratégia validada por 92% dos consumidores entrevistados. Dessa forma, vai ser explorada pelo Remanso do Gurupi para buscar destaque entre os restaurantes da cidade.



Os produtos serão oferecidos “à la carte”, ou seja, conforme apresentado no cardápio. Além da presença de pratos mais elaborados, a empresa trabalhará com oferta de pratos executivos visando à manutenção do fluxo de caixa, petiscos, sobremesas e bebidas conforme cardápio mostrado no Apêndice E.

A elaboração do cardápio foi baseada em restaurantes tradicionais da culinária paraense, além disso, por se tratar de uma proposta de restaurante para uma cidade litorânea, a oferta abundante de matérias-primas como peixes e mariscos influencia a ênfase dada a esses componentes na composição dos pratos.

Os processos produtivos dos pratos são descritos mais a frente no Plano Operacional e foram feitos pelos dois sócios com porções suficientes para servir de uma a duas pessoas, com exceção da “moqueca paraense” que pode servir até três pessoas.

### **3.2.2. Serviços/Funcionamento**

O Remanso do Gurupi vai funcionar prestando serviços de Bar e Restaurante. A ideia é entregar uma culinária de qualidade com produtos da região e entretenimento para a clientela por meio do consumo no local ou *delivery*.

Na cidade de Viseu/PA, conforme já foi citado inicialmente por meio do estudo de clientes, verificou-se que 85% dos consumidores percebem uma carência dos restaurantes atuais em infraestrutura e na oferta de serviços que agreguem lazer e entretenimento aos clientes.

Nessa perspectiva, o Remanso do Gurupi vem com uma proposta diferenciada para oferecer uma experiência completa de culinária e lazer. O objetivo é atrair o público pela gama e qualidade dos serviços oferecidos, para isso, será feita a adequação da estrutura física visando acomodar famílias que buscam lazer com a culinária, trabalhadores em horário de almoço e o bar que contará com dias de música ao-vivo como serviço extra.

O restaurante funcionará de terça-feira a domingo com cardápio completo e de terça-feira à sexta-feira com o cardápio executivo, o almoço iniciará às 11h e encerra às 14h e o jantar das 17h às 22h ou 23h30 na sexta-feira e finais de semana.

O funcionamento do bar ocorrerá em paralelo ao restaurante e contará com barman para preparação de sucos e *drinks*, além disso, na sexta-feira e domingo haverá apresentações de música ao-vivo.

Dessa forma, o modelo de negócios do Restaurante Remanso do Gurupi pretende penetrar no mercado viseuense e se diferenciar da concorrência aumentando a probabilidade de captação do público-alvo.

### 3.3 PREÇO

Para determinação dos preços a serem cobrados foram levados em consideração os seguintes fatores: opiniões dos consumidores, preço dos concorrentes, custos de produção e retorno desejado.

Na avaliação das opiniões dos consumidores da pesquisa presente no Apêndice C, foi constatado que por uma refeição individual, 34% estariam dispostos a pagar até R\$ 35,00, 33% até R\$ 25,00, 15% até R\$ 15,00, 10% até R\$ 45,00 e 8% até R\$ 50,00. O preço médio calculado foi de aproximadamente R\$ 29,00.

Os preços dos concorrentes da empresa estão na faixa entre R\$ 13,00 a R\$ 30,00, dessa forma, ainda que constatado que os restaurantes locais não são concorrentes diretos da empresa foi criada uma categoria de produtos (pratos executivos) para competir com os produtos desses restaurantes e manutenção do fluxo de caixa com uma precificação de R\$ 20,00.

Os demais preços são mostrados no Apêndice F, assim como os custos para fabricação ou compra de cada produto e o retorno desejado.

### 3.4 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

As estratégias promocionais visam promover os produtos e serviços do Restaurante Remanso do Gurupi para o público-alvo. Em outras palavras, as estratégias devem influenciar os clientes a comprarem os produtos da empresa e não dos concorrentes.

De acordo com a Argenti (2016), para as estratégias promocionais das empresas é essencial usar uma estratégia de comunicação coerente, o que reflete a realidade de que a comunicação de qualquer espécie é um processo contínuo, em vez de um processo com princípio e fim. Uma estratégia organizacional inclui: determinar os objetivos de cada comunicação; decidir que recursos estão disponíveis para alcançar tais objetivos; e diagnosticar a reputação da organização. Para esse fim, devem ser adotados pela empresa formas de informar, apresentar e influenciar os clientes ao hábito da compra.

Como a proposta existente neste Plano de Negócios é para abertura do restaurante, fica clara a necessidade de investimentos iniciais em estratégias variadas para apresentação do novo empreendimento ao público-alvo.

Sendo assim, serão adotadas inicialmente cinco estratégias, que são a presença da empresa em redes sociais (*Instagram*, *Facebook* e *WhatsApp*), distribuição de panfletos em

hotéis e locais movimentados, utilização de carros de som para divulgação e propaganda na principal rádio da cidade.

Dentre as estratégias utilizadas, apenas o uso de *WhatsApp* não é descrito mais a frente, pois essa estratégia não gera custos e vai se aplicada pelos próprios sócios ou funcionários, o objetivo principal é a comunicação entre a empresa e os clientes de maneira eficiente.

### 3.4.1 *Instagram e Facebook*

A adoção das redes sociais *Instagram* e *Facebook* como meio de comunicação da empresa com os clientes resulta da facilidade de acesso à internet que as pessoas têm atualmente e a utilização em massa desses aplicativos.

A partir do cadastro da conta do estabelecimento nas mídias sociais citadas, serão utilizados os recursos disponíveis para fazer postagens regulares com fins de divulgação da marca, produtos e serviços, horários de funcionamento, contatos, descontos e demais informações relevantes ao público. Nesta etapa, a empresa poderá contratar uma empresa para auxiliar na manutenção e gestão das mídias.

O objetivo é realizar publicações de qualidade para alavancar a imagem da empresa no mercado, aumentar o número de clientes e disponibilizar as informações do empreendimento a todos que têm acesso a essas redes sociais. Além disso, visto a ausência identificada nos estudos iniciais de grande parte dos concorrentes nessas plataformas, essa estratégia é também um dos diferenciais competitivos pretendidos.

**Figura 7 – *Instagram* do Remanso do Gurupi**



Fonte: *Instagram* (2020)

A conta criada para presença da marca na plataforma social Instagram pode ser observada na figura 8, a mesma deve ser mantida para ser utilizada futuramente pela empresa.

### 3.4.2 Distribuição de Panfletos

A distribuição de panfletos vai ser uma estratégia utilizada, principalmente, nos primeiros dias de funcionamento do restaurante. Para tanto, serão escolhidos locais estratégicos para a execução da estratégia, como pontos comerciais, hotéis da cidade, pontos turísticos, postos de gasolina e outros locais de movimentação intensa de pessoas.

Com a apresentação do restaurante, produtos e serviços e vantagens de consumir no Remanso do Gurupi, esses panfletos tem o objetivo inicial de apresentação do novo empreendimento e captação de clientes.

Dado o período inicial de uso da estratégia, deve ser mantida a utilização dos panfletos apenas para disponibilização em hotéis da cidade, haja vista que o objetivo inicial terá sido alcançado, além do que outras estratégias de promoção continuarão em andamento.

**Figura 8 – Modelo de panfleto**



Fonte: ArtAfiny Designer (2020)

O panfleto prévio construído apresenta o empreendimento com informações de endereço, experiência oferecida, horários e dias de funcionamento, redes sociais e observações

importantes. A estrutura feita deve ser mantida e atualizada com a troca das imagens ilustrativas por imagens reais do empreendimento e dos produtos.

### **3.4.3 Carros de Som**

A prática de carros de som para divulgação de lojas e eventos é comum na cidade de Viseu/PA, dada a evidência pela experiência dos sócios. Essa estratégia pode se mostrar eficaz quando levados em consideração o tamanho da cidade e o percentual de potenciais clientes para qual a mensagem divulgada pode ser repassada.

O objetivo nessa estratégia é divulgar o Remanso do Gurupi para o maior número possível de pessoas, tornando a captação da mensagem pelo público-alvo potencializada, gerando vendas.

A utilização da estratégia é planejada para os dias que antecedem a inauguração e os dias iniciais de funcionamento do restaurante, sendo utilizada futuramente apenas se julgado necessário, por motivo de alguma eventualidade.

### **3.4.4 Propaganda na Rádio**

Levando em consideração que os meios de comunicação exercem uma grande influência nas escolhas de consumo dos indivíduos, optou-se por estratégia investir em propagandas na rádio de nome Rádio Santa Terezinha (FM-87.9), identificada como a principal rádio da cidade. O objetivo aqui é divulgação e consolidação da marca com propagandas diárias dos pontos positivos proporcionados pela experiência de consumo no Remanso do Gurupi durante o maior período possível.

Para essa estratégia, foi feita uma visita na rádio para coleta das informações referente aos anúncios e preços cobrados para o serviço. Como resultado, a empresa irá estabelecer um contrato de parceria com a rádio para um período de seis meses que deve ser renovado ao término do período.

### **3.4.6 Estratégias Promocionais (5W2H)**

É mostrada no Quadro 2 a ferramenta de gestão “5W2H” montada para dar organização às estratégias promocionais a serem adotadas pelo restaurante nos períodos que antecedem, durante e após a inauguração do empreendimento. A tabela representa o plano de ação das

estratégias, definindo as ações, assim como o porquê, onde, quando, quem, como e quanto irá custar.

**Quadro 2 - “5W2H” das estratégias promocionais**

O QUE	POR QUE	ONDE	QUANDO	QUEM	COMO	QUANTO
<i>WhatsApp</i>	Comunicação com os clientes; divulgação da marca; facilidade de acesso.	Aplicativo de mensagens e ligações <i>WhatsApp</i>	Todos os dias	Gerente	Baixar aplicativo; Criar conta comercial; Utilizar aplicativo.	R\$ 0,00
Utilizar <i>Instagram</i> e <i>Facebook</i>	Melhorar a imagem da empresa; Divulgar; Aumentar vendas; Comunicar clientes.	Plataformas sociais	Todos os dias	Sócios; <i>Social Media</i> .	Cadastro de contas; Criação de conteúdo; Gestão das redes sociais.	R\$ 150,00/mês
Distribuição de panfletos	Apresentar o restaurante; Informar.	Locais movimentados da cidade, comércios, posto de gasolina, hotéis etc.	Dias que antecedem a inauguração (1000 unid.); Disponibilizar em hotéis da cidade constantemente (200 unid/mês)	Sócios; Art Afiny Designer.	Realizar pedido na gráfica; Distribuir panfletos.	R\$ 0,25/unid.
Carro-de-som	Divulgar em massa.	Ruas da cidade	Durante os cinco dias antecedentes a inauguração; divulgação de evento.	Marcos divulgações	Reprodução da chamada de propaganda duas horas por dia	R\$ 200,00 (5 dias) R\$ 50 (diária)
Rádio	Divulgar em massa.	Rádio FM 87.9	Contrato de seis meses com início de divulgação uma semana antes da inauguração.	Rádio Sta. Terezinha	Durante “Apoio cultural” e intervalos de músicas;	R\$ 540,00/mês

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

A construção da 5W2H mostrada acima resume as principais estratégias promocionais utilizadas no marketing da empresa, a ferramenta possibilita informar as pessoas envolvidas todos os passos necessários para execução dos objetivos e metas, dando organização ao planejamento.

### 3.5 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

O local projetado para funcionamento do Remanso do Gurupi é o mesmo onde funcionará a principal estrutura de comercialização dos produtos e prestação de serviços, com disposição de mesas e cadeiras para os clientes, aliados ao ambiente aconchegante e brisa do Rio Gurupi. Além disso, a empresa adotará também os serviços de *delivery* próprio e se fazer presente no *Ifood*, dessa forma, os consumidores podem pedir e ter os produtos da empresa no local escolhido.

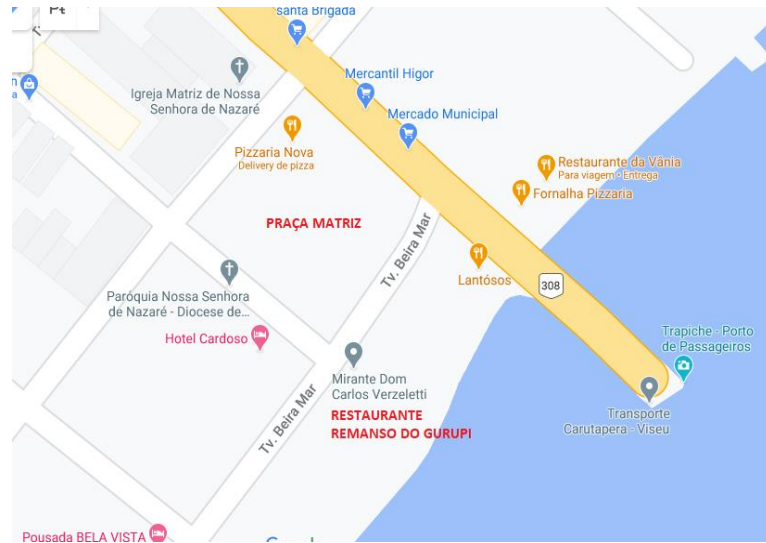
### 3.6 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

A localização do empreendimento é na Tv. Beira Mar, sn, Centro, Viseu Pará (próximo ao Mirante Dom Carlos Verzeletti) como evidenciado na Figura 9. A estrutura existente passará por algumas reformas para adequação de acordo com as atividades a serem executadas e precisará de um alvará de funcionamento emitido pela Prefeitura Municipal de Viseu (PMV).

É importante destacar que a estrutura do restaurante está presente em área de marinha, por este motivo, foi construída utilizando madeira com fundação em estaca garantindo que a estrutura suporte as cargas e variações do nível do mar, logo o material utilizado para as reformas deve seguir o padrão da estrutura.

A escolha do local justifica-se primeiramente por ser próximo ao Rio Gurupi, possibilitando a entrega de valor desejada aos clientes (Figura 9).

**Figura 9: Localização do Remanso do Gurupi**



Fonte: Adaptado do Google Maps.

Além disso, foi determinante também para a escolha a proximidade com a Praça Matriz, Orla da Cidade e o Mirante Dom Carlos Verzeletti, principais pontos turísticos da cidade. Assim como, pela presença de hotéis (Pousada Bela Vista e Hotel Cardoso), supermercados, concorrentes e ao terminal hidroviário.

Por consequência, tornou-se legítima a escolha do local como futuro ponto para funcionamento das operações do restaurante, uma vez que, muitos são os fatores que colaboram diretamente para o alcance do público-alvo e entrega da proposta de valor da empresa. Ressalta-se ainda, a existência de vagas públicas para estacionamento próximo ao endereço, evitando investimentos nesse quesito como forma de melhoria dos serviços prestados aos clientes.

### 3.6 ANÁLISE DA MATRIZ S.W.O.T.

A construção da matriz SWOT ou FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) se mostra importante por apresentar de maneira simples um diagnóstico completo da empresa e do ambiente que está inserida.

**Quadro 3 - Matriz S.W.O.T.**

<p><b>FORÇAS</b> Localização Atendimento Estrutura física Cardápio diferenciado Comida da região Música ao-vivo</p>	<p><b>OPORTUNIDADES</b> Ausência de concorrentes diretos Demanda por serviço semelhante Disponibilidade de imóvel para locação Matérias-primas na região Pavimentação da Br-308 (Bragança-Viseu)</p>
---	--



<p><b>FRAQUEZAS</b></p> <p>Falta de experiência no ramo de um dos sócios Custos de manutenção Qualificação dos funcionários Tempo de mercado</p>	<p><b>AMEAÇAS</b></p> <p>Locação do imóvel Imóvel em área de marinha Entrada de novos concorrentes Concorrentes indiretos Escassez de mão-obra-qualificada Economia local dependente da prefeitura</p>
--	--

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

A análise da matriz gera aprendizado sobre a empresa e o mercado, pois revelam os pontos fracos e fortes do negócio, melhora a percepção sobre os riscos ou oportunidades e permite o planejamento adequado das estratégias.

Sobre as conclusões obtidas com a visualização da matriz, é perceptível em relação aos pontos fortes, que o destaque é para o modelo de negócios em si, visto que não é encontrado um serviço com proposta semelhante na cidade. Já as fraquezas se devem, principalmente, a falta de experiência no ramo de um dos sócios e a necessidade de treinamento dos funcionários, podendo ser superadas com empenho em gestão e investimentos.

As principais oportunidades encontradas iniciam com a ausência de concorrentes diretos, viabilizando a entrada do restaurante no mercado e potenciais chances de sucesso do negócio, pois foi constatado que existe demanda no estudo com clientes. Para culminar, o imóvel encontrado para locação viabiliza a entrega de valor pretendida aos clientes, que em conjunto da abundância de matérias-primas na região tornam favoráveis à prestação de serviços para os clientes locais e um potencial público de turistas, caso a pavimentação da Br-308 que liga a cidade de Bragança à cidade Viseu vista como outra oportunidade ocorra.

Por fim, as ameaças existentes dizem respeito ao local a ser alugado, concorrência e a economia local. Alguns desses fatores podem ser mitigados, não necessariamente nessa ordem, por uma gestão eficaz do negócio que resulte em dificuldades para fixação de novos entrantes no mercado, bom relacionamento com o locador do imóvel, contratos, conformidade com os requisitos dos órgãos responsáveis pela autorização para funcionamento e planejamento para longo prazo.

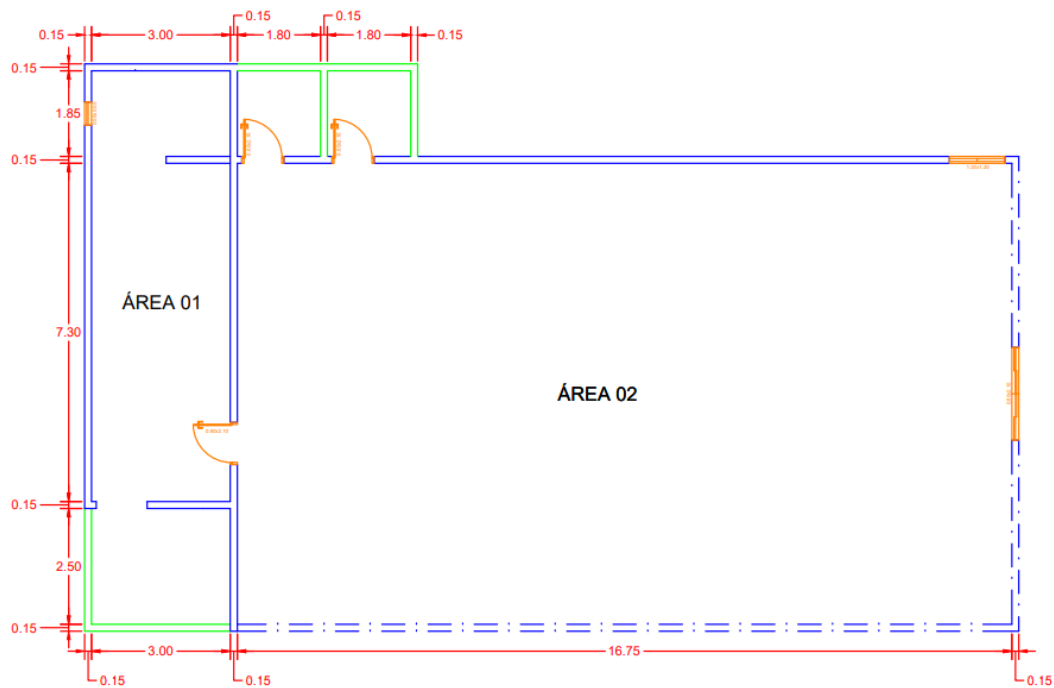
## **4 PLANO OPERACIONAL**

No Plano Operacional será descrito como a empresa estará estruturada para receber os clientes e produzir seus produtos/serviços. Também será feito o dimensionamento da capacidade produtiva e necessidade de pessoal.

### **4.1 LAYOUT**

A elaboração do *layout* é primordial para visualização das áreas envolvidas nos processos da organização. Por este motivo, em uma das visitas feitas no local a ser alugado pelos sócios, foi levado um engenheiro civil que efetuou a medição do local, dando início ao planejamento do arranjo físico com a construção da planta baixa mostrada na figura 10, ficando a versão ampliada disponível no Apêndice G.

**Figura 10 - Planta baixa do restaurante**



Fonte: Carlos Corrêa, Engenheiro Civil (2020)

Na condição atual, o local escolhido tem uma área total coberta medida de aproximadamente 195 m<sup>2</sup>. Dividida em área 1 (3mx9,3m) e área 2 (16,75mx9,95) com visão panorâmica para o rio Gurupi representada pelas linhas tracejadas.

Conforme decidido pelos sócios e autorizado pelo locador, serão feitas reformas para ampliação das áreas, representadas pelas paredes em verde na planta baixa. As reformas são destinadas para aumento do espaço de produção (área 1) e construção de 02 (dois) banheiros na área externa, totalizando um aumento de 14,16m<sup>2</sup> na área total.

Para planejamento do novo arranjo físico nessa estrutura, foram utilizadas as fases iniciais do modelo de Planejamento Sistemático de Layout - SLP, mais especificamente as fases de identificação das áreas envolvidas, determinação dos graus de proximidade desejados, registro das razões da atribuição de cada grau, construção do diagrama de relações, construção do gráfico de relações e primitiva de espaço, dando credibilidade à organização dos espaços.

A primeira etapa da metodologia PSL consistiu em identificar por números e características específicas as áreas necessárias para funcionamento das operações administrativas, prestação dos serviços e produção dos produtos, listadas no Quadro 4.

**Quadro 4 - Identificação das áreas**

Número	Nome da área	Características/Natureza
--------	--------------	--------------------------

		Processo	Estratégia	Infraestrutura
1	Cozinha	X		
2	Churrasqueira/grelha	X		
3	Armazenagem			X
4	Bar/Gerência	X	X	
5	Espaço de música ao-vivo			X
6	Área comum	X		X
7	Banheiros			X

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Na segunda etapa foi utilizado o Quadro 5 mostrado abaixo, servindo de orientação para definição das proximidades desejadas entre as áreas de acordo com a escala padrão da metodologia PSL. Os graus de proximidades são identificados por letras a serem utilizadas na montagem do Diagrama de Relações.

**Quadro 5 - Legenda de proximidades**

Valor	Proximidade
A	Absolutamente necessário
E	Especialmente importante
I	Importante
O	Proximidade normal
U	Sem importância
X	Não desejável

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Na terceira etapa foram estabelecidas as razões para justificar a atribuição de cada grau de proximidade, cada razão é identificada por seu respectivo código como mostrado no Quadro 6.

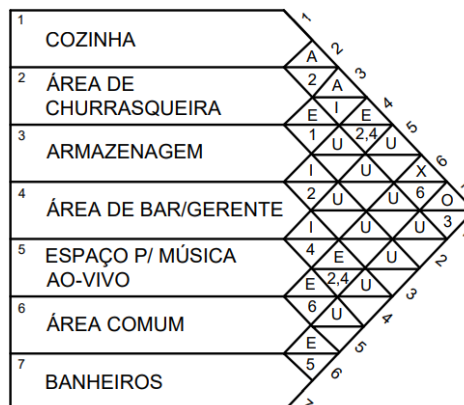
**Quadro 6 - Razões para as proximidades**

Código	Razão
1	Fluxo de matéria-prima
2	Fluxo de produtos
3	Movimentação de pessoal
4	Supervisão
5	Uso de clientes
6	Conveniência estrutural

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Na quarta etapa foi construído o Diagrama de Relações, mostrado na figura 11, com os graus de proximidades especificados na metade superior do triângulo e razões específicas para atribuição de cada grau de na metade inferior do triângulo.

**Figura 11 - Diagrama de relações**



Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

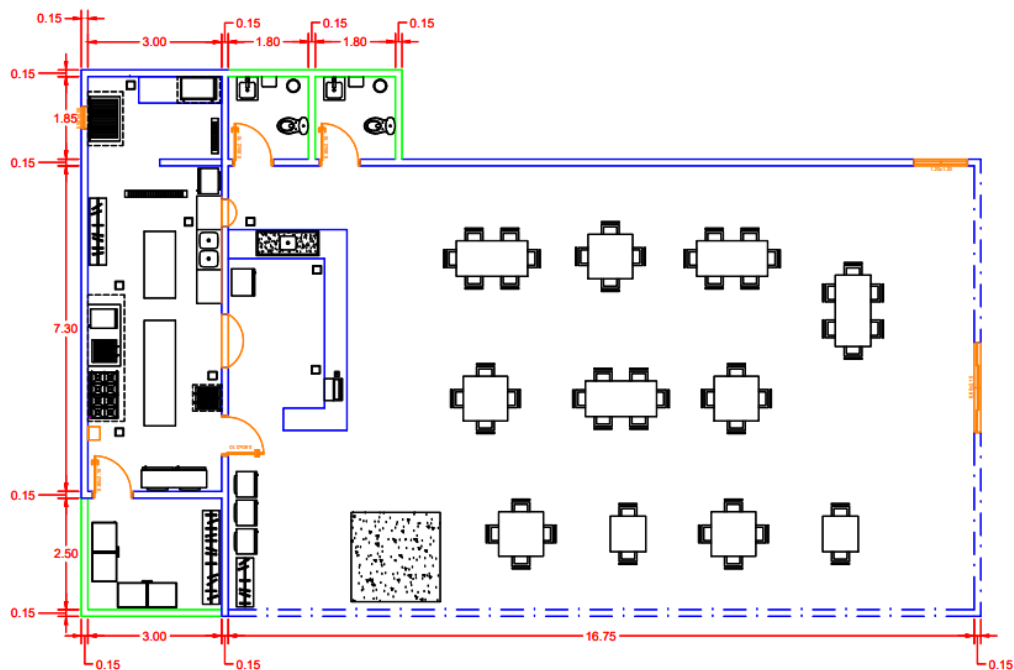
A partir da montagem do diagrama de relações pode-se dar início a próxima etapa que considerou as 21 (vinte e uma) relações individuais das áreas uma com as outras. As relações acontecem onde a linha descendente de um bloco cruza a linha ascendente do mesmo bloco. Por exemplo, a Área Bar/Gerente (área 4) se relaciona com a Área comum (área 6), no bloco onde a linha inclinada descendente 4 cruza a linha inclinada ascendente 6. O grau de proximidade está indicado com a letra “E” e as razões por “2,4”.

Na quinta etapa, os dados do diagrama foram transformados em um Gráfico de Relações visualizado no Apêndice H, esse gráfico permite uma disposição visual do arranjo físico ideal a ser ajustado na etapa seguinte.

Na sexta etapa, o gráfico de relações preparado foi ajustado para o espaço disponível, onde se verificou a viabilidade do arranjo por meio da Primitiva de Espaço visualizada no Apêndice I.

Por fim, na sétima e última etapa foi projetado à proposta de layout do restaurante, ilustrado na figura 12 a seguir, ficando a versão ampliada disponibilizada no Apêndice J.

**Figura 12 – Proposta de *layout***



Fonte: Carlos Corrêa, Engenheiro civil (2020)

Os móveis e equipamentos foram inseridos na proposta final de layout levando em consideração pelos sócios e um engenheiro civil as suas medidas reais, assim como, os fluxos de pessoas, processos e a capacidade de produção necessária para atendimento ao público.

#### 4.2 CAPACIDADE PRODUTIVA DIÁRIA

A capacidade produtiva do restaurante foi calculada para atender a demanda de lotação máxima no local e *delivery*. Para isso, foi utilizada uma estimativa do tempo de permanência médio dos clientes como sendo 1 hora e 15 minutos, a lotação máxima do restaurante (48 clientes) e o horário de funcionamento (11h00-14h00 e 17h00-22h00) que totaliza 480 (quatrocentos e oitenta) minutos diários para atendimento ao público.

