



Alimentos e Bebidas

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA

NOVEMBRO | 2018



SEBRAE

SIS

Refeições caseiras para entrega: potencial para o setor de alimentos

Uma alimentação saudável e balanceada é uma busca cada vez mais comum entre a população. As opções de comidas rápidas e altamente calóricas (fast food) e a falta de cuidado no manuseio dos alimentos em restaurantes fez com que as famosas “marmitas” voltassem a fazer parte da rotina dos consumidores. E com elas, a garantia de um preparo criterioso e com equilíbrio dos nutrientes. O crescimento da procura por refeições caseiras possibilitou que os empreendedores que atuam no setor de alimentos passassem a explorar este nicho. Pensando em mostrar algumas das oportunidades, este Relatório de Inteligência foi desenvolvido.

No material você vai encontrar:



02



07



10



09

Como montar o negócio

Veja como preparar o seu estabelecimento para atender às demandas do setor e a quais pontos você deve estar atento, como localização, normas, matéria-prima, entre outros aspectos.

[Leia nas páginas 7 e 8.](#)

Caso de sucesso

Quer saber quais empreendimentos já obtiveram êxito neste mercado?

Confira os casos de sucesso que separamos.

[Veja mais na página 9.](#)

Ações recomendadas

Tenha acesso às dicas exclusivas do SIS/SC. Veja como preparar o seu negócio para aproveitar as principais oportunidades e confira as recomendações. [Leia na página 10.](#)

Números sobre o mercado de alimentação

Confira os números relacionados à alimentação fora do lar, com informações sobre as empresas que atuam no setor, potencial de crescimento, entre outros dados relevantes.

[Veja detalhes na página 2.](#)

Modelos de negócio

Quais os principais modelos de negócio que os empreendedores do setor de alimentos podem explorar?

[Conheça-os na página 3.](#)

Produtos ofertados

Marmitas fitness, alimentos destinados aos que possuem restrição alimentar, cardápios sofisticados e/ou assinados por chefs de renome. Veja quais os produtos diferenciados podem ser ofertados aos seus clientes.

[Leia nas páginas 4 e 5.](#)

Diferenciais competitivos

Como diferenciar-se em um mercado que não para de crescer? Saiba como incorporar diferenciais competitivos ao seu negócio.

[Confira na página 6.](#)



03



04



06

Alimentação fora do lar: benefícios e dados de mercado



A procura por alimentos caseiros, preparados de maneira diferenciada, tem aumentado significativamente com o passar dos anos. [Dados do Portal do Empreendedor](#) mostram que, atualmente (consulta feita em outubro de 2018) são **167.538** empreendedores registrados pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) correspondente ao “fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar”. Conforme informações da Receita Federal e do Portal do Empreendedor, houve um crescimento de **22,5%** no número de empreendedores registrados entre os anos de 2014 e 2017. A atividade é descrita como “preparação de refeições ou pratos cozidos, inclusive congelados, entregues ou servidos em domicílio, como entrega de marmitas”.

Em Santa Catarina estão registradas **4.196** pessoas sob o CNAE referente à atividade de fornecimento de alimentos caseiros.

Vendas de marmitas como oportunidade

O crescimento no número de empreendedores que se dedicam ao preparo de alimentos caseiros vai ao encontro da procura dos consumidores em cultivar hábitos saudáveis, somado à busca por economia e falta de tempo para preparar as refeições.

A alimentação fora de casa é responsável por cerca de 25% dos gastos das famílias brasileiras, conforme [dados](#) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Nesta constante, oferecer alimentos que fujam do comum, com propostas diferenciadas, sabores caseiros e preços acessíveis consiste em um grande potencial aos empreendedores do ramo. Mas para garantir que o seu negócio tenha destaque entre os milhares que estão no mercado, deve-se estar atento aos diferenciais que podem ser explorados e o que pode ou não ser aplicado à realidade do seu negócio. É o que vamos tratar nas páginas a seguir.



Fontes: Mercado de marmitas cresce e se diversifica. Agência Sebrae de Notícias. 2018. Estatísticas. Portal do Empreendedor. 2018. Brasileiro gasta cerca de 25% da renda com alimentação fora do lar. Mercado & Consumo. 2018. Mercado de alimentação fora do lar. Sebrae. 2018.

Modelos de negócio: como se preparar

Adequar as propostas de produtos às especificidades dos clientes consiste em um dos primeiros passos para obter êxito no setor de alimentos caseiros. Os consumidores que buscam marmitas se deparam com uma ampla oferta de produtos, e o seu negócio deve justamente explorar as características de cada público para contemplá-lo.



Deseja apostar na personalização?



Se você busca diferenciar o seu negócio adotando o viés da personalização dos pratos, certifique-se de que há público para consumir, já que a personalização agrega valor ao produto e faz com que a sua produção seja menos escalável. Quem busca personalização sabe que irá encontrar diferenciais que podem ser mais caros que os oferecidos em larga escala.

