



# Alimentos e Bebidas

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA

JANEIRO | 2019



SEBRAE

SIS

## Docerias, bolerias e confeitarias gourmet Conheça mais e saiba como investir em um dos setores de destaque no mercado

Confeitarias gourmet, docerias e lojas de bolos têm se popularizado cada vez mais e já podem ser consideradas até manias nacionais. O negócio chama a atenção pela grande aceitação popular desses alimentos e por não precisar, necessariamente, de grande investimento para começar a empreender.

### Neste relatório vamos falar sobre:



02



04



06



07



09



10

#### Mercado em constante expansão

O crescimento de confeitarias, docerias e bolerias gourmet tem chamado a atenção e atraído pequenos empresários para esse nicho de mercado. [Saiba mais sobre isso na página 2.](#)

#### Como começar o meu empreendimento?

São vários os modelos de negócios e produtos que podem fazer parte de um empreendimento da área. [Conheça alguns deles na página 4.](#)

#### Mais possibilidades para o setor

Um novo perfil de consumidor está fazendo com que cresça um nicho diferenciado para as docerias e confeitarias. [Saiba quais produtos atendem a esse público na página 6.](#)

#### Destaque-se e saia na frente da concorrência

Com o mercado em rápida expansão, é necessário pensar em estratégias diferenciadas para cativar o público-alvo e se destacar em meio aos concorrentes. [Conheça algumas ações práticas na página 7.](#)

#### Docerias e confeitarias gourmet em Santa Catarina

O estado de Santa Catarina possui bons representantes na área de confeitarias e docerias gourmet. [Se inspire com alguns deles na página 9.](#)

#### Ações recomendadas

Veja algumas dicas que o SIS preparou para você e fique ainda mais por dentro de todas as tendências e movimentos do mercado. [Leia na página 10.](#)



## **Mercado em constante expansão**

### **Conheça mais sobre suas principais características**

O que antes poderia ser visto como um luxo ou até um produto inacessível, agora está virando moda em todo o país. O crescimento de confeitarias, lojas de bolo e docerias gourmets especializadas mostra que novos sabores são bem-vindos e até mesmo as receitas doces mais tradicionais podem ganhar novas versões.

O mercado, que engloba empreendimentos gastronômicos que comercializam doces e bolos finos com receitas tradicionais em nova roupagem, geleias caseiras, biscoitos, cupcakes e outras guloseimas em geral, tem apresentado um crescimento expressivo, com um salto de arrecadação anual de 40 bilhões, em 2007, para 76 bilhões, em 2015 (dados da Associação Brasileira de Panificação e Confeitaria – Abip).

Outro fator que mostra o poder e crescimento desse nicho é que, de acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados (Abicab), a produção de chocolate tradicional cresce 10% por ano, enquanto a média do mercado gourmet gira em torno de 20%.

### **Espaço para pequenos negócios**



Um dos grandes diferenciais do segmento é oferecer produtos artesanais, ou seja, que não são produzidos em larga escala e se destacam pelo sabor diferenciado, menos industrializado. Neste contexto, as pequenas empresas saem na frente, já que podem explorar esse nicho e conquistar os clientes pelo toque “caseiro” e uso de ingredientes de alta qualidade. De acordo com [dados divulgados pela Abip em 2018](#), o Brasil conta com mais de 70 mil padarias. Dessas, mais de 80% são classificadas como micro e pequenas empresas.

A Associação ainda afirma que a próxima década promete ser ainda melhor para o setor com a expansão das chamadas padarias gourmet. A tendência é que esses empreendimentos ampliem cada vez mais os serviços e possam competir com os supermercados, oferecendo produtos e serviços variados.

## Público consumidor



Muito do crescimento desse mercado vem sendo atribuído também ao aumento de renda das classes C e D na última década, que possibilitou maior poder de consumo a esse público. Além disso, o Ministério da Saúde também apresenta números motivadores para os empresários do setor: um em cada cinco brasileiros consome doces cinco ou mais vezes por semana. Um cenário como esse favorece e muito o aquecimento e faturamento do setor.

