

Aula 15 – Engenharia de Cardápio: Análise de Popularidade e Lucratividade

Imagine a seguinte cena: o restaurante está cheio, o movimento é intenso, mas ao final do mês, os lucros não acompanham o volume de vendas. Essa é uma realidade comum para muitos gestores, e a resposta para esse enigma muitas vezes reside no coração do negócio: o cardápio. Ele não é apenas uma lista de pratos; é uma ferramenta estratégica poderosa, capaz de ditar o sucesso ou o fracasso financeiro de um estabelecimento.

Nesta aula, vamos desvendar os segredos por trás de um cardápio verdadeiramente eficaz, transformando-o de um simples mostruário em um motor de lucratividade. Você aprenderá a olhar para cada item do seu menu com olhos estratégicos, identificando não apenas o que vende mais, mas o que realmente contribui para a saúde financeira do seu negócio. É como ter um mapa detalhado para navegar no complexo mundo da gestão de restaurantes.

Ao final desta jornada, você será capaz de aplicar os princípios da Engenharia de Cardápio para analisar a popularidade e a lucratividade de cada item, tomar decisões baseadas em dados concretos e implementar estratégias que otimizem a rentabilidade. Prepare-se para transformar seu cardápio em um aliado estratégico, garantindo que cada prato servido contribua para o sucesso do seu empreendimento.

O Cardápio Como Ferramenta Estratégica

Muitos gestores veem o cardápio como uma mera lista de opções para os clientes, um documento que precisa ser atualizado de tempos em tempos com novos pratos ou preços. No entanto, essa visão simplista ignora o potencial estratégico imenso que ele carrega. Pense no seu cardápio como o painel de controle de um avião: cada botão, cada indicador, tem uma função vital para o voo. Ignorar esses detalhes pode levar a um pouso forçado.

A Engenharia de Cardápio surge exatamente para mudar essa perspectiva. Ela é uma metodologia que permite analisar a performance de cada item do menu, não apenas em termos de vendas, mas também de contribuição para o lucro. É a ciência de entender o comportamento do consumidor e o custo de cada prato para maximizar a rentabilidade geral do seu negócio. Em um mercado cada vez mais competitivo, onde cada centavo conta, essa análise se torna um diferencial crucial.



📄 **Compreender a Engenharia de Cardápio significa ir além do "gosto do cliente" ou da "tradição da casa".** Significa mergulhar nos dados, entender os números e, a partir deles, tomar decisões informadas que impulsionam o sucesso. É a diferença entre operar no escuro e ter uma lanterna potente para iluminar o caminho da lucratividade.

Desvendando a **Matriz de Engenharia de Cardápio**

A espinha dorsal da Engenharia de Cardápio é a sua matriz, uma ferramenta visual que classifica cada item do menu em uma de quatro categorias, baseadas em dois eixos fundamentais: **Popularidade** (o quanto o item é vendido) e **Margem de Contribuição** (o lucro que ele gera após cobrir os custos diretos). Essa matriz é como um mapa de tesouros, onde cada categoria indica um tipo diferente de "terreno" e as estratégias para explorá-lo.

01

Colete dados de vendas

Registre a quantidade vendida de cada item do cardápio em um período específico

03

Calcule a margem de contribuição

Subtraia o custo direto do preço de venda para cada item

02

Calcule os custos diretos

Determine o custo de produção de cada prato com base na ficha técnica

04

Posicione na matriz

Use popularidade e margem para classificar cada prato em um dos quatro quadrantes

Essa análise não é um exercício puramente teórico; ela é o ponto de partida para ações concretas. Ao identificar onde cada prato se encaixa, você pode desenvolver estratégias específicas para otimizar seu desempenho, seja aumentando sua popularidade, melhorando sua lucratividade ou, em alguns casos, decidindo por sua remoção do cardápio. É a inteligência por trás do seu menu.

