

**pluxee**

# Preço Médio da Refeição 2024: o que tem a ver com o seu negócio?

Entenda quais são as melhores práticas para  
fazer o seu estabelecimento ser ainda mais  
competitivo e ampliar a clientela



# Índice

Como se destacar no mercado?	3
Entendendo a pesquisa	4
Preço das refeições pelo Brasil	6
Impacto no bolso das pessoas	12
Tenha um estabelecimento competitivo	17
O que impacta as escolhas do consumidor?	19
Delivery: panorama e dicas para estruturar	25
Meios de pagamento: varie para lucrar	30
O poder da alimentação saudável	31
Mais dicas para você	33



# Preço médio das refeições: e aí, como se destacar no mercado?

Entramos na segunda metade do ano! E como passa rápido, não é? Esse período é muito importante para quem tem um negócio. É hora de olhar o que já foi feito, **recalcular a rota se preciso**, pegar aquele fôlego e **arrasar no segundo semestre**. Mas por onde começar? Bares e restaurantes, por exemplo, podem fazer isso analisando os **valores praticados** e como **chamar a atenção da clientela** a partir disso.

Uma ferramenta muito importante é a **Pesquisa Preço Médio da Refeição 2024**, feita pela Associação Brasileira das Empresas de Benefícios ao Trabalhador (ABBT) em parceria com a Pluxee (e executada pela Mosaiclab). O estudo analisa os **preços das refeições completas trabalhados em todo o Brasil** e traz diversos insights, sobretudo para **pequenos e médios negócios**.

Vem com a gente entender tudo? Te mostramos nas páginas a seguir!





# Entendendo a pesquisa

O estudo **Preço Médio da Refeição 2024** foi realizado com mais de 4,5 mil estabelecimentos Brasil afora, entre bares, restaurantes, padarias e lanchonetes. O objetivo é analisar quais são os valores praticados nas **refeições completas**, oferecidas de segunda a sexta-feira.

A pesquisa foi realizada de março a maio de 2024, em **22 estados e no Distrito Federal**, em locais que aceitam ao menos um tipo de vale-refeição. Veja só alguns números relevantes que caracterizam essa ferramenta que pode **contribuir - e muito - para o seu negócio**. Vamos lá:

➤ **4.502** estabelecimentos entrevistados

➤ **51** cidades pesquisadas

➤ **22** estados e no Distrito Federal

➤ **5.640** preços de pratos coletados

Um dado interessante (para comemorar!) é que **o consumo do almoço nos dias úteis dentro dos estabelecimentos continua crescendo**, se aproximando dos níveis registrados pré-pandemia. Em 2019, por exemplo, a participação era de **50%**. Atualmente, está em **43%**.





## Importante destacar que...

Os estabelecimentos foram classificados por tipos de serviços - e cada um tem médias de valores diferentes. A divisão ficou assim:



### **A la carte:**

o cliente pode escolher o prato que vai comer a partir de um menu variado.



### **Executivo:**

opção mais em conta oferecida, geralmente, por restaurantes a la carte, durante a semana.



### **Autosserviço:**

opções de comidas dispostas em um buffet, que pode ser cobrado por quilo ou a partir de um valor fixo.



### **Comercial:**

pratos econômicos. O famoso PF.



## Quanto o brasileiro desembolsa por uma refeição completa em 2024?

O preço médio da refeição completa em 2024 é de **R\$ 51,61**. O valor é **11% mais alto** do que o registrado em 2023 (**R\$ 46,60**).

E, repare, há uma grande variação de valores entre tipo de serviço/restaurante:



**Comercial**  
**R\$ 37,44**



**Autosserviço**  
**R\$ 47,87**



**Executivo**  
**R\$ 55,63**



**A la carte**  
**R\$ 96,44**

O serviço **a la carte** foi o que apresentou o maior aumento - saltou de R\$ 80,48 para R\$ 96,44. **Alta de 19,8%**.

Já os estabelecimentos que **menos aumentaram** o preço das suas refeições foram aqueles que oferecem o **famoso PF**, o comercial. Em 2023, a média praticada era de R\$ 34,30. Passou para R\$ 37,44, crescimento de apenas **9,2%**.

Importante ressaltar que **as classes C, D e E** costumam frequentar com maior frequência os estabelecimentos que oferecem **pratos comerciais, a la carte e autosserviço**.



**A média da refeição completa em 2024 ficou 11% acima de 2023. A variação do valor da oferta está em linha com o consumo da alimentação fora do lar.**