Para o cálculo, foi dividido o tempo de funcionamento diário para atendimento (480 minutos) pelo tempo de permanência médio de um cliente no restaurante (75 minutos/cliente) resultando em um valor de 6,4 clientes, quando multiplicado pela lotação máxima resulta em uma capacidade produtiva para atender aproximadamente 307 clientes/dia.

Foram acrescidos na capacidade final uma porcentagem de 20% referente ao *delivery* chegando a um resultado final de capacidade produtiva para atendimento de aproximadamente 368 clientes/dia com a mão-de-obra e equipamentos disponíveis

#### 4.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Os processos produtivos da empresa foram mapeados visando à padronização e documentação para consulta sempre que necessário pelos funcionários. Os processos descritos nesta etapa são: a produção dos alimentos, atendimento aos clientes e rotinas de limpeza.

No mapeamento das atividades de produção dos alimentos foi utilizada a ferramenta Procedimento Operacional Padrão (POP), conforme mostrado no Apêndice K. Como resultado, foram elaborados 47 (quarenta e sete) procedimentos operacionais padrões de pratos principais e insumos, importantes para auxiliar os executores das tarefas e no mapeamento de custos com matéria-prima para o Plano Financeiro deste estudo.

Os processos de atendimento ao cliente e limpeza das áreas estão descritos no Apêndice L, para elaboração foi utilizada a ferramenta Fluxograma, que por ser uma representação visual da sequência de atividades de um processo facilita o entendimento para execução das tarefas e visualização do fluxo de trabalho.

O mapeamento desses processos foi possível devido à experiência de um dos sócios com produção de alimentos em restaurantes e por meio de pesquisas na internet que auxiliaram na confirmação dos procedimentos e quantidades necessárias para alcance dos objetivos na produção de cada prato do cardápio.

#### 4.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

As atividades de produção, auxílio da produção, *delivery* e administrativas serão executadas pelos funcionários descritos no quadro 7. A definição do quantitativo de pessoal necessário foi feita pelos sócios, tendo em vista que um deles tem experiência na área de gastronomia facilitando a compreensão sobre as necessidades de mão-de-obra.

**Quadro 7 - Necessidade de pessoal**

<b>Cargo</b>	<b>Função</b>	<b>Qualificações Necessárias</b>
Cozinheiro 1 (Sócio 2)	Organização e domínio da cozinha; preparo de alimentos.	Experiência na função; curso básico de cozinha; alinhamento com a cultura organizacional.
Cozinheiro 2	Pré-preparo e preparo de alimentos.	Experiência na função; organização; higiene; concentração; trabalho em equipe; alinhamento com a cultura organizacional.
Cozinheiro 2	Pré-preparo e preparo de alimentos.	Experiência na função; organização; higiene; concentração; trabalho em equipe; alinhamento com a cultura organizacional.
Cozinheiro 2	Pré-preparo e preparo de proteínas	Experiência na função; agilidade; concentração; higiene; trabalho em equipe; alinhamento com a cultura organizacional.
Auxiliar de produção	Pré-preparo e preparo de alimentos; auxiliar produção; “coringa”	Experiência na função; organização; agilidade; concentração; higiene; trabalho em equipe; alinhamento com a cultura organizacional.



Auxiliar de cozinha	Lavar louça, limpeza da cozinha.	Experiência na função; alinhamento com a cultura organizacional.
Barman	Preparo de bebidas; renovação do estoque do bar; limpeza do bar.	Experiência na função, curso básico em barman, carisma; agilidade e alinhamento com a cultura organizacional.
Garçom 1	Atendimento; limpeza de copos, pratos e talheres; limpeza e manutenção do salão; lavagem dos banheiros.	Experiência na função; carisma; alinhamento com a cultura organizacional.
Garçom 2	Atendimento; limpeza de copos, pratos e talheres; limpeza e manutenção do salão; lavagem dos banheiros.	Experiência na função; carisma; alinhamento com a cultura organizacional.
Motoboy	Entrega de produtos	Carteira de habilitação; Possuir motocicleta; agilidade; comprometimento; cuidado.
Gerente (Sócio 1)	Gestão do negócio	Ensino médio completo; organização; curso básico em gestão; perfil de líder.

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

No geral, o restaurante funcionará com uma equipe formada por 11 (onze) pessoas contando com os sócios, dividida entre as áreas de cozinha, churrasqueira/grelha, bar/gerência e área comum. A carga horária desses funcionários será 8 (oito) horas diárias, com excedente pago em regime de hora extra.

O trabalho se iniciará às 10h pela manhã indo até às 15h, recomeçando às 16h e encerrando às 23h ou 00h30 na sexta-feira e finais de semana. Dado que as horas iniciais de trabalho são destinadas para limpeza do ambiente, pré-preparo de comida etc., será feito o revezamento dos funcionários para cumprimento dessas obrigações e das demais no horário que o restaurante estará aberto para clientes, visando evitar custos excessivos com hora extra.

Dependendo da demanda de serviços existentes, é previsto a necessidade de contratação de garçons em caráter provisório, logo, como medida preventiva o restaurante deverá elaborar uma lista com dados e informações de um grupo pré-selecionado para a função.

## **5. PLANO FINANCEIRO**

Este capítulo será destinado para apresentação do Plano Financeiro do Restaurante Remanso do Gurupi. No plano é mostrado o total de recursos a ser investido para abertura do negócio, as estimativas de faturamento, demonstração de resultados e indicadores de viabilidade.

### **5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS**

Os investimentos fixos da empresa correspondem a todas as máquinas, equipamentos, computadores, periféricos, móveis e utensílios comprados para início das atividades. Na tabela 16 são apresentados os valores totais dos investimentos, a lista detalhada está disponível no Apêndice M.

**Tabela 16 - Investimentos fixos**

<b>Investimento Fixo</b>	<b>Valor</b>
A – Máquinas e equipamentos	R\$ 38.633,63
B – Móveis e utensílios	R\$ 30.798,30
C – Computador e periféricos	R\$ 2.978,00
<b>TOTAL = (A+B+C)</b>	<b>R\$ 72.409,00</b>

Fonte: Autor (2020)

## 5.2 CAPITAL DE GIRO

O capital de giro do Remanso do Gurupi representa o montante de recursos alocado para compra das matérias-primas, insumos de produção, mercadorias, financiamento das vendas e pagamento das despesas.

O cálculo do capital de giro foi feito com uma estimativa de estoque inicial (A) necessário para o período de um mês e o caixa mínimo (B) para esse mesmo período, que deve ser suficiente para cobrir os custos até a entrada de recursos financeiros provenientes das contas a receber dos clientes.

### 5.2.1 Estimativa do estoque inicial

Por existirem muitos produtos no cardápio do restaurante, foram escolhidos alguns para representarem as vendas de pratos principais, pratos executivos, petiscos, sobremesas e bebidas com base nas pesquisas de mercado realizadas, conforme mostrado na tabela 17.

O estoque inicial calculado foi projetado estimando vendas que demandam em média no mês 40% da capacidade produtiva do restaurante, ou seja, serão feitas aproximadamente 147 (cento e quarenta e sete) vendas diárias considerando o consumo no local e *delivery*.

Dessa forma, são descritas abaixo as quantidades de vendas projetadas para cada produto durante o mês com base no potencial de vendas estimado para o mercado viseuense, discriminando os custos com matérias-primas, insumos (gás e/ou carvão) e embalagens que resultam em uma estimativa do estoque inicial necessário, ressalta-se que o custo com embalagens com *delivery* foi rateado sobre o total das vendas.

**Tabela 17 - Estimativa de Estoque Inicial**

<b>Produto</b>	<b>Custo com matéria-prima</b>	<b>Custo com insumos (gás e/ou carvão)</b>	<b>Custo com embalagem</b>	<b>Qtd de vendas/mês</b>	<b>Estimativa do estoque inicial</b>
Peixe assado do remanso	R\$ 18,99	RS 0,90	R\$ 0,24	764	R\$ 15.379,32
Carne de sol do remanso	R\$ 25,84	R\$ 0,9	R\$ 0,24	766	R\$ 20.666,68
Peixe frito executivo	R\$ 6,88	R\$ 0,66	R\$ 0,24	800	R\$ 6.224,00
Isca de peixe	R\$ 7,58	R\$ 0,66	R\$ 0,24	450	R\$ 3.816,00
Pudim de leite	R\$ 1,19	R\$ 0,66	R\$ 0,24	300	R\$ 627,00
Caipiroska	R\$ 2,49	-	R\$ 0,14	420	R\$ 1.104,60
Suco de laranja	R\$ 1,37	-	R\$ 0,14	322	R\$ 486,22
<b>TOTAL DE A</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3822</b>	<b>R\$ 48.303,82</b>

Fonte: Autor (2020)

A estimativa de estoque inicial feita não considerou a venda de outras bebidas como refrigerantes, pois as vendas de sucos e caipiroskas devem suprir as vendas é suficiente para realização 3.822 (três mil oitocentos e vinte e duas) vendas no primeiro mês de funcionamento, para isso foi necessário um estoque inicial no valor de R\$ 48.303,82.

### 5.2.2 Caixa Mínimo

O caixa mínimo representa uma reserva inicial do caixa necessária para funcionamento das operações do restaurante até que as contas a receber entrem no caixa. Sendo assim, para conhecer a necessidade líquida de capital de giro é preciso verificar os prazos médios de vendas, prazo médio de compras e prazo para renovação do estoque.

No restaurante 100% das vendas ocorrerão na modalidade à vista (dinheiro ou cartão), por esta razão o Prazo Médio de Recebimento das Vendas tem um total de 0 (zero) dias.

Já o Prazo Médio para Pagamento das Compras (PMPC) é detalhado na tabela 18, o pagamento depende dos prazos que foram definidos entre a empresa e seus fornecedores para pagamento das compras. É determinado também, nesta etapa, o Prazo Médio de Renovação dos Estoques, considerando o estoque inicial que deve perdurar pelo período de 30 (trinta) dias.

**Tabela 18 – PMPC E PMRE**

<b>Prazo médio de pagamento</b>	<b>(%)</b>	<b>Número de dias</b>	<b>Média Ponderada em dias</b>
A vista	20%	0	0
A prazo (1)	80%	30	24
A prazo (2)	0%	0	0
A prazo (3)	0%	0	0
A prazo (4)	0%	0	0
<b>PMPC</b>			<b>24 dias</b>
<b>PMRE</b>			<b>30 dias</b>

Fonte: Autor (2020)

Conforme estabelecido, o pagamento das compras para fornecedores deve ocorrer 80% a prazo e 20% à vista. Dessa forma, é calculado um PMPC de 24 (vinte e quatro) dias. O PMRE será de 30 (trinta) dias que representa o tempo necessário para uma nova compra junto aos fornecedores que acontece quando todos os produtos do estoque são vendidos.

Com os prazos médios calculados, pode-se verificar a necessidade de capital de giro em dias, esse dado pode ser a representação dos dias em que o caixa da empresa ficará descoberto ou coberto caso o recebimento das vendas ocorra anteriormente ao pagamento das compras.

**Tabela 19 – Necessidade líquida de capital de giro**

<b>Recursos da empresa fora do seu caixa</b>	<b>Número de dias</b>
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	0 dias
2. Estoques – necessidade média de estoques	30 dias
Subtotal 1 (item 1 + 2)	30 dias
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	24 dias
Subtotal 2	24 dias
<b>Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)</b>	<b>6</b>

Fonte: Autor (2020)

O resultado da necessidade líquida de capital de giro demonstra que durante 6 (dias) a empresa precisará financiar suas operações com um valor a ser calculado no caixa mínimo.

Para o cálculo do caixa mínimo é necessário o mapeamento dos custos fixos e variáveis da empresa, esses dados são mostrados abaixo e são provenientes do Demonstrativo de Resultados da tabela 32.

**Tabela 20 – Caixa mínimo**

1. Custo fixo mensal	R\$ 24.863,84
2. Custo variável mensal	R\$ 65.067,83
3. Custo Total (1+2)	R\$ 89.931,67
4. Custo total diário (3/30 dias)	R\$ 2.997,72
5. Necessidade líquida de capital de giro em dias	6
<b>6. TOTAL DE B – Caixa mínimo (4x5)</b>	<b>R\$ 17.986,34</b>

Fonte: Autor (2020)

Analisando a tabela 20, pode-se perceber que quanto maior a necessidade de capital de giro em dias para o restaurante, maior será o caixa mínimo necessário. Portanto, os prazos devem ser negociados com cuidado com os fornecedores e o planejamento de estoques feito de maneira adequada para evitar mercadorias paradas por muito tempo.

Logo, a partir dos resultados obtidos de estoque inicial e caixa mínimo as informações puderam ser unificadas para vislumbre do capital de giro da empresa conforme apresentado na tabela 21.

**Tabela 21 – Capital de Giro**

<b>Investimentos financeiros</b>	<b>Valor</b>
A – Estoque inicial	R\$ 48.303,82
B - Caixa mínimo	R\$ 17.986,34
<b>Capital de Giro (A+B)</b>	<b>R\$ 66.290,15</b>

Fonte: Autor (2020)

### 5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Os investimentos pré-operacionais representam gastos realizados antes do início das atividades da empresa, no caso serão necessárias despesas com legalização, reformas, instalações (hidráulica e elétrica), compra de cardápios, uniformes, máquina de cartão e publicidade.

Esses gastos e seus respectivos valores são mostrados na tabela abaixo, a conta indicada como “outras despesas” aloca os investimentos com impressão de cardápio, uniformes, máquinas de cartão e publicidade.

**Tabela 22 - Investimentos pré-operacionais**

<b>Investimentos Pré-Operacionais</b>	<b>Valor</b>
Despesas de legalização	R\$ 1.220,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 8.000,00
Instalações	R\$ 7.000,00
Outras despesas	R\$ 3.872,60
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 20.092,60</b>

Fonte: Autor (2020)

### 5.4 INVESTIMENTO TOTAL

O investimento total da empresa é representado pelos Investimentos Fixos, Capital de Giro e Investimento Pré-Operacionais.

**Tabela 23 - Investimento total**

<b>Descrição dos investimentos</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>(%)</b>
1. Investimentos Fixos	R\$ 72.409,00	45
2. Capital de Giro	R\$ 66.290,15	42
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 20.092,60	13
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 158.791,75</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Autor (2020)

A fonte de recursos será de origem própria dos sócios vista a oportunidade identificada e vontade para iniciar o empreendimento na cidade de Viseu-Pará. A divisão dos investimentos será em uma proporção de 50% para ambos conforme mostrado na tabela 24.

**Tabela 24 - Fonte dos recursos**

<b>Fontes de recursos (%)</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>(%)</b>
1. Recursos próprios	200.000,00	100
Sócio 1	100.000,00	50
Sócio 2	100.000,00	50
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>200.000,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Autor (2020)

## 5.5 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

O faturamento mensal previsto para empresa foi projetado considerando os dados coletados nas pesquisas de mercado realizadas neste Plano de Negócios. Os resultados das pesquisas realizados na cidade de Viseu, Pará, demonstraram um anseio do público-alvo por produtos e serviços semelhantes ao do Remanso do Gurupi e que não encontrados atualmente no município.

Dadas as conclusões relatadas, o faturamento mensal previsto para a empresa considerou um percentual de vendas médio para os 12 meses de projeção como sendo 40% da capacidade produtiva. A justificativa é de que não há na cidade serviços para competir diretamente com o modelo de negócios do empreendimento, além disso, as sazonalidades que desencadeiam em meses de maior ou menor faturamento são compensados pela média utilizada para o ano todo.

**Tabela 25 - Estimativa do faturamento mensal**

<b>Produto</b>	<b>Quantidade vendida mensalmente</b>	<b>Preço de Venda Unitário (R\$)</b>	<b>Faturamento mensal (R\$)</b>	<b>Faturamento anual (em R\$)</b>
Peixe assado do remanso	764	47,00	35.908,00	430.896
Carne de sol do remanso	766	65,00	49.790,00	597.480,00
Peixe frito (executivo)	800	20,00	16.000,00	192.000,00
Isca de peixe	450	20,00	9.000,00	108.000,00
Pudim de leite	300	6,00	1.800,00	21.600,00
Caipiroska	420	12,00	5.040,00	60.480,00
Suco de laranja	322	5,00	1.610,00	19.320,00
<b>TOTAL</b>	<b>3822</b>	<b>-</b>	<b>119.148,00</b>	<b>1.429.766,00</b>

Fonte: Autor (2020)

Os produtos utilizados para estimativa do faturamento são representantes das categorias existentes no cardápio do Remanso do Gurupi (pratos principais, executivos, petiscos, sobremesas e bebidas), logo a previsão visa compreender cada categoria com suas respectivas quantidades de vendas e lucro.

O faturamento total previsto para o ano inicial da empresa é de R\$ 1.429.766,00 (um milhão quatrocentos e vinte nove mil setecentos e sessenta e seis reais).

## 5.6 ESTIMATIVAS DO CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA

O mapeamento detalhado dos custos com matérias-primas foi realizado para todos os pratos principais, acompanhamentos, petiscos, sobremesas e bebidas do restaurante, disponíveis para visualização no Apêndice N.

No entanto, para projeção do faturamento foram estimados os custos unitários com os produtos específicos mostrados na tabela 26.

**Tabela 26 - Custos unitários com matéria-prima**

<b>Produto</b>	<b>Custo unitário com matéria-prima</b>
Peixe assado do remanso	R\$ 18,99
Carne de sol do remanso	R\$ 25,84
Peixe frito executivo	R\$ 6,88
Isca de peixe	R\$ 7,58
Pudim de leite	R\$ 1,19
Caipiroska	R\$ 2,49
Suco de laranja	R\$ 1,37
<b>MEDIA</b>	<b>R\$ 9,20</b>

Fonte: Autor (2020)

## 5.7 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Os custos de comercialização representam os gastos com impostos ou comissões que incidem diretamente sobre as vendas realizadas pela empresa. O percentual de impostos e taxas pagas é mostrado a seguir.

**Tabela 27 - Estimativa dos custos de comercialização**

<b>Descrição</b>	<b>%</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Custo Total (\$)</b>
1, Impostos			
<b>Impostos Federais</b>			
SIMPLES	10,70	1.429.766,00	152.984,96



<b>Subtotal 1</b>	10,70	1.429.766,00	152.984,96
2. Gastos com vendas			
Comissões			
Propaganda			
Taxa de administração do cartão de crédito	3,37	1.429.766,00	48.183,11
<b>Subtotal 2</b>			
<b>TOTAL (Subtotal 1 + 2)</b>			<b>201.168,07</b>

Fonte: Autor (2020)

Por se enquadrar no regime de tributação do Simples Nacional, a empresa deve pagar uma alíquota de 10,70% referente ao faturamento anual de R\$ 1.429.766,00.

## 5.8 APURAÇÃO DOS CUSTOS DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS

Os produtos vendidos são apresentados abaixo com seus respectivos custos unitários, para o cálculo do Custo das Mercadorias Vendidas (CMV) foram multiplicados esses custos pelas vendas.

**Tabela 28 – Custo das mercadorias vendidas (CMV)**

<b>Produto/Serviço</b>	<b>Estimativa de Vendas (em Unidades)</b>	<b>Custo Unitário de Materiais/Aquisição (R\$)</b>	<b>CMD/CMV (R\$)</b>
Peixe assado do remanso	764	R\$ 20,13	R\$ 15.379,32
Carne de sol do remanso	766	R\$ 26,98	R\$ 20.666,68
Peixe frito executivo	800	R\$ 7,78	R\$ 6.224,00
Isca de peixe	450	R\$ 8,48	R\$ 3.816,00
Pudim de leite	300	R\$ 2,09	R\$ 627,00
Caipiroska	420	R\$ 2,63	R\$ 1.104,60
Suco de laranja	322	R\$ 1,51	R\$ 486,22
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 48.303,82</b>

Fonte: Autor (2020)

## 5.9 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO-DE-OBRA

O restaurante irá dispor de um quadro de mão-de-obra formado por 9 (nove) funcionários, pois desconsidera-se os sócios que recebem pró-labore, divididos nas funções de cozinheiro, auxiliar de cozinha/produção, barman, garçom e motoboy.

**Tabela 29 - Estimativa dos custos com mão-de-obra**

Função	Nº de Empregados	Salário base (R\$)	Salário Mensal (R\$)	FGTS	13º	Férias	Total (R\$)
Cozinheiro	3	1.153,51	3.460,53	276,84	288,38	384,51	4.410,26
Aux. Cozi.	1	1.153,51	1.153,51	92,28	96,12	128,17	1.470,08
Aux. Prod.	1	1.153,51	1.153,51	92,28	96,12	128,17	1.470,08
Barman	1	1.055,23	1.055,23	84,41	87,92	117,23	1.344,79
Garçom	2	1.048,51	2.097,02	167,76	174,75	116,50	2.556,03
Motoboy	1	1.098,17	1.098,17	87,85	91,51	122,02	1.399,38
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>-</b>	<b>10.017,97</b>	<b>801,26</b>	<b>834,80</b>	<b>996,60</b>	<b>12.650,62</b>

Fonte: Autor (2020)

## 5.10 ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

São relacionados abaixo às máquinas, equipamentos, móveis, utensílios, computadores e periféricos para cálculo do custo com depreciação desses investimentos.

**Tabela 30 – Custos com depreciação**

Ativos Fixos	Valor do bem (R\$)	Vida útil em anos	Taxa de depreciação	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Máquinas e equipamentos	38.633,63	10 anos	10	3.863,36	321,94
Móveis e utensílios	30.798,30	10 anos	10	3.079,83	256,65
Computadores e periféricos	2.978,00	5 anos	20	595,60	49,63
<b>TOTAL</b>				<b>7.538,79</b>	<b>698,22</b>

Fonte: Autor (2020)

## 5.11 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSIS

Os custos fixos da empresa são descritos abaixo, representando os gastos que a empresa irá ter todos os meses.

**Tabela 31 – Custos fixos operacionais mensais**

DESCRIÇÃO	Custo Total Mensal (em R\$)
Aluguel	1000,00
Condomínio	-
IPTU	-
Água	80,00

Energia Elétrica	1.300,00
Telefone	-
Serviços de terceiros	3.645,00
Pró-labore	5.000,00
Manutenção dos equipamentos	120,00
Salários + encargos	12.650,62
Material de limpeza	80,00
Material de escritório	60,00
Combustível	150,00
Taxas diversas	-
Depreciação	698,22
Outras despesas	80
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 24.863,84</b>

Fonte: Autor (2020)

A conta serviços de terceiros corresponde aos honorários do contador, serviço de marketing e entretenimento (música ao-vivo).

## 5.12 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

A partir das informações sobre as estimativas de faturamento e custos totais, pode-se montar a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), que é um relatório contábil capaz de mostrar se as operações do restaurante estão gerando lucro ou prejuízo.

**Tabela 32 - Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)**

DESCRIÇÃO	R\$
<b>Receita Bruta de Vendas</b>	<b>1.429.776,00</b>
(-) Impostos sobre vendas	(152.985,00)
(-) Taxas sobre vendas	(48.183,12)
<b>(=) Receita líquida de vendas</b>	<b>1.228.608</b>
(-) Custos com materiais diretos CMD ou CMV.	(579.645,84)
<b>(=) Lucro bruto (margem de contribuição)</b>	<b>648.962,04</b>
(-) Custos Fixos Totais	(298.366,08)
<b>Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo)</b>	<b>350.595,96</b>

Fonte: Autor (2020)

Ao final do exercício o resultado operacional líquido da empresa foi positivo, demonstrando um lucro líquido de R\$ 350.595,96.

## 5.13 INDICADORES DE VIABILIDADE

### 5.13.1 Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o quanto à empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período. Representa um valor de segurança a ser buscado para o negócio e que deve ser ultrapassado para obtenção de lucro.

Passo 1: Cálculo do Índice de Margem de Contribuição

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Receita Total}}$$

Passo 2: Ponto de Equilíbrio em Faturamento

$$\text{PE} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição}}$$

Dados:

- Receita total: R\$ 1.429.766,00
- Custo Variável total: R\$ 780.813,96
- Custo Fixo Total: R\$ 298.366,08

Logo,

$$\begin{aligned} \text{Índice da Margem de Contribuição} &= \frac{\text{R\$ 1.429.766,00} - \text{R\$ 780.813,96}}{\text{R\$ 1.429.766,00}} = 0,45 \\ \text{PE} &= \text{R\$ 298.366,08} / 0,45 = \text{R\$ 663.035,73} \end{aligned}$$

O Ponto de Equilíbrio demonstra que é necessário a empresa ter uma receita anual mínima de R\$ 663.035,73 para cumprir com o pagamento dos custos.

### 5.13.2 Lucratividade

Se a empresa possui uma boa lucratividade, ela apresentará maior capacidade para competir no mercado, pois é um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos, pois está relacionado à competitividade.

$$\text{Lucratividade} = (\text{Lucro Líquido} / \text{Receita Total}) \times 100$$

Dados:

- Receita total: R\$ 1.429.776,00 / ano
- Lucro líquido: R\$ 350.595,96

Logo,

$$\text{Lucratividade} = (\text{R\$ } 350.595,96 / \text{R\$ } 1.429.776,00) \times 100 = 24,52\%$$

Isso quer dizer que sob os R\$ 1.429.776,00 de receita total “sobram” R\$ 350.595,96 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 24,52% ao ano.

### 5.13.3 Rentabilidade

É um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios. É obtido sob a forma de percentual por unidade de tempo em ano. O cálculo foi feito por meio da divisão do lucro líquido pelo investimento total.

$$\text{Rentabilidade} = (\text{Lucro Líquido} / \text{Investimento total}) \times 100$$

Dados:

- Lucro líquido: R\$ 350.595,96/ano
- Investimento total: R\$ 158.791,75

Logo,

$$\text{Rentabilidade} = (\text{R\$ } 350.595,96 / \text{R\$ } 158.791,75) \times 100 = 221\%$$

O resultado mostra que ao final do primeiro exercício os sócios recuperam 221% do valor investido por meio dos lucros obtidos.

### 5.13.4 Prazo de retorno do investimento

Assim como a rentabilidade, o Prazo de Retorno do Investimento também é um indicador de atratividade. Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu.

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \text{Investimento Total} / \text{Lucro Líquido}$$

Dados:

- Lucro líquido: R\$ 350.595,96/ano
- Investimento total: R\$ 158.791,75

Logo,

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = (\text{R\$ } 158.735,75 / \text{R\$ } 350.595,96) = 0,45 \text{ anos}$$

O resultado demonstra que no prazo de aproximadamente 5 (cinco) meses com o faturamento projetado os sócios recuperariam na forma de lucro todo o capital investido para abertura do negócio.

## 6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

Após os resultados financeiros alcançados, torna-se válida a variação de algumas contas para previsão de cenários possíveis de acontecer. Sendo assim, são apresentados a seguir dois cenários (pessimista e otimista) calculados a partir de uma variação para mais e para menos do faturamento em 10% nos dois casos.

**Tabela 33 – Cenário pessimista**

DESCRIÇÃO	R\$
<b>Receita Bruta de Vendas</b>	<b>1.286.798,40</b>
(-) Impostos sobre vendas	(137.686,56)
(-) Taxas sobre vendas	(43.364,76)
<b>(=) Receita líquida de vendas</b>	<b>1.105.747,08</b>
(-) Custos com materiais diretos CMD ou CMV.	((521.681,28)
<b>(=) Lucro bruto (margem de contribuição)</b>	<b>584.065,80</b>
(-) Custos Fixos Totais	298.366,08
<b>Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo)</b>	<b>285.699,72</b>

Fonte: Autor (2020)

No cenário pessimista simulado, a variação para menos de 10% do faturamento resulta em uma diminuição em 19% do lucro líquido ao final do exercício, mesmo assim a empresa apresentou saldo positivo. Para situações de diminuição das vendas, podem ser utilizadas estratégias para estimular o consumo no restaurante, como a aplicação de descontos em bebidas alcoólicas em dias específicos.