Deseja oferecer um cardápio clássico?



Seu negócio pode adotar uma linha mais conservadora e oferecer refeições convencionais, que fazem parte do dia a dia dos brasileiros. Os pratos tradicionais (como arroz, feijão, carne e fritas) podem agradar muitos consumidores e custarem menos para serem preparados. Com isso, podem ser oferecidos preços mais baixos e competitivos.

Deseja seguir a linha mais saudável?



Outro modelo de negócio que pode ser adotado consiste na oferta de refeições balanceadas, com saladas, proteínas e alimentos com baixo teor de gordura. As marmitas mais leves costumam agradar quem deseja manter uma alimentação regrada, com garantia de um preparo caseiro e criterioso.

Deseja oferecer serviço de delivery?



Estude como será feita a comercialização de seus produtos. Seu negócio contará com pontos de vendas, entrega direta ao cliente ou seguirá a linha de distribuição corporativa? Caso pretenda realizar entregas a domicílio, é essencial verificar quais os impactos que essa decisão trará ao seu negócio e como se preparar para oferecer o serviço. Hoje, [existem aplicativos que potencializam a oferta de delivery](#) e podem contribuir sob essa perspectiva.

Potenciais clientes

A comercialização pode (e deve) ser analisada de forma a potencializar as vendas. Em alguns casos, as vendas B2C podem ser a melhor escolha. Já em outros casos (como em refeições específicas e personalizadas) a comercialização B2B pode ser uma possibilidade a ser adotada.

Se você deseja ter mais informações para analisar o mercado no qual está inserido, não deixe de conferir o material [7 passos para analisar o seu mercado](#), produzido pelo Sebrae!



Produtos que podem ser ofertados

Conforme o público consumidor, algumas opções de refeições podem ser ofertadas de forma que o seu negócio se diferencie diante da concorrência e agrade diferentes paladares.

Refeições fitness



Oferecer opções de marmitas que incluam alimentos proteicos, com baixo teor de gordura e sal, consiste em um nicho a ser explorado pelo mercado de alimentação. Para os consumidores que adotam uma alimentação balanceada e não abrem mão da praticidade das marmitas, a opção pelas refeições fitness é uma alternativa para garantir a manutenção da dieta.

Refeições destinadas aos que possuem restrição alimentar



Muitas pessoas apresentam restrição a alguns tipos de alimentos (como o glúten e a lactose) e devem ter cuidado redobrado na hora de preparar/consumir as refeições. Que tal oferecer opções para esse público? Por contarem com poucas opções, os consumidores que possuem intolerância ao leite ou ao glúten, por exemplo, tendem a consumir as refeições feitas e pensadas especialmente para eles. Quando encontradas, são limitadas e extremamente caras. Surge aí um nicho a ser explorado pelos empreendedores, que podem ofertar pratos saborosos e acessíveis para esse público.

Refeições gourmet



Quando a praticidade pode ser aliada à sofisticação, as marmitas gourmet surgem como opção ao público exigente e que dispõe de um ticket médio maior para gastar. Além de um cardápio diferenciado, as marmitas gourmet podem contar também com a assinatura de renomados chefs, agregando ainda mais valor ao produto. Se a sua empresa deseja explorar esta vertente de atuação é essencial conhecer o perfil do público consumidor, as opções que podem agradá-lo e o valor que será aplicado aos pratos. Importante ratificar a importância de equilibrar os custos de produção das refeições aos preços cobrados do cliente final. Nesse contexto, a pesquisa de mercado não é somente essencial, como vital para o seu negócio.

Refeições veganas



As opções de alimentos veganos são cada vez mais comuns nos cardápios dos restaurantes e, considerando a alimentação fora de casa, isso não é diferente. Por isso o seu negócio também deve contemplar opções vegetariananas e/ou veganas para atender o público interessado. Caso o seu empreendimento seja voltado apenas para esse público, as opções podem ser ampliadas. Já se você decidir incorporar as opções ao cardápio convencional já existente, não se esqueça de fugir do óbvio e apresentar diferenciais em suas refeições.

Refeições temáticas



Cardápio árabe, italiano, japonês, mexicano... As marmitas podem contemplar também refeições temáticas, conforme a preferência dos clientes. Aos amantes da culinária estrangeira, é importante oferecer opções saborosas e frescas, que preservem a identidade do país representado e apresentem a mesma praticidade das marmitas convencionais. É claro, com um toque a mais.

Importante salientar que a oferta das refeições específicas pode ser combinada às marmitas convencionais, ou então ser o foco do seu negócio. Para ser assertivo na decisão de qual o nicho pode ser explorado pela sua empresa é essencial observar o potencial de mercado do setor de alimentos.



Tenha acesso a um conteúdo exclusivo sobre o tema [aqui!](#)



Fontes: Venda de marmitas fitness, para vegetarianos, veganos e celíacos pela internet. C2Ti. 2018. Pedro Zuazo. Demanda por refeições prontas cresce e atrai a atenção de cozinheiros profissionais. Extra. 2018.