★ Estrelas: Os Campeões do Cardápio



As **Estrelas** são os itens que todo restaurante sonha em ter: alta popularidade e alta margem de contribuição. Eles são os queridinhos dos clientes e, ao mesmo tempo, os maiores geradores de lucro. Pense neles como os atletas de elite do seu time, que sempre entregam resultados excepcionais e são amados pela torcida. Eles são a razão pela qual muitos clientes voltam ao seu estabelecimento.

Manutenção da Qualidade

Garanta que a qualidade seja impecável, que o estoque esteja sempre disponível e que o serviço seja consistente

Promoção Estratégica

Destaque visualmente no cardápio ou em promoções, mas com cautela para não canibalizar outros itens lucrativos

Capitalização Máxima

O objetivo é capitalizar ao máximo seu sucesso, sem comprometer sua essência

- ❏ **Exemplo Prático:** Um prato clássico da casa, como um "Filé Mignon ao Molho Madeira", que é consistentemente o mais vendido e tem um custo de produção bem controlado. A estratégia seria garantir que a receita e a apresentação permaneçam impecáveis, talvez oferecendo uma pequena variação sazonal para manter o interesse, mas sem alterar sua fórmula de sucesso.

Burros de Carga: Os Trabalhadores Incansáveis

Os **Burros de Carga** são itens de alta popularidade, mas com baixa margem de contribuição. Eles vendem muito, são essenciais para o fluxo de clientes, mas não geram tanto lucro individualmente. Imagine um produto básico de supermercado, como o arroz ou o feijão: todos compram, mas a margem por unidade é pequena. No restaurante, eles são os pratos que trazem as pessoas à mesa, mas que sozinhos não sustentam o negócio.

Estratégias de Otimização



Reduzir Custos

Pequenas alterações na receita para reduzir custos sem comprometer a qualidade percebida



Upselling

Oferecer adicionais pagos com margens maiores



Negociar Fornecedores

Revisar fornecedores para conseguir melhores preços

Exemplo: Hambúrguer Clássico

Se um "Hambúrguer Clássico" é um Burro de Carga, você pode oferecer adicionais pagos como queijos especiais, bacon ou batatas rústicas, que possuem margens maiores.



Outra abordagem é revisar os fornecedores para conseguir melhores preços ou otimizar o porcionamento para reduzir o desperdício. É um trabalho de formiguinha, mas que pode ter um impacto significativo no lucro total. A chave é ser criativo e analítico, buscando formas de extrair mais valor sem afastar o cliente que ama o prato.

Quebra-Cabeças: Os Desafios Ocultos



Baixa Popularidade

Poucos clientes descobrem esses pratos



Alta Margem

Lucrativos quando vendidos



Potencial Inexplorado

Joias escondidas que valem ouro

Os **Quebra-Cabeças** são itens com baixa popularidade, mas alta margem de contribuição. Eles são lucrativos quando vendidos, mas por algum motivo, não atraem muitos clientes. Pense neles como joias escondidas no seu cardápio, que poucos descobrem, mas que valem ouro quando encontradas. O desafio é entender por que eles não vendem mais e como mudar essa realidade.

Como Aumentar a Popularidade

Revisão do Nome e Descrição

Crie uma descrição mais apetitosa e um nome mais atraente no cardápio

Treinamento da Equipe


Capacite a equipe de vendas para recomendar ativamente o prato

Promoção Especial

Ofereça uma promoção temporária para incentivar a experimentação

Apresentação Visual

Invista em foto profissional no cardápio digital

 **Exemplo:** Um "Risoto de Camarão com Limão Siciliano" que tem ingredientes caros, mas uma margem excelente. Se ele não vende, talvez o cliente não perceba seu valor. A solução pode ser uma foto profissional no cardápio digital, um destaque no "prato do dia" com uma breve história sobre sua criação, ou um preço promocional por tempo limitado para que os clientes o experimentem e se apaixonem.



Cães: Os Itens a Serem Repensados

Os **Cães** são os itens de baixa popularidade e baixa margem de contribuição. Eles são os "pesos mortos" do cardápio, ocupando espaço e recursos sem trazer retorno significativo. Manter um Cão no cardápio é como ter um funcionário que não produz e ainda custa dinheiro. Eles podem estar ali por hábito, por um apego emocional ou por falta de análise.