**Tabela 34 – Cenário otimista**

DESCRIÇÃO	R\$
<b>Receita Bruta de Vendas</b>	<b>1.572,753,6</b>
(-) Impostos sobre vendas	(168.283,56)
(-) Taxas sobre vendas	(53.001,43)
<b>(=) Receita líquida de vendas</b>	<b>1.351.468,68</b>
(-) Custos com materiais diretos CMD ou CMV.	(637.610,42)
<b>(=) Lucro bruto (margem de contribuição)</b>	<b>713.858,26</b>
(-) Custos Fixos Totais	298.366,08
<b>Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo)</b>	<b>415.492,11</b>

Fonte: Autor (2020)

No cenário otimista, a variação positiva do faturamento propiciou o aumento em 19% do lucro líquido ao final do exercício. Como resultado disso, a empresa tem um quantitativo superior de dinheiro em caixa para serem investidos na melhoria do serviço prestado ao cliente ou expansão do negócio na cidade.

## 7 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Ao final deste estudo pode-se perceber a importância da elaboração de um Plano de Negócios para planejamento das empresas, pois esse resumiu as principais etapas necessárias para alcançar o objetivo final que é conhecer a viabilidade financeira para abertura do restaurante Remanso do Gurupi.

A análise de mercado realizada possibilitou a identificação das necessidades ou desejos do público consumidor da cidade de Viseu, Pará, identificação e análise dos concorrentes e definição dos fornecedores para o restaurante.

Os resultados alcançados mostraram que a visão empreendedora de um dos sócios de que há na cidade uma carência por serviços de restaurantes que entreguem uma culinária de qualidade, lazer e entretenimento é válida, pois existe demanda. Dessa forma, foram elaborados os planos do *Marketing* e Operacional direcionados para atender às expectativas dos clientes e garantir o funcionamento pleno das operações.

Por fim, os dados do Plano Financeiro com uma projeção das vendas exercendo uma demanda média durante o ano de 40% da capacidade produtiva do restaurante, mostraram que a abertura do negócio é economicamente viável, com um Índice de Lucrativa de 24,52% ao ano, Rentabilidade de 221% ao final do primeiro ano e Prazo de Retorno do Investimento em aproximadamente 5 (cinco) meses.

## REFERÊNCIAS

ARGENTI, Paula A. **Comunicação empresarial**: a construção da identidade, imagem e reputação. Rio de Janeiro: LTC, 2016.

BEDÊ, Marco Aurélio (Coord.) **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília: Sebrae, 2016.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. Coordenação de Trabalho e Rendimento. **Pesquisa de orçamentos familiares 2017-2018**: primeiros resultados. Rio de Janeiro: IBGE, 2019.

KOTLER, P. **Administração de Marketing**: análise, planejamento, implementação e controle. São Paulo: Atlas, 2011.

LEAL, Daniele. **Crescimento da alimentação fora do domicílio**. Universidade Estadual de Campinas/Universidade de São Paulo, Segurança Alimentar e Nutricional, v. 1, 2010. Disponível em <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/san/article/view/8634806>.



PATRIOTA, Paulo. **Plano de Marketing**: teoria e prática. Clube de Autores, 19 de abril de 2020. Disponível em <https://books.google.com.br/books?id=3bLtDwAAQBAJ&printsec>

**APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO COM CLIENTES APLICADO PELO *GOOGLE*  
*FORMS***

# PESQUISA DE MERCADO

Pesquisa de Mercado realizada no município de Viseu-Pará. Os dados coletados serão base para elaboração de um Trabalho de Conclusão de Curso no curso de Engenharia de Produção, objetivando a construção de um Plano de Negócios de um restaurante.

Aluno/Pesquisador: João Paulo Raiol Oliveira

**\*Obrigatório**

## 1. Qual seu gênero? \*

*Marcar apenas uma oval.*

- Masculino
- Feminino
- Outro

## 2. Qual sua faixa etária? \*

*Marcar apenas uma oval.*

- 12-16
- 17-21
- 22-26
- 27-31
- 32-36
- 37-41
- 42-46
- 47-51
-

3. Qual seu Estado Civil? \*

*Marcar apenas uma oval.*

- Solteiro(a)
- Casado(a)
- Separado(a)
- Divorciado(a)
- Viúvo(a)

4. Você possui filhos, quantos? \*

*Marcar apenas uma oval.*

- Não possui.
- Apenas um.
- Dois.
- Três.
- Mais de três.

5. Qual seu bairro? \*

---

6. Qual seu nível de escolaridade? \*

*Marcar apenas uma oval.*

- Ensino fundamental incompleto
- Ensino fundamental completo
- Ensino médio incompleto
- Ensino médio completo
- Ensino superior incompleto
- Ensino superior completo
- Acima de superior completo

---

7. Com o que você trabalha? \*

---

---

---

---

---

8. Qual seu rendimento mensal? \*

*Marcar apenas uma oval.*

- Até R\$ 1.035,00
- De R\$ 1.035,00 até R\$ 1.600,00
- De R\$ 1.600,00 até R\$ 2.165,00
- De R\$ 2.165,00 até R\$ 3.200,00
- De R\$ 3.200,00 até R\$ 4.200,00
- De R\$ 4.200,00 até R\$ 6.000,00
- De R\$ 6.000,00 até R\$ 8.000,00
- Superior a R\$ 8.000,00

9. Com que frequência você consome em restaurantes? \*

*Marcar apenas uma oval.*

- Não consumo
- Poucas vezes ao mês
- 1x por semana
- 2x por semana
- 3x por semana
- 4x por semana
- 5x por semana
- Todos os dias

10. Quais motivos levam você a se alimentar em restaurantes e não em casa? \*

---

---

---

---

---

11. Qual/quais restaurante(s) da cidade você costuma frequentar? \*

---

---

---

---

---

12. Relate as qualidades observadas por você em restaurantes da cidade. OBS: Caso possível, identifique por nome o restaurante. \*

---

---

---

---

13. Relate os defeitos observados por você em restaurantes da cidade. OBS: Caso possível, identifique por nome o restaurante. \*

---

---

---

---

---

- 
14. O que você gostaria de ver em um restaurante na cidade de Viseu-Pará que você não encontra hoje? \*

---

---

---

---

---

15. Onde você costuma pesquisar quando deseja encontrar um restaurante na cidade? \*

---

## APÊNDICE B: QUESTIONÁRIO APLICADO NA CIDADE DE VISEU-PARÁ

### PESQUISA DE MERCADO

Pesquisa de mercado realizada no município de Viseu, Pará. Os dados coletados serão usados como base para validação de um modelo de negócios de um restaurante por um aluno concluinte do curso de Engenharia de Produção.

Gênero:

Idade:

Cidade/Bairro:

#### **PARTE 1: O ENTREVISTADOR LÊ AS PERGUNTAS E TOMA NOTA DAS RESPOSTAS**

1. Você possui filhos? Quantos?
2. Você consome em restaurantes da cidade? Por quais motivos?
3. Você tem motivos específicos para não consumir nos restaurantes da cidade?
4. Você concorda que na Cidade existe uma deficiência na prestação de serviços de restaurantes. Faltando investimentos em estrutura física para acomodar famílias e oferecer lazer e entretenimento aos clientes.

Concordo Totalmente	Concordo	Não concordo, Nem discordo.	Discordo	Discordo Totalmente
------------------------	----------	--------------------------------	----------	------------------------



## PESQUISA DE MERCADO

Pesquisa de mercado realizada no município de Viseu, Pará. Os dados coletados serão usados como base para validação de um modelo de negócios de um restaurante por um aluno concluinte do curso de Engenharia de Produção.

### PARTE 2: PREENCHA OS CAMPOS ABAIXO COM SUAS RESPOSTAS

✚ **Caso houvesse na cidade um restaurante com estrutura física adequada, localização próxima ao Rio Gurupi, comida da região de qualidade, bom atendimento, serviço de bar e entretenimento ao público (música ao-vivo).**

1. Você frequentaria o restaurante

Concordo Totalmente	Concordo	Não concordo, Nem discordo.	Discordo	Discordo Totalmente
------------------------	----------	--------------------------------	----------	------------------------

2. A adoção no cardápio de peixes e mariscos da região para elaboração dos pratos seria uma estratégia válida da empresa visto que você consumiria por este motivo.

Concordo Totalmente	Concordo	Não concordo, Nem discordo.	Discordo	Discordo Totalmente
------------------------	----------	--------------------------------	----------	------------------------

3. A apresentação de música ao-vivo em dias específicos seria um fator determinante para sua frequência no estabelecimento.

Concordo Totalmente	Concordo	Não concordo, Nem discordo.	Discordo	Discordo Totalmente
------------------------	----------	--------------------------------	----------	------------------------

4. O preço que você estaria disposto a pagar por uma refeição individual é de:

Até R\$ 15,00	Até R\$ 25,00	Até R\$ 30,00	Até R\$ 45,00	Até R\$ 50,00
---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

5. Avalie a avaliação o funcionamento de **terça-feira a domingo** das 11h00-14h00 e 17h00-22h00, com horário de fechamento estendido em dias específicos.

Ótimo	Bom	Regular	Ruim	Péssimo
-------	-----	---------	------	---------

## APÊNDICE C: ENTREVISTA SEMI-ESTRUTURADA COM CONCORRENTES

Restaurante: \_\_\_\_\_

Localização:

1. Há quanto tempo a empresa atua no mercado?
2. Quais são os produtos vendidos (cardápio)?
3. Em relação ao serviço prestado:
  - 3.1 Self service/à la carte?
  - 3.2 Delivery?
  - 3.3 Como acontece o atendimento?
  - 3.4 Horário de funcionamento?
  - 3.5 A empresa agrega valor com algo além da produção de alimentos?
4. Quais são os preços cobrados?
5. Quais as formas de pagamento?
6. Em relação à equipe (funcionários):
  - 6.1 Quantos são?
  - 6.2 Funções?
  - 6.3 Existe treinamento, como acontece?
7. Qual a capacidade de produção diária?
8. Em relação aos fornecedores, quais são:
  - 8.1 Fornecedores de insumos (comida)?
  - 8.2 Fornecedores de bebidas?
  - 8.3 Fornecedores de equipamentos?
9. Em relação aos clientes:
  - 9.1 A empresa identifica, como?
  - 9.2 Horário com maior fluxo?
  - 9.3 Dia da semana com maior fluxo?
  - 9.4 Como ocorre a comunicação com o cliente (redes sociais, WhatsApp)?
10. Quais são os diferenciais da empresa em relação à concorrência?
11. Em relação às percepções do entrevistado sobre o mercado:
  - 11.1 Há demanda suficiente para esse tipo de serviço?
  - 11.2 Há melhorias que podem ser feitas no serviço, quais?
  - 11.3 Quais foram/são as dificuldades encontradas nesse ramo?
  - 11.4 Opiniões gerais sobre o mercado.

## APÊNDICE D: FICHA PARA AVALIAÇÃO DOS CONCORRENTES

Identificação do restaurante:

1. Em uma escala de 0 a 10, considerando 0-Péssimo, 5-Neutro e 10-Excelente, qual a nota dada ao restaurante nos seguintes aspectos:



a. Localização

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

b. Estrutura física

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

c. Móveis

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

d. Utensílios

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

e. Climatização

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

f. Atendimento

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

g. Qualidade da comida

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

h. Opções no cardápio

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

i. Higiene

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

## APÊNDICE E: PRODUTOS DO CARDÁPIO DO REMANSO DO GURUPI

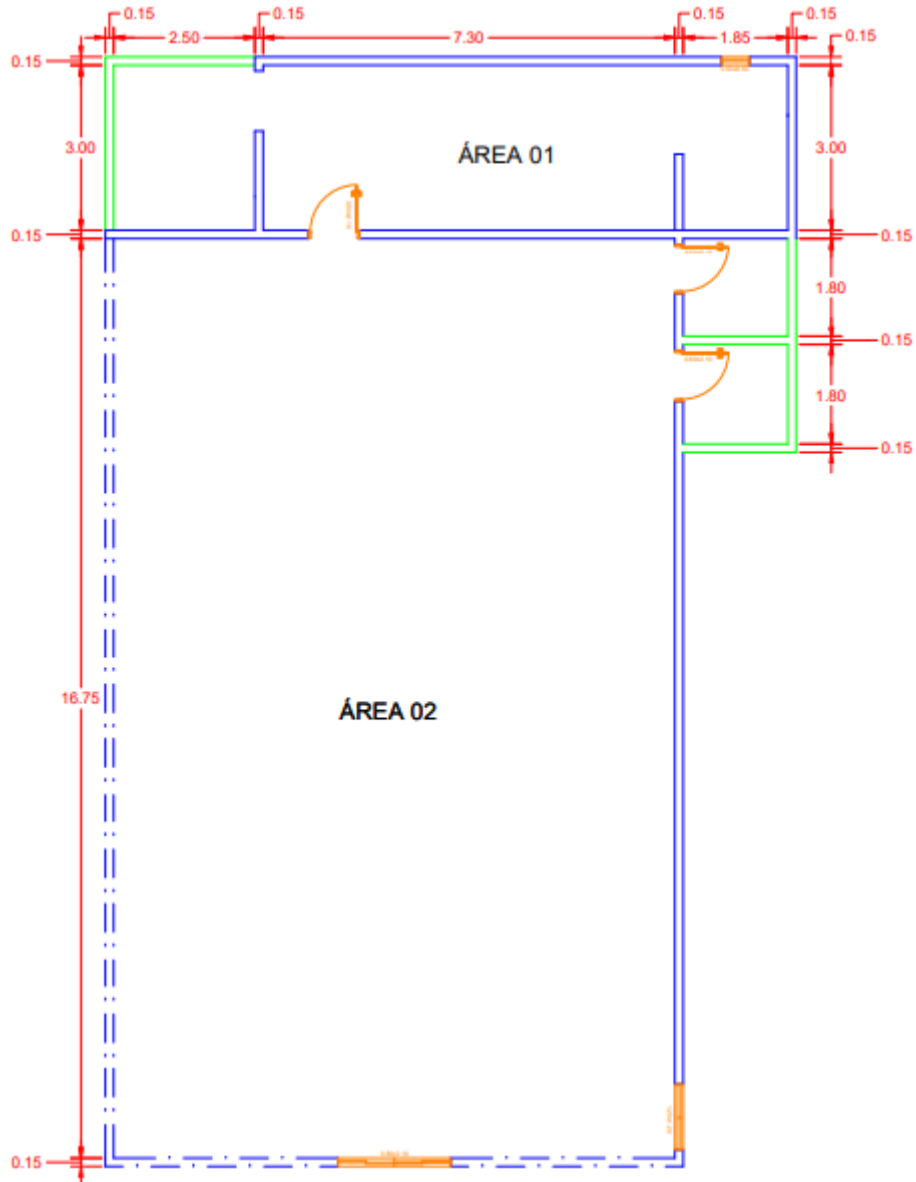
PRODUTO	DESCRIÇÃO
PEIXE ASSADO DO REMANSO	Dourada ou pescada amarela - Acompanha baião de dois, vinagrete e farofa.
PESCADA PARAENSE	Com crosta de castanha. Acompanha arroz paraense e farofa.
CALDEIRADA DO REMANSO	Peixe dourada ou pescada amarela servidas na panela de barro – Acompanha arroz branco, pirão.
MOQUECA PARAENSE	Peixe dourada ou pescada amarela, camarão regional, tucupi, jambu, chicória, pimenta dedo-de-moça e castanha-do-Pará servido na panela de barro – Acompanha arroz branco e pirão.
PEIXE FRITO 1	Filé de pescada amarela, gó ou dourada – Acompanha baião de dois, vinagrete e farofa.
CARNE DE SOL DO REMANSO	Acompanha feijão tropeiro, arroz branco, macaxeira frita e vinagrete.
PICANHA GRELHADA	Assado na brasa- Acompanha arroz branco, vinagrete de feijão manteiguinha, batata frita e farofa.
FILÉ MIGNON DO REMANSO	Acompanha arroz à piemontese, batata frita, farofa de ovo.
CAMARÃO À MILANESA	Acompanha arroz à grega, batata frita e farofa.
CAMARÃO À PROVENÇAL	Acompanha arroz branco, batata frita e farofa.
PANELADA DE CARANGUEJO	Caranguejos ao leite de coco, azeite de dendê e pimenta dedo-de-moça Acompanha arroz branco, vinagrete e farofa.
PEIXE FRITO 2	Filé de pescada amarela ou gó- Acompanha arroz branco, feijão, salada e farofa.
BIFE À CAVALO	Acompanha arroz branco, feijão, salada e farofa.
FRANGO GRELHADO	Acompanha arroz branco, feijão, salada e farofa.
CHAPA MISTA	Carne, frango e calabresa – Acompanha arroz branco, feijão, batata frita e farofa.
ISCA DE PEIXE	Acompanha molho rosé e farofa.
CARNE DE SOL	Acompanha macaxeira frita, molho rosé e farofa.
FILÉ MIGNON COM FRITAS	Acompanha batata frita e farofa.
CAMARÃO EMPANADO	Acompanha molho rosé e farofa.
PASLTELZINHO DE CARNE	-
PASTELZINHO DE CARANGUEJO	-
PASTELZINHO DE CAMARÃO	-
PUDIM DE LEITE	-
TORTINHA DE CUPUAÇU	-
TORTINHA DE BACURI	-
CAIPIRINHA DE LIMÃO	-
CAIPIROSKA DE LIMÃO	-
CAPIRINHA DE MORANGO	-
MOJITO	-
PIÑA COLADA	-
SUCO DE ABACAXI	-
SUCO DE ACEROLA	-

SUCO DE MARACUJÁ	-
SUCO DE GOIABA	-
SUCO DE CUPUAÇU	-
SUCO DE LARANJA	-
ÁGUA MINERAL S/ GÁS 500ML	-
ÁGUA MINERAL COM GÁS 500ML	-
REFRIGERANTE LATA COCA- COLA 310ML	-
REFRIGERANTE LATA GUARANÁ ARTARCTICA 350ML	-
CERVEJA ANTARCTICA ORIGINAL 600 ML	-
CERVEJA HEINEKEN 600ML	-
CERVEJA HEINEKEN 330ML	-

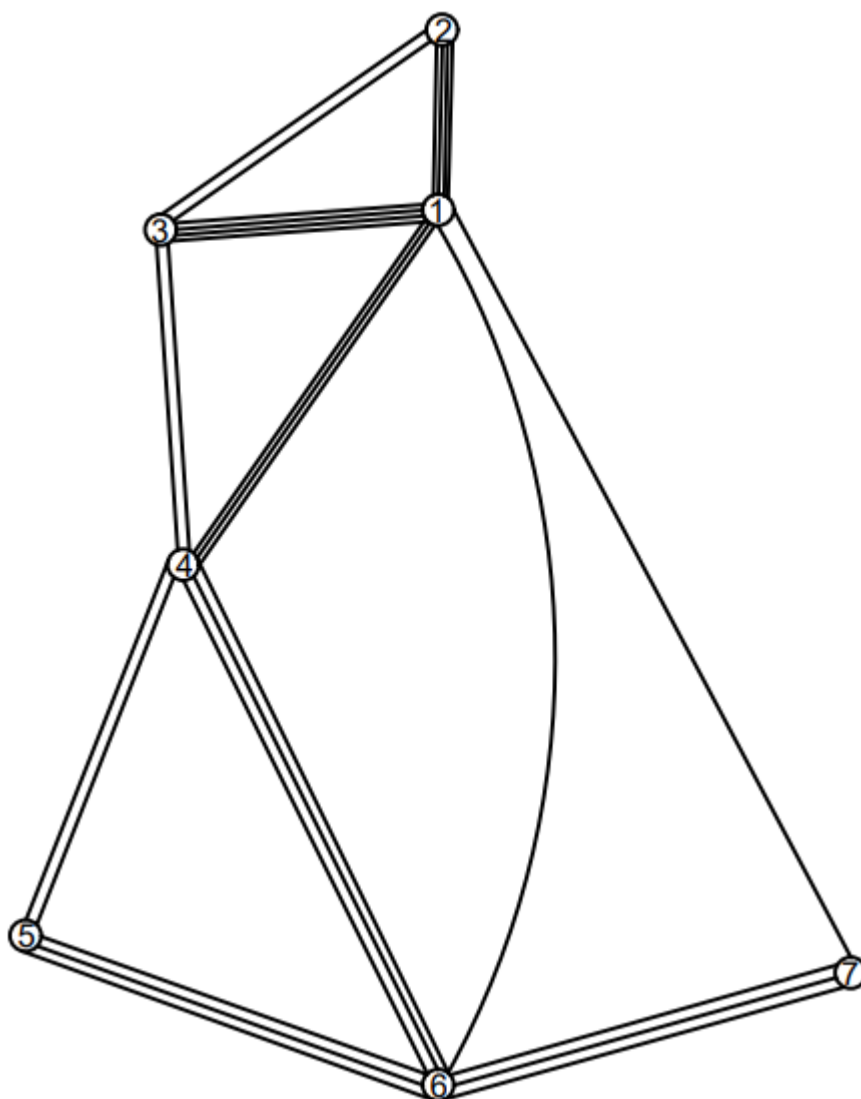
**APÊNDICE F: PREÇO, CUSTO E LUCRO SOBRE OS PRODUTOS**

<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>PREÇO A SER COBRADO</b>	<b>% LUCRO</b>
PEIXE ASSADO DO REMANSO	R\$ 18,99	R\$ 47,00	150%
PESCADA PARAENSE	R\$ 15,79	R\$ 39,00	150%
CALDEIRADA DO REMANSO	R\$ 18,86	R\$ 47,00	150%
MOQUECA PARAENSE	R\$ 39,60	R\$ 99,00	150%
PEIXE FRITO 1	R\$ 12,61	R\$ 32,00	150%
CARNE DE SOL DO REMANSO	R\$ 25,84	R\$ 65,00	150%
PICANHA GRELHADA	R\$ 27,74	R\$ 69,00	150%
FILÉ MIGNON DO REMANSO	R\$ 31,95	R\$ 73,00	130%
CAMARÃO À MILANESA	R\$ 27,94	R\$ 64,00	130%
CAMARÃO À PROVENÇAL	R\$ 26,53	R\$ 66,00	150%
PANELADA DE CARANGUEJO	R\$ 20,93	R\$ 52,00	150%
PEIXE FRITO 2	R\$ 6,88	R\$ 20,00	190%
BIFE À CAVALO	R\$ 11,97	R\$ 20,00	70%
FRANGO GRELHADO	R\$ 6,12	R\$ 20,00	220%
CHAPA MISTA	R\$ 10,58	R\$ 20,00	90%
ISCA DE PEIXE	R\$ 7,58	R\$ 20,00	160%
CARNE DE SOL	R\$ 13,81	R\$ 26,00	90%
FILÉ MIGNON COM FRITAS	R\$ 13,02	R\$ 27,00	110%
CAMARÃO EMPANADO	R\$ 16,52	R\$ 30,00	80%
PASLTELZINHO DE CARNE	R\$ 2,49	R\$ 6,00	150%
PASTELZINHO DE CARANGUEJO	R\$ 2,14	R\$ 6,00	160%
PASTELZINHO DE CAMARÃO	R\$ 2,66	R\$ 6,00	140%
PUDIM DE LEITE	R\$ 1,19	R\$ 6,00	400%
TORTINHA DE CUPUAÇU	R\$ 1,71	R\$ 7,00	300%
TORTINHA DE BACURI	R\$ 1,85	R\$ 7,00	300%
CAIPIRINHA DE LIMÃO	R\$ 1,25	R\$ 10,00	700%
CAIPIROSKA DE LIMÃO	R\$ 2,49	R\$ 12,00	380%
CAPIRINHA DE MORANGO	R\$ 7,02	R\$ 14,00	100%
MOJITO	R\$ 2,56	R\$ 14,00	450%
PIÑA COLADA	R\$ 3,07	R\$ 14,00	350%
SUCO DE ABACAXI	R\$ 1,48	R\$ 5,00	250%
SUCO DE ACEROLA	R\$ 1,48	R\$ 5,00	210%
SUCO DE MARACUJÁ	R\$ 2,68	R\$ 5,00	100%
SUCO DE GOIABA	R\$ 1,18	R\$ 5,00	330%
SUCO DE CUPUAÇU	R\$ 3,69	R\$ 5,00	40%
SUCO DE LARANJA	R\$ 1,37	R\$ 5,00	300%
ÁGUA MINERAL S/ GÁS 500ML	R\$ 0,99	R\$ 2,00	150%
ÁGUA MINERAL COM GÁS 500ML	R\$ 1,29	R\$ 5,00	300%

REFRIGERANTE LATA COCA-COLA 310ML	R\$ 2,19	R\$ 5,00	150%
REFRIGERANTE LATA GUARANÁ ARTARCTICA 350ML	R\$ 2,00	R\$ 5,00	150%
CERVEJA ANTARCTICA ORIGINAL 600 ML	R\$ 5,99	R\$ 14,00	140%
CERVEJA HEINEKEN 600ML	R\$ 6,10	R\$ 15,00	150%
CERVEJA HEINEKEN 330ML	R\$ 3,50	R\$ 8,00	140%
CERVEJA BUDWEISER 330ML	R\$ 3,49	R\$ 8,00	140%
CERVEJA SKOL 275ML	R\$ 2,79	R\$ 7,00	160%