Preço Médio da Refeição 2024

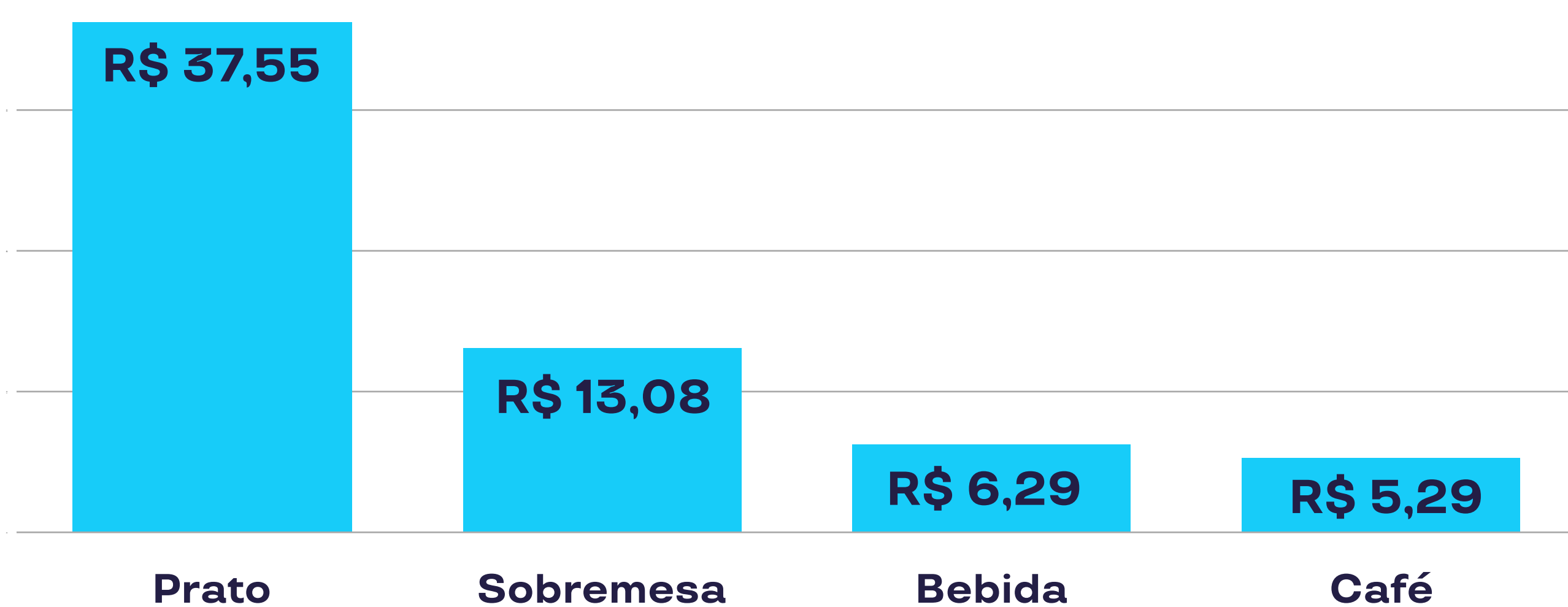


## Cada item conta - muita atenção a todos!

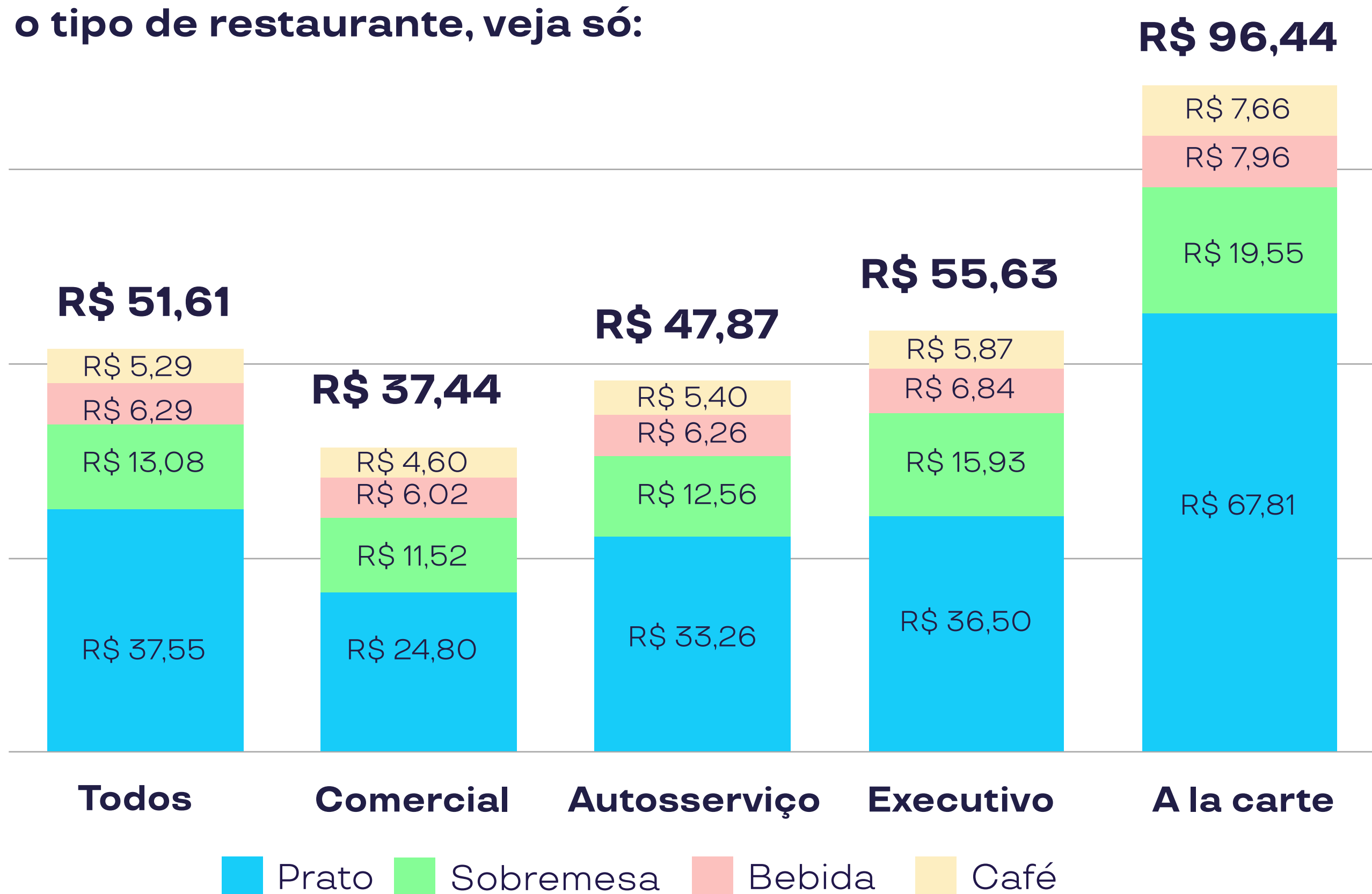
Não é só do prato principal que vive uma **refeição completa**. Ela é composta por **prato, sobremesa, bebida e café**. E quanto custa cada um por aí? Se liga só nesses valores:

Preço médio de cada item que compõem uma refeição completa:

**R\$ 51,61**



Os valores mudam de acordo com o tipo de restaurante, veja só:



Bebidas são mais comodidades, com menor poder de diferenciação





## O que podemos concluir:



A **sobremesa tem um impacto grande no valor** das refeições. Nos restaurantes a la carte, por exemplo, correspondem a **20% do preço total**. Entre o grupo comercial, o volume é de 30%.



Se as pessoas pedirem **bebida e também café**, por exemplo, as refeições sofrem um acréscimo a partir de **R\$ 10,62** (isso nos estabelecimentos que servem refeições comerciais. Nos restaurantes a la carte, que são os mais caros, o aumento gira em torno de R\$ 15,62).





## Itens da refeição por região do Brasil

Também existe uma variação quando analisamos os valores separadamente, de acordo com as localidades brasileiras. Todos os itens são mais caros no Sudeste, por exemplo. Em contrapartida, a região é a que possui o maior poder de compra do Brasil, segundo o [IBGE](#), sendo responsável por 49,1% do consumo nacional em 2023.

	Sudoeste	Sul	Nordeste	Centro Oeste	Norte
<b>Prato</b>	R\$ 39,06	R\$ 33,95	R\$ 33,51	R\$ 41,03	R\$ 30,97
<b>Sobremesa</b>	R\$ 13,33	R\$ 14,66	R\$ 12,45	R\$ 11,98	R\$ 10,91
<b>Bebida</b>	R\$ 6,63	R\$ 5,70	R\$ 5,86	R\$ 5,98	R\$ 5,74
<b>Café</b>	R\$ 5,70	R\$ 4,92	R\$ 4,89	R\$ 3,85	R\$ 3,98

Preço do prato com custo mínimo de R\$ 31 em qualquer região.





Com base nesse cenário, trazemos aqui algumas ideias para você deixar seus preços mais atrativos:

- As sobremesas são o segundo item de maior peso na composição da refeição completa. O melhor caminho é tentar reduzir o custo das que você oferece. Por exemplo: **dê preferência a ingredientes da época**. A torta de morango pode ser substituída por uma mousse de manga nos meses em que a fruta fica mais em conta. **Gelatinas também costumam ser bem-vindas** por serem leves (e têm um ótimo preço). Analise o que está fazendo o preço da sua sobremesa disparar e busque cortar custos.