A paixão dos brasileiros por doce, inclusive, colocou o país em quarto lugar no ranking mundial dos maiores consumidores de chocolate, perdendo apenas para os Estados Unidos, a Alemanha e o Reino Unido.

## Em quais produtos investir?

As possibilidades de investimento no setor são diversas. Conheça alguns dos produtos em alta:



**Brownie:** o bolinho típico dos Estados Unidos já está popularizado por aqui. A criatividade para misturá-lo com outros ingredientes (sorvetes, chocolates, frutas, castanhas, café etc.) pode fazer a diferença na hora de atrair os consumidores.



**Cookie:** outra receita norte-americana muito conhecida no Brasil, os cookies são biscoitos doces e também podem adquirir diferentes formatos e sabores.



**Brigadeiro:** ele é um velho conhecido dos brasileiros, mas continua sempre em alta! Hoje, há docerias especializadas em brigadeiros, que buscam trazer novas versões do doce, com combinações diferenciadas de ingredientes.



**Cupcake:** também chamado de bolos de caneca, é um pequeno bolo decorado feito para ser comido individualmente. Os cupcakes são servidos em diferentes ocasiões e podem ser personalizados de acordo com o evento ou época do ano.



**Macaron:** o doce francês, composto de duas pequenas cascas crocantes redondas, geralmente coloridas, e recheado com ganache ou geleias, também pode ser uma boa opção para o cardápio de uma confeitaria gourmet.



**Donnuts:** receita tradicional nos Estados Unidos, as rosquinhas fritas e cobertas com diferentes tipos de doces, geralmente são produtos coloridos e bem decorados.



**Petit gateau:** seguindo a tendência do mercado, o petit gateau também vem ganhando versões diferenciadas, com sabores em doce de leite, limão, laranja, café etc.

**Fontes:** Setor de confeitaria continua a crescer e resiste à crise. Food Magazine. 2016. Mercado de doces cresce como oportunidade de negócios. Assaí. 2017. Thais Tomé. Mercado de chocolate gourmet cresce no Brasil. O Hoje. 2017. Mercado de doces no Brasil chega a faturar 12 bilhões de reais por ano. O Estado. 2018. Pedro Frade. História do Petit Gâteau – Um erro que deu certo!. Petit Gastrô. 2018.

# Como começar o meu empreendimento?

## Conheça alguns dos principais modelos de negócios do segmento

Como você viu, o segmento de confeitaria tem chamado cada vez mais a atenção do consumidor e é considerado um mercado em expansão para empreender. Para investir no ramo, há vários modelos de negócio diferentes, com objetivos e estratégias específicos, de acordo com o público-alvo e os produtos comercializados.

A seguir, veja alguns exemplos interessantes que podem inspirar empreendedores que desejam ou já atuam na área.

### Brigaderias

As brigaderias são lojas que comercializam os chamados "brigadeiros gourmet". A base da receita lembra muito aquela já tradicional, que todos conhecem, porém os ingredientes utilizados são mais sofisticados e os doces adquirem um sabor mais elaborado. Além disso, esses empreendimentos, por serem especializados nesse tipo de doce, também buscam inovar em novos sabores, como doce de leite, caipirinha, limão, banana com canela, churros, leite em pó, café etc. As forminhas e embalagens também são diferenciadas, combinando com a maior sofisticação do doce.



### Brownerias

Assim como as brigaderias, as brownerias são lojas especializadas em um único tipo de produto: nesse caso, o brownie. Os bolinhos, que antes eram simples, ganharam embalagens estilizadas, diferentes formas de serem servidos (como em potes) e agregaram diversos tipos de ingredientes em seus recheios. Em muitos casos, empreendedores que investem na produção desse doce comercializam o produto em cafés, padarias, confeitarias para depois, então, abrirem uma loja especializada.