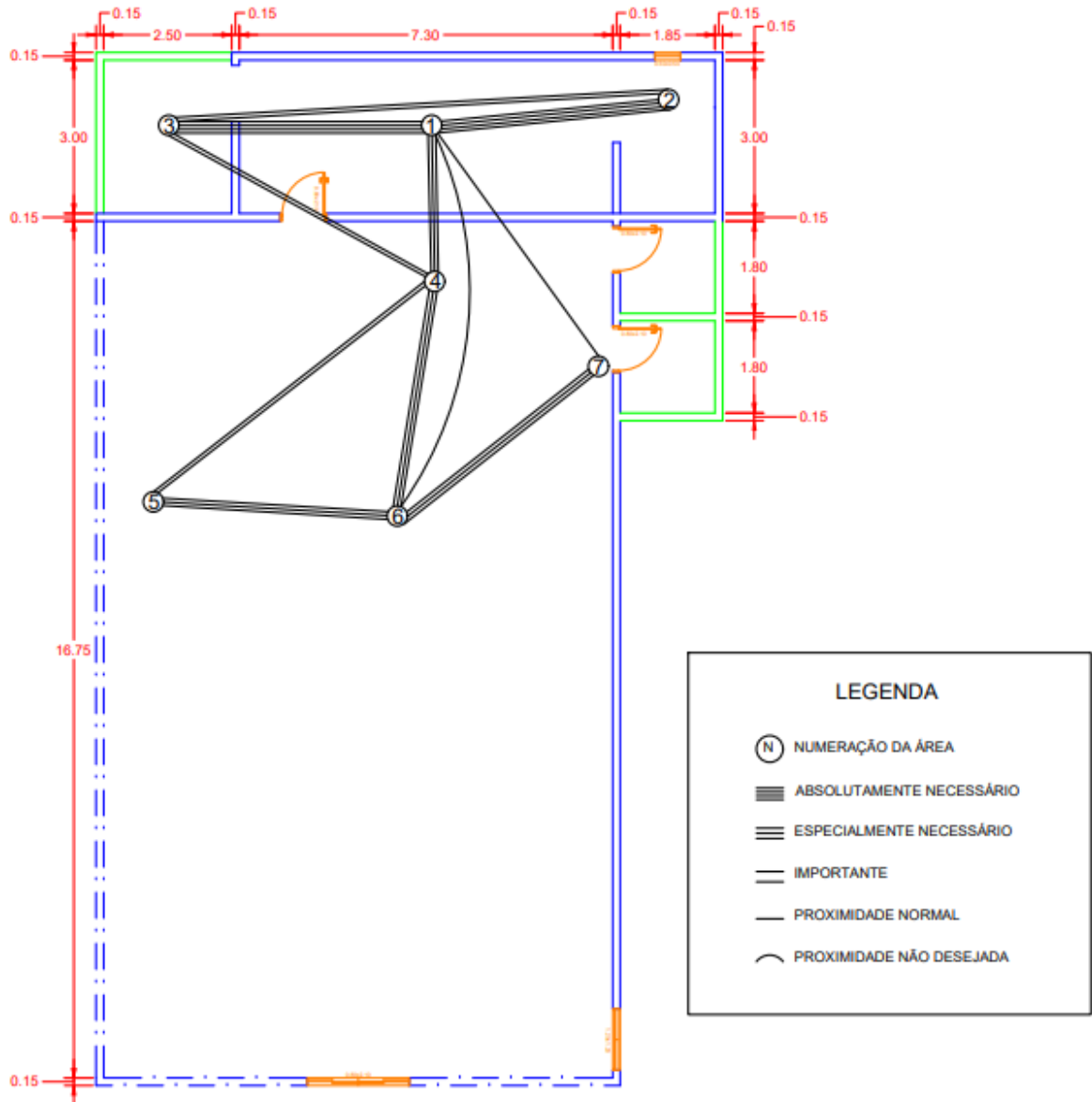
**APÊNDICE G: PLANTA BAIXA AMPLIADA**

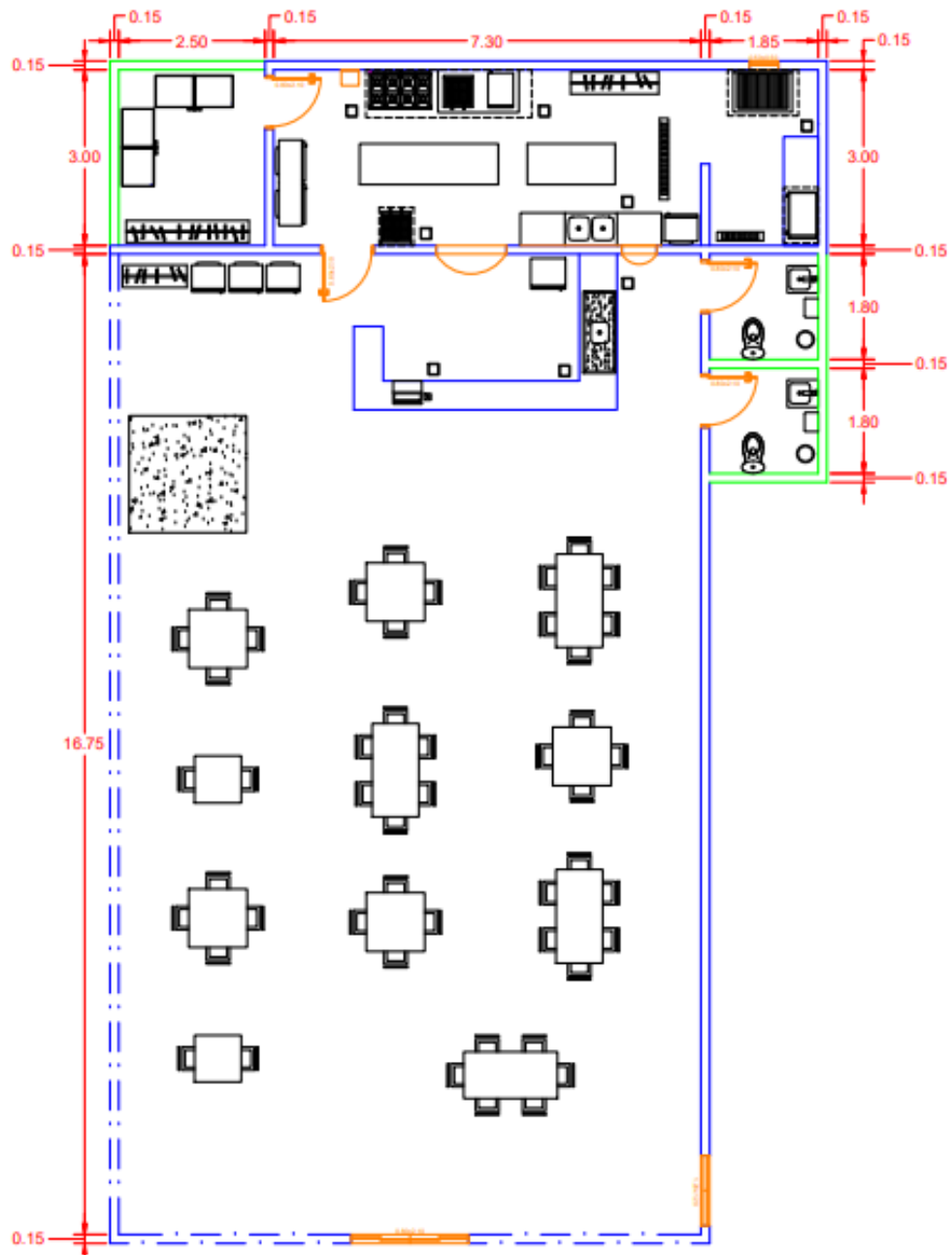


**APÊNDICE H: GRÁFICO DE RELAÇÕES DOS ESPAÇOS****LEGENDA**


- Ⓝ NUMERAÇÃO DA ÁREA
- ≡ ABSOLUTAMENTE NECESSÁRIO
- ≡ ESPECIALMENTE NECESSÁRIO
- == IMPORTANTE
- PROXIMIDADE NORMAL
- ⤿ PROXIMIDADE NÃO DESEJADA

## APÊNDICE I: PRIMITIVA DE ESPAÇO



**APÊNDICE J: PROPOSTA DE LAYOUT FINAL AMPLIADA**

## APÊNDICE K- PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS PADRÃO

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 1</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PRÉ-PREPARO DAS VERDURAS, LEGUMES E CASTANHA-DO-PARÁ</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
TOMATE	-	-
CEBOLA	-	-
ALHO	-	-
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	-	-
PIMENTA DE CHEIRO	-	-
CHEIRO VERDE	-	-
COUVE-FOLHA	-	-
CENOURA	-	-
MACAXEIRA (MANDIOCA MANSO)	-	-
CASTANHA-DO-PARÁ	-	-

### UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS

TÁBUA DE POLIETILENO	1
FACA DE LIMPEZA DE LEGUMES	1
FACA DE CORTE DE LEGUMES	1
PROCESSADOR DE ALIMENTOS	1
RECIPIENTE PLÁSTICO COM TAMPAS	9

### PASSOS CRÍTICOS

1. LAVAR LEGUMES E VERDURAS
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

### ATIVIDADES NECESSÁRIAS

1. RETIRAR MIOLO DO TOMATE E CORTÁ-LO EM RODELAS
2. DESCASCAR CEBOLA E CORTAR EM CUBOS IGUAIS
3. DESCASCAR E PICAR ALHO
4. DESCASCAR CEBOLA E CORTAR EM CUBOS IGUAIS
5. RETIRAR MIOLO, SEMENTES E CORTAR EM CUBOS A PIMENTA DEDO-DE-MOÇA
6. RETIRAR MIOLO, SEMENTES E CORTAR EM CUBOS A PIMENTA DE CHEIRO
7. PICAR CHEIRO VERDE
8. CORTA COUVE-FOLHA EM TIRAS
9. DESCASCAR, CORTAR EM DUAS PARTES IGUAIS E PRÉ-COZINHAR MACAXEIRA
10. TRITURAR CASTANHA-DO-PARÁ
11. ARMAZENAR EM UM ÚNICO RECIPIENTE PLÁSTICO ALHO E CEBOLA
12. ARMAZENAR DEMAIS MATÉRIAS-PRIMAS EM RECIPIENTES INDIVIDUAIS

### RESULTADOS ESPERADOS

1. LEGUMES, VERDURAS E CASTANHA-DO-PARÁ PRONTOS PARA SEREM UTILIZADOS NA PREPARAÇÃO PRATOS QUENTES.


**AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO PERCEBIDO ARMAZENAMENTO INADEQUADO, VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE E SE NECESSÁRIO DESCARTAR E REFAZER PRODUÇÃO DO INSUMO.

**APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
**Executor**

\_\_\_\_\_  
**Cozinheiro 1**

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 2</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO PORÇÃO DE ARROZ BRANCO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
ARROZ BRANCO TIPO 1	0,06	0,12
ALHO	0,0015	0,003
CEBOLA	0,02	0,04
SAL	0,001	0,002
ÓLEO DE SOJA	0,0025 (LT)	0,005 (LT)

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PANELA DE ALUMÍNIO FUNDO GROSSO	1
COLHER PARA ARROZ DE NYLON	1
ESCORREDOR INOX	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. LAVAR ARROZ PARA RETIRAR EXCESSO DE AMIDO
2. ESQUENTAR PANELA E UNTAR COM ÓLEO DE SOJA
3. FRITAR ALHO E CEBOLA
4. ADICIONAR ARROZ A PANELA
5. ADICIONAR ÁGUA E SAL
6. TAMPAR PANELA
7. MONITORAR COZIMENTO

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. PORÇÃO DE ARROZ BRANCO E SOLTO PARA SER USADO NAS PORÇÕES DE ARROZ BRANCO, BAIÃO DE DOIS, ARROZ PARAENSE E ARROZ À PIAMONTESE.

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO OS GRÃOS ESTEJAM DUROS, ADICIONAR ÁGUA AO COZIMENTO.

<b>APROVAÇÃO</b>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> <b>Executor</b> </div> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> <b>Cozinheiro 1</b> </div> </div>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 3</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO PORÇÃO DO FEIJÃO CARIOCA/PRETO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
FEIJÃO CARIOCA/PRETO	0,05	0,1
CHARQUE	0,015	0,03
COMINHO	0,001	0,002
PIMENTA DO REINO	0,001	0,002
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	0,001	0,002
PIMENTA DE CHEIRO	0,003	0,006
SAL	0,001	0,002
COLORAU	0,002	0,004
CHEIRO VERDE PICADO	0,003	0,006
ALHO CORTADO	0,003	0,006
CEBOLA CORTADA	0,01	0,02

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PANELA DE PRESSÃO	2
CONCHA INOX	1
ESCORREDOR DE ALIMENTOS INDUSTRIAL	1
MOEDOR DE PIMENTA	1
RECIPIENTE PLÁSTICO COM TAMPA	4

<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. VERIFICAR VÁLVULA DE SEGURANÇA E BORRACHA DA PANELA DE PRESSÃO
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. ESCALDAR E ESCORRER FEIJÃO
2. CORTAR CHARQUE EM PEDAÇOS IGUAIS
3. ADICIONAR CHARQUE, ALHO, CEBOLA, PIMENTA DEDO-DE-MOÇA E PIMENTA DE CHEIRO COM ÁGUA ATÉ COBRI-LOS.
4. ADICIONAR COLORAU, SAL, COMINHO E PIMENTA DO REINO MOÍDA
5. VEDAR PANELA
6. COZINHAR NA PRESSÃO POR 15 MINUTOS
7. AGUARDAR ESFRIAR
8. TRANSFERIR GRÃOS PARA RECIPIENTE PLÁSTICO COM TAMPA
9. TRANSFERIR CALDO PARA RECIPIENTE PLÁSTICO COM TAMPA

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. PORÇÃO DE FEIJÃO CARIOCA/PRETO PRONTO PARA CONSUMO
2. PORÇÃO USADA COMO INSUMO PARA BAIÃO DE DOIS E FEIJÃO TROPEIRO


<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO OS GRÃOS ESTEJAM DUROS, COZINHAR POR MAIS TEMPO.

**APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
**Executor**

\_\_\_\_\_  
**Cozinheiro 1**



	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 4</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PRÉ-PREPARO DAS PROTEÍNAS</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
PEIXE DOURADA	-	1,55
PEIXE PESCADA-AMARELA	0,3	2,15
PEIXE GÓ	0,3	0,6
COXÃO DURO BOVINO	0,3	0,6
LEITE LÍQUIDO INTEGRAL	0,04 (LT)	0,08 (LT)
SAL	0,02	0,04
FILÉ MIGNON		0,6
PICANHA BOVINA	-	0,6
ALCATRA BOVINA	0,4	-
CAMARÃO G	10 UNID	46 UNID
CARANGUEJO	-	8 UNID
PEITO DE FRANGO CONGELADO	0,3	-
LINGUIÇA CALABRESA	0,1	-

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

FACA DE CORTE	4
FACA DE CHEFE	4
CUTELO	1
DESCAMADOR DE PEIXE	1
BANDEJA PLÁSTICA	1
ESCOVA MULTIUSO	1
CAIXA PLÁSTICA COM TAMPA	11
BOBINA DE SACOS PLÁSTICOS (2KG)	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. CONSIDERAR DESPERDÍCIO PROVENIENTE DA LIMPEZA: 40% FILÉS DE PEIXE, 15% ALCATRA E 5% FILÉ MIGNON E COXÃO DURO.
2. APROVEITAR TIRAS E APARAS PARA CHAPA MISTA E PETISCOS.
3. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. DESCAMAR E RETIRAR VÍSCERAS DO PEIXE DOURADA/PESC.AMARELA/GÓ
2. CORTAR EM DUAS PARTES IGUAIS PEIXE DOURADA/PESC.AMARELA P/ ASSADO
3. CORTAR PEIXE DOURADA/PESCADA AMARELA PARA CALDEIRADA E MOQUECA
4. FILETAR PEIXE DOURADA/PES.AMARELA/GÓ PARA PEIXE FRITO E PESCADA PARAENSE
5. SELECIONAR APARAS DE PEIXE PARA ISCA DE PEIXE
6. PREPARAR COXÃO DURO COM CORTE PADRÃO DA CARNE DE SOL DO REMANSO E COLOCAR PARA MATURAÇÃO
7. REALIZAR CORTE DA PICANHA PARA PICANHA GRELHADA
8. REALIZAR CORTE DOS MEDALHÕES DO FILÉ MIGNON DO REMANSO

9. REALIZAR CORTE DA ALCATRA PARA BIFE À CAVALO
10. SEPARAR APARAS DA PICANHA E ALCATRA PARA PASTELZINHO DE CARNE
11. CORTAR TIRAS DE FILÉ PARA PETISCO DE FILÉ E TIRAS DE ALCATRA PARA CHAPA MISTA
12. DESCASCAR E LIMPAR CAMARÃO PARA PRATOS DE CAMARÃO
13. LAVAR CARANGUEJOS UTILIZANDO ESCOVA MULTIUSO E BANDEJA PLÁSTICA
14. REALIZAR CORTE DO PEITO DE FRANGO EM BIFES PARA FRANGO GRELHADO E TIRAS PARA CHAPA MISTA
15. FATIAR CALABRESA PARA CHAPA MISTA
16. ARMAZENAR PORÇÕES EM SACOS PLÁSTICOS E COLOCAR EM CAIXA PLÁSTICA ESPECÍFICA PARA CONSERVAR.

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. PORÇÃO DE 950G DE PEIXE DOURADA/PESCADA AMARELA PARA PEIXE ASSADO DO REMANSO/CALDEIRADA OU MOQUECA.
2. PORÇÃO DE 600G DE PEIXE DOURADA/PESCADA-AMARELA/GÓ PARA PEIXE FRITO 1.
3. PORÇÃO DE 600G DE PEIXE PESCADA-AMARELA PARA PESCADA PARENSE.
4. PORÇÃO DE 300G DE PEIXE PESCADA-AMARELA/GÓ PARA PEIXE FRITO 2.
5. PORÇÃO DE 600G DE CARNE DE SOL PARA CARNE DE SOL DO REMANSO
6. PORÇÃO DE 300G DE CARNE DE SOL PARA PETISCO DE CARNE DE SOL.
7. PORÇÃO DE 600G DE PICANHA PARA PICANHA GRELHADA.
8. PORÇÃO DE 600G DE FILÉ MIGNON PARA FILÉ MIGNON DO REMANSO.
9. PORÇÃO DE 300G DE ALCATRA PARA BIFE À CAVALO.
10. PORÇÃO DE 100G DE ALCATRA PARA CHAPA MISTA.
11. PORÇÃO COM 18 UNID. DE CAMARÃO PARA CAMARÃO À MILANESA/PROVENÇAL
12. PORÇÃO COM 10 UNID. DE CAMARÃO PARA MOQUECA/PETISCO DE CAMARÃO EMP.
13. PORÇÃO COM 08 UNID. DE CARANGUEJO PARA PANELADA DE CARANGUEJO.
14. PORÇÃO DE 200G DE FILÉ DE PEITO DE FRANGO PARA FRANGO GRELHADO.
15. PORÇÃO DE 100G DE FILÉ DE PEITO DE FRANGO PARA CHAPA MISTA.
16. PORÇÃO DE 100G DE LINGUIÇA CALABRESA PARA CHAPA MISTA.
17. PORÇÃO DE APARAS DE PEIXE PARA ISCA DE PEIXE.
18. PORÇÃO DE APARAS DA PICANHA PARA PASTELZINHO DE CARNE.
19. PORÇÃO DE TIRAS DE FILÉ MIGNON PARA PETISCO DE FILÉ.
20. PORÇÃO DE TIRAS E APARAS DA ALCATRA PARA CHAPA MISTA/PASTELZINHO.


#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO A PORÇÃO ESTEJA COM PESO FORA DO PADRÃO, CORRIGIR PESO.
---

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 5</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA FAROFA</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
FARINHA FINA	0,04	0,08
MANTEIGA	0,005	0,01
SAL	0,001	0,002
CEBOLA CORTADA	0,01	0,02
ALHO PICADO	0,003	0,006
ÓLEO DE SOJA	0,005 (LT)	0,01 (LT)

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PANELA DE ALUMÍNIO FUNDO GROSSO	1
COLHER DE NYLON	1
TIGELA BOWL DE VIDRO TEMPERADO	1
RECIPIENTE PLÁSTICO	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. ESQUENTAR CEBOLA E UNTAR COM ÓLEO DE SOJA
2. FRITAR CEBOLA E ALHO
3. ADICIONAR MANTEIGA PARA DERRETIMENTO
4. ADICIONAR FARINHA FINA
5. MANIPULAR ATÉ PONTO DE CROCÂNCIA DA FAROFA
6. ADICIONAR SAL
7. TRANSFERIR PARA BOWL DE VIDRO E AGUARDAR ESFRIAR
8. ARMAZENAR EM RECIPIENTE PLÁSTICO

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. FAROFA CROCANTE UTILIZADA EM 15 (QUINZE) PRODUTOS DO CARDÁPIO.

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO A FAROFA NÃO ESTEJA CROCANTE, FRITAR POR MAIS TEMPO.
2. CASO PASSE DO PONTO, VERIFICAR SABOR, DESCARTAR SE ESTIVER AMARGA E REFAZER FAROFA.

<b>APROVAÇÃO</b>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0.5px solid black;"/> <p><b>Executor</b></p> </div> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0.5px solid black;"/> <p><b>Cozinheiro 1</b></p> </div> </div>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 6</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PRÉ-PREPARO DO VINAGRETE</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
TOMATE CORTADO	0,015	0,03
CEBOLA CORTADA	0,004	0,008
PIMENTA DE CHEIRO	0,002	0,004
SAL	0,001	0,002
LIMÃO	0,03	0,06
CHEIRO-VERDE PICADO	0,003	0,006

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
COLHER	1
RECIPIENTE PLÁSTICO COM TAMPA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAÇÃO DOS UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. MISTURAR INSUMOS EM RECIPIENTE PLÁSTICO
2. TEMPERAR COM SAL E LIMÃO AO SERVIR

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. VINAGRETE PRÉ-PRONTO PARA CONSUMO DIÁRIO
2. INSUMO PARA FEIJÃO MANTEIGUINHA


#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO NECESSÁRIO, ADICIONAR ÁGUA PARA DIMINUIÇÃO DE ACIDEZ.

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 7</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO BAIÃO DE DOIS</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
GRÃO DE FEIJÃO CARIOCA	-	PORÇÃO
CALDO DE FEIJÃO CARIOCA	-	0,05 (LT)
ARROZ BRANCO	-	PORÇÃO
ALHO	-	0,006
CEBOLA	-	0.02
MANTEIGA	-	0,01
PIMENTA DO REINO	-	0,002
COMINHO	-	0,001
PIMENTA DE CHEIRO	-	0,006
COLORAU	-	0,002
CHEIRO-VERDE PICADO	-	0,005

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

PANELA ANTIADERENTE	1
COLHER DE NYLON	1
CONCHA DE NYLON	1
TIGELA DE PORCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DOS INSUMOS
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ESQUENTAR PANELA
2. DERRETER MANTEIGA AO ALHO, CEBOLA E PIMENTA DE CHEIRO
3. ADICIONAR CALDO DE FEIJÃO PRÉ-COZIDO ATÉ FERVURA
4. ADICIONAR GRÃO DE FEIJAO E ARROZ PRÉ-COZIDOS
5. ADICIONAR COMINHO, PIMENTA DE CHEIRO E COLORAU
6. MISTURAR INGREDIENTES
7. ADIDIONAR CHEIRO VERDE E SERVIR EM TIGELA DE PORCELANA

#### **RESULTADOS ESPERADOS**


1. BAIÃO DE DOIS PRONTO PARA CONSUMO
--------------------------------------

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO O BAIÃO DE DOIS QUEIME, DESCARTAR PORÇÃO E REFAZER RECEITA.
---

#### **APROVAÇÃO**

<hr/>	<hr/>
<b>Executor</b>	<b>Cozinheiro 1</b>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 8</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO PEIXE ASSADO DO REMANSO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
BANDA DE PEIXE DOURADA/PESCADA AMARELA	-	0,950
SAL	-	0,005
LIMÃO	-	0,450
AZEITE	-	0,05 (LT)
ALHO PICADO	-	0,006
BAIÃO DE DOIS	-	1 PORÇÃO
VINAGRETE	-	1 PORÇÃO
FAROFA	-	1 PORÇÃO

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
FORMA DE ALUMÍNIO	1
BOWL DE ALUMÍNIO	1
PINCEL DE SILICONE	1
ESPÁTULA INOX PARA PEIXE	2
PEGADOR INOX PARA PEIXE	1
TRAVESSA DE PORCELANA	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. HIGIENIZAR UTENSÍLIO
2. PREPARAR MOLHO DE SAL E LIMÃO NA FORMA DE ALUMÍNIO
3. MISTURAR AZEITE E ALHO PICADO NO BOWL DE ALUMÍNIO

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. TEMPERAR PEIXE NO MOLHO DE LIMÃO E SAL
2. PINCELAR PEIXE COM MOLHO DE AZEITE E ALHO
3. TRANSFERIR PARA CHURRASQUEIRA
4. ASSAR AMBOS OS LADOS
5. ESPERAR ATINGIR COZIMENTO PADRÃO
6. RETIRAR E SERVIR EM TRAVESSA DE PORCELANA
7. TRANSFERIR PEIXE EM TRAVESSA PARA A LINHA DE MONTAGEM NA COZINHA

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
2. PEIXE ASSADO DO REMANSO (PEIXE ASSADO, BAIÃO DE DOIS, VINAGRETE E FAROFA)

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO O PEIXE QUEIME NA CHURRASQUEIRA, REFAZER ATIVIDADES DE PRODUÇÃO DO PEIXE.

<b>APROVAÇÃO</b>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> <b>Executor</b> </div> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> <b>Cozinheiro 1</b> </div> </div>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 9</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA PESCADA PARAENSE</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
FILÉ DE PESCADA AMARELA	-	0,6
MOLHO TERIAKY	-	0,02 (LT)
CASTANHA-DO-PARÁ TRITURADA	-	0,04
SAL	-	0,002
LIMÃO	-	0,15
AZEITE	-	0,01 (LT)
PIMENTA DO REINO	-	0,002
ARROZ PARAENSE	-	PORÇÃO
FAROFA	-	PORÇÃO

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

FRIGIDEIRA ANTIADERENTE (28CM)	1
PEGADOR DE SILICONE	1
PINCEL	1
FORMA DE ALUMÍNIO	1
LUVA TÉRMICA	1
PRATO DE PORCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. PRÉ-AQUECER FORNO
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. AQUECER FRIGIDEIRA E UNTAR COM AZEITE
2. TEMPERAR FILÉ NA FORMA DE ALUMÍNIO COM SAL, LIMÃO E PIMENTA DO REINO
3. PINCELAR MOLHO TERIAKY EM UM DOS LADOS DO FILÉ
4. PASSAR LADO DO PEIXE COM MOLHO TERIAKY NA CASTANHADO-PARÁ TRITURADA
5. SELAR LADO SEM CASTANHA NA FRIGIDEIRA
6. SELAR LADO COM CASTANHA NA FRIGIDEIRA
7. TRANSFERIR PEIXE PARA FORMA DE ALUMÍNIO E LEVAR AO FORNO PARA FINALIZAR
8. SERVIR EM PRATO DE PORCELANA

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. PESCADA PARAENSE (PESCADA-AMARELA COM CROSTA DE CASTANHA, ARROZ PARAENSE E FAROFA).
--

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO O PEIXE QUEIME, DESCARTAR E REFAZER ATIVIDADES DE PRODUÇÃO.
---

**APROVAÇÃO**


---

**Executor**

---

**Cozinheiro 1**



	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 10</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO ARROZ PARAENSE</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
ARROZ BRANCO PRÉ-COZIDO	-	PORÇÃO
SAL	-	0,0025
ALHO PICADO	-	0,006
CEBOLA CORTADA	-	0,02
CHEIRO VERDE PICADO	-	0,1
JAMBU	-	0,03
TUCUPI	-	0,1 (LT)

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

PANELA ANTIADENTE	1
COLHER DE NYLON	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DOS INSUMOS
2. LAVAR E SELECIONAR JAMBU
3. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ESQUENTAR PANELA
2. ADICIONAR TUCUPI, JAMBU, ALHO E CEBOLA
3. AGUARDAR FERVURA
4. ADICIONAR ARROZ BRANCO E PITADA DE SAL
5. MISTURAR INGREDIENTES
6. ADICIONAR CHEIRO VERDE E SERVIR

#### **RESULTADOS ESPERADOS**


1. ARROZ PARAENSE PRONTO PARA SERVIR COM PESCADA PARAENSE.
--

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO O ARROZ ESTEJA COM ACIDEZ ACIMA DO PADRÃO, ADICIONAR PITADA DE AÇÚCAR PARA CORREÇÃO DE SABOR.
---

#### **APROVAÇÃO**

<hr style="width: 80%; margin: auto;"/> <b>Executor</b>	<hr style="width: 80%; margin: auto;"/> <b>Cozinheiro 1</b>
--	--

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 11</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO CALDEIRADA DO REMANSO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
BANDA DE PEIXE DOURADA/PESCADA AMARELA CORTADA EM PEDAÇOS	-	0,95
TOMATE CORTADO	-	0,13
AZEITE	-	0,02 (LT)
OVO	-	3 UNID.
ALHO PICADO	-	0,006
CEBOLA CORTADA	-	0,1
CHEIRO VERDE PICADO	-	0,001
PIMENTA DE CHEIRO CORTADA	-	0,009
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA CORTADA	-	0,002
COLORAU	-	0,005
SAL	-	0,0075
LIMÃO	-	0,3
ARROZ BRANCO	-	PORÇÃO
PIRÃO	-	PROÇÃO

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

FORMA DE ALUMÍNIO	1
PANELA DE BARRO	1
COLHER INOX	1
PANELA PEQUENA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. COZINHAR OVOS EM PANELA PEQUENA
2. TEMPERAR PEDAÇOS DE PEIXE COM LIMÃO E SAL NA FORMA DE ALUMÍNIO
3. AQUECER PANELA DE BARRO E UNTAR COM AZEITE
4. FRITAR ALHO, CEBOLA, E PIMENTA DE CHEIRO
5. ADICIONAR ÁGUA A PANELA DE BARRO
6. ADICIONAR PEIXE, TOMATE, COLORAU E PIMENTA-DO-REINO A PANELA DE BARRO
7. AGUARDAR FERVURA E ADICIONAR OVO E CHEIRO-VERDE
8. TRANSFERIR PANELA PARA MONTAGEM DO PRATO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. CALDEIRA DO REMANSO (PEIXE DOURADA/PESCADA-AMARELA, ARROZ BRANCO E PIRÃO).