- Em relação às bebidas, atenção aos sucos naturais. Eles podem **umentar em até 37% o valor da refeição**. Pense bem se vale a pena seguir por esse caminho. Você pode buscar opções alternativas, como chás. Além disso, como falamos, tenha sempre muita atenção às frutas da época.





## Impacto da refeição fora de casa no salário dos brasileiros

Em relação ao poder de compra do trabalhador, considerando que o **salário médio no Brasil** é de **R\$ 3.123**, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o valor gasto com alimentação durante os **22 dias úteis do mês** corresponde a **36% do rendimento das pessoas**.

Veja só a distribuição por região:

Salário Médio 1 tri / 2024	Preço médio do prato x 22 dias úteis	Preço do prato de 22 dias / salário
<b>Sudeste:</b> R\$ 3.547	<b>Sudeste:</b> R\$ 859,32	<b>Sudeste:</b> 24%
<b>Sul:</b> R\$ 3.401	<b>Sul:</b> R\$ 746,90	<b>Sul:</b> 22%
<b>Centro Oeste:</b> R\$ 3.589	<b>Centro Oeste:</b> R\$ 901,66	<b>Centro Oeste:</b> 25%
<b>Nordeste:</b> R\$ 2.104	<b>Nordeste:</b> R\$ 737,22	<b>Nordeste:</b> 35%
<b>Norte:</b> R\$ 2.465	<b>Norte:</b> R\$ 681,34	<b>Norte:</b> 28%

Preço do prato com custo mínimo de R\$ 31 em qualquer região.

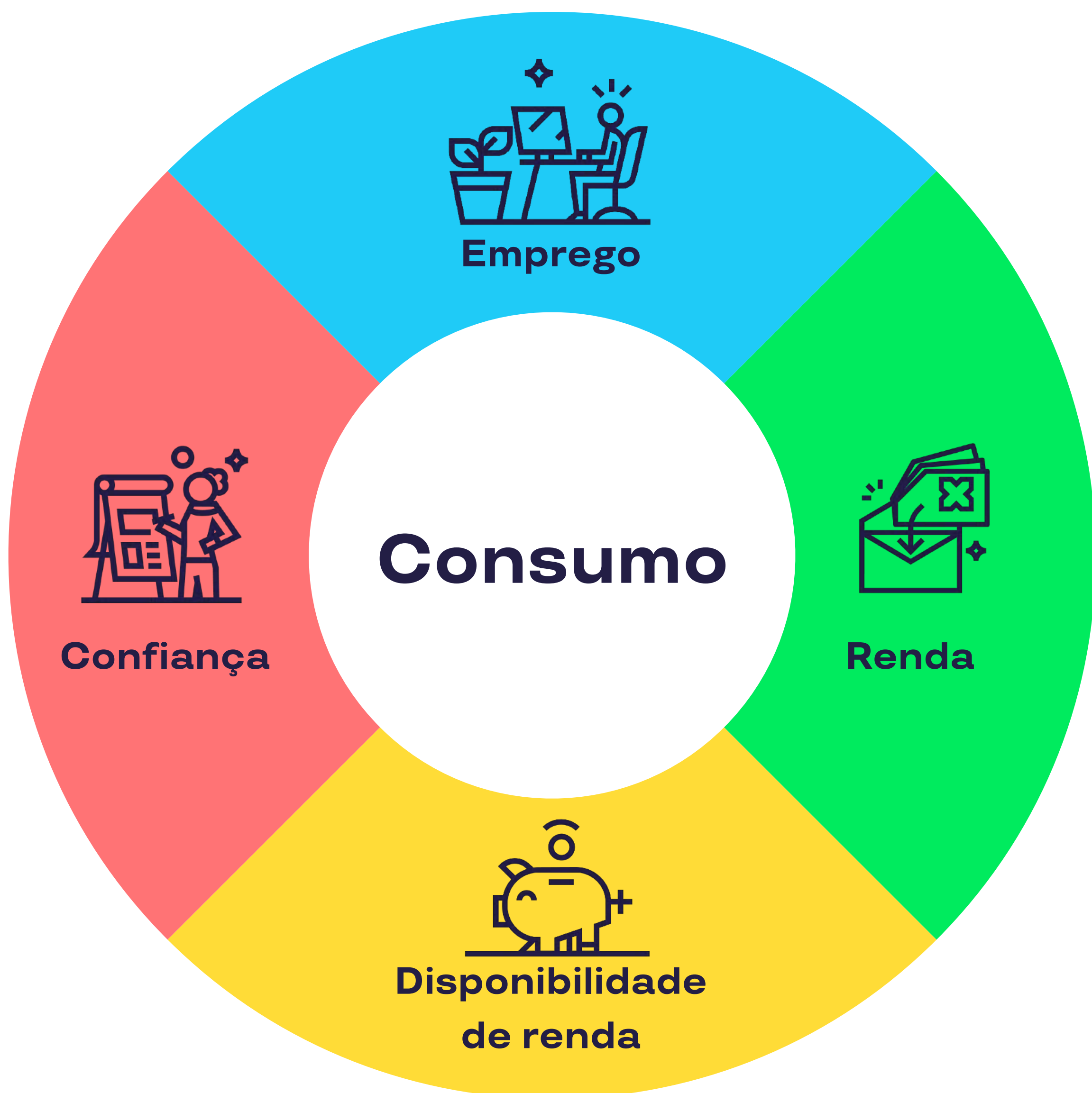


Os salários mais baixos foram registrados nas regiões Nordeste e Norte. Por isso, a porcentagem do salário referente aos gastos com alimentação é maior.



## Pontos para refletir: indicadores econômicos que direcionam o consumo

Há quatro aspectos que influenciam a tomada de decisão das pessoas na hora de optarem por comer fora de casa.





Ou seja, elas optam pelos estabelecimentos que vão comer com base em:

**Confiança que têm nesses locais:**

por conhecerem o espaço, sabem da procedência, do sabor e da qualidade de modo geral.

**Emprego:** o fato de terem ou não um emprego formal faz a diferença, uma vez que a segurança financeira contribui para tirar as pessoas de casa.

**Renda:** elas escolherão o local de acordo com o que ganham. Ou seja, indivíduos com salários superiores acabam gastando mais.

**Disponibilidade de renda:** o dinheiro pode acabar antes do final do mês - e isso impacta as refeições fora de casa, por exemplo.