### Confeitarias gourmet

Os doces, bolos e tortas decoradas são o grande atrativo desse tipo de negócio. Com um cardápio bem variado, as confeitarias gourmet se diferenciam pelo requinte e alto apelo visual em seus produtos, chegando a ser quase artísticos. Alguns exemplos de doces em alta nas confeitarias gourmet são: *naked cakes* (bolos que não possuem cobertura e ficam, propositalmente, com a massa e o recheio expostos), cupcakes, bolos e doces personalizados.



## Lojas de bolos artesanais

O produto a ser comercializado nesses locais não precisa ser, necessariamente, extremamente decorado ou requintado. Um exemplo disso são as lojas de bolos artesanais, caseiros, que possuem uma apresentação simples, mas agradam o consumidor com a variedade de sabores e a qualidade final do produto. Geralmente, as características desses bolos são as mesmas daqueles feitos em casa e atingem um público que não tem tempo ou até mesmo não sabe fazer essa receita em casa.



## Lojas de doces finos e trufas

Os doces finos e trufas utilizam as receitas mais tradicionais, porém se diferenciam na decoração e nas embalagens. Geralmente, são servidos em ocasiões e eventos especiais, como casamentos, formaturas, bodas e outras comemorações que exigem mais requinte. As decorações podem levar frutas secas, fios de chocolate e castanhas. Diferentemente de outros doces gourmets, os doces finos não abusam das cores, prevalecendo os tons dourado e prata.



**O grande diferencial dos negócios classificados como "gourmet" é o uso de ingredientes nobres e de alta qualidade. Portanto, o público consumidor desse tipo de doce também é muito exigente e até está disposto a pagar mais caro por um produto, desde que ele realmente atenda às expectativas. Assim, é importante o uso de produtos selecionados e o investimento na apresentação deles, independentemente do modelo de negócio que o empreendedor deseja seguir.**

Para cada um desses modelos de negócio, é necessário definir também em como serão feitas as vendas e a distribuição dos produtos. O empreendedor pode optar por ter um ponto fixo, ou seja, atuar sempre no mesmo endereço, ou um ponto móvel (como um food truck), que se desloca pela cidade, mudando de endereço frequentemente.

Além disso, também é possível pensar em três modelos de vendas: somente no ponto (o cliente vai até o estabelecimento), somente por encomenda (a produção é feita conforme demanda e a entrega é acordada com o cliente) ou conjunta (venda no ponto, tendo também a opção de receber encomendas).



**Fontes:** Doces finos para vender e lucrar: 10 receitas grátis + dicas exclusivas. Ideias.me. 2015. 5 dicas para aproveitar as modas gastronômicas. Fispal Food Digital. 2017. Tortas e bolos artesanais são mercado promissor para empreender. Telefônica. 2018. Vanessa Nunes. As brigaderias e seus Brigadeiros Gourmet. Socorro na Cozinha. 2018. Eduarda Bagesteiro. A desmistificação do gourmet: a mediação entre valor e qualidade dentro da confeitaria. Curiosamente. 2018.



## Mais possibilidades para o setor

### Novos perfis de consumidores exigem inovações nos produtos

A qualidade dos ingredientes utilizados é um dos pré-requisitos para a produção de qualquer tipo de doce gourmet. Porém, além disso, outras exigências vêm sendo feitas pelo público-alvo das docerias, bolerias e confeitarias gourmet. Com a mudança dos hábitos alimentares de muitos brasileiros, esse mercado precisa inovar e oferecer mais do que requinte, mas também opções mais saudáveis e que atendam a um perfil específico de consumidor.

Neste contexto, os chamados “doces fit” vêm se destacando na preferência do público e se mostrando uma oportunidade interessante de investimento. As receitas funcionais são direcionadas para quem precisa ou deseja ter uma alimentação mais saudável, com alimentos preparados com diversos tipos de nutrientes, como: chia, aveia, linhaça, quinoa, açúcar mascavo, batata doce e frutas diversas.