Estratégia: Eliminação ou Reformulação Radical

- **Simplificação:** O prato pode ser simplificado?
- **Substituição de Ingredientes:** Os ingredientes podem ser trocados por opções mais baratas?
- **Transformação:** Pode se tornar um acompanhamento de outro prato?
- **Remoção:** Se nenhuma opção for viável, remova do cardápio



Um prato "Cão" pode ser uma "Salada de Frutas Tropicais" que ninguém pede e que ainda gera desperdício de frutas. A análise pode mostrar que o custo de preparo e o tempo de validade não compensam as poucas vendas. A decisão seria removê-la e talvez oferecer uma opção de sobremesa mais popular e lucrativa, ou um suco de frutas frescas que utilize os mesmos ingredientes de forma mais eficiente.

Análise de Dados de Vendas para **Tomada de Decisão**

A Engenharia de Cardápio não é um exercício de adivinhação; ela é baseada em dados concretos. Para classificar seus itens nas categorias Estrela, Burro de Carga, Quebra-Cabeça e Cão, você precisa de informações precisas sobre vendas e custos. É aqui que a **digitalização e a tecnologia** entram como aliadas poderosas, transformando a gestão de restaurantes.



Sistemas ERP

Enterprise Resource Planning para gestão integrada



PDV

Ponto de Venda registra cada transação



Relatórios Detalhados

Extração de dados sobre vendas e custos

A análise de dados vai além da simples classificação. Ela permite identificar tendências sazonais, horários de pico de vendas para certos pratos, e até mesmo a influência de promoções específicas. Por exemplo, você pode descobrir que um prato "Quebra-Cabeça" vende bem apenas em dias de semana no almoço. Essa informação detalhada permite ajustar as estratégias de forma muito mais cirúrgica e eficaz.



Coletando e Interpretando os Números



Registro Sistemático

Garanta que seu sistema de PDV esteja registrando todas as vendas de forma correta, categorizando cada item do cardápio



Cálculos Essenciais

Calcule a popularidade (percentual de vendas) e a margem de contribuição (preço de venda menos custo direto)



Controle de Custos

Tenha um controle rigoroso dos custos de cada ingrediente e da ficha técnica de cada prato, para calcular o custo por porção



Linhas de Corte

Use a média de popularidade e margem de contribuição como "linhas de corte" para posicionar cada prato na matriz

- ❏ **Interpretar esses números é a parte mais importante.** Não se trata apenas de ver onde cada prato se encaixa, mas de entender o "porquê". Por que um prato é popular, mas pouco lucrativo? Por que outro é lucrativo, mas pouco vendido? As respostas a essas perguntas guiarão suas estratégias. É como ser um detetive que usa as pistas dos números para resolver o mistério da rentabilidade.

Tomada de Decisão Baseada em Dados

Decisões Objetivas

Com a matriz preenchida e os "porquês" em mente, a tomada de decisão se torna muito mais clara e objetiva. Em vez de cortar um prato porque "acha" que ele não vende, você tem a certeza dos números. Em vez de promover um item apenas porque "gosta" dele, você sabe que ele é uma Estrela que merece destaque.

Visão Ampla do Negócio

A análise de dados também permite uma visão mais ampla do seu negócio. Por exemplo, se você tem muitos "Burros de Carga", pode ser um sinal de que seus preços estão muito baixos ou que seus custos de insumos estão muito altos. Se há muitos "Quebra-Cabeças", talvez sua estratégia de marketing e comunicação do cardápio precise de uma revisão.



Análise Inicial

Coleta e classificação dos dados

1

Monitoramento

Acompanhamento dos resultados

2

3

4

Implementação

Aplicação das estratégias definidas

Ajustes

Refinamento contínuo das ações

Além disso, a análise não é um evento único. Ela deve ser um processo contínuo, realizado periodicamente (mensalmente ou trimestralmente) para acompanhar as mudanças no mercado, nas preferências dos clientes e nos custos dos insumos. O cardápio é um organismo vivo, e a Engenharia de Cardápio é a sua rotina de check-up.