## Cenário atual

Tivemos quedas em indicadores importantes que influenciam os gastos em estabelecimentos voltados à alimentação. Olha só a movimentação na comparação com 2023:

**Desemprego**

**-1,25%**

**Inflação**

**-15,2%**

**Massa salarial**

**+6,6%**



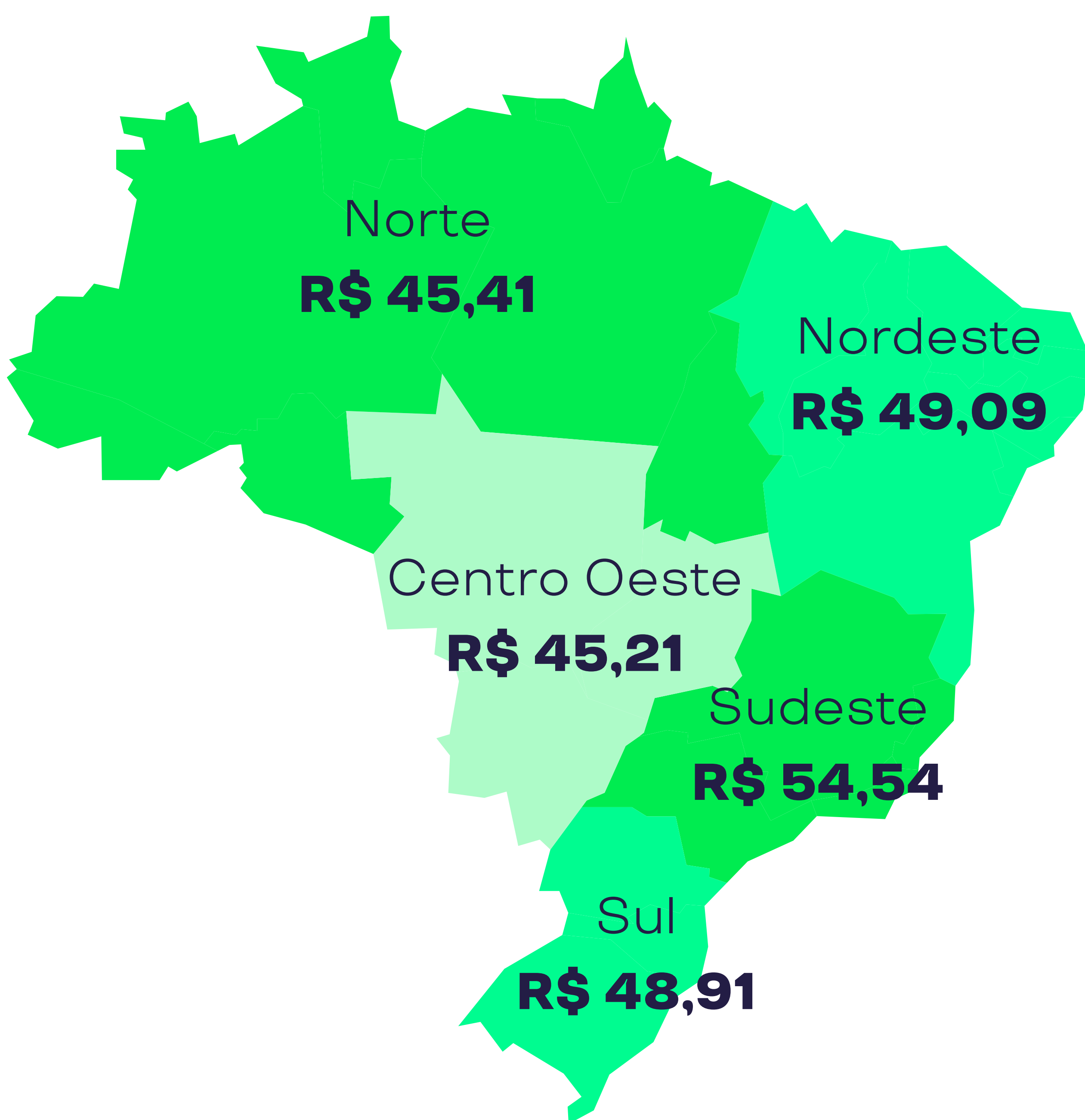
O cenário econômico mostra um crescimento da renda disponível e a inflação do setor segue controlada. Ainda há uma pressão no sentido de repassar os custos dos insumos para o consumidor. Entretanto, os indicadores melhoram continuamente, com desempenho superior aos níveis pré-pandemia"

**Pesquisa Preço Médio da Refeição 2024**



## O valor muda de região para região?

A resposta é sim. Há uma grande variação olhando especificamente para os estados do Brasil. Veja no mapa:



Os maiores saltos na comparação com 2023 foram registrados nas regiões **Sul, Nordeste e Sudeste**, com altas de 14,2%, 12,7% e 10,6%, respectivamente.

Ou seja, essas regiões impulsionaram o valor médio das refeições feitas fora de casa.





## Se destaque no mercado: tenha um estabelecimento competitivo

Mas como? Há várias dicas que podem ser colocadas em prática nesse sentido. No entanto, o primeiro passo é entender a sua clientela.

### O que pensam os brasileiros\*, de acordo com a pesquisa? Olha só:

**30%**

sentem que os preços para comer fora de casa aumentaram muito nos últimos anos.

**22%**

dizem que a renda está menor, o que impacta o poder de escolha. Ou seja, muitas vezes optam por aquilo que está mais em conta.

**15%**

afirmaram que estão economizando para pagar as contas básicas de casa, como água e luz.

**11%**

das pessoas têm medo de serem assaltadas, o que contribui para que saiam menos de casa.

**12%**

evitam comer fora por conta dos valores relacionados a transporte, como gasolina e estacionamento.

Pense bem nessas informações. Entender como oferecer soluções a cada uma delas é o que vai fazer você se destacar.

\* Dados da pesquisa realizada com os consumidores Pluxee.



## Como ganhar espaço sem gastar?

O seu estabelecimento precisa se reinventar para se destacar. Mas de quais maneiras, sobretudo para quem não tem verba em caixa para investir? Anote ideias rápidas de implementar:



**Revisite o cardápio** para entender onde podem poupar e, assim, **reduzir custos** que impactam o preço final. O Sebrae, por exemplo, tem consultores que prestam um serviço gratuito.



Busque realizar **promoções** sempre que possível para chamar a atenção da clientela.



Crie um **cartão fidelidade** e ofereça um prêmio, como uma refeição de graça, depois de um determinado número de idas ao local.



Considere **dar algum mimo**, como um cafezinho ou uma sobremesa. É uma forma de **fidelizá-las**.



Faça **pesquisas frequentemente** para entender o que o público tem achado do seu negócio. Assim, você identifica facilmente pontos de melhoria e mostra se preocupa com o que todos pensam.



**Faça convênios** com **estacionamentos próximos**. Isso dá mais segurança para as pessoas, que podem deixar o carro perto e sem riscos.