#### **AÇÕES CORRETIVAS**


1. CASO NECESSÁRIO, CORRIGIR SABOR COM SAL E/OU PIMENTA-DO-REINO.

**APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
**Executor**

\_\_\_\_\_  
**Cozinheiro 1**

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 12</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO PIRÃO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>
<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
OSSADA DE PEIXE	-	0,35
AZEITE DE DENDÊ	-	0,01
CEBOLA	-	0,1
ALHO	-	0,006
CHEIRO-VERDE	-	0,01
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	-	0,002
TOMATE	-	0,15
LIMÃO	-	0,15
FARINHA DE MANDIOCA	-	0,25
<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>		
PANELA ANTIADERENTE	1	
PANELA DE FUNDO GROSSO	1	
COLHER DE NYLON	1	
CONCHA DE NYLON	1	
ESCORREDOR DE ALIMENTOS	1	
BOWL DE PORCELANA	1	
<b>PASSOS CRÍTICOS</b>		
1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS		
<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>		
1. ESQUENTAR PANELA DE FUNDO GROSSO, ADICIONAR ÁGUA E OSSADAS DE PEIXE		
2. TEMPERAR CALDO COM SAL E LIMÃO		
3. COZINHA ATÉ FERVURA		
4. ESCORRER CALDO DE PEIXE PARA RETIRADA DE OSSADAS E ESPINHAS DO CALDO		
5. ESQUENTAR PANELA ANTIADERENTE E UNTAR COM AZEITE DE DENDÊ		
6. ADICIONAR CEBOLA, ALHO, TOMATE E PIMENTA DEDO-DE-MOÇA E DOURAR INGRED.		
7. ADICIONAR CALDO DE PEIXE A PANELA ANTIADERENTE		
8. AGUARDAR FERVURA, ADICIONAR FARINHA DE MANDIOCA E MEXER BEM		
9. ADICIONAR CHEIRO-VERDE E SERVIR EM BOWL APÓS O CALDO ENGROSSAR		
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>		
1. PIRÃO DE PEIXE PRONTO PARA CONSUMO		
<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>		
1. CASO O PIRÃO NÃO ESTEJA NA CONSISTÊNCIA PADRÃO, ADICIONAR ÁGUA PARA DEIXAR MAIS FINO OU ESQUENTAR POR MAIS TEMPO PARA ENGROSSAR.		
<b>APROVAÇÃO</b>		

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 13</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA MOQUECA PARAENSE</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
BANDA DE PEIXE DOURADA/PESCADA-AMARELA CORTADA EM PEDAÇOS	-	0,95
ÓLEO DE SOJA	-	0,02
TOMATE CORTADO	-	0,13
ALHO CORTADO	-	0,006
CEBOLA CORTADA	-	0,1
CHEIRO-VERDE	-	0,01
PIMENTA DE CHEIRO	-	0,009
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	-	0,002
SAL	-	0,0075
TUCUPI	-	0,5 (LT)
JAMBU	-	0,08
CASTANHA-DO-PARÁ	-	0,04
CAMARÃO G	-	10 UNID.
ARROZ BRANCO	-	PORÇÃO
PIRÃO	-	PORÇÃO

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

FORMA DE ALUMÍNIO	1
PANELA DE BARRO	1
COLHER INOX	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. AQUECER PANELA DE BARRO E UNTAR COM ÓLEO DE SOJA
2. TEMPERAR PEIXE COM SAL NA FORMA DE ALUMÍNIO
3. FRITAR CASTANHA-DO-PARÁ NA PANELA DE BARRO
4. ADICIONAR ALHO, CEBOLA, PIMENTA-DE-CHEIRO E PIMENTA DEDO-DE-MOÇA
5. ADICIONAR TUCUPI
6. ADICIONAR PEDAÇOS DE PEIXE, CAMARÕES E JAMBU
7. AGUARDAR FERVURA E ADICIONAR CHEIRO-VERDE
8. TRANSFERIR PANELA DE BARRO PARA MONTAGEM DO PRATO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. MOQUECA PARAENSE (PEIXE DOURADA/PESCADA-AMARELA, ARROZ BRANCO E PIRÃO).
--

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO NECESSÁRIO, CORRIGIR CALDO COM INGREDIENTE ESPECÍFICO.
--


**APROVAÇÃO**

---

**Executor**

---

**Cozinheiro 1**

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 14</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO PEIXE FRITO 1</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
FILÉ DE PEIXE DOURADA/PESCADA-AMARELA/GÓ	-	0,6
ÓLEO DE SOJA	-	0,1 (LT)
FARINHA DE TRIGO	-	0,05
AMIDO DE MILHO	-	0,002
SAL	-	0,005
LIMÃO	-	0,15
BAIÃO DE DOIS	-	PORÇÃO
VINAGRETE	-	PORÇÃO 2
FAROFA	-	PORÇÃO 2

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

FORMA DE ALUMÍNIO	1
FRIGIDEIRA ANTIADERENTE	1
PEGADOR DE SILICONE	1
PRATO DE PORCELANA	1
BANDEJA INOX	1
PAPEL TOALHA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ESQUENTAR FRIGIDEIRA
2. TEMPERAR FILÉ DE PEIXE COM SAL E LIMÃO NA FORMA DE ALUMÍNIO
3. EMPANAR UTILIZANDO TRIGO E AMIDO
4. FRITAR PEIXE NA FRIGIDEIRA
5. RETIRAR PEIXE E COLOCAR NA BANDEJA INOX COBERTA POR PAPEL TOALHA
6. SERVIR EM PRATO DE PORCELANA E ENCAMINHAR PARA LINHA DE MONTAGEM

#### **RESULTADOS ESPERADOS**


1. PEIXE FRITO 1 (FILÉ DE PEIXE DOURADA/PESCADA-AMARELA/GÓ EMPANADO, BAIÃO DE DOIS, VINAGRETE E FAROFA).
--

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO O PEIXE QUEIME, DESCARTAR E REFAZER ATIVIDADES DE PRODUÇÃO.
---

#### **APROVAÇÃO**

_____	_____
<b>Executor</b>	<b>Cozinheiro 1</b>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 15</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO CARNE DE SOL DO REMANSO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
CARNE DE SOL	-	0,6
CEBOLA	-	0,12
FEIJÃO TROPEIRO	-	PORÇÃO
ARROZ BRANCO	-	PORÇÃO
MACAXEIRA FRITA	-	PORÇÃO
VINAGRETE	-	PORÇÃO
FAROFA	-	PORÇÃO

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PEGADOR INOX	1
ESPÁTULA INOX	1
TRAVESSA DE PORCELANA	1

<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS


<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. ASSAR CARNE DE SOL NA PARRILHA
2. CORTAR CEBOLA AO MEIO E ASSAR NA PARRILHA
3. MONITORAR PONTO DA CARNE E CEBOLA
4. TRANSFERIR EM TRAVESSA DE PORCELANA CARNE DE SOL E CEBOLA ASSADOS PARA MONTAGEM DO PRATO

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. CARNE DE SOL DO REMANSO (CARNE DE SOL ASSADA, FEIJÃO TROPEIRO, ARROZ BRANCO, MACAXEIRA FRITA, VINAGRETE E FAROFA).

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO A CARNE DE SOL SEQUE DEMAIS, REUTILIZAR PARA USO EM RECHEIOS DE PASTELZINHOS E REFAZER PROCESSO DA CARNE DE SOL ASSADA.

<b>APROVAÇÃO</b>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0; border-top: 1px solid black;"/> <p>Executor</p> </div> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0; border-top: 1px solid black;"/> <p>Cozinheiro 1</p> </div> </div>



	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 16</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO FEIJÃO TROPEIRO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
GRÃOS DE FEIJÃO CARIOCA PRÉ-COZIDOS	-	PORÇÃO
ALHO CORTADO	-	0,006
CEBOLA CORTADA	-	0,02
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA CORTADA	-	0,002
COUVE-FOLHA EM TIRAS	-	0,02
CHEIRO-VERDE PICADO	-	0,01
BACON	-	0,05
OVO	-	1 UNID.
MANTEIGA	-	0,01
FAROFA	-	PORÇÃO

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PANELA ANTIADERENTE	1
COLHER DE NYLON	1
FRIGIDEIRA	1
TIGELA DE PORCELANA	1

<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. VERIFICAR QUALIDADE DOS INSUMOS
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. ESQUENTAR BACON
2. ADICIONAR BACON CORTADO
3. FRITAR ATÉ SOLTURA DO ÓLEO DO BACON
4. ADICIONAR ALHO, CEBOLA E PIMENTA DEDO-DE-MOÇA
5. ADICIONAR MANTEIGA E COUVE-FOLHA
6. ADICIONAR GRÃOS DE FEIJÃO CARIOCA E FAROFA
7. ADICIONAR OVO FRITO FEITO SEPARADAMENTE
8. MISTURAR INGREDIENTES
9. ADICIONAR CHEIRO VERDE E SERVIR EM TIGELA DE PORCELANA

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. FEIJÃO TROPEIRO PRONTO PARA CONSUMO

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO O FEIJÃO QUEIME, DESCARTAR PORÇÃO E FAZER ATIVIDADES DE PRODUÇÃO.

<b>APROVAÇÃO</b>
<p>_____</p> <p><b>Executor</b>                      <b>Cozinheiro 1</b></p>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 17</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA BATATA FRITA/MACAXEIRA FRITA</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
BATATA CONGELADA PARA FRITAR	-	0,300
MACAXEIRA PRÉ-COZIDA	-	0,300
ÓLEO DE ALGODÃO	-	5 LT
SAL	-	0,0025

#### UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS

ESCORREDOR DE ALIMENTOS INDUSTRIAL	2
------------------------------------	---

#### PASSOS CRÍTICOS

1. VERIFICAR VALIDADE DA BATATA CONGELADA
2. VERIFICAR QUALIDADE DA MACAXEIRA
3. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### ATIVIDADES NECESSÁRIAS

1. ADICIONAR ÓLEO NA CUBA DA FRITADEIRA ELÉTRICA
2. LIGAR FRITADEIRA A 170°
3. AGUARDAR TEMPERATURA DESEJADA
4. ADICIONAR BATATA FRITA OU MACAXEIRA A FRITADEIRA
5. FRITAR POR 5 MINUTOS
6. TRANSFERIR PARA ESCORREDOR DE ALIMENTOS
7. ADICIONAR SAL E MISTURAR

#### RESULTADOS ESPERADOS

1. BATATA FRITA/MACAXEIRA FRITA PRONTA PARA CONSUMO.
--


#### AÇÕES CORRETIVAS

1. CASO NÃO ESTEJA CROCANTE, RETORNAR PARA FRITADEIRA E MONITORAR FRITURA.
--

#### APROVAÇÃO

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 18</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA PICANHA GRELHADA</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
PICANHA BOVINA	-	0,600
SAL	-	0,005
PIMENTA DO REINO	-	0,002
ARROZ BRANCO	-	PÇ
VINAGRETE DE FEIJÃO MANTEIGUINHA	-	PÇ
BATATA FRITA	-	PÇ
FAROFA	-	PÇ

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

PEGADOR INOX	1
ESPÁTULA INOX	1
TRAVESSA DE PORCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. COLOCAR PICANHA PARA ASSAR NA PARRILHA
2. TEMPERAR COM SAL E PIMENTA-DO-REINO
3. AGUARDAR PONTO DA CARNE
4. TRANSFERIR PARA TRAVESSA DE PORCELANA E ENCAMINHAR PARA LINHA DE MONTAGEM DO PRATO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. PICANHA GRELHADA (PICANHA GRELHADA NA BRASA, ARROZ BRANCO, VINAGRETE DE ARROZ MANTEIGUINHA, BATATA FRITA E FAROFA).
--


#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1.CASO NÃO ESTEJA CONFORME PEDIDO DO CLIENTE, ASSAR POR MAIS TEMPO OU REFAZER ATIVIDADES.
---

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 19</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA PORÇÃO DO VINAGRETE DE FEIJÃO MANTEIGUINHA</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
FEIJÃO MANTEIGUINHA		0,05
ÁGUA		0,1 (LT)
SAL		0,002
VINAGRETE		0,15

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PANELA ANTIADERENTE	1
COLHER DE NYLON	1
ESCORREDOR DE ALIMENTOS INDUSTRIAL	1
BOWL INOX	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. VERIFICAR QUALIDADE DOS INSUMOS
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. LAVAR E ESCORRER FEIJÃO
2. ESQUENTAR PANELA
3. ADICIONAR ÁGUA, FEIJÃO E SAL
4. MONITORAR COZIMENTO
5. ESCORRER FEIJÃO COZIDO
6. ADICIONAR FEIJÃO, VINAGRETE E SAL AO BOWL INOX
7. MISTURAR INGREDIENTES

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. VINAGRETE DE FEIJÃO MANTEIGUINHA PRONTO PARA CONSUMO.

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO NECESSÁRIO, CORRIGIR SAL DA RECEITA.

<b>APROVAÇÃO</b>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0.5px solid black;"/> <p><b>Executor</b></p> </div> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0.5px solid black;"/> <p><b>Cozinheiro 1</b></p> </div> </div>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 20</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO FILÉ MIGNON DO REMANSO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
FILÉ MIGNON	-	0,600
SAL	-	0,005
PIMENTA-DO-REINO	-	0,002
CEBOLA	-	0,1
SHOYU	-	0,02 (LT)
ARROZ À PIAMONTESE	-	PORÇÃO
BATATA FRITA	-	PORÇÃO
FAROFA DE OVO	-	PORÇÃO

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

PEGADOR INOX	1
ESPÁTULA INOX	1
FORMA DE ALUMÍNIO	1
LUVAS TÉRMICAS	1
PRATO DE PORCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. VERIFICAR SE A CHAPA ESTÁ QUENTE PARA RECEBER A CARNE
2. PRÉ-AQUECER O FORNO
3. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. SELAR FILÉ MIGNON NA CHAPA
2. TRANFERIR CARNE PARA FORMA DE ALUMÍNIO E LEVAR AO FORNO
3. FRITAR CEBOLA E TEMPERAR COM SHOYU NA CHAPA
4. RETIRAR FILÉ DO FORNO E TRANSFERIR PARA PRATO DE PORCELANA
5. ADICIONAR CEBOLA AO MOLHO DE SHOYU SOBRE O FILÉ
6. ENCAMINHAR PRATO PARA SER FINALIZADO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**


1. FILÉ MIGNON DO REMANSO (FILÉ MIGNON SELADO NA CHAPA, ARROZ À PIAMONTESE, BATATA FRITA E FAROFA DE OVO).
--

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO O FILÉ NÃO ESTEJA CONFORME PEDIDO DO CLIENTE, ASSAR POR MAIS TEMPO NO FORNO OU REFAZER ATIVIDADES.
--

#### **APROVAÇÃO**

<hr style="width: 80%; margin: 0 auto;"/> <b>Executor</b>	<hr style="width: 80%; margin: 0 auto;"/> <b>Cozinheiro 1</b>
--	--

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 21</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA PORÇÃO DO ARROZ À PIAMONTESE</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
ARROZ BRANCO PRÉ-COZIDO	-	PORÇÃO
SAL	-	0,0025
CREME DE LEITE	-	0,1
CHAMPIGNON EM CONSERVA	-	0,03

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PANELA ANTIADERENTE	1
COLHER DE NYLON	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. VERIFICAR VALIDADE DO CREME DE LEITE E CHAMPIGNON
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. ESQUENTAR PANELA
2. ADICIONAR CREME DE LEITE
3. ADICIONAR ARROZ BRANCO E CHAMPIGNON
4. ADICIONAR SAL
5. MISTURAR INGREDIENTES E SERVIR

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. ARROZ À PIAMONTESE QUENTE PRONTO PARA CONSUMO.

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO O CREME DE LEITE TALHE, ADICIONAR PORÇÃO DE CREME DE LEITE EM TEMPERATURA AMBIENTE.

<b>APROVAÇÃO</b>
<p>_____ <b>Executor</b>      _____ <b>Cozinheiro 1</b></p>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 22</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA PORÇÃO DE FAROFA DE OVO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
FAROFA PRONTA	-	PORÇÃO
OVO	-	2 UNID
SAL	-	0,0025
MANTEIGA	-	0,015
CHEIRO-VERDE PICADO	-	0,01

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PANELA ANTIADERENTE	1
COLHER DE NYLON	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DA FAROFA E CHEIRO-VERDE
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. ESQUENTAR PANELA
2. DERRETER MANTEIGA
3. ADICIONAR OVO E MISTURAR
4. ADICIONAR FAROFA
5. ADICIONAR CHEIRO VERDE E SERVIR

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. FAROFA CROCANTE COM PEDAÇOS GRANDES DE OVO PRONTA PARA CONSUMO

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO A FAROFA QUEIME, DESCARTAR PORÇÃO E FAZER ATIVIDADES DE PRODUÇÃO.

<b>APROVAÇÃO</b>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; margin: 0 auto;"/> <p><b>Executor</b></p> </div> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; margin: 0 auto;"/> <p><b>Cozinheiro 1</b></p> </div> </div>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 23</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO CAMARÃO À MILANESA</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
CAMARÃO G	-	18 (UNID)
FARINHA DE ROSCA	-	0,1
MOLHO DE EMPANAMENTO	-	0,150
ARROZ À GREGA	-	PORÇÃO
BATATA FRITA	-	PORÇÃO
FAROFA	-	PORÇÃO

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PEGADOR INOX	1
RECIPIENTE PLÁSTICO RETANGULAR	1
TRAVESSA DE PORCELANA	1

<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. VERIFICAR HOMOGENEIDADE DO MOLHO PARA EMPANAMENTO
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS


<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. Mergulhar camarões em molho de empanamento
2. Passar camarões na farinha de rosca em recipiente plástico
3. Levar camarões para fritadeira e mergulhar em óleo
4. Após fritar, balançar para retirada do excesso de óleo
5. Transferir para travessa para montagem do prato

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. CAMARÃO À MILANESA (CAMARÕES EMPANADOS, ARROZ À GREGA, BATATA FRITA E FAROFA).

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO O EMPANAMENTO QUEIME, APROVEITAR CAMARÕES PARA UTILIZAÇÃO EM RECHEIOS DOS PASTELZINHOS.

<b>APROVAÇÃO</b>	
_____	_____
Executor	Cozinheiro 1



	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 24</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA PORÇÃO DE ARROZ À GREGA</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
ARROZ BRANCO PRÉ-COZIDO	-	PORÇÃO
SAL	-	0,0025
CEBOLA CORTADA	-	0,02
CHEIRO-VERDE PICADO	-	0,01
ERVILHA CONGELADA	-	0,015
CENOURA CORTADA	-	0,02
PIMENTA DE CHEIRO CORTADA	-	0,009
MANTEIGA	-	0,015

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

PANELA ANTIADERENTE	1
COLHER DE NYLON	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE E VALIDADE DOS INSUMOS
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ESQUENTAR PANELA
2. ADICIONAR MANTEIGA
3. ADICIONAR CEBOLA, ERVILHA, CENOURA E PIMENTA DE CHEIRO
4. ADICIONAR ARROZ BRANCO PRÉ-COZIDO E SAL
5. MISTURAR INGREDIENTES
6. ADICIONAR CHEIRO-VERDE E SERVIR

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. ARROZ À GREGA QUENTE PRONTO PARA CONSUMO
---


#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO O ARROZ À GREGA QUEIME, DESCARTAR E REFAZER ATIVIDADES DE PRODUÇÃO.
---

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 25</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO MOLHO DE EMPANAMENTO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
FARINHA DE TRIGO	-	0,100
AMIDO DE MILHO	-	0,006
SAL	-	0,004
CHEIRO-VERDE	-	0,005
ÁGUA	-	0,150 (LT)

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
BATEDOR FUÊ INOX	1
TIGELA BOWL INOX	1
PENEIRA INOX	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS
2. PENEIRAR FARINHA DE TRIGO

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. TRANSFERIR TODOS OS INGREDIENTES PARA BOWL INOX
2. BATER INGREDIENTES COM AUXÍLIO DO FUÊ ATÉ MOLHO HOMOGÊNEO

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. MOLHO DE EMPANAMENTO PARA CAMARÃO À MILANESA, CAMARÃO EMPANADO E ISCA DE PEIXE.

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO O MOLHO NÃO FIQUE HOMOGÊNEO, REPETIR ATIVIDADE 2.

<b>APROVAÇÃO</b>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0.5px solid black;"/> <p><b>Executor</b></p> </div> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0.5px solid black;"/> <p><b>Cozinheiro 1</b></p> </div> </div>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 26</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO CAMARÃO À PROVENÇAL</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
CAMARÃO G	-	18 UNID.
AZEITE	-	0,005 (LT)
SAL	-	0,005
ALHO CORTADO	-	0,006
MARGARINA	-	0,05
CHEIRO-VERDE PICADO	-	0,005
TOMILHO	-	0,001
ALECRIM	-	0,001
ARROZ BRANCO	-	PORÇÃO
BATATA FRITA	-	PORÇÃO
FAROFA	-	PORÇÃO

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
FRIGIDEIRA ANTIADERENTE	1
PEGADOR DE SILICONE	1
COLHER DE NYLON	1
PANELA ANTIADERENTE	1
PRATO FUNDO DE PORCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. AQUECER FRIGIDEIRA E UNTAR COM AZEITE
2. FRITAR CAMARÃO E TEMPERAR COM SAL E ALHO
3. ESQUENTAR PANELA ANTIADERENTE
4. DERRETER MARGARINA NA PANELA E ADICIONAR ALECRIM, TOMILHO E CHEIRO-VERDE
5. TRANSFERIR CAMARÃO PARA PANELA
6. TRANSFERIR CAMARÃO COM MOLHO PARA PRATO FUNDO
7. ENCAMINHAR PARA FINALIZAÇÃO DO PRATO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**


1. CAMARÃO À PROVENÇAL (CAMARÃO À MANTEIGA DE ERVAS, ARROZ BRANCO, BATATA FRITA E FAROFA).
--


#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO A MARGARINA QUEIME, DESCARTAR E RECOMEÇAR DA ATIVIDADE 3.
---

#### **APROVAÇÃO**

_____	_____
<b>Executor</b>	<b>Cozinheiro 1</b>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	PADRÃO N°: 27
		ESTABELECIDO EM:
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA PANELADA DE CARANGUEJO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>
<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
CARANGUEJO	-	8 UNID.
ALHO CORTADO	-	0,006
CEBOLA CORTADA	-	0,1
TOMATE CORTADO	-	0,130
CHEIRO-VERDE PICADO	-	0,01
PIMENTA DE CHEIRO	-	0,009
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	-	0,002
LEITE DE COCO	-	0,150 (LT)
ÓLEO DE DENDÊ	-	0,05 (LT)
LIMÃO	-	0,300
SAL	-	0,075
ARROZ BRANCO	-	PORÇÃO
VINAGRETE	-	PORÇÃO
FAROFA	-	PORÇÃO
<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>		
PANELA INOX DE FUNDO GROSSO		1
TRAVESSA DE PORCELANA FUNDA		1
COLHER INOX		1
<b>PASSOS CRÍTICOS</b>		
1. VERIFICAR SE O CARANGUEJO ESTÁ LIMPO PARA USO		
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS		
<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>		
1. AQUECER PANELA E UNTAR COM AZEITE DE DENDÊ		
2. ACRESCENTAR ALHO, CEBOLA, PIMENTA DE CHEIRO E PIMENTA DEDO-DE-MOÇA		
3. ADICIONAR ÁGUA		
4. ACRESCENTAR CARANGUEJOS, TOMATE E LEITE DE COCO A PANELA		
5. TEMPERAR COM SAL E LIMÃO DURANTE COZIMENTO		
6. FINALIZAR COM CHEIRO-VERDE E ENCAMINHAR PARA MONTAGEM DO PRATO		
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>		
1. PANELADA DE CARANGUEJO (CARANGUEJOS COZIDOS, ARROZ BRANCO, VINAGRETE E FAROFA).		
<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>		
1. CASO A CASCA AMOLEÇA MAIS QUE O PADRÃO, REUTILIZAR MASSA DO CARANGUEJO EM PASTELZINHOS.		
<b>APROVAÇÃO</b>		
_____	_____	
Executor	Cozinheiro 1	

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 28</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO PEIXE FRITO 2</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
FILÉ DE PEIXE PESCADA-AMARELA/GÓ	0,3	-
ÓLEO DE SOJA	0,1 (LT)	-
FARINHA DE TRIGO	0,05	-
AMIDO DE MILHO	0,002	-
SAL	0,005	-
LIMÃO	0,15	-
ARROZ BRANCO	PORÇÃO	-
FEIJÃO CARIOCA/PRETO	PORÇÃO	-
SALADA	PORÇÃO	-
FAROFA	PORÇÃO	-

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

FORMA DE ALUMÍNIO	1
FRIGIDEIRA ANTIADERENTE	1
PEGADOR DE SILICONE	1
PRATO DE PORCELANA	1
BANDEJA INOX	1
PAPEL TOALHA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS
--------------------------

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ESQUENTAR FRIGIDEIRA
2. TEMPERAR FILÉ DE PEIXE COM SAL E LIMÃO NA FORMA DE ALUMÍNIO
3. EMPANAR UTILIZANDO TRIGO E AMIDO
4. FRITAR PEIXE NA FRIGIDEIRA
5. RETIRAR PEIXE E COLOCAR NA BANDEJA INOX COBERTA POR PAPEL TOALHA
6. SERVIR EM PRATO DE PORCELANA E ENCAMINHAR PARA LINHA DE MONTAGEM

#### **RESULTADOS ESPERADOS**


2. PEIXE FRITO 1 (FILÉ DE PEIXE DOURADA/PESCADA-AMARELA/GÓ EMPANADO, BAIÃO DE DOIS, VINAGRETE E FAROFA).
--

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

2. CASO O PEIXE QUEIME, DESCARTAR E REFAZER ATIVIDADES DE PRODUÇÃO.
---

#### **APROVAÇÃO**

_____	_____
<b>Executor</b>	<b>Cozinheiro 1</b>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 29</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO BIFE À CAVALO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
BIFE DE ALCATRA	0,300	-
ÓLEO DE SOJA	0,01 (LT)	-
OVO	1 UNID	-
SAL	0,001	-
PIMENTA-DO-REINO	0,001	-
ARROZ BRANCO	PORÇÃO	-
FEIJÃO CARIOCA/PRETO	PORÇÃO	-
SALADA FRESCA	PORÇÃO	-
FAROFA	PORÇÃO	-

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

PEGADOR INOX	1
ESPÁTULA INOX	1
MODELADOR DE OVO INOX	1
PRATO DE PORCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS
2. VERIFICAR SE A CHAPA ESTÁ AQUECIDA

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ESQUENTAR CHAPA E UNTAR COM ÓLEO DE SOJA
2. TEMPERAR BIFE COM SAL E PIMENTA DO REINO
3. SELAR AMBOS OS LADOS DA CARNE NA CHAPA E FRITAR ATÉ PONTO DESEJADO
4. FRITAR OVO NA CHAPA UTILIZANDO O MODELADOR E TEMPERAR COM SAL
5. TRANSFERIR CARNE COM OVO ENCIMA PARA PRATO DE PORCELANA E ENCAMINHAR PARA FINALIZAÇÃO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**


1. BIFE À CAVALO (ALCATRA NA CHAPA, OVO FRITO, ARROZ BRANCO, FEIJÃO CARIOCA/PRETO, SALADA E FAROFA).
--

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO O PONTO DO BIFE NÃO ESTEJA CONFORME PEDIDO DO CLIENTE, FRITAR POR MAIS TEMPO OU REUTILIZAR PARA PASTELZINHO DE CARNE E REFAZER BIFE.
--

#### **APROVAÇÃO**

<b>Executor</b>	<b>Cozinheiro 1</b>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 30</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA SALADA FRESCA</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
ALFACE		-
TOMATE		-
PEPINO		-
CEBOLA		-
SAL		-
LIMÃO		-