### Novo perfil de consumidores



De acordo com dados da pesquisa “Vigilância de Fatores de Risco e Proteção para Doenças Crônicas por Inquérito Telefônico (Vigitel)”, feita pelo Ministério da Saúde, o número de diabéticos no Brasil cresceu 61,8% nos últimos 10 anos (entre 2006 e 2016), atingindo um total de 8,9% das pessoas. Além disso, essa mesma pesquisa aponta que outras doenças como hipertensão e a obesidade atingem um grande número de brasileiros: 25,7% e 18,9%, respectivamente.

Todos esses dados compõem um novo perfil de público, que deseja consumir doces, mas precisa de produtos específicos, o que pode representar um nicho de grande potencial para os empreendedores do setor. Alguns exemplos de doces que podem ser produzidos para atingir esse público são: doces sem lactose e/ou sem glúten; doces diet; doces com baixo teor calórico; e doces funcionais.



Apesar de ser um segmento em ascensão, ainda há poucos empreendimentos que produzem doces ditos “saudáveis” e sem açúcar. Para quem deseja investir no setor, é muito importante conhecer os ingredientes necessários, os tipos de adoçante e até mesmo buscar o selo de qualidade da associação de diabéticos. Para saber mais sobre o selo, é necessário entrar em contato com a [Associação Nacional de Atenção ao Diabetes](#).

**Fontes:** Confeitaria fit tem sabor de verdade, com mais de 60 doces no cardápio. Campo Grande News. 2017. Obesidade cresce 60% em dez anos no Brasil. Governo do Brasil. 2017. Número de brasileiros com diabetes cresceu 61,8% em 10 anos. Governo do Brasil. 2018. Empreendedores lucram com bolos e docinhos sem adição de açúcar. Extra. 2018.



## Destaque-se e saia na frente da concorrência

### Utilizar estratégias de diferenciação é fundamental para ganhar espaço

Você já viu que o mercado de docerias, bolerias e confeitarias gourmet está em alta. Porém, para conseguir explorar da melhor maneira as oportunidades que o segmento oferece, é necessário também buscar formas de inovar no negócio e se diferenciar dos concorrentes. Algumas ações são fundamentais para ajudar o empreendedor a se destacar e conquistar o público-alvo da área. A seguir, estão detalhadas práticas de diferenciação importantes.

#### Gestão



Ainda que o negócio comece de forma pequena e até como uma opção de renda extra, é necessário que a gestão seja profissionalizada desde o início. Isso irá impactar na qualidade do serviço e do produto oferecido ao cliente. Outro fator importante na condução do negócio é a escolha do ponto, que deve ser muito bem pensada. Ele deve ser adequado ao público-alvo que se deseja atingir e em locais de grande movimento, principalmente de pessoas andando a pé. A definição do mix e dos preços dos produtos é outro tópico que também irá influenciar a localização do empreendimento, já que o valor cobrado influencia o perfil de cliente.

#### Marketing



Com o ponto de venda já definido, é muito importante pensar também na disposição da mercadoria na loja e quais estratégias de comunicação serão utilizadas para atrair os clientes. Nesse contexto, algumas ações que podem ser implementadas são:

- Produtos expostos em gôndolas ou prateleiras na entrada da loja e também nos caixas para que chamem a atenção na entrada e na saída dos consumidores;
- Produtos personalizados: o cliente monta o seu doce com os ingredientes que mais gosta. No caso de brownies e churros, por exemplo, seria possível escolher um recheio e coberturas específicos que serão incluídos na hora;
- Cardápios digitais, disponibilizados em tablets, smartphones ou outro display, com fotos em alta resolução e descrição detalhada dos produtos;
- Uso de aplicativos e redes sociais para estar em contato direto com o público;
- Degustações para que o cliente conheça os produtos que são vendidos e os que são novidades também.