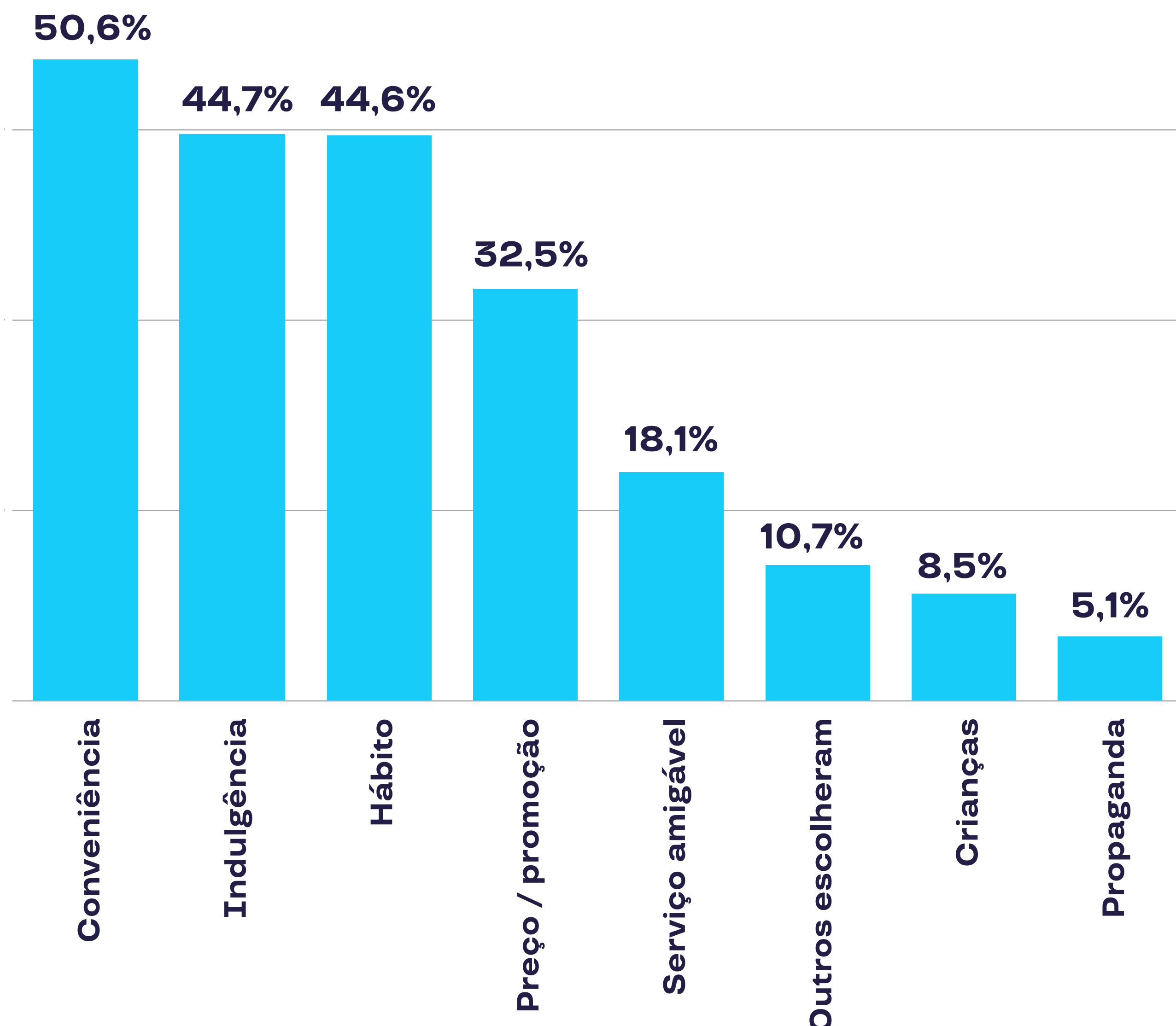


## Escolhas do consumidor: como as pessoas decidem onde comer?

A Pesquisa Preço Médio da Refeição 2024 traz dados interessantes sobre os aspectos que as pessoas levam em conta na hora de decidirem onde vão comer. **Conveniência e indulgência** são os principais.

### Participação das razões de escolha no foodservice

Em % do tráfego - 2023





Já que essas são as razões de escolha mais utilizadas, como fazer o seu estabelecimento atrair as pessoas? Mais dicas para você:



## Conveniência

Sabemos que muita gente escolhe estabelecimentos próximos. Aproveite para apresentar o seu negócio a empresas locais, que podem se tornar parceiras. Faça esse tipo de união, disponibilizando descontos para os funcionários das companhias que estão ao seu redor.

## Indulgência

No ramo alimentício, esse aspecto significa pratos com muito sabor e que ofereçam uma experiência única. Isso vai depender muito do seu cardápio e dos ingredientes utilizados. Avalie se está seguindo por esse caminho e faça as mudanças que couberem no seu orçamento, como rever fornecedores, por exemplo.

## Hábito

Como criar esse tão importante hábito de frequentar o seu restaurante? Aposte em cartões de fidelidade, ofereça um cafezinho e varie o cardápio ao longo da semana, com pratos fixos para cada dia. Quem se apaixona pela feijoada de quarta, por exemplo, volta sempre!

## Preço/Promoção

Verifique se consegue reduzir os custos. Depois, aposte em promoções. Aproveite as datas comemorativas para chamar a atenção do público.

## Serviço amigável

Oriente a sua equipe. A gentileza é a base de um bom atendimento.



## Outros escolheram

Faça promoções sazonais, como dia dos pais, dia do amigo e por aí vai. Assim, você consegue chamar a atenção de outras pessoas que fazem parte do convívio dos trabalhadores. Se eles gostarem, vão sempre sugerir o seu estabelecimento!

## Crianças

Mesmo que não estejam com os filhos, muitas pessoas valorizam ambientes preparados para recebê-los, com cadeiras altas e, quem sabe, um playground ou espaço kids. Pode ser uma boa forma de atrair a família inteira no final de semana.

## Propaganda

Sempre que for possível e couber no seu orçamento, divulgue o seu restaurante nas redes sociais e faça a famosa propaganda junto às empresas para mostrar os seus diferenciais.