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

TÁBUA DE POLIETILENO	1
FACA DE LIMPEZA DE LEGUMES	1
FACA DE CORTE DE LEGUMES	1
RECIPIENTE PLÁSTICO COM TAMPA	4

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. LAVAR ALIMENTOS
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. SELECIONAR ALFACE
2. RETIRAR MIOLO E FATIAR TOMATES
3. DESCASCAR PEPINO E FATIAR
4. DESCASCAR CEBOLA E FATIAR
5. ARMAZENAR SEPARADAMENTE ALFACE, TOMATE, PEPINO E CEBOLA
6. PREPARAR MOLHO DE COM SAL E LIMÃO AO SERVIR

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. SALADA FRESCA PRÉ-PRONTA
2. MOLHO DE SAL E LIMÃO SUAWE


#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO OS ALIMENTOS TENHAM SOFRIDO AÇÃO DO AMBIENTE E ESTRAGADO, DESCARTAR E UTILIZAR OS QUE ATENDEM PADRÃO DE QUALIDADE.
--

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 31</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO FRANGO GRELHADO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
FILÉ DE PEITO DE FRANGO	0,300	-
SAL	0,001	-
BICARBONATO DE SÓDIO	0,001	-
PIMENTA-DO-REINO	0,001	-
ALHO PICADO	0,003	-
ÓLEO DE SOJA	0,01 (LT)	-
ARROZ BRANCO	PORÇÃO	-
FEIJÃO CARIOCA/PRETO	PORÇÃO	-
SALADA FRESCA	PORÇÃO	-
FAROFA	PORÇÃO	-

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

FRIGIDEIRA ANTIADERENTE	1
PEGADOR DE SILICONE	1
PRATO DE PORCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. UTILIZAR BICARBONATO NO FILÉ PARA MACIEZ E RETIRAR ODORES CARACTERÍSTICOS
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. AQUECER E UNTAR CHAPA COM ÓLEO DE SOJA
2. TEMPERAR FILÉ COM SAL, PIMENTA-DO-REINO E ALHO
3. FRITAR LADOS DO FILÉ ATÉ DOURAR
4. TRANSFERIR PARA PRATO DE PORCELANA PARA FINALIZAÇÃO DO PRATO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. FRANGO GRELHADO (FILÉ DE PEITO DE FRANGO GRELHADO, ARROZ BRANCO, FEIJÃO, SALADA E FAROFA).
---

#### **AÇÕES CORRETIVAS**


1. CASO O FRANGO ULTRAPASSE O PONTO PADRÃO DE COZIMENTO, DESCARTAR E REFAZER ATIVIDADES DE PRODUÇÃO.
--

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1



	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	PADRÃO N°: 32
		ESTABELECIDO EM:
NOME DA TAREFA: PREPARO DA CHAPA MISTA		REVISADO EM:
RESPONSÁVEL:		N° DA REVISÃO:

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
ALCATRA EM TIRAS	0,1	-
FILÉ DE PEITO DE FRANGO	0,1	-
LINGUIÇA CALABRESA CORTADA	0,1	-
ÓLEO DE SOJA	0,01 (LT)	-
CEBOLA CORTADA	0,05	-
SAL	0,002	-
PIMENTA-DO-REINO	0,001	-
BICARBONATO DE SOJA	0,001	-
ARROZ BRANCO	PORÇÃO	-
FEIJÃO CARIOCA/PRETO	PORÇÃO	-
FAROFA	PORÇÃO	-
BATATA FRITA	PORÇÃO	-

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

ESPÁTULA INOX	1
PEGADOR INOX	1
CHAPA DE FERRO PARA SERVIR	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. UTILIZAR BICARBONATO NO FILÉ DE FRANGO PARA MACIEZ E RETIRAR ODORES CARACTERÍSTICOS DA CARNE
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ESQUENTAR CHAPA E UNTAR COM ÓLEO DE SOJA
2. TRANSFERIR ALCATRA E FILÉ DE FRANGO PARA CHAPA, TEMPERAR COM SAL E PIMENTA-DO-REINO E FRITAR SEPARADAMENTE.
3. TRANSFERIR LINGUIÇA CALABRESA PARA A CHAPA
4. TRANSFERIR CEBOLA EM RODELAS PARA A CHAPA
5. MONITORAR E MANIPULAR COZIMENTO DOS ALIMENTOS NA CHAPA
6. TRANSFERIR CHAPA MISTA PARA CHAPA DE FERRO E SERVIR COM ACOMPANHAMENTOS.


#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. CHAPA MISTA (CARNE, FRANGO E CALABRESA GRELHADOS, ARROZ BRANCO, FEIJÃO CARIOCA/PRETO, BATATA FRITA E FAROFA.
---

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO A CARNE, FRANGO OU CALABRESA QUEIME, PREPARAR NOVA PORÇÃO.
--

#### **APROVAÇÃO**

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 33</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA ISCA DE PEIXE</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
APARAS DE PEIXE DOURADA/PESC. AMARELA/GÓ	-	0,3
SAL	-	0,002
PIMENTA-DO-REINO	-	0,001
LIMÃO	-	0,15
MOLHO DE EMPANAMENTO	-	0,2 (LT)
FARINHA DE ROSCA	-	0,15
MOLHO ROSÊ	-	PORÇÃO
FAROFA	-	PORÇÃO

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

BOWL INOX	2
PEGADOR INOX	1
COLHER DE NYLON	1
ESCORREDOR DE ALIMENTOS	1
PRATO DE PORCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. VERIFICAR SE TEMPERATURA DA FRITADEIRA ESTÁ ENTRE 170-180°
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. TEMPERAR APARAS DE PEIXE COM SAL, PIMENTA-DO-REINO E LIMÃO NO BOWL INOX
2. ESCORRER APARAS DE PEIXE UTILIZANDO O ESCORREDOR DE ALIMENTOS
3. MERGULHAR APARAS DE PEIXE ESCORRIDO NO MOLHO DE EMPANAMENTO
4. TRANSFERIR APARAS PARA BOWL COM FARINHA DE ROSCA
5. LEVAR APARAS PARA FRITADEIRA ELÉTRICA
6. MONITORAR COZIMENTO E RETIRAR EXCESSO DE ÓLEO AO FINAL
7. SERVIR EM PRATO DE PORCELANA

#### **RESULTADOS ESPERADOS**


1. PETISCO DE ISCA DE PEIXE PRONTO PARA CONSUMO (ISCA DE PEIXE EMPANADA, MOLHO ROSÊ E FAROFA).
--

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO AS ISCAS ESTEJAM COM EXCESSO DE ÓLEO, DESCANSAR ISCAS EM PAPEL TOALHA.
--

#### **APROVAÇÃO**

<hr style="width: 80%; margin: 0 auto;"/> <b>Executor</b>	<hr style="width: 80%; margin: 0 auto;"/> <b>Cozinheiro 1</b>
--	--

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 34</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO MOLHO ROSÊ</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
CATCHUP INDUSTRIALIZADO	-	0,015
MAIONESE INDUSTRIALIZADA	-	0,1
MOSTARDA INDUSTRIALIZADA	-	0,015

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
BATEDOR FUÊ	1
ESPÁTULA DE SILICONE	1
TIGELA BOWL INOX	1
RECIPIENTE PLÁSTICO COM TAMPA	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. VERIFICAR VALIDADE DA MATÉRIA-PRIMA
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. DESPEJAR CATCHUP, MOSTARDA E MAIONESE NA TIGELA BOWL
2. MISTURAR COM AUXÍLIO DO BATEDOR FUÊ
3. TRANSFERIR PARA RECIPIENTE PLÁSTICO COM TAMPA
4. ARMAZENAR MOLHO

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. MOLHO ROSÊ PRONTO PARA CONSUMO.

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO O MOLHO CONGELE NO ARMAZENAMENTO, DESCARTAR E REFAZER PRODUÇÃO.

<b>APROVAÇÃO</b>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 150px; border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> <b>Executor</b> </div> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 150px; border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> <b>Cozinheiro 1</b> </div> </div>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 35</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO PETISCO DE CARNE DE SOL</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
CARNE DE SOL	-	0,300
QUEIJO MUSSARELA	-	0,05
MACAXEIRA FRITA	-	PORÇÃO
FAROFA	-	PORÇÃO
MOLHO ROSÊ	-	PORÇÃO

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
ESPÁTULA INOX	1
PEGADOR INOX	1
ABAFADOR INOX	1
CHAPA DE FERRO PARA PETISCOS	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS E VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DOS INSUMOS.

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. VERIFICAR SE PARRILHA ESTÁ COM TEMPERATURA ADEQUADA
2. ADICIONAR CARNE DE SOL A PARRILHA
3. ASSAR E FINALIZAR COM QUEIJO MUSSARELA EM CIMA DA CARNE COM AUXÍLIO DO ABAFADOR
4. TRANSFERIR CARNE DE SOL PARA MONTAGEM PARA FINALIZAR PETISCO EM CHAPA DE FERRO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. PETISCO DE CARNE DE SOL (CARNE DE SOL ASSADA COM QUEIJO, MACAXEIRA FRITA, MOLHO ROSÊ E FAROFA).


#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO O QUEIJO NÃO DERRETA CORRETAMENTE, TAMPAR NOVAMENTE COM ABAFADOR E ADICIONAR UM POUCO DE ÁGUA ABAIXO DA CARNE.

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 36</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO PESTISCO DE FILÉ MIGNON COM FRITAS</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
TIRAS DE FILÉ MIGNON	-	0,300
CEBOLA CORTADA	-	0,05
SHOYU	-	0,02 (LT)
ÓLEO DE SOJA	-	0,01 (LT)
SAL	-	0,001
PIMENTA-DO-REINO	-	0,001
BATATA FRITA	-	PORÇÃO

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

ESPÁTULA INOX	1
CHAPA DE FERRO PARA PESTISCOS	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS E VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DOS INSUMOS.

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ESQUENTAR CHAPA E UNTAR COM ÓLEO DE SOJA
2. ADICIONAR TIRAS DE FILÉ E TEMPERAR COM SAL E PIMENTA-DO-REINO
3. ADICIONAR CEBOLA E SHOYU PARA CAMELIZAR JUNTO AO FILÉ
4. TRANSFERIR TIRAS DE FILÉ COM CEBOLA PARA FINALIZAÇÃO DO PETISCO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. PETISCO DE FILÉ MIGNON COM FRITAS (TIRAS DE FILÉ COM CEBOLA, BATATA FRITA E FAROFA).
---


#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO A BATATA FRITA ESTEJA COM MUITO ÓLEO, SECAR EM PAPEL TOALHA.
--

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 37</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO PESTISCO DE CAMARÃO EMPANADO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
CAMARÃO G	-	10 UNID
MOLHO DE EMPANAMENTO	-	0,15 (LT)
FARINHA DE ROSCA	-	0,7
MOLHO ROSÊ	-	PORÇÃO
FAROFA	-	PORÇÃO

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
BOWL INOX	1
PEGADOR INOX	1
BANDEJA DE PORCELANA	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. VERIFICAR HOMOGENEIDADE DO MOLHO DE EMPANAMENTO
2. VERIFICAR CROCÂNCIA DA FARINHA DE ROSCA
3. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. VERIFICAR SE FRITADEIRA ESTÁ NA TEMPERATURA PADRÃO (170°-180°)
2. MERGULHAR CAMARÕES NO MOLHO DE EMPANAMENTO
3. EMPANAR CAMARÕES NA FARINHA DE ROSCA
4. FRITAR CAMARÕES NA FRITADEIRA ELÉTRICA
5. RETIRAR CAMARÕES E ESCORRER EXCESSO DE ÓLEO
6. TRANSFERIR PARA BANDEJA DE PORCELANA E ENCAMINHAR PARA FINALIZAÇÃO

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. PETISCO DE CAMARÃO EMPANADO (CAMARÕES EMPANADOS, MOLHO ROSÊ E FAROFA).

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO OS CAMARÕES ESTEJAM COM EXCESSO DE ÓLEO, RETIRAR COM AUXÍLIO DE PAPEL TOALHA.

<b>APROVAÇÃO</b>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0; border-top: 1px solid black;"/> <p><b>Executor</b></p> </div> <div style="text-align: center;"> <hr style="width: 100px; border: 0; border-top: 1px solid black;"/> <p><b>Cozinheiro 1</b></p> </div> </div>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 38</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO PASTELZINHO DE CARNE</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
APARAS DE CARNE BOVINA	-	0,2
ALHO CORTADO	-	0,006
CEBOLA CORTADA	-	0,05
AÇÚCAR	-	0,01
EXTRATO DE TOMATE	-	0,1 (LT)
MANTEIGA	-	0,02
QUEIJO MUSSARELA	-	0,1
SAL	-	0,002
PIMENTA-DO-REINO	-	0,001
MASSA PARA PASTEL	-	6 UNID.

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PANELA DE PRESSÃO	1
COLHER DE NYLON	1
GARFO INOX	1
TIGELA DE PORCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS E VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DOS INSUMOS.

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ESQUENTAR PANELA DE PRESSÃO E UNTAR COM MANTEIGA
2. ADICIONAR APARAS DE CARNE, ALHO E CEBOLA PARA FRITAR
3. ADICIONAR EXTRATO DE TOMATE E AÇÚCAR PARA FORMAR MOLHO E FERVER
4. TEMPERAR COM SAL, PIMENTA-DO-REINO E VEDAR PANELA DE PRESSÃO
5. COZINHAR POR 15 MINUTOS
6. RETIRAR CARNE E DESFIAR
7. AGUARDAR ESFRIAR E RECHEAR OS PASTÉIS COM A CARNE DESFIADA E QUEIJO
8. FECHAR PASTELZINHO E LEVAR PARA FRITADEIRA ELÉTRICA
9. RETIRAR EXCESSO DE ÓLEO E SERVIR EM TIGELA DE PORCELANA

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. PETISCO PASTELZINHO DE CARNE PRONTO PARA CONSUMO.


#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO NECESSÁRIO, RETIRAR EXCESSO DE ÓLEO UTILIZANDO PAPEL TOALHA.

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 39</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO PASTELZINHO DE CARANGUEJO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
POLPA DE CARANGUEJO CONGELADA	-	0,2
SAL	-	0,002
PIMENTA-DO-REINO	-	0,001
ALHO CORTADO	-	0,006
CEBOLA CORTADA	-	0,05
CHEIRO-VERDE	-	0,01
EXTRATO DE TOMATE	-	0,05
QUEIJO MUSSARELA	-	0,1
AZEITE DE OLIVA	-	0,01 (LT)
MASSA PARA PASTEL	-	6 UNID.

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
PANELA ANTIADERENTE	1
COLHER DE NYLON	1
GARFO INOX	1
TIGELA DE PORCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS E VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DOS INSUMOS.

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ESQUENTAR PANELA E UNTAR COM AZEITE DE OLIVA
2. ADICIONAR ALHO E CEBOLA A PANELA PARA FRITAR
3. ADICIONAR APÓS FRITURA, POLPA DE CARANGUEJO, EXTRATO DE TOMATE E ÁGUA PARA COZINHAR.
4. ADICIONAR SAL E PIMENTA-DO-REINO
5. ADICIONAR CHEIRO-VERDE QUANDO MOLHO ESTIVER COM ESPESURA PADRÃO
6. AGUARDAR ESFRIAR E RECHEAR OS PASTÉIS COM MOLHO DE CARANGUEJO E QUEIJO
7. FECHAR PASTÉIS E LEVAR PARA FRITAR NA FRITADEIRA ELÉTRICA
8. RETIRAR EXCESSO DE ÓLEO E SERVIR EM TIGELA DE PORCELANA

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. PASTELZINHO DE CARANGUEJO PRONTO PARA CONSUMO

#### **AÇÕES CORRETIVAS**


1. CASO NECESSÁRIO, RETIRAR EXCESSO DE ÓLEO UTILIZANDO PAPEL TOALHA.

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1



	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 40</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO PASTELZINHO DE CAMARÃO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
CAMARÃO P CONGELADO	-	0,2
CEBOLA	-	0,05
ALHO	-	0,006
TOMATE	-	0,1
CHEIRO-VERDE	-	0,01
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	-	0,002
QUEIJO MUSSARELA	-	0,1
LEITE DE CÔCO	-	0,04 (LT)
MANTEIGA	-	0,02
SAL	-	0,002
MASSA PARA PASTEL	-	6 UNID.

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

PANELA ANTIADERENTE	1
COLHER DE NYLON	1
GARFO INOX	1
PROCESSADOR DE ALIMENTOS ELÉTRICO	1
TIGELA DE PROCELANA	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS E VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DOS INSUMOS.

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. PROCESSAR ALHO, CEBOLA, TOMATE E PIMENTA DEDO-DE-MOÇA EM PROCESSADOR DE ALIMENTOS ATÉ FORMAR PASTA
2. ESQUENTAR PANELA E DERRETER MANTEIGA
3. ADICIONAR À PANELA LEITE DE CÔCO E PASTA PROCESSADA
4. COZINHAR POR 10 MINUTOS E ADICIONAR CHEIRO VERDE
5. AGUARDAR ESFRIAR E RECHEAR PASTÉIS COM PASTA DE CAMARÃO E QUEIJO
6. FECHAR PASTÉIS E TRANSFERIR PARA FRITAR NA FRITADEIRA ELÉTRICA
7. RETIRAR EXCESSO DE ÓLEO E SERVIR

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. PASTELZINHO DE CAMARÃO PRONTO PARA CONSUMO.


#### **AÇÕES CORRETIVAS**


1. CASO NECESSÁRIO, RETIRAR EXCESSO DE ÓLEO UTILIZANDO PAPEL TOALHA.

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>		<b>PADRÃO N°: 41</b>
			<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DE OITO PORÇÕES DE PUDIM DE LEITE</b>			<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>			<b>N° DA REVISÃO:</b>
<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>			
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>	
LEITE DE CONDENSADO	0,395	-	
LEITE LÍQUIDO INTEGRAL	0,79 (LT)	-	
OVO	3 UNID.	-	
AÇÚCAR CRISTAL	0,2	-	
ESSÊNCIA DE BAUNILHA	0,01 (LT)	-	
<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>			
LIQUIDIFICADOR		1	
FORMA REDONDA PARA BANHO MARIA		1	
PANELA ANTIADERENTE		1	
ESPÁTULA DE SILICONE		1	
FORMA REDONDA MINI PUDIM		8	
PRATO DE SOBREMESA DE PORCELANA		1	
<b>PASSOS CRÍTICOS</b>			
1. VERIFICAR SE TEMPERATURA DO FORNO ELÉTRICO ESTÁ EM 180°.			
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS			
<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>			
1. COLOCAR AÇÚCAR CRISTAL NA PANELA ANTIADERENTE E DERRETER ATÉ DOURAR			
2. EM SEGUIDA, DESPEJAR 240 ML DE ÁGUA QUENTE E MANIPULAR COM ESPÁTULA			
3. AGUARDAR FORMAR CARAMELO, DESPEJAR EM FORMAS DE MINI PUDIM E RESERVAR NA GELADEIRA PARA RESFRIAR			
4. COLOCAR LEITE LÍQUIDO, LEITE CONDENSADO, OVO E ESSÊNCIA DE BAUNILHA NO LIQUIDIFICADOR E BATER ATÉ FICAR HOMOGÊNEO			
5. RETIRAR FORMAS DA GELADEIRA E COBRIR COM LÍQUIDO PRODUZIDO NO LIQUIDIFICADOR			
6. FECHAR FORMAS UTILIZANDO PAPEL ALUMINÍO E TRANSFERIR PARA BANHO MARIA NA FORMA REDONDA			
7. LEVAR AO FORNO À 180° POR 1 HORA E 10 MINUTOS			
8. ARMAZENAR NA GELADEIRA			
9. TRANSFERIR PARA PRATO DE PORCELANA AO SERVIR			
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>			
1. OITO PORÇÕES DE PUDIM DE LEITE PRONTO PARA CONSUMO			
<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>			
1. CASO O PUDIM DESMANCHE NA MONTAGEM DO PRATO, DESCARTAR E PEGAR OUTRA PORÇÃO.			
<b>APROVAÇÃO</b>			
_____		_____	
Executor		Cozinheiro 1	

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 42</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DE 10 PORÇÕES DA TORTINHA PARAENSE (CUPUAÇU/BACURI)</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL:</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PRATO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PRATO COLETIVO (KG)</b>
LEITE CONDENSADO	0,395	-
CREME DE LEITE	0,2	-
POLPA DE CUPUAÇU	0,2	-
POLPA DE BACURI	0,2	-
BOLACHA CREAM CRACKER	0,17	-
MARGARINA	0,08	-
FAROFA DE CASTANHA-DO-PARÁ	0,04	-

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
LIQUIDIFICADOR	1
PROCESSADOR ELÉTRICO	1
ESPÁTULA DE SILICONE	1
PANELA ANTIADERENTE	1
FORMA DE TORTA (10CM)	10

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS E VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DOS INSUMOS.

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. ADICIONAR BOLACHA CREAM CRACKER AO PROCESSADOR E TRITURAR PARA FORMAÇÃO DE GRÃOS FINOS
2. AQUECER PANELA E DERRETER MARGARINA ENQUANTO PROCESSA BOLACHA
3. ADICIONAR MARGARINA DERRETIDA AO PROCESSADOR COM BOLACHA
4. DESPEJAR MISTURA NAS FORMAS E MOLDAR COM ESPAÇO NO CENTRO ONDE SERÁ ADICIONADO RECHEIO
5. ASSAR NO FORNO À 180° POR 10 MINUTOS
6. RETIRAR DO FORNO E AGUARDAR ESFRIAR
7. COLOCAR E BATER NO LIQUIDIFICADOR O LEITE CONDENSADO, CREME DE LEITE E POLPA DE CUPUAÇU/BACURI ATÉ FORMAR CREME HOMOGÊNEO
8. DESPEJAR CREME NAS MASSAS E FORMAR CAMADA LISA UTILIZANDO ESPÁTULA
9. POLVILHAR FAROFA DE CASTANHA-DO-PARÁ POR CIMA DAS TORTAS E ARMAZENAR

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. DEZ PORÇÕES DE TORTINHA PARAENSE DE CUPUAÇU OU BACURI COM COBERTURA DE CASTANHA.


#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO TORTINHA ESTEJA FORA DO PADRÃO, DESCARTAR E REFAZER PRODUÇÃO.

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

\_\_\_\_\_  
Cozinheiro 1

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 43</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA CAIPIRINHA/CAIPIROSKA DE LIMÃO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL: BARMAN</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PORÇÃO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PORÇÃO COLETIVA (KG)</b>
CACHAÇA DE CANA	0,05 (LT)	-
VODKA	0,05 (LT)	-
LIMÃO	0,175	-
AÇÚCAR	0,025	-
GELO EM CUBOS	0,2	-

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
TAPETE DE CORTE	1
FACA DE FRUTAS	1
ESPREMEDOR DE LIMÃO	1
MEDIDOR DE DOSES	1
COQUETELEIRA INOX	1
COPO DE VIDRO 350 ML	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>	
1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS	
2. TER ATENÇÃO PARA NÃO ESMAGAR MIOLO DO LIMÃO NO MOMENTO DE ESPREMER	

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>	
1. CORTAR LIMÃO EM DUAS PARTES IGUAIS E UTILIZANDO ESPREMEDOR EXTRAIR SUCO NA PARTE MENOR DA COQUETELEIRA	
2. ADICIONAR AÇÚCAR E GELO ATÉ BORDA DA PARTE MENOR DA COQUETELEIRA	
3. ADICIONAR CACHAÇA PARA CAIPIRINHA OU VODKA PARA CAIPIROSKA	
4. FECHAR PARTE MAIOR DA COQUETELEIRA E AGITAR POR 10 SEGUNDOS	
5. ABRIR COQUETELEI E SERVIR DRINK EM COPO DE VIDRO	
6. ADICIONAR CANUDO E ORNAMENTAR DRINK COM LIMÃO NA BORDA DO COPO	

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>	
1. DRINK CAPIRINHA OU CAIPIROSKA DE LIMÃO PRONTO PARA CONSUMO.	

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>	
1. CASO O DRINK FIQUE AZEDO, CORRIGIR SABOR COM AÇÚCAR.	
2. CASO O DRINK FIQUE DOCE EM EXCESSO, CORRIGIR SABOR COM LIMÃO.	

<b>APROVAÇÃO</b>	
<p>_____</p> <p style="text-align: center;"><b>Executor</b></p>	

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 44</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DA CAIPIROSKA DE MORANGO</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL: BARMAN</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PORÇÃO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PORÇÃO COLETIVA (KG)</b>
VODKA	0,05 (LT)	-
MORANGO	0,150	-
HORTELÃ	0,001	-
AÇÚCAR	0,025	-
GELO EM CUBOS	0,2	-

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

TAPETE DE CORTE	1
FACA DE FRUTAS	1
MEDIDOR DE DOSES	1
MACERADOR	1
COQUETELEIRA	1
COPO DE VIDRO 350 ML	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS E VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DO MORANGO

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. CORTAR MORANGO EM DUAS PARTES IGUAIS E TRANSFERIR PARA PARTE MENOR DA COQUETELEIRA
2. ADICIONAR AÇÚCAR E MACERAR MORANGO
3. ADICIONAR GELO ATÉ BORDA DA PARTE MENOR DA COQUETELEIRA
4. ADICIONAR VODKA A PARTE MENOR DA COQUETELEIRA
5. FECHAR PARTE SUPERIOR E AGITAR POR 10 SEGUNDOS
6. ABRIR COQUETELEIRA E SERVIR DRINK EM COPO DE VIDRO
7. ORNAMENTAR COPO COM GALHO DE HORTELÃ E FOLHAS
8. COLOCAR CANUDO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**


1. DRINK CAIPIROSKA DE MORANGO
--------------------------------

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO O DRINK ESTEJA AZEDO, CORRIGIR SABOR COM AÇÚCAR.
--

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 45</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO DRINK “MOJITO”</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL: BARMAN</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PORÇÃO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PORÇÃO COLETIVA (KG)</b>
RUN	0,05 (LT)	-
LIMÃO	0,175	-
AÇÚCAR	0,025	-
HORTELÃ	0,025	-
GELO EM CUBOS	0,01	-

#### **UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS**

TAPETE DE CORTE	1
FACA DE FRUTAS	1
ESPRESSOR DE LIMÃO	1
MEDIDOR DE DOSES	1
COQUETELEIRA	1
COPO DE VIDRO 350 ML	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS E TOMAR CUIDADO PARA NÃO ESPREMER MIOLO DO LIMÃO

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. CORTAR LIMÃO EM DUAS PARTES IGUAIS E EXTRAIR SUCO NA PARTE MENOR DA COQUETELEIRA
2. ADICIONAR AÇÚCAR E GELO ATÉ A BORDA DA PARTE MENOR DA COQUETELEIRA
3. ADICIONAR RUN E HORTELÃ
4. FECHAR PARTE SUPERIOR DA COQUETELEIRA E AGITAR POR 10 SEGUNDOS
5. ABRIR COQUETELEIRA E SERVIR DRINK EM COPO DE VIDRO
6. ORNAMENTAR COM RODELA DE LIMÃO NA BORDA DO COPO E ADICIONAR CANUDO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**


1. DRINK MOJITO PRONTO PARA CONSUMO.
--------------------------------------

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

1. CASO O DRINK FIQUE AZEDO, CORRIGIR SABOR COM AÇÚCAR.
---

#### **APROVAÇÃO**

\_\_\_\_\_  
Executor

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 46</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO DRINK PIÑA COLADA</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL: BARMAN</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PORÇÃO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PORÇÃO COLETIVA (KG)</b>
ABACAXI	0,1	-
RUN	0,03 (LT)	-
LEITE DE CÔCO	0,03 (LT)	-
LEITE CONDENSADO	0,08 (LT)	-
AÇÚCAR	0,01	-
GELO EM CUBOS	0,2	-

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
TAPETE DE CORTE	1
FACA DE FRUTAS	1
MACERADOR	1
MEDIDOR DE DOSES	1
COQUETELEIRA	1
TAÇA HURRICANE	1


<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. VERIFICAR SE NÃO HÁ SOBRA DE CASCA NO ABACAXI CORTADO
2. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS

<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. REALIZAR CORTE DO ABACAXI E SEPARAR PEDAÇO EM FORMA DE TRIÂNGULO PARA ORNAMENTAR TAÇA
2. COLOCAR ABACAXI E AÇÚCAR NA COQUETELEIRA
3. ADICIONAR LEITE DE CÔCO, LEITE CONDENSADO E GELO ATÉ A BORDA DA PARTE MENOR DA COQUETELEIRA
4. FECHAR PARTE SUPERIOR DA COQUETELEIRA E AGITAR POR 10 SEGUNDOS
5. ABRIR COQUETELEIRA E SERVIR DRINK NA TAÇA HURRICANE
6. ORNAMENTAR BORDA COM PEDAÇO TRIANGULAR DE ABACAXI
7. INSERIR CANUDO

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. DRINK PIÑA COLADA PRONTO PARA CONSUMO.