Estratégias para **Otimizar a Rentabilidade do Cardápio**

Uma vez que você classificou seus itens e analisou os dados, é hora de agir. As estratégias para otimizar a rentabilidade do cardápio são variadas e devem ser adaptadas à realidade de cada restaurante. O objetivo é mover os itens "Cão" para fora, transformar "Quebra-Cabeças" em "Estrelas" e aumentar a margem dos "Burros de Carga", enquanto se mantém o brilho das "Estrelas".

Para os Burros de Carga

- **Redução de Custos**

Negocie com fornecedores, otimize o porcionamento, explore ingredientes alternativos (sem comprometer a qualidade)

- **Aumento de Preço**

Um pequeno aumento de preço pode não afetar a popularidade, mas pode melhorar significativamente a margem. Teste a elasticidade da demanda

- **Cross-selling/Upselling**

Treine a equipe para sugerir acompanhamentos, bebidas ou adicionais de maior margem

Para os Quebra-Cabeças

- **Visibilidade**

Destaque no cardápio (físico e digital), fotos de alta qualidade, descrições mais atraentes

- **Promoção**

Ofereça degustações, promoções de "experimente este prato", ou inclua-o em combos com itens populares

- **Treinamento da Equipe**

Garçons bem informados podem vender o prato com paixão e conhecimento

Táticas para Estrelas e Cães

★ Estrelas

Manutenção da Qualidade

Nunca comprometa a qualidade, consistência e apresentação

Proteção

Evite promoções que desvalorizem o item ou canibalizem outros pratos lucrativos

Inovação Sutil

Pequenas variações sazonais ou acompanhamentos especiais podem manter o interesse sem alterar a essência

Cães

Reformulação

Se houver potencial, tente uma mudança completa na receita, apresentação ou preço para tentar movê-lo para outra categoria

Remoção

Se a reformulação não for viável, a remoção é a melhor opção. Isso libera espaço no cardápio, tempo da equipe e recursos de estoque para itens mais rentáveis

Substituição

Ao remover um Cão, pense em substituí-lo por um novo item que tenha potencial para ser um Quebra-Cabeça ou até mesmo uma Estrela

A implementação dessas estratégias deve ser acompanhada de perto, com novas análises de dados para verificar o impacto das mudanças. É um ciclo contínuo de análise, ação e monitoramento, garantindo que o cardápio esteja sempre otimizado.

Incorporando Tendências: Digitalização, Tecnologia e ESG

O cenário da gastronomia está em constante evolução, e a Engenharia de Cardápio não pode ignorar as tendências que moldam o setor. A **digitalização e a tecnologia** são, sem dúvida, os maiores impulsionadores de mudança, enquanto a **sustentabilidade e o ESG (Environmental, Social, and Governance)** se tornam cada vez mais um critério de escolha para os consumidores.

Cardápios Digitais via QR Code

Reduzem custos de impressão e permitem atualizações instantâneas de preços e disponibilidade