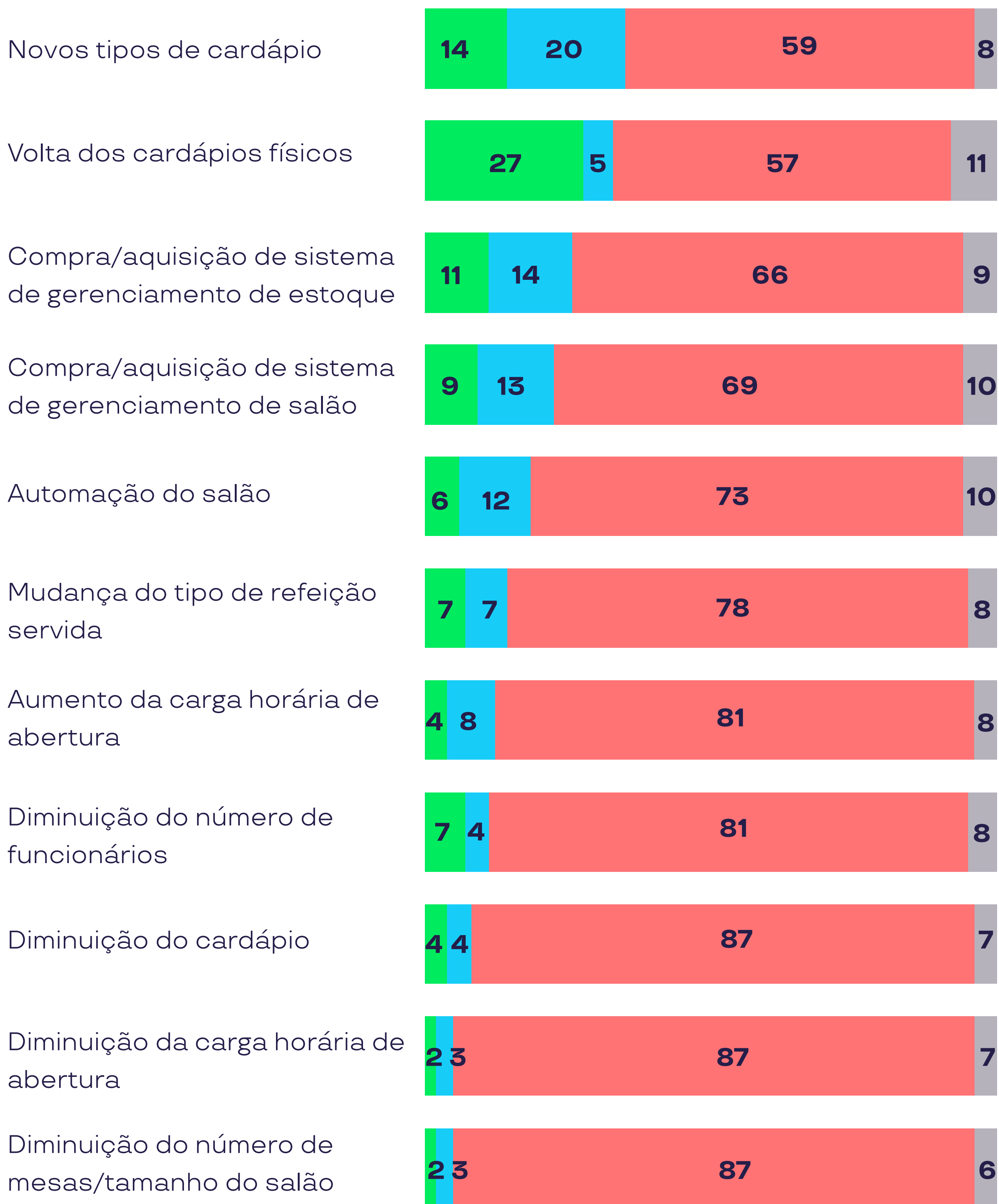




## Bora olhar para o vizinho também?

Ou melhor, para a sua concorrência. Além de analisar o que pensam os consumidores, também é fundamental entender como os estabelecimentos têm se movimentado nos últimos anos.

### Mudanças no estabelecimento %



Passei nos últimos 6 meses

Pretendo passar nos próximos meses

Não pretendo passar

Não sabe



## Resumindo, o que tem acontecido por aí:



Ele voltou! Sim, o **cardápio físico** já é realidade novamente em **27% dos restaurantes consultados**. 5% consideram implementá-lo novamente nos próximos meses.



14% já mexeram em seus cardápios e 20% afirmaram que decidiram fazer isso daqui para frente, sobretudo para **incluir pratos veganos, vegetarianos ou sem glúten**, por exemplo.



A tecnologia é realidade para mais negócios: **11% declararam que compraram sistemas de gerenciamento de estoque** e 14% destacaram que pretendem fazê-lo.



O **gerenciamento digital do salão** também é um tópico em alta. **9% já implementaram, mas 13%** também já decidiram seguir por esse caminho.



Do outro lado, temos também alguns tópicos que a maior parte dos entrevistados nem pretende adotar ou abordar - todas elas **relacionadas à redução** de algum aspecto, como mesas e/ou o tamanho do salão, carga horária de abertura, itens do cardápio e funcionários.



**Inclusão de novos pratos para se adequar aos novos hábitos e o retorno dos cardápios físicos continuam liderando as mudanças realizadas por alguns estabelecimentos.**

Preço Médio da Refeição 2024





## Investir em delivery: vale ou não a pena?

Em 2020, primeiro ano de pandemia, os **gastos com o delivery** tiveram um **salto de 68%**. Já em 2023, houve uma **queda de 10%**.

Mas isso não quer dizer que não vale a pena seguir por esse caminho. As entregas representam **14% do tráfego de clientes nos estabelecimentos**. **Antes da pandemia**, em 2019, a **porcentagem era de 9%**.

Veja só como os serviços de entrega evoluíram Brasil afora nos últimos anos. É importante destacar que houve um boom na pandemia. Para muitos, entretanto, esse tipo de comodidade já entrou na rotina.

### Crescimento anual do delivery por região

<b>Total 2019</b> <b>41%</b>	Sudeste: <b>44%</b> Sul: <b>38%</b> Nordeste: <b>35%</b>	Centro Oeste: <b>39%</b> Norte: <b>37%</b>
<b>Total 2022</b> <b>60%</b>	Sudeste: <b>63%</b> Sul: <b>48%</b> Nordeste: <b>61%</b>	Centro Oeste: <b>59%</b> Norte: <b>59%</b>
<b>Total 2023</b> <b>44%</b>	Sudeste: <b>47%</b> Sul: <b>42%</b> Nordeste: <b>37%</b>	Centro Oeste: <b>43%</b> Norte: <b>28%</b>
<b>Total 2024</b> <b>48%</b>	Sudeste: <b>48%</b> Sul: <b>50%</b> Nordeste: <b>36%</b>	Centro Oeste: <b>59%</b> Norte: <b>64%</b>



Ou seja, **vale a pena continuar apostando no delivery**, desde que o seu público tenha esse **hábito**.



## Mais dados relevantes:



**99%** das refeições de delivery são feitas no próprio estabelecimento.



**3%** preparam na própria e em outras cozinhas.



**0,4%** usam outras cozinhas (dark kitchens).





## Delivery: estruture bons canais de atendimento

Escolher um sistema para coletar os pedidos é o ponto de partida. Avalie o que faz mais sentido para o seu estabelecimento. Lembre-se que serviços terceirizados cobram taxas. No entanto, opções próprias costumam demandar mais tempo e atenção. Veja o que cabe no seu bolso e no seu formato atual.

**56%**

dos estabelecimentos têm um canal próprio de entregas.