## Inovação



De acordo com o relatório [Balanço e tendências do mercado de panificação e confeitaria](#), produzido pela Abip, os empreendimentos gastronômicos no Brasil vêm buscando utilizar produtos cada vez mais naturais. As confeitarias, por exemplo, têm uma tendência a deixar de usar geleias de brilho ou outros acabamentos feitos com ingrediente altamente processados e artificiais. No lugar, a tendência é utilizar matérias-primas de origem vegetal, ainda que, esteticamente, o produto final fique com texturas e cores um pouco diferentes do habitual.

## Parceiros e fornecedores



Como foi falado anteriormente, um dos grandes diferenciais deste segmento é a utilização de ingredientes selecionados e de ótima qualidade. Por isso, buscar por parceiros e fornecedores que possam contribuir com produtos requintados, de sabor impecável e natural, com boa procedência é muito importante. Lembre-se de que eles irão influenciar diretamente no resultado final da torta, doce ou bolo vendido.

Além disso, fazer parcerias no mercado é uma ótima forma de expandir o negócio. Buffets e espaços de eventos da cidade, por exemplo, podem ajudar a fechar bons negócios em festas infantis, formaturas, eventos corporativos, dentre outras comemorações.

## Embalagens personalizadas



O aspecto considerado quase “artístico” dos doces também é outra tendência que vem se destacando no setor, segundo a Abip. Portanto, investir em embalagens diferenciadas e personalizadas pode valorizar ainda mais o produto vendido, seja um doce, uma torta ou um bolo. O recipiente que armazena o alimento também faz parte da experiência de consumo e influencia a decisão de compra do cliente.

**O mercado de tortas e doces artesanais é extremamente dinâmico e novas tendências surgem a todo momento. Portanto, acompanhar os movimentos do mercado e buscar constantemente a inovação são atitudes indispensáveis para aperfeiçoar o negócio!**



**Fontes:** Empreendedor: Dicas para seu negócio de tortas e doces artesanais. Asaas. 2014. Bolos e doces caseiros: retorno ao mercado com alto valor agregado. Mais Bio. 2016. Especialista mostra as estratégias do mercado das lojas de doces. G1. 2016. Docerias, bolerias e confeitarias gourmet: moda passageira ou tendência? Ultragas. 2018. Confeitaria gourmet – Aprenda como abrir uma e ganhar dinheiro. Maria Chocolate. 2018.



## Docerias e confeitarias gourmet em Santa Catarina

### Conheça alguns empreendimentos de sucesso no estado

Seguindo a tendência nacional, Santa Catarina também está muito bem representada no setor de docerias, bolerias e confeitarias gourmet. Conheça melhor alguns desses negócios que vêm se destacando no estado.

#### Akitutes

Com sedes em Florianópolis e Itapema, a Akitutes foi inaugurada há mais de vinte anos e, no início, vendia seus doces por encomendas, feitas ainda por telefone. Em 2002, atendendo à grande demanda, a empresa se expandiu e abriu uma loja própria, tornando-se um dos destaques gastronômicos do estado. Além das tortas, bolos e docinhos, a Akitutes também oferece cafés e chás e opções de salgados.