Fotos e Descrições Detalhadas

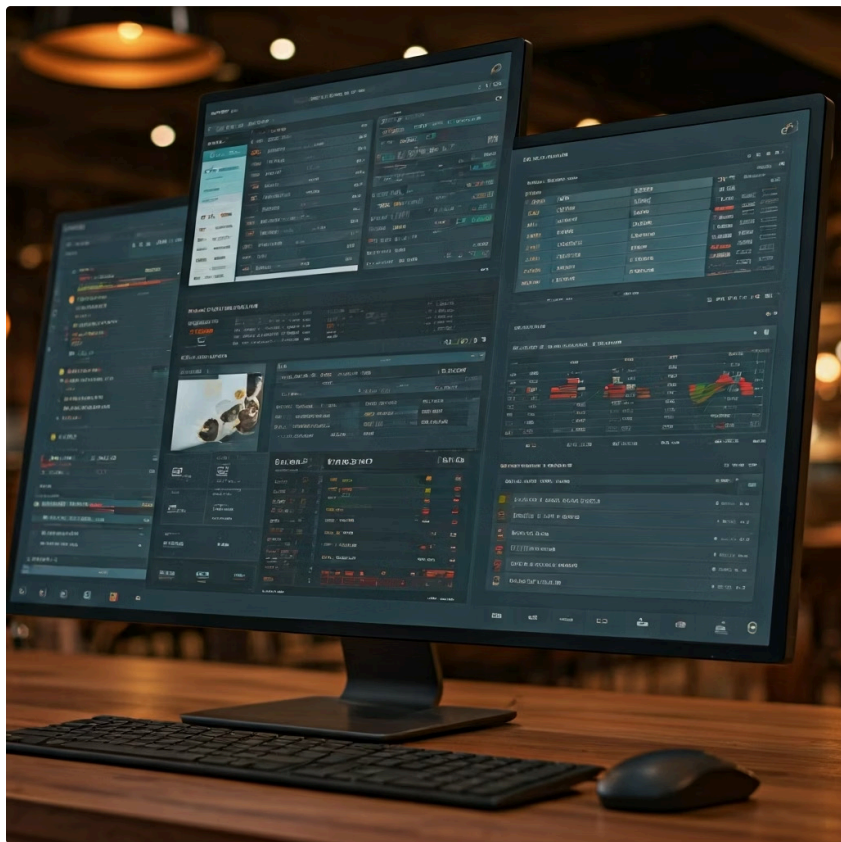
Oferecem espaço para conteúdo visual que pode impulsionar a venda de "Quebra-Cabeças"

Automação de Pedidos

Marketing digital permite direcionar promoções para públicos específicos

A **sustentabilidade e o ESG** também impactam as decisões do cardápio. Consumidores estão mais conscientes sobre a origem dos alimentos, o desperdício e o impacto ambiental. Um prato que utiliza ingredientes locais e sazonais, ou que tem uma pegada de carbono reduzida, pode ganhar popularidade mesmo que sua margem seja ligeiramente menor. A Engenharia de Cardápio deve considerar esses fatores qualitativos ao lado dos quantitativos.

O Impacto da **Tecnologia** na Análise e Estratégia



A tecnologia não apenas facilita a coleta de dados, mas também aprimora a capacidade de análise e a execução de estratégias. Sistemas de gestão integrados (ERP/PDV) fornecem uma visão 360 graus do negócio, desde o estoque até a mesa do cliente. Isso significa que você pode rastrear o custo real de um prato, incluindo o desperdício, e não apenas o custo dos ingredientes comprados.



Testes A/B

Com cardápios digitais, é possível testar diferentes layouts, descrições e destaques para ver qual versão gera mais vendas



Segmentação

Ferramentas de marketing digital permitem segmentar o público e promover itens específicos



Automação

A automação de pedidos pode influenciar a percepção de valor e a agilidade do serviço

Por exemplo, um anúncio de tráfego pago pode focar em um prato "Quebra-Cabeça" para um público que já demonstrou interesse em culinária específica. A tecnologia, portanto, não é apenas um suporte, mas uma parte integrante da estratégia de Engenharia de Cardápio.

Sustentabilidade e ESG como Diferenciais Competitivos



Redução de Desperdício

Práticas que minimizam o desperdício de alimentos e recursos



Ingredientes Locais

Utilização de fornecedores locais e sazonais



Gestão de Resíduos

Gerenciamento responsável de resíduos

A preocupação com a sustentabilidade e as práticas ESG não é mais um nicho, mas uma expectativa crescente dos consumidores. Um restaurante que adota práticas de redução de desperdício, utiliza ingredientes de fornecedores locais e sazonais, e gerencia seus resíduos de forma responsável, não apenas contribui para um mundo melhor, mas também constrói uma marca mais forte e atraente.

- Na Engenharia de Cardápio, isso significa que ao analisar um item, você pode considerar não apenas sua popularidade e margem, mas também seu "impacto ESG". Um prato com ingredientes locais, por exemplo, pode ter um custo ligeiramente maior, mas sua narrativa de sustentabilidade pode atrair um público disposto a pagar mais, transformando-o em uma Estrela ou Quebra-Cabeça com potencial.