Os meios mais utilizados são:

Telefone  
**84%**

WhatsApp  
**79%**

E-mail  
**3%**

App próprio  
**21%**

Redes sociais  
**10%**

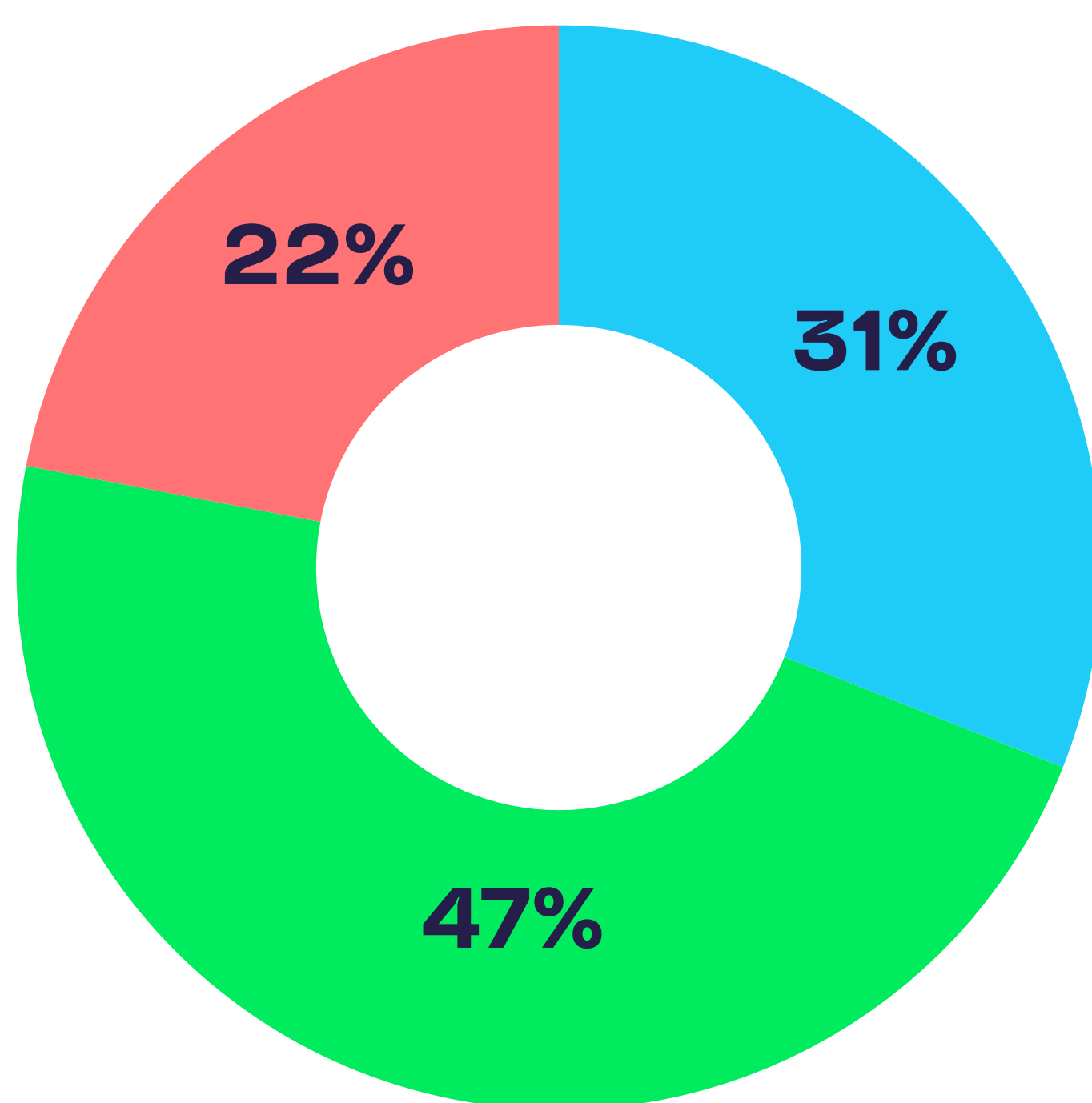
**57%**

dos restaurantes trabalham com serviços terceirizados de entrega.

## Taxa de entrega de delivery

Em relação aos valores, 8 a cada 10 restaurantes cobram taxa de entrega no delivery. Isso impacta diretamente o custo com a refeição:

Essa prática é bastante comum, independentemente se o local utiliza um serviço terceirizado de entrega.



■ Sim, somente quando utilizo aplicativos de terceiros

■ Sim, independente de ser sistema próprio ou de terceiros

■ Não



## **Ter um bom atendimento para o delivery é o ponto de partida para o sucesso.**

Ao vivenciarem uma boa experiência, as pessoas tendem a pedir mais e mais. Além disso, podem te indicar para outros colegas. Olha só como desempenhar bem esse papel:

- ✔ **Treine a sua equipe.**
- ✔ **Defina um processo de atendimento.**
- ✔ **Contrate entregadores ou empresas parceiras com experiência.**
- ✔ **Busque praticar os mesmos preços do que o do restaurante físico.**
- ✔ **Economize no plástico - dê preferência a embalagens sustentáveis.**
- ✔ **O WhatsApp Business é um bom aliado: disponibilize o cardápio e cadastre respostas automáticas para facilitar o atendimento.**
- ✔ **Ouçá as dores da sua clientela. Tenha um canal aberto para entender se está funcionando para ela ou se é necessário implementar melhorias.**



**Houve um aumento da importância do WhatsApp, mas o telefone ainda é o principal canal utilizado para os estabelecimentos receberem os pedidos de delivery.**

Preço Médio da Refeição 2024



## Meios de pagamento: a importância de variar

**Diversificar os meios de pagamento** é essencial para **aumentar a sua clientela**. Para se ter uma ideia, em **2018 apenas 40% dos estabelecimentos** aceitavam **transações via celular**. Hoje, esse volume subiu para **78%**.

Ou seja, o hábito é cada vez mais comum. Logo, ganha mais quem aceitar esse tipo de recurso/tecnologia.