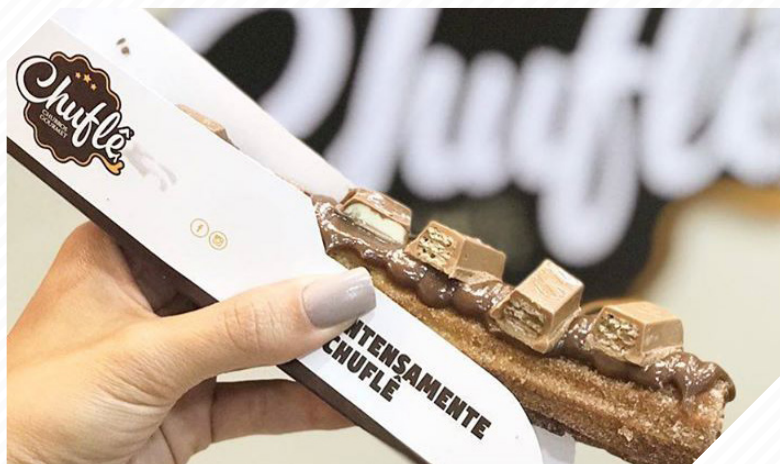
#### Senhora Farinha Bakery

Em 2017, a cidade de Blumenau ganhou a confeitaria gourmet Senhora Farinha Bakery, especializada em bolos estilos *naked cake* e espatulados. Com um ambiente agradável e refinado, o negócio se destaca pela beleza e requinte dos produtos vendidos.



#### Chufle Churros Gourmet

Localizada na cidade de Criciúma, a empresa, como o próprio nome diz, é especializada na venda de churros gourmet. Além disso, também explora outros produtos do setor, como brownies, panetones (de acordo com a época), além de sorvetes e *milk-shakes*. Um dos diferenciais da marca é a possibilidade de participar de eventos e comemorações, levando toda a sua estrutura móvel.



Fonte: Larissa Guerra. Confeitaria gourmet inaugura em novembro em Blumenau. Jornal de Santa Catarina. 2017.



## AÇÕES RECOMENDADAS



Conte com o apoio do [Sebrae/SC](#) para traçar estratégias para o seu negócio. Entre em contato com um de nossos atendentes pelo telefone 0800 570 0800 ou na [unidade](#) mais próxima.



Conheça a [Vanilla Academy – Ateliê Escola de Confeitaria](#), em Balneário Camboriú. O ateliê oferece cursos exclusivos para quem deseja investir no setor, de acordo com cada época do ano, como:

- Curso profissionalizante em confeitaria;
- Videoaula de macaron;
- Intensivo em confeitaria.



Em Florianópolis, a profissional [Isamara Amâncio](#) também oferece cursos de confeitaria, que podem ser feitos *online* ou na própria loja física da confeitaria, além de receitas e vídeos sobre o setor. A profissional atua com treinamentos nos principais centros culinários do país desde 2001 e tem um canal no YouTube, com mais de 400 mil inscritos.



O Portal SIS, do Sebrae/SC, disponibiliza diversos [relatórios](#) sobre o setor de Alimentos e Bebidas, com informações estratégicas sobre gestão, estudos relevantes, oportunidades de negócio, entre outros dados importantes sobre a área. Confira alguns exemplos:

- [Restrição alimentar](#);
- [Refeições caseiras para entrega](#);
- [Serviços de \*delivery\*](#): oportunidades para alimentos e bebidas;
- [O mercado de chocolate](#).



Leia o [relatório completo](#) da Associação Brasileira da Indústria de Panificação e Confeitaria (Abip) sobre as tendências de mercado para os próximos anos.



**Alimentos  
e Bebidas**  
RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA  
JANEIRO | 2019



**Coordenador:** Fábio Burigo Zanuzzi  
**Gestor do Projeto:** Leandro Silveira Kalbusch  
**Analista de informação:** Lillian Máximo Cruzeiro  
**Supervisor de Conteúdo:** Alan David Claumann

**SEBRAE Santa Catarina**  
Endereço: SC 401, KM 01, Lote 02  
Parque Tecnológico Alfa - João Paulo  
CEP: 88030000 - Florianópolis - SC  
Telefone: 48 3221 0800

Dúvidas ou sugestões sobre o conteúdo do relatório envie um e-mail para:  
[atendimento.sis@sc.sebrae.com.br](mailto:atendimento.sis@sc.sebrae.com.br)

Faça também suas contribuições para o SEBRAE/SC enviando um e-mail para:  
[falecom.sis@sc.sebrae.com.br](mailto:falecom.sis@sc.sebrae.com.br)