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO O SABOR DO ABACAXI NÃO ESTEJA PREDOMINANTE, ADICIONAR ABACAXI MACERADO.

<b>APROVAÇÃO</b>
<p>_____</p> <p style="text-align: center;"><b>Executor</b></p>

	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 47</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DOS SUCOS DE POLPA</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL: BARMAN</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PORÇÃO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PORÇÃO COLETIVA (KG)</b>
POLPA DE ABACAXI	0,1	-
POLPA DE ACEROLA	0,1	-
POLPA DE MARACUJÁ	0,1	-
POLPA DE GOIABA	0,1	-
POLPA DE CUPUAÇU	0,1	-
AÇÚCAR	0,03	-
GELO EM CUBOS	0,06	-

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
LIQUIDIFICADOR	1
TESOURA	1
COPO DE VIDRO 350ML	1

<b>PASSOS CRÍTICOS</b>
1. GARANTIR QUE A POLPA ESTÁ CONGELADA


<b>ATIVIDADES NECESSÁRIAS</b>
1. CORTAR EMBALAGEM DA POLPA UTILIZANDO TESOURA E ADICIONAR AO LIQUIDIFICADOR
2. ADICIONAR AÇÚCAR E 200ML DE ÁGUA AO LIQUIDIFICADOR
3. BATER ATÉ VIRAR SUCO
4. SERVIR EM COPO DE VIDRO E ADICIONAR CUBOS DE GELO

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>
1. SUCO DE FRUTA GELADO

<b>AÇÕES CORRETIVAS</b>
1. CASO O SABOR DO SUCO NÃO ESTEJA PADRÃO, CORRIGIR COM AÇÚCAR.

<b>APROVAÇÃO</b>
<p>_____</p> <p style="text-align: center;"><b>Executor</b></p>



	<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO</b>	<b>PADRÃO N°: 48</b>
		<b>ESTABELECIDO EM:</b>
<b>NOME DA TAREFA: PREPARO DO SUCO DE LARANJA</b>		<b>REVISADO EM:</b>
<b>RESPONSÁVEL: BARMAN</b>		<b>N° DA REVISÃO:</b>

<b>MATÉRIA-PRIMA NECESSÁRIA</b>		
	<b>PORÇÃO INDIVIDUAL (KG)</b>	<b>PORÇÃO COLETIVA (KG)</b>
LARANJA-PÊRA	0,5	-
GELO EM CUBOS	0,06	-

<b>UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS</b>	
EMPREMEDOR DE LARANJA INDUSTRIAL	1
COADOR INOX	1
COLHER	1
TAPETE DE CORTE	1
FACA DE FRUTAS	1
COPO DE VIDRO 350ML	1

#### **PASSOS CRÍTICOS**

- |   |
|---|
| 1. HIGIENIZAR UTENSÍLIOS E VERIFICAR PADRÃO DE QUALIDADE DA LARANJA |
|---|

#### **ATIVIDADES NECESSÁRIAS**

1. CORTAR LARANJA EM DUAS PARTES IGUAIS
2. ESPREMER CADA LADO NO ESPREMEDOR DE LARANJA INDUSTRIAL
3. UTILIZAR COADOR PARA COAR SUCO EM CIMA DO COPO DE VIDRO
4. ADICIONAR CUBOS DE GELO

#### **RESULTADOS ESPERADOS**

1. SUCO DE LARANJA NATURAL
----------------------------

#### **AÇÕES CORRETIVAS**

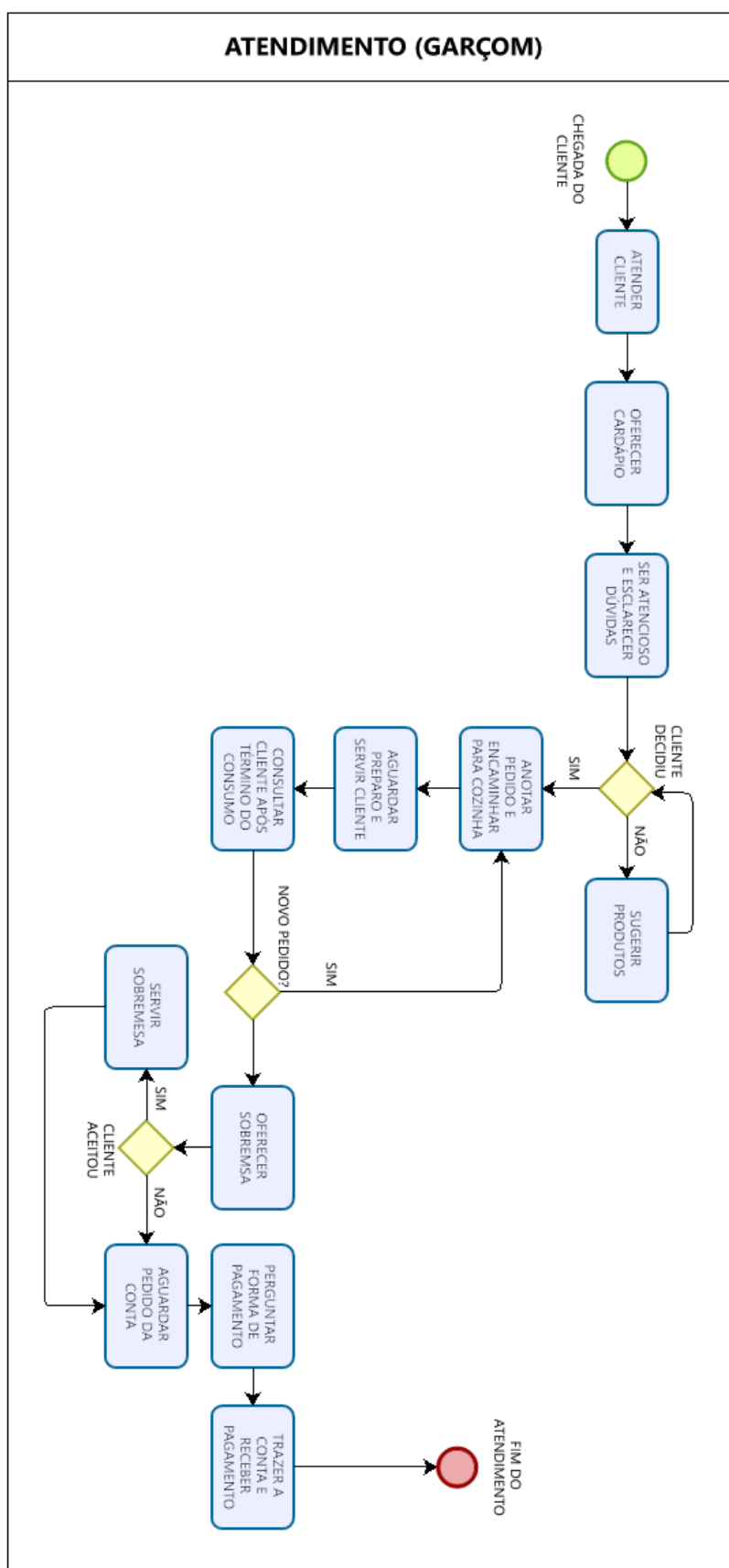
1. CASO O SABOR NÃO ESTEJA PADRÃO, CORRIGIR ADICIONANDO AÇÚCAR.
---

#### **APROVAÇÃO**

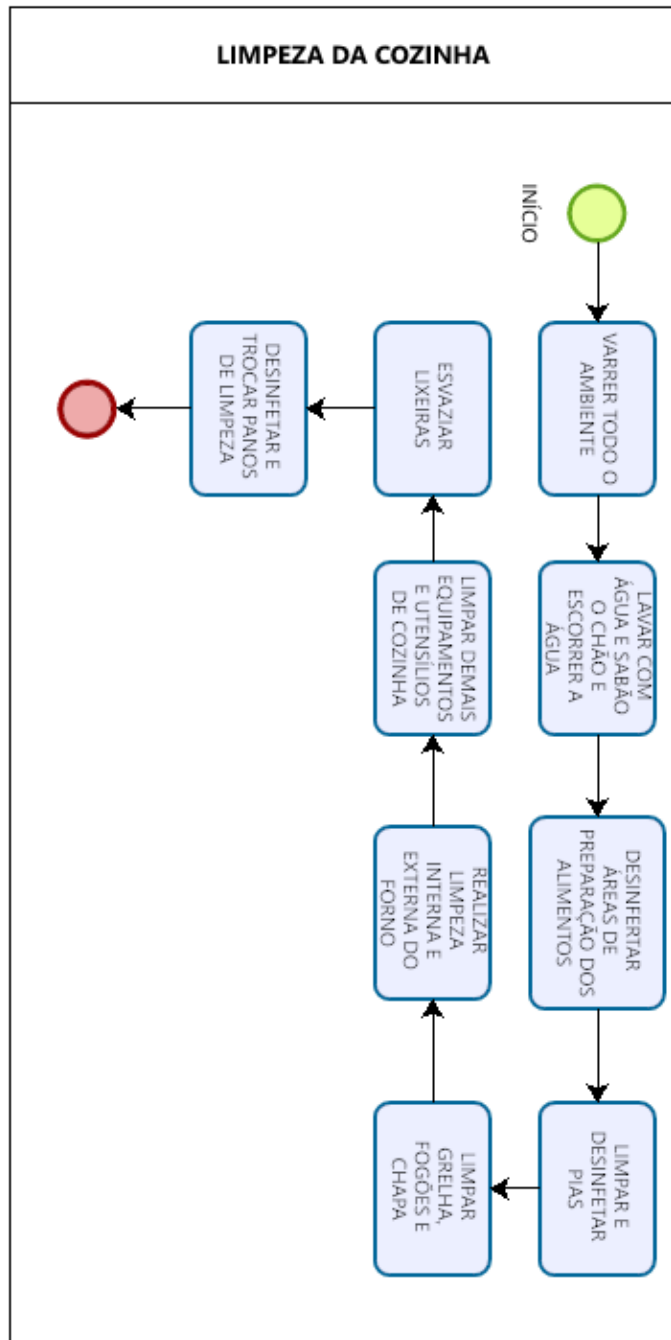
\_\_\_\_\_  
**Executor**

## APÊNDICE L: FLUXOGRAMAS

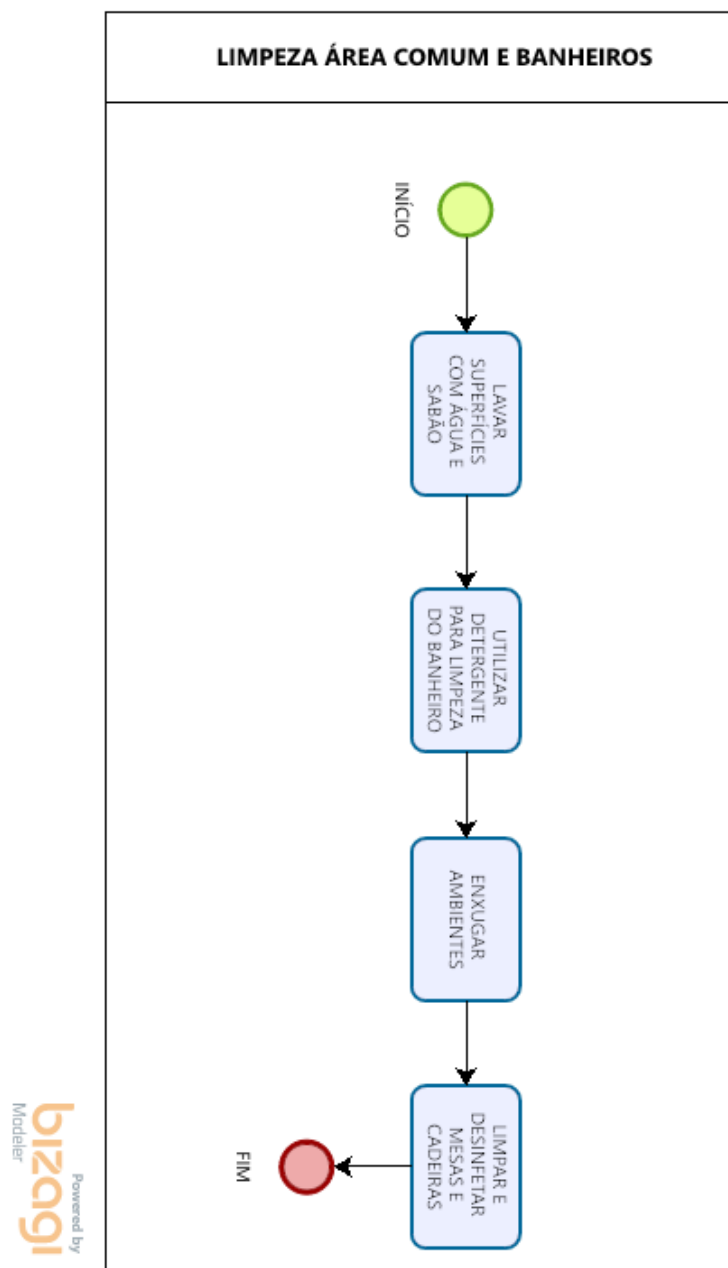
- ATENDIMENTO AO CLIENTE



- LIMPEZA DA COZINHA



- LIMPEZA DA ÁREA COMUM E BANHEIROS



## APÊNDICE M – LISTA DE INVESTIMENTOS FIXOS

	CUSTO UNITÁRIO	QTD	VALOR TOTAL
<b>1. INVESTIMENTOS FIXOS</b>			<b>R\$ 79.409,93</b>
<b>MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS</b>			<b>R\$ 41.611,63</b>
FOGÃO 8 BOCAS S/ FORNO	R\$ 1.241,91	1	R\$ 1.241,91
PARRILLA COMPLETA 1,30X0,60	R\$ 2.215,85	1	R\$ 2.215,85
CHAPA BIFETEIRA 1,20X0,60	R\$ 1.279,99	1	R\$ 1.279,99
FORNO INDUSTRIAL 4 DIVISÓRIAS 0,60X0,52	R\$ 1.799,00	1	R\$ 1.799,00
FRITADEIRA ELÉTRICA 10L DUAS CUBAS	R\$ 608,75	2	R\$ 1.217,50
FREEZER HORIZONTAL 2 PORTAS	R\$ 2.199,00	2	R\$ 4.398,00
FREEZER HORIZONTAL 1 PORTA	R\$ 1.260,03	1	R\$ 1.260,03
FREEZER EXPOSITOR VERTICAL	R\$ 2.749,00	4	R\$ 10.996,00
GELADEIRA COMERCIAL 4 PORTAS	R\$ 3.890,90	1	R\$ 3.890,90
LIQUIDIFICADOR INDUSTRIAL	R\$ 192,00	2	R\$ 384,00
PROCESSADOR DE ALIMENTOS ELÉTRICO	R\$ 238,00	1	R\$ 238,00
COIFA 3,50M C/ EXAUSTOR 40CM	R\$ 1.593,33	1	R\$ 1.593,33
COIFA 1,30M C/ EXAUSTOR 20CM	R\$ 580,00	1	R\$ 580,00
COIFA 0,60 C/ EXAUSTOR 20CM	R\$ 383,50	1	R\$ 383,50
MESA DE TRABALHO INOX 2,00X0,70M	R\$ 899,97	2	R\$ 1.799,94
MESA DE TRABALHO 1,20X0,60M	R\$ 449,59	2	R\$ 899,18
MESA DE TRABALHO 0,60X0,60M	R\$ 375,90	3	R\$ 1.127,70
PRATELEIRA DE PAREDE 0,40X0,60M	R\$ 89,90	1	R\$ 89,90
PIA INDUSTRIAL DUAS CUBAS	R\$ 1.664,10	1	R\$ 1.664,10
PRATELEIRAS DE AÇO SEIS BANDEJAS	R\$ 173,10	3	R\$ 519,30
LIXEIRAS POLIPROPILENO 50L	R\$ 109,90	8	R\$ 879,20
RALO DE CHÃO LINEAR	R\$ 176,30	1	R\$ 176,30
COMPUTADOR COMPLETO	R\$ 1.780,00	1	R\$ 1.780,00
IMPRESSORA FISCAL	R\$ 599,00	2	R\$ 1.198,00
<b>VEÍCULOS</b>			<b>R\$ -</b>
-			
<b>MÓVEIS E UTENSÍLIOS</b>			<b>R\$ 30.798,30</b>
<b>Móveis</b>			<b>R\$ 16.297,90</b>
MESA DE MADEIRA 1,6X0,8M	R\$ 1.200,00	4	R\$ 4.800,00
MESA DE MADEIRA 1,0X1,0M	R\$ 800,00	5	R\$ 4.000,00
MESA DE MADEIRA 0,8X0,8M	R\$ 600,00	2	R\$ 1.200,00
CADEIRA DE MADEIRA ESPANHA	R\$ 120,00	48	R\$ 5.760,00
CADEIRA DE MADEIRA ALTA INFANTIL	R\$ 100,00	3	R\$ 300,00
CADEIRA CAIXA ESTOFADA	R\$ 237,90	1	R\$ 237,90
<b>Utensílios</b>			<b>R\$ 14.500,40</b>
TÁBUA DE POLIETILENO	R\$ 109,90	4	R\$ 439,60
FACA DE LIMPEZA DE LEGUMES	R\$ 7,90	2	R\$ 15,80
FACA DE CORTE DE LEGUMES	R\$ 30,90	2	R\$ 61,80

FACA DE CHEFE	R\$ 54,00	3	R\$ 162,00
DESCASCADOR DE LEGUMES	R\$ 8,90	2	R\$ 17,80
CAIXA BIOPRATIKO COM TAMPA	R\$ 26,70	30	R\$ 801,00
CAIXA PLASTICA EMPILHAVEL	R\$ 31,90	12	R\$ 382,80
PANELA DE ALUMÍNIO FUNDO GROSSO	R\$ 52,00	6	R\$ 312,00
PANELA DE PRESSÃO	R\$ 75,50	2	R\$ 151,00
PANELA DE BARRO	R\$ 18,00	15	R\$ 270,00
PANELA ANTIADERENTE	R\$ 37,80	6	R\$ 226,80
COLHER PARA ARROZ DE NYLON	R\$ 13,40	2	R\$ 26,80
CONCHA INOX	R\$ 17,50	2	R\$ 35,00
ESCORREDOR INOX PARA ARROZ	R\$ 22,90	2	R\$ 45,80
ESCORREDOR DE ALIMENTOS INDUSTRIAL	R\$ 79,00	2	R\$ 158,00
MOEDOR DE PIMENTA	R\$ 26,80	2	R\$ 53,60
SALEIRO INOX	R\$ 24,50	4	R\$ 98,00
CUTELO	R\$ 42,00	2	R\$ 84,00
DESCAMADOR DE PEIXE	R\$ 15,00	2	R\$ 30,00
BANDEJA PLÁSTICA	R\$ 27,71	3	R\$ 83,13
ESCOVA MULTIUSO	R\$ 2,90	2	R\$ 5,80
BOBINA DE SACOS PLÁSTICOS	R\$ 28,70	1	R\$ 28,70
COLHER DE NYLON	R\$ 11,61	6	R\$ 69,66
TIGELA BOWL DE VIDRO TEMPERADO	R\$ 18,90	2	R\$ 37,80
TIGELA BOWL INOX	R\$ 18,60	5	R\$ 93,00
CONCHA DE NYLON	R\$ 9,90	2	R\$ 19,80
TIGELA BOWL DE PORCELANA	R\$ 7,90	60	R\$ 474,00
FORMA DE ALUMÍNIO	R\$ 22,90	4	R\$ 91,60
BOWL DE ALUMÍNIO	R\$ 13,97	2	R\$ 27,94
PINCEL DE SILICONE	R\$ 10,00	2	R\$ 20,00
ESPÁTULA INOX PARA PEIXE	R\$ 56,65	1	R\$ 56,65
PEGADOR INOX PARA PEIXE	R\$ 17,90	1	R\$ 17,90
TRAVESSA DE PORCELANA	R\$ 65,00	10	R\$ 650,00
FRIGIDEIRA ANTIADERENTE	R\$ 64,90	4	R\$ 259,60
PEGADOR DE SILICONE	R\$ 7,90	2	R\$ 15,80
LUVA TÉRMICA	R\$ 16,90	2	R\$ 33,80
PRATO DE PORCELANA	R\$ 12,99	150	R\$ 1.948,50
BANDEJA INOX	R\$ 26,90	2	R\$ 53,80
PEGADOR INOX	R\$ 17,90	3	R\$ 53,70
ESPÁTULA INOX	R\$ 21,70	2	R\$ 43,40
RECIPIENTE PLÁSTICO RETANGULAR	R\$ 27,71	2	R\$ 55,42
BATEDOR FUÊ INOX	R\$ 29,99	2	R\$ 59,98
PENEIRA INOX	R\$ 8,00	1	R\$ 8,00
PRATO FUNDO DE PORCELANA	R\$ 11,99	25	R\$ 299,75
TRAVESSA DE PORCELANA FUNDA	R\$ 75,00	6	R\$ 450,00
MODELADOR DE OVO INOX	R\$ 9,90	1	R\$ 9,90
CHAPA DE FERRO PARA PETISCOS	R\$ 43,00	30	R\$ 1.290,00
ESPÁTULA DE SILICONE	R\$ 15,60	2	R\$ 31,20

ABAFADOR INOX	R\$ 9,90	2	R\$ 19,80
BANDEJA DE PORCELANA	R\$ 65,00	15	R\$ 975,00
FORMA REDONDA ALTA ALUMÍNIO	R\$ 18,99	2	R\$ 37,98
FORMA REDONDA MINI PUDIM	R\$ 7,50	16	R\$ 120,00
PRATO DE SOBREMESA PORCELANA	R\$ 7,11	40	R\$ 284,40
FORMA DE TORA	R\$ 5,19	20	R\$ 103,80
TAPETE DE CORTE BAR	R\$ 34,50	1	R\$ 34,50
MEDIDOR DE DOSES	R\$ 24,90	1	R\$ 24,90
COQUETELEIRA INOX	R\$ 34,99	1	R\$ 34,99
MACERADOR	R\$ 12,90	1	R\$ 12,90
FACA DE FRUTAS	R\$ 25,90	1	R\$ 25,90
ESPREMEDOR DE LIMÃO	R\$ 12,99	2	R\$ 25,98
TAÇA HURRICANE	R\$ 23,40	10	R\$ 234,00
TESOURA MULTIUSO	R\$ 25,40	1	R\$ 25,40
COPO DE VIDRO 350ML	R\$ 6,50	120	R\$ 780,00
COPO TIPO AMERICANO SIMPLES	R\$ 1,20	80	R\$ 96,00
ESPREMEDOR DE LARANJA INDUSTRIAL	R\$ 179,00	1	R\$ 179,00
COADOR INOX	R\$ 8,90	1	R\$ 8,90
PANO DE PRATO	R\$ 1,40	10	R\$ 14,00
PANO DE CHÃO	R\$ 1,90	10	R\$ 19,00
RECIPIENTE PLÁSTICO PARA TEMPEROS SECOS	R\$ 5,90	10	R\$ 59,00
GARFO INOX	R\$ 1,60	100	R\$ 160,00
COLHER INOX	R\$ 1,95	100	R\$ 195,00
FACA INOX	R\$ 2,15	100	R\$ 215,00
JOGO AMERICADO	R\$ 7,89	60	R\$ 473,40
PORTA GUARDANAPO/SACHÊ	R\$ 21,00	15	R\$ 315,00
BANDEJA DE GARÇOM 40CM	R\$ 21,48	4	R\$ 85,92
BANDEJA OVAL 56CM	R\$ 140,00	2	R\$ 280,00
<b>INSTALAÇÕES</b>			<b>R\$ 7.000,00</b>
INSTALAÇÃO HIDRÁULICA			R\$ 4.000,00
INSTALAÇÃO ELÉTRICA			R\$ 3.000,00

### APÊNDICE N – MAPEAMENTO DOS CUSTOS COM MATÉRIA-PRIMA

<b>PRODUTO: PEIXE ASSADO DO REMANSO</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
PEIXE DOURADA/PESCADA-AMARELA	0,95	KG	R\$ 11,00	R\$ 10,45
SAL	0,005	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,01
LIMÃO	0,45	KG	R\$ 2,49	R\$ 1,12
AZEITE	0,05	LT	R\$ 41,80	R\$ 2,09
ALHO	0,006	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,13
BAIÃO DE DOIS	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 3,68	R\$ 3,68
VINAGRETE	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,47	R\$ 0,47
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	R\$ 1,03
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 18,99</b>

<b>PRODUTO: PESCADA PARAENSE</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FILÉ DE PESCADA AMARELA	0,6	KG	R\$ 10,00	R\$ 6,00
MOLHO TERIAKY	0,02	LT	R\$ 34,39	R\$ 0,69
CASTANHA-DO-PARÁ TRITURADA	0,04	KG	R\$ 44,50	R\$ 1,78
SAL	0,002	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
LIMÃO	0,15	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,37
AZEITE	0,01	LT	R\$ 41,80	R\$ 0,42
PIMENTA DO REINO	0,002	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,03
ARROZ PARAENSE	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 5,47	R\$ 5,47
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	R\$ 1,03
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 15,79</b>

<b>PRODUTO: CALDEIRADA DO REMANSO</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
PEIXE PESCADA/DOURADA	0,95	KG	R\$ 11,00	R\$ 10,45
TOMATE	0,13	KG	R\$ 5,49	R\$ 0,71
AZEITE	0,02	LT	R\$ 41,80	R\$ 0,84
OVO	3	UNID	R\$ 0,40	R\$ 1,20
ALHO	0,006	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,13
CEBOLA	0,1	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,35
CHEIRO-VERDE	0,001	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,02
PIMENTA DE CHEIRO	0,009	KG	R\$ 8,95	R\$ 0,08
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	0,002	KG	R\$ 22,50	R\$ 0,05
COLORAU	0,005	KG	R\$ 14,50	R\$ 0,07
SAL	0,0075	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,01
LIMÃO	0,3	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,75
ARROZ BRANCO	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,91	R\$ 0,91
PIRÃO	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 3,30	R\$ 3,30
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 18,86</b>



**PRODUTO: MOQUECA PARAENSE**

<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
PEIXE PESCADA/DOURADA	0,95	KG	R\$ 11,00	R\$ 10,45
ÓLEO DE SOJA	0,02	LT	R\$ 8,54	R\$ 0,17
TOMATE	0,13	KG	R\$ 5,49	R\$ 0,71
ALHO	0,006	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,13
CEBOLA	0,1	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,35
CHEIRO-VERDE	0,01	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,15
PIMENTA DE CHEIRO	0,009	KG	R\$ 8,95	R\$ 0,08
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	0,002	KG	R\$ 22,50	R\$ 0,05
SAL	0,0075	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,01
TUCUPI	0,5	LT	R\$ 6,00	R\$ 3,00
JAMBU	0,08	KG	R\$ 75,00	R\$ 6,00
CASTANHA-DO-PARÁ	0,04	KG	R\$ 44,50	R\$ 1,78
CAMARÃO G	0,25	KG	R\$ 50,00	R\$ 12,50
ARROZ BRANCO	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,91	R\$ 0,91
PIRÃO	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 3,30	R\$ 3,30
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 39,60</b>