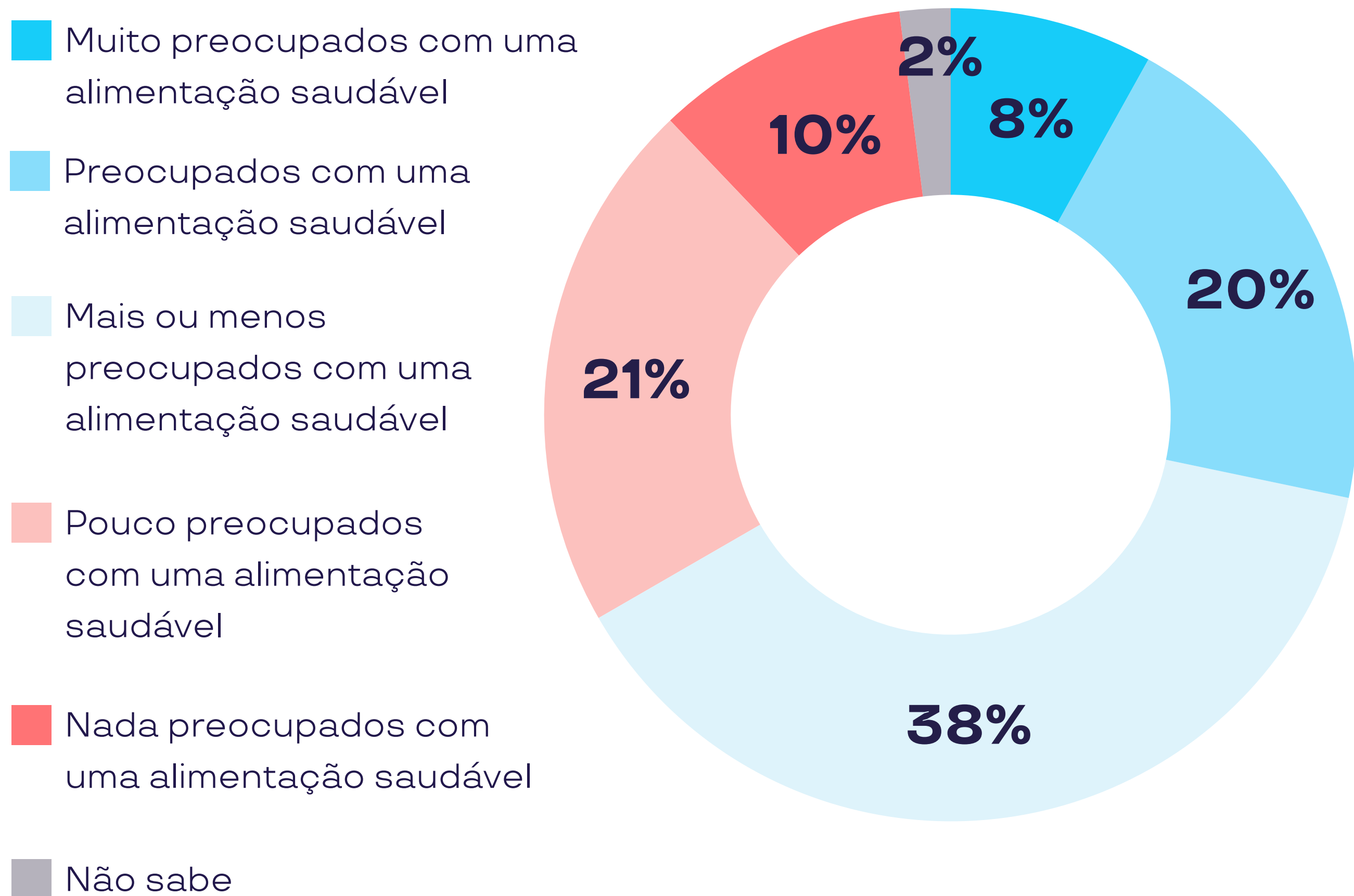
**Dica:** considere aumentar as possibilidades, sobretudo os pagamentos via celular. Quando as pessoas podem escolher, tendem a gostar mais do estabelecimento. Se sentem acolhidas e prestigiadas, além de ser uma facilidade e tanto para elas.





## Tendência de hábitos mais saudáveis: bora seguir?

Mais gente tem se preocupado com a saúde - e você precisa levar isso em conta para atrair e **fidelizar a clientela**. Durante a **semana**, os consumidores preferem se alimentar de um **jeito mais balanceado**, até para poderem "enfiar o pé na jaca" no sábado e no domingo. Leve isso em consideração e ofereça um menu com opções saudáveis e nutritivas.



O volume de pessoas que se preocupam de alguma forma em ter uma alimentação saudável, seja muito ou pouco, é grande: **87% dos entrevistados**.



## Alimentação saudável: como aproveitar essa preocupação para atrair mais público?

Já que tem bastante gente de olho nessa questão, seu restaurante ganha mais interessados se tiver essa pegada - e é importante que isso aconteça. A saúde da população agradece.

Olhe para o seu cardápio para identificar se há diversidade de ingredientes e opções. Veja se tem pratos grelhados, por exemplo, ou se a maioria tem a fritura como base. Incremente também as saladas, que são importantes para a saúde dos indivíduos. Separamos aqui, mais dicas que podem ser grandes chamarizes para o seu negócio:

- ✔ Pense em pratos principais **repletos de ingredientes saudáveis**, como legumes e verduras.
- ✔ Atenção à oferta de **proteínas animais**. Para **42% dos estabelecimentos, o consumo desse tipo de alimento aumentou**.
- ✔ Considere incluir opções **vegetarianas ou veganas**: 31% dos restaurantes disseram que a busca por ingredientes do gênero subiu.
- ✔ Nas sobremesas, vale oferecer saladas de frutas ou unidades de frutas. Essa **mudança reduz um pouco o custo com o doce**, o que impacta o preço da refeição final. Em restaurantes que servem menu executivo, por exemplo, a **diferença** chega a **R\$ 2**.
- ✔ Todos os restaurantes têm **água e refrigerantes** no cardápio. Em contrapartida, **73% contam com sucos**. Incluir esse tipo de bebida, **dando preferência a frutas da época**, pode ser um diferencial.
- ✔ Comunique a sua **preocupação com a saúde e o bem-estar**, fazendo **campanhas nas redes sociais** e junto ao público que já frequenta o seu estabelecimento.





## Outros dados importantes, que geram ideias para você impactar o público



Em **40% dos estabelecimentos** consultados o **café coado** é oferecido **como cortesia**, principalmente nos restaurantes mais populares. Considere incluir essa boa prática, uma vez que o valor do café impacta o preço final da refeição. Para se ter uma ideia, em restaurantes de autosserviço, por exemplo, **a média praticada é de R\$ 5.**



O **café expresso** é oferecido com maior frequência nos restaurantes mais requintados. Dar essa cortesia pode ser uma boa opção para os restaurantes a la carte, em que o **ticket médio é mais alto.**



Apenas **3% dos entrevistados disseram que disponibilizam descontos** de acordo com os **meios de pagamento**. Dentre esse grupo, **27% dão para quem paga com voucher ou cartão refeição**. Veja se consegue dar essa condição para a sua clientela. Afinal, um descontinho é sempre bem-vindo e faz as pessoas voltarem!



**63% dos estabelecimentos consultados** afirmam que estão **otimistas em relação ao futuro**. Mantenha-se assim também. Esse sentimento fará toda a diferença no crescimento do seu negócio.



# E aí, tudo pronto para aumentar a sua clientela?

Os dados da **Pesquisa Preço Médio da Refeição 2024** são importantes pontos de partida para possíveis melhorias, correções e reforços na sua atuação. Assim, você consegue atrair mais público e, principalmente, oferecer uma experiência compatível com a realidade das pessoas.

Quer ajuda nessa jornada? Lembre-se: a Pluxee é sua aliada para o sucesso do seu estabelecimento! Estamos sempre de olho nas tendências de mercado para te mostrar o que o público mais gosta - e como você pode evoluir.

Seguimos juntos!

**Mais conteúdo para você em:**

**[www.pluxee.com.br/blog](http://www.pluxee.com.br/blog)**