A comunicação dessas práticas no cardápio (digital ou físico) e nas redes sociais pode ser um poderoso diferencial. Destacar a origem dos ingredientes, as parcerias com produtores locais ou as iniciativas de redução de desperdício pode agregar valor percebido ao prato e ao restaurante como um todo, influenciando diretamente a popularidade e, em última instância, a rentabilidade.

A Engenharia de Cardápio na Prática: Um Estudo de Caso Simplificado

Vamos imaginar um pequeno bistrô que oferece quatro pratos principais. Após coletar dados de vendas e custos por um mês, o gestor obteve os seguintes resultados:

Prato Principal	Vendas (unidades)	Preço de Venda (R\$)	Custo por Porção (R\$)	Margem de Contribuição (R\$)	Popularidade (%)
Salmão Grelhado	150	65,00	25,00	40,00	25%
Risoto de Cogumelos	100	50,00	20,00	30,00	16.67%
Filé Mignon	250	70,00	30,00	40,00	41.67%
Massa Carbonara	100	45,00	15,00	30,00	16.67%

600

Total de Vendas

Unidades vendidas no período

25%

Média de Popularidade

100% / 4 pratos





R\$35

Média de Margem

(40+30+40+30) / 4

Classificando os Pratos e Definindo Estratégias

Com base nos dados e nas médias, podemos classificar os pratos:

	<h2>Filé Mignon</h2> <p>★ ESTRELA</p> <p>Popularidade (41.67% > 25%) e Margem (R\$40,00 > R\$35,00)</p> <p>Estratégia: Manter a qualidade impecável, talvez oferecer um acompanhamento premium pago.</p>
	<h2>Salmão Grelhado</h2> <p>🧩 QUEBRA-CABEÇA</p> <p>Popularidade (25% = 25%) e Margem (R\$40,00 > R\$35,00). Popularidade na média, mas margem alta.</p> <p>Estratégia: Melhorar a descrição no cardápio, treinar a equipe para sugerir, talvez uma foto mais atraente.</p>
	<h2>Risoto de Cogumelos</h2> <p>🐶 CÃO</p> <p>Popularidade (16.67% < 25%) e Margem (R\$30,00 < R\$35,00)</p> <p>Estratégia: Avaliar a remoção ou uma reformulação completa (ingredientes, preço, nome).</p>
	<h2>Massa Carbonara</h2> <p>🐶 CÃO</p> <p>Popularidade (16.67% < 25%) e Margem (R\$30,00 < R\$35,00)</p> <p>Estratégia: Similar ao Risoto, mas talvez com potencial de ser um Burro de Carga se a popularidade aumentar com uma promoção.</p>

- ❑ Este exemplo simplificado mostra como a análise de dados pode revelar insights valiosos e direcionar ações estratégicas. O Risoto e a Carbonara, que vendem a mesma quantidade, são ambos "Cães" por terem popularidade e margem abaixo da média. O Salmão, apesar de vender na média, é um "Quebra-Cabeça" por sua alta margem, indicando potencial inexplorado.

Conectando com a Experiência do Cliente e a Marca

A Engenharia de Cardápio não se trata apenas de números; ela também tem um impacto profundo na experiência do cliente e na percepção da marca. Um cardápio bem planejado não só maximiza o lucro, mas também reflete a identidade do restaurante, seus valores e sua proposta de valor. É a ponte entre a estratégia financeira e a satisfação do cliente.

Benefícios de um Cardápio Equilibrado

- Ter muitas "Estrelas" e "Burros de Carga" garante que os clientes encontrem seus pratos favoritos
- O restaurante mantém um fluxo constante de vendas
- A remoção de "Cães" evita frustração do cliente
- A transformação de "Quebra-Cabeças" pode surpreender e encantar

Além disso, a forma como você comunica as mudanças no cardápio, especialmente aquelas relacionadas a tendências como sustentabilidade, pode fortalecer sua marca. Um restaurante que se posiciona como consciente e inovador, utilizando a Engenharia de Cardápio para otimizar seus processos e oferecer o melhor aos seus clientes, constrói uma reputação sólida e duradoura.