**PRODUTO: PEIXE FRITO 1**

<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FILÉ DE PEIXE	0,6	KG	R\$ 10,00	R\$ 6,00
ÓLEO DE SOJA	0,1	LT	R\$ 8,54	R\$ 0,85
FARINHA DE TRIGO	0,05	KG	R\$ 2,75	R\$ 0,14
AMIDO DE MILHO	0,002	KG	R\$ 23,95	R\$ 0,05
SAL	0,005	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,01
LIMÃO	0,15	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,37
BAIÃO DE DOIS	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 3,68	R\$ 3,68
VINAGRETE	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,47	R\$ 0,47
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	R\$ 1,03
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 12,61</b>

**PRODUTO: CARNE DE SOL DO REMANSO**

<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CARNE BOVINA COXÃO DURO	0,6	KG	R\$ 25,60	R\$ 15,36
LEITE LÍQUIDO INTEGRAL	0,08	LT	R\$ 4,59	R\$ 0,37
SAL	0,04	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,08
CEBOLA	0,12	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,42
FEIJÃO TROPEIRO	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 6,09	R\$ 6,09
ARROZ BRANCO	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,91	R\$ 0,91
MACAXEIRA FRITA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 1,11	R\$ 1,11
VINAGRETE	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,47	R\$ 0,47
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	R\$ 1,03
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 25,84</b>

<b>PRODUTO: PICANHA GRELHADA</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
PICANHA BOVINA	0,6	KG	R\$ 40,00	R\$ 24,00
SAL	0,005	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,01
PIMENTA DO REINO	0,002	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,03
ARROZ BRANCO	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,91	R\$ 0,91
VINAGRETE DE FEIJÃO MANTEIGUINHA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 0,63	R\$ 0,63
BATATA FRITA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,13	R\$ 1,13
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	R\$ 1,03
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 27,74</b>

<b>PRODUTO: FILÉ MIGNON DO REMANSO</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CARNE FILÉ MIGNON	0,6	KG	R\$ 38,00	R\$ 22,80
SAL	0,005	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,01
PIMENTA-DO-REINO	0,002	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,03
CEBOLA	0,1	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,35
SHOYU	0,02	LT	R\$ 10,59	R\$ 0,21
ARROZ À PIAMONTESE	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 5,05	R\$ 5,05
BATATA FRITA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 1,13	R\$ 1,13
FAROFA DE OVO	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 2,38	R\$ 2,38
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 31,95</b>

<b>PRODUTO: CAMARÃO À MILANESA</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CAMARÃO G	0,45	KG	R\$ 50,00	22,5
FARINHA DE ROSCA	0,1	KG	R\$ 8,99	0,899
MOLHO DE EMPANAMENTO	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 0,50	0,5013
ARROZ À GREGA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 1,88	1,87887
BATATA FRITA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 1,13	1,12851
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	1,03254
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 27,94</b>

<b>PRODUTO: CAMARÃO À PROVENÇAL</b>				
CAMARÃO G	0,45	KG	R\$ 50,00	R\$ 22,50
AZEITE	0,005	LT	R\$ 44,50	R\$ 0,22
SAL	0,005	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,01
ALHO	0,006	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,13
MARGARINA	0,05	KG	R\$ 9,59	R\$ 0,48
CHEIRO-VERDE	0,005	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,08
ALECRIM	0,001	KG	R\$ 41,00	R\$ 0,04
ARROZ BRANCO	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,91	R\$ 0,91
BATATA FRITA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 1,13	R\$ 1,13
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	R\$ 1,03
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 26,53</b>

<b>PRODUTO: PANELADA DE CARANGUEJO</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CARANGUEJO	8	UNID	R\$ 1,50	R\$ 12,00
ALHO	0,006	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,13
CEBOLA	0,1	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,35
TOMATE	0,13	KG	R\$ 5,49	R\$ 0,71
CHEIRO-VERDE	0,01	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,15
PIMENTA DE CHEIRO	0,009	KG	R\$ 8,95	R\$ 0,08
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	0,002	KG	R\$ 22,50	R\$ 0,05
LEITE DE COCO	0,15	LT	R\$ 21,98	R\$ 3,30
AZEITE DE DENDÊ	0,05	LT	R\$ 17,22	R\$ 0,86
LIMÃO	0,3	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,75
SAL	0,075	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,14
ARROZ BRANCO	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,91	R\$ 0,91
VINAGRETE	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,47	R\$ 0,47
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	R\$ 1,03
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 20,93</b>

<b>PRODUTO: PEIXE FRITO 2 (PRATO EXECUTIVO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FILÉ DE PEIXE	0,3	KG	R\$ 9,00	R\$ 2,70
ÓLEO DE SOJA	0,1	LT	R\$ 8,54	R\$ 0,85
FARINHA DE TRIGO	0,05	KG	R\$ 2,75	R\$ 0,14
AMIDO DE MILHO	0,002	KG	R\$ 23,95	R\$ 0,05
SAL	0,005	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,01
LIMÃO	0,15	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,37
ARROZ BRANCO	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 0,46	R\$ 0,46
FEIJÃO CARIOCA/PRETO	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 1,03	R\$ 1,03
SALADA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 0,76	R\$ 0,76
FAROFA	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 0,52	R\$ 0,52
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 6,88</b>

<b>PRODUTO: BIFE A CAVALO (PRATO EXECUTIVO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CARNE BOVINA ALCATRA	0,3	KG	R\$ 29,00	R\$ 8,70
ÓLEO DE SOJA	0,01	LT	R\$ 8,54	R\$ 0,09
OVO	1	UNID	R\$ 0,40	R\$ 0,40
SAL	0,001	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
PIMENTA-DO-REINO	0,001	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,01
ARROZ BRANCO	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 0,46	R\$ 0,46
FEIJÃO CARIOCA/PRETO	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 1,03	R\$ 1,03
SALADA FRESCA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 0,76	R\$ 0,76
FAROFA	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 0,52	R\$ 0,52
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 11,97</b>

<b>PRODUTO: FRANGO GRELHADO (PRATO EXECUTIVO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FILÉ DE PEITO DE FRANGO	0,3	KG	R\$ 10,59	R\$ 3,18
SAL	0,001	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
BICARBONATO DE SÓDIO	0,001	KG	R\$ 7,18	R\$ 0,01
PIMENTA-DO-REINO	0,001	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,01
ALHO	0,003	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,07
ÓLEO DE SOJA	0,01	LT	R\$ 8,54	R\$ 0,09
ARROZ BRANCO	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 0,46	R\$ 0,46
FEIJÃO CARIOCA/PRETO	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 1,03	R\$ 1,03
SALADA FRESCA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 0,76	R\$ 0,76
FAROFA	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 0,52	R\$ 0,52
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 6,12</b>

<b>PRODUTO: CHAPA MISTA (PRATO EXECUTIVO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CARNE BOVINA ALCATRA	0,1	KG	R\$ 29,00	R\$ 2,90
FILÉ DE PEITO DE FRANGO	0,1	KG	R\$ 10,59	R\$ 1,06
LINGUIÇA CALABRESA	0,1	KG	R\$ 32,00	R\$ 3,20
ÓLEO DE SOJA	0,01	LT	R\$ 8,54	R\$ 0,09
CEBOLA	0,05	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,17
SAL	0,002	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
PIMENTA-DO-REINO	0,001	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,01
BICARBONATO DE SOJA	0,001	KG	R\$ 7,18	R\$ 0,01
ARROZ BRANCO	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 0,46	R\$ 0,46
FEIJÃO CARIOCA/PRETO	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 1,03	R\$ 1,03
FAROFA	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 0,52	R\$ 0,52
BATATA FRITA	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 1,13	R\$ 1,13
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 10,58</b>

<b>PRODUTO: ISCA DE PEIXE (PETISCO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
APARAS DE PEIXE	0,3	KG	R\$ 9,00	R\$ 2,70
SAL	0,002	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
PIMENTA-DO-REINO	0,001	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,01
LIMÃO	0,15	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,37
FARINHA DE ROSCA	0,15	KG	R\$ 8,99	R\$ 1,35
MOLHO DE EMPANAMENTO	0,2	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 0,50	R\$ 0,10
MOLHO ROSÊ	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 2,00	R\$ 2,00
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	R\$ 1,03
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 7,58</b>

<b>PRODUTO: CARNE DE SOL (PETISCO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CARNE BOVINA COXÃO DURO	0,3	KG	R\$ 25,60	R\$ 7,68
LEITE LÍQUIDO INTEGRAL	0,04	LT	R\$ 4,59	R\$ 0,18
SAL	0,02	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,04
QUEIJO MUSSARELA	0,05	KG	R\$ 35,50	R\$ 1,78
MACAXEIRA FRITA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 1,11	R\$ 1,11
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	R\$ 1,03
MOLHO ROSÊ	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 2,00	R\$ 2,00
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 13,81</b>

<b>PRODUTO: FILÉ MIGNON COM FRITAS (PETISCO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FILÉ MIGNON	0,3	KG	R\$ 38,00	R\$ 11,40
CEBOLA	0,05	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,17
SHOYU	0,02	LT	R\$ 10,59	R\$ 0,21
ÓLEO DE SOJA	0,01	LT	R\$ 8,54	R\$ 0,09
SAL	0,001	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
PIMENTA-DO-REINO	0,001	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,01
BATATA FRITA	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 1,13	R\$ 1,13
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 13,02</b>

<b>PRODUTO: CAMARÃO EMPANADO (PETISCO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CAMARÃO G	0,25	KG	R\$ 50,00	12,5
FARINHA DE ROSCA	0,055	KG	R\$ 8,99	0,49445
MOLHO DE EMPANAMENTO	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 0,50	0,5
MOLHO ROSÊ	1	PORÇÃO PADRÃO	R\$ 2,00	2
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	1,03
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 16,52</b>

<b>PRODUTO: PASTELZINHO DE CARNE (PETISCO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
APARAS DE CARNE BOVINA	0,03	KG	R\$ 38,00	R\$ 1,14
ALHO	0,001	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,02
CEBOLA	0,008	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,03
AÇÚCAR	0,002	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,00

EXTRATO DE TOMATE	0,02	LT	R\$ 8,29	R\$ 0,14
MANTEIGA	0,00333333	KG	R\$ 26,16	R\$ 0,09
QUEIJO MUSSARELA	0,02	KG	R\$ 35,50	R\$ 0,59
SAL	0,0003	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
PIMENTA-DO-REINO	0,00016667	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,00
MASSA PARA PASTEL	0,04	KG	R\$ 11,90	R\$ 0,48
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2,49</b>

<b>PRODUTO: PASTELZINHO DE CARANGUEJO (PETISCO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
POLPA DE CARANGUEJO CONGELADA	0,03	KG	R\$ 25,00	R\$ 0,83
SAL	0,0003	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
PIMENTA-DO-REINO	0,0002	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,00
ALHO	0,001	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,02
CEBOLA	0,008	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,03
CHEIRO-VERDE	0,002	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,03
EXTRATO DE TOMATE	0,008	KG	R\$ 8,29	R\$ 0,07
QUEIJO MUSSARELA	0,02	KG	R\$ 35,50	R\$ 0,59
AZEITE DE OLIVA	0,002	LT	R\$ 41,80	R\$ 0,07
MASSA PARA PASTEL	0,04	KG	R\$ 11,90	R\$ 0,50
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2,14</b>

<b>PRODUTO: PASTELZINHO DE CAMARÃO (PETISCO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CAMARÃO P CONGELADO	0,03	KG	47,5	1,58
CEBOLA	0,008	KG	3,49	0,03
ALHO	0,001	KG	21,99	0,02
TOMATE	0,02	KG	5,49	0,09
CHEIRO-VERDE	0,002	KG	15	0,03
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	0,0003	KG	22,5	0,008
QUEIJO MUSSARELA	0,02	KG	35,5	0,59
LEITE DE CÔCO	0,007	LT	21,98	0,15
MANTEIGA	0,003	KG	26,16	0,09
SAL	0,0003	KG	1,9	0,0006
MASSA PARA PASTEL	0,007	KG	11,9	0,08
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2,66</b>

<b>PRODUTO: PUDIM DE LEITE (SOBREMESA)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
LEITE DE CONDENSADO	0,05	KG	R\$ 10,41	R\$ 0,51
LEITE LÍQUIDO INTEGRAL	0,10	LT	R\$ 4,59	R\$ 0,45
OVO	0,4	UNID	R\$ 0,40	R\$ 0,15
AÇÚCAR CRISTAL	0,025	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,06
ESSÊNCIA DE BAUNILHA	0,00125	LT	R\$ 8,32	R\$ 0,01
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,19</b>

<b>PRODUTO: TORTINHA PARAENSE DE CUPUAÇU (SOBREMESA)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
LEITE CONDENSADO	0,04	KG	R\$ 10,41	R\$ 0,41
CREME DE LEITE	0,02	KG	R\$ 10,90	R\$ 0,22
POLPA DE CUPUAÇU	0,02	KG	R\$ 35,00	R\$ 0,70
BOLACHA CREAM CRACKER	0,02	KG	R\$ 7,48	R\$ 0,13
MARGARINA	0,008	KG	R\$ 9,59	R\$ 0,08
FAROFA DE CASTANHA-DO-PARÁ	0,004	KG	R\$ 44,50	R\$ 0,18
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,71</b>

<b>PRODUTO: TORTINHA PARAENSE DE BACURI (SOBREMESA)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
LEITE CONDENSADO	0,04	KG	R\$ 10,41	0,41
CREME DE LEITE	0,02	KG	R\$ 10,90	0,22
POLPA DE BACURI	0,02	KG	R\$ 42,00	0,84
BOLACHA CREAM CRACKER	0,02	KG	R\$ 7,48	0,13
MARGARINA	0,008	KG	R\$ 9,59	0,08
FAROFA DE CASTANHA-DO-PARÁ	0,004	KG	R\$ 44,50	0,18
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,85</b>

<b>PRODUTO: CAIPIRINHA DE LIMÃO (BEBIDA)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CACHAÇA DE CANA	0,05	LT	R\$ 7,25	R\$ 0,36
LIMÃO	0,175	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,44
AÇÚCAR	0,025	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,06
GELO EM CUBOS	0,2	KG	R\$ 1,96	R\$ 0,39
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,25</b>

<b>PRODUTO: CAIPIROSKA DE LIMÃO (BEBIDA)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
VODKA	0,05	LT	R\$ 31,90	R\$ 1,60
LIMÃO	0,175	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,44
AÇÚCAR	0,025	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,06
GELO EM CUBOS	0,20	KG	R\$ 1,96	R\$ 0,39
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2,49</b>



<b>PRODUTO: CAIPIROSKA DE MORANGO (BEBIDA)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
VODKA	0,05	LT	R\$ 31,90	R\$ 1,60
MORANGO	0,15	KG	R\$ 33,00	R\$ 4,95
HORTELÃ	0,001	KG	R\$ 18,00	R\$ 0,02
AÇÚCAR	0,025	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,06
GELO EM CUBOS	0,2	KG	R\$ 1,96	R\$ 0,39
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 7,02</b>

<b>PRODUTO: MOJITO (BEBIDA)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
RUN	0,05	LT	R\$ 32,00	R\$ 1,60
LIMÃO	0,175	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,44
AÇÚCAR	0,025	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,06
HORTELÃ	0,025	KG	R\$ 18,00	R\$ 0,45
GELO EM CUBOS	0,01	KG	R\$ 1,96	R\$ 0,01
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 2,56</b>

<b>PRODUTO: PIÑA COLADA (BEBIDA)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
ABACAXI	0,1	KG	R\$ 2,00	R\$ 0,20
RUN	0,03	LT	R\$ 32,00	R\$ 0,96
LEITE DE CÔCO	0,03	LT	R\$ 21,98	R\$ 0,66
LEITE CONDENSADO	0,08	LT	R\$ 10,41	R\$ 0,83
AÇÚCAR	0,01	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,02
GELO EM CUBOS	0,20	KG	R\$ 1,96	R\$ 0,39
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 3,07</b>

<b>PRODUTO: SUCO DE ABACAXI</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
POLPA DE ABACAXI	0,1	KG	R\$ 12,90	R\$ 1,29
AÇÚCAR	0,03	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,07
GELO EM CUBOS	0,06	KG	R\$ 1,96	R\$ 0,12
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 1,48</b>

<b>PRODUTO: SUCO DE ACEROLA</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
POLPA DE ACEROLA	0,1	KG	R\$ 12,90	R\$ 1,29
AÇÚCAR	0,03	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,07
GELO EM CUBOS	0,06	KG	R\$ 1,96	R\$ 0,12
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,48</b>

<b>PRODUTO: SUCO DE MARACUJÁ</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
POLPA DE MARACUJÁ	0,1	KG	R\$ 24,90	R\$ 2,49
AÇÚCAR	0,03	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,07
GELO EM CUBOS	0,06	KG	R\$ 1,96	R\$ 0,12
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2,68</b>

<b>PRODUTO: SUCO DE GOIABA</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
POLPA DE GOIABA	0,1	KG	R\$ 9,90	R\$ 0,99
AÇÚCAR	0,03	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,07
GELO EM CUBOS	0,06	KG	R\$ 1,96	R\$ 0,12
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,18</b>

<b>PRODUTO: SUCO DE CUPUAÇU</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
POLPA DE CUPUAÇU	0,1	KG	35	3,5
AÇÚCAR	0,03	KG	2,49	0,0747
GELO EM CUBOS	0,06	KG	1,96	0,1176
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 3,69</b>

<b>PRODUTO: SUCO DE LARANJA</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
LARANJA-PÊRA	0,5	KG	2,5	1,25
GELO EM CUBOS	0,06	KG	1,96	0,1176
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,37</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: ARROZ BRANCO (PORÇÃO INDIVIDUAL)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
ARROZ BRANCO TIPO 1	0,06	KG	R\$ 5,50	R\$ 0,33
ALHO	0,0015	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,03
CEBOLA	0,02	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,07
SAL	0,001	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
ÓLEO DE SOJA	0,0025	LT	R\$ 8,54	R\$ 0,02
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 0,46</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: FEIJÃO CARIOCA (PORÇÃO INDIVIDUAL)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FEIJÃO CARIOCA	0,05	KG	R\$ 7,00	R\$ 0,35
CHARQUE	0,015	KG	R\$ 27,80	R\$ 0,42
COMINHO	0,001	KG	R\$ 33,90	R\$ 0,03
PIMENTA DO REINO	0,001	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,01
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	0,001	KG	R\$ 22,50	R\$ 0,02
PIMENTA DE CHEIRO	0,003	KG	R\$ 8,95	R\$ 0,03
SAL	0,001	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
COLORAU	0,002	KG	R\$ 14,50	R\$ 0,03
CHEIRO-VERDE	0,003	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,05
ALHO	0,003	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,07
CEBOLA	0,01	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,03
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,04</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: FEIJÃO PRETO (PORÇÃO INDIVIDUAL)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FEIJÃO CARIOCA	0,05	KG	R\$ 6,60	R\$ 0,33
CHARQUE	0,015	KG	R\$ 27,80	R\$ 0,42
COMINHO	0,001	KG	R\$ 33,90	R\$ 0,03
PIMENTA DO REINO	0,001	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,01
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	0,001	KG	R\$ 22,50	R\$ 0,02
PIMENTA DE CHEIRO	0,003	KG	R\$ 8,95	R\$ 0,03
SAL	0,001	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
COLORAU	0,002	KG	R\$ 14,50	R\$ 0,03
CHEIRO-VERDE	0,003	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,05
ALHO	0,003	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,07
CEBOLA	0,01	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,03
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,02</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: VINAGRETE (PORÇÃO INDIVIDUAL)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
TOMATE	0,015	KG	R\$ 5,49	R\$ 0,08
CEBOLA	0,004	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,01
PIMENTA DE CHEIRO	0,002	KG	R\$ 8,95	R\$ 0,02
SAL	0,001	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
LIMÃO	0,03	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,07
CHEIRO-VERDE	0,003	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,05
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 0,24</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: FAROFA (PORÇÃO INDIVIDUAL)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FARINHA FINA	0,04	KG	R\$ 6,00	R\$ 0,24
MANTEIGA	0,005	KG	R\$ 26,16	R\$ 0,13
SAL	0,001	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
CEBOLA	0,01	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,03
ALHO	0,003	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,07
ÓLEO DE SOJA	0,005	LT	R\$ 8,54	R\$ 0,04
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 0,52</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: BAIÃO DE DOIS (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
GRÃO DE FEIJÃO CARIOCA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 2,08	R\$ 2,08
CALDO DE FEIJÃO CARIOCA	0,05	LT	R\$ -	R\$ -
ARROZ BRANCO PRÉ-PRONTO	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,91	R\$ 0,91
ALHO	0,006	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,13
CEBOLA	0,02	KG	R\$ 3,49	0,070
MANTEIGA	0,01	KG	R\$ 26,16	R\$ 0,26
PIMENTA DO REINO	0,002	KG	R\$ 14,99	R\$ 0,03
COMINHO	0,001	KG	R\$ 33,90	R\$ 0,03
PIMENTA DE CHEIRO	0,006	KG	R\$ 8,95	R\$ 0,05
COLORAU	0,002	KG	R\$ 14,50	R\$ 0,03
CHEIRO-VERDE	0,005	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,08
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 3,68</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: ARROZ PARAENSE (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
ARROZ BRANCO PRÉ-COZIDO	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,91	R\$ 0,91
SAL	0,0025	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
ALHO	0,006	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,13
CEBOLA	0,02	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,07
CHEIRO-VERDE	0,1	KG	R\$ 15,00	R\$ 1,50
JAMBU	0,03	KG	R\$ 75,00	R\$ 2,25
TUCUPI	0,1	LT	R\$ 6,00	R\$ 0,60
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 5,47</b>
<b>ACOMPANHAMENTO: PIRÃO (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
OSSADA DE PEIXE	0,35	KG	R\$ -	R\$ -
AZEITE DE DENDÊ	0,01	LT	R\$ 17,22	R\$ 0,17
CEBOLA	0,1	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,35
ALHO	0,006	KG	R\$ 21,99	R\$ 0,13
CHEIRO-VERDE	0,01	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,15
PIMENTA DEDO-DE-MOÇA	0,002	KG	R\$ 22,50	R\$ 0,05
TOMATE	0,15	KG	R\$ 5,49	R\$ 0,82
LIMÃO	0,15	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,37
FARINHA DE MANDIOCA	0,25	KG	R\$ 5,00	R\$ 1,25
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 3,30</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: MACAXEIRA FRITA (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
MACAXEIRA	0,3	KG	R\$ 3,50	R\$ 1,05
ÓLEO DE ALGODÃO	0,004	LT	R\$ 13,19	R\$ 0,05
SAL	0,0025	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
			<b>TOTAL</b>	<b>1,11</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: BATATA FRITA (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
BATATA CONGELADA PARA FRITAR	0,3	KG	3,57	1,071
ÓLEO DE ALGODÃO	0,004	LT	13,19	0,05276
SAL	0,0025	KG	1,9	0,00475
			<b>TOTAL</b>	<b>1,13</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: VINAGRETE DE FEIJÃO MANTEIGUINHA (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FEIJÃO MANTEIGUINHA	0,05	KG	R\$ 7,85	R\$ 0,39
SAL	0,002	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
VINAGRETE	1	PORÇÃO INDIVIDUAL	R\$ 0,24	R\$ 0,24
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 0,63</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: ARROZ À PIAMONTESE (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
ARROZ BRANCO PRÉ-COZIDO	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,91	R\$ 0,91
SAL	0,0025	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
CREME DE LEITE	0,1	KG	R\$ 10,90	R\$ 1,09
CHAMPIGNON EM CONSERVA	0,03	KG	R\$ 101,30	R\$ 3,04
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 5,05</b>
<b>ACOMPANHAMENTO: FAROFA DE OVO (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FAROFA	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 1,03	R\$ 1,03
OVO	2	UNID	R\$ 0,40	R\$ 0,80
SAL	0,0025	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
MANTEIGA	0,015	KG	R\$ 26,16	R\$ 0,39
CHEIRO-VERDE	0,01	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,15
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2,38</b>
<b>ACOMPANHAMENTO: MOLHO DE EMPANAMENTO (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
FARINHA DE TRIGO	0,1	KG	R\$ 2,75	R\$ 0,28
AMIDO DE MILHO	0,006	KG	R\$ 23,95	R\$ 0,14
SAL	0,004	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,01
CHEIRO-VERDE	0,005	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,08
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 0,50</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: ARROZ À GREGA (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
ARROZ BRANCO PRÉ-COZIDO	1	PORÇÃO DUPLA	R\$ 0,91	R\$ 0,91
SAL	0,0025	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,005
CEBOLA	0,02	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,07
CHEIRO-VERDE	0,01	KG	R\$ 15,00	R\$ 0,15
ERVILHA CONGELADA	0,015	KG	R\$ 13,30	R\$ 0,20
CEBOLA	0,02	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,07
PIMENTA DE CHEIRO	0,009	KG	R\$ 8,95	R\$ 0,08
MANTEIGA	0,015	KG	R\$ 26,16	R\$ 0,39
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,88</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: SALADA FRESCA (PORÇÃO PADRÃO)</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
ALFACE	0,02	KG	R\$ 8,50	R\$ 0,17
TOMATE	0,04	KG	R\$ 5,49	R\$ 0,22
PEPINO	0,01	KG	R\$ 3,99	R\$ 0,04
CEBOLA	0,04	KG	R\$ 3,49	R\$ 0,14
SAL	0,001	KG	R\$ 1,90	R\$ 0,00
LIMÃO	0,075	KG	R\$ 2,49	R\$ 0,19
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 0,76</b>

<b>ACOMPANHAMENTO: MOLHO ROSÊ</b>				
<b>MATÉRIA-PRIMA</b>	<b>QTD</b>	<b>UNID</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
CATCHUP INDUSTRIALIZADO	0,015	KG	R\$ 9,98	R\$ 0,15
MAIONESE INDUSTRIALIZADA	0,1	KG	R\$ 16,90	R\$ 1,69
MOSTARDA INDUSTRIALIZADA	0,015	KG	R\$ 10,79	R\$ 0,16
			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2,00</b>

## ANEXO A – LISTA DE RESTAURANTES REGISTRADOS NA SEDE DE VISEU-PA



ESTADO DO PARÁ  
 PREFEITURA MUNICIPAL DE VISEU  
 CNPJ 04.873.618/0001-17  
 Rua Lauro Sodré, 101 – Centro CEP 68620-000

## RELAÇÃO DOS RESTAURANTES DE VISEU-PA

NOME DO PROPRIETÁRIO	RAZÃO SOCIAL OU FANTASIA	ENDREÇO	CPF/CNPJ
ELIZIONETE N. DA SILVA - ME	RESTAURANTE AVENIDA	AV. PRINCIPAL	22.001.745/0001-08
ELIVANE DE OLIVEIRA AVIZ	RESTAURANTE DA VÂNIA	AV. JUSTO CHERMONT. CENTRO	23.846.968/000139
ROSILENE DA SILVA PEREIRA	RESTAURANTE DA ROSILENE	AV. BEIRA MAR. (ORLA)	431.422.222-00
JOÃO RODRIGUES DE SOUSA	RESTAURANTE PARAÍSO DO GURUPÍ	AV. BAIRA MAR (ORLA)	101.959.202-87
SELMA DE JESUS VIANA	RESTAURANTE DA SELMA	TV. FERNANDES BELO S/N, CENTRO	293.960422-34
MARIA DAS GRAÇAS SANTOS-ME	HOTEL BELA VISTA	RUA MARIA OLIVEIRA S/N, CENTRO	01.634.172/0001-80
PAULO JOSÉ DA COSTA GONÇALVES	RESTAURANTE A PREÇO	AV. JUSTO CHERMONT S/N, CENTRO	430.326.482-20

Rua Lauro Sodré, nº 101, Centro – Viseu – Pará – CNPJ 04.873.618/00011-17