Em Prática: Otimizando seu Cardápio

01

Colete Dados Precisos

Reúna informações detalhadas de vendas e custos de cada item do cardápio

02

Calcule e Classifique

Determine a popularidade e margem de contribuição, posicionando cada item na matriz

03

Desenvolva Estratégias

Crie ações específicas para cada categoria, focando em otimizar rentabilidade e satisfação

04

Monitore Resultados

Acompanhe o impacto das mudanças e ajuste suas ações continuamente

05

Incorpore Tendências

Integre digitalização e sustentabilidade para manter seu cardápio sempre relevante e lucrativo

Para aplicar a Engenharia de Cardápio no seu dia a dia, comece coletando dados precisos de vendas e custos. Calcule a popularidade e a margem de contribuição de cada item e posicione-os na matriz. A partir dessa classificação, desenvolva estratégias específicas para cada categoria, focando em otimizar a rentabilidade e a satisfação do cliente. Monitore os resultados e ajuste suas ações continuamente, incorporando as tendências de digitalização e sustentabilidade para manter seu cardápio sempre relevante e lucrativo.

Autoavaliação

1

Qual das seguintes categorias da Matriz de Engenharia de Cardápio representa itens com alta popularidade e alta margem de contribuição?

- a) Burro de Carga
- b) Quebra-Cabeça
- c) Estrela
- d) Cão

2

Um item classificado como "Burro de Carga" deve ter qual estratégia principal?

- a) Eliminação imediata do cardápio.
- b) Aumento da popularidade através de promoções agressivas.
- c) Aumento da margem de contribuição sem perder a popularidade.
- d) Manutenção da qualidade e destaque visual no cardápio.

3

A digitalização e a tecnologia, como sistemas ERP/PDV e cardápios digitais, contribuem para a Engenharia de Cardápio principalmente ao:

- a) Reduzir a necessidade de análise manual, eliminando a função do gestor.
- b) Fornecer dados precisos de vendas e custos para a tomada de decisão.
- c) Substituir completamente a necessidade de interação humana no serviço.
- d) Aumentar os custos operacionais devido à complexidade dos sistemas.

4

Qual das seguintes ações seria mais apropriada para um item classificado como "Quebra-Cabeça"?

- a) Reduzir seu preço para aumentar a margem de contribuição.
- b) Remover o item do cardápio imediatamente.
- c) Melhorar sua visibilidade e descrição no cardápio para aumentar a popularidade.
- d) Manter o item sem alterações, pois já é lucrativo.

5

Questão Dissertativa

Explique como as tendências de sustentabilidade e ESG podem ser integradas nas estratégias de Engenharia de Cardápio para otimizar a rentabilidade e a percepção da marca.

Gabarito e Próximos Passos

Respostas

- 1 c) Estrela
- 2 c) Aumento da margem de contribuição sem perder a popularidade.
- 3 b) Fornecer dados precisos de vendas e custos para a tomada de decisão.
- 4 c) Melhorar sua visibilidade e descrição no cardápio para aumentar a popularidade.



Próxima Aula

- 📄 Na **Aula 16 – Estratégias de Preços e Promoções**, aprofundaremos como definir o preço certo para cada item e como criar promoções eficazes que complementam a Engenharia de Cardápio, maximizando ainda mais seus resultados.

Recursos Adicionais

- **ABRASEL (Associação Brasileira de Bares e Restaurantes):** Para relatórios de mercado e tendências do setor.
- **Galunion:** Consultoria especializada em food service, com insights valiosos sobre gestão e inovação.
- **Livros sobre Gestão de Restaurantes:** Para aprofundar conceitos de custo, precificação e operações.

NOTA IMPORTANTE: As informações regulatórias/legais/técnicas desta aula estão atualizadas até 2025. Consulte sempre fontes oficiais para verificar alterações.