Diferenciais a serem explorados por seu negócio

Entre os milhares de empreendedores que decidiram se dedicar à produção e comercialização de refeições caseiras, o seu negócio tem que buscar a diferenciação. Afinal, é com ela que o seu produto terá destaque no mercado. A seguir, abordaremos alguns diferenciais que podem ser explorados.

Cardápios elaborados



Oferecer, além de uma refeição saborosa e com preparo diferenciado, um cardápio elaborado exclusivamente para o cliente. Esse pode ser um dos diferenciais a ser explorado. Caso o acompanhamento nutricional personalizado seja oneroso para o seu negócio, conte com um profissional para assegurar o equilíbrio dos ingredientes utilizados nas receitas. Com isso, é transmitida ainda mais segurança aos consumidores.

Embalagens práticas



Não se esqueça de escolher uma embalagem adequada para armazenar as refeições comercializadas. Recipientes (recicláveis) que podem ser congelados e aquecidos são opções financeiramente acessíveis e, ao mesmo tempo, práticas para os consumidores.

Utilização de aplicativos para comercialização e entrega



Caso disponha de orçamento, sua empresa pode desenvolver um aplicativo próprio, que ofereça ao cliente a possibilidade de montagem da marmita e solicitação de entrega. Dessa forma, agrega-se ainda mais valor ao seu negócio e oferece-se mais autonomia ao cliente. Já se o dinheiro disponível para investir for reduzido, incorpore as possibilidades de interação com o cliente à sua realidade. Redes sociais, site, telefone. Não importa. O que vale é se fazer acessível e próximo ao consumidor. Se o seu negócio não possui condições de desenvolver um App próprio, pode oferecer os produtos em aplicativos como o Ifood. No site da empresa é possível saber como cadastrar o seu estabelecimento e iniciar a [parceria](#).

Fornecimento de refeições corporativas



Não deixe de prospectar as oportunidades atreladas ao ambiente corporativo. Com o fornecimento de refeições para empresas é possível atingir um grande número de clientes ao mesmo tempo, além de incrementar o faturamento. Um exemplo consiste na empresa catarinense [Pratíssimo](#). Ela juntou duas características essenciais para o ambiente corporativo que têm feito sucesso: a praticidade dos alimentos congelados e a saudabilidade dos pratos. A Pratíssimo oferece um cardápio balanceado e saboroso, livre de gorduras e conservantes, sem glúten nem lactose. A partir da parcerias com empresas de Florianópolis, alcançou um grande número de clientes e disponibiliza freezers nesses ambientes, onde os colaboradores das empresas parceiras podem escolher seu prato e efetuarem o pagamento (via cartão). Praticidade e autonomia na hora de comer e pagar.

O gosto da “comida de casa”



Quem nunca saboreou um prato que remeteu a algum sabor da infância ou, ainda, ao tempero da mãe ou da avó? Um cardápio caseiro, que seja elaborado de maneira diferenciada e remeta à comida de casa pode ser considerado um grande diferencial. Faça com que a marmita oferecida traga um aroma ou um gosto que só poderá ser encontrado nela. As chances de conquistar o cliente são grandes. Um sabor caseiro e oriental também aparece como uma tendência de alimentação: trata-se do Bentô, um prato composto por arroz, peixe ou carne e legumes (cozido ou em conserva). Equilibrado e rico em nutrientes essenciais, é considerado a marmita dos trabalhadores japoneses. Para os apreciadores da culinária oriental, essa tendência surge como uma ótima opção.

Fontes: Gabriela Lago. [Para ajudar clientes a seguirem dietas, nutricionista aposta em negócio de marmitas personalizadas](#). G1. 2017. Claudio Varela. [Deu vontade de comer o almoço do vizinho? App vende comida feita em casa](#). UOL. 2018.



Primeiros passos para montar o seu negócio

Além de explorar diferenciais quanto às ofertas de cardápios, é essencial adotar alguns cuidados para dar início ao seu negócio.

Estrutura



É necessário projetar quantos pratos serão feitos diariamente para pensar qual área deve ser disponibilizada. É importante considerar espaços como cozinha, depósito e sanitários, além de garantir que os alimentos serão armazenados adequadamente. Caso você conte com funcionários, é importante também dispor de um vestiário/espaço para descanso. Conforme orientações da Agência de Vigilância Sanitária (Anvisa), os banheiros e vestiários não podem estar próximos (de forma direta) das áreas de preparo e de armazenamento dos alimentos.

Localização



No momento da escolha do local onde ficará o seu estabelecimento é necessário analisar qual será a logística de entrega das refeições. Caso haja delivery, é essencial dispor de um estacionamento para os motoboys. É importante considerar também se o espaço cumpre as exigências das vistorias dos órgãos reguladores e apresenta uma localização acessível aos clientes e funcionários (com transporte público próximo e estacionamento).

Matéria-prima / equipamentos



Os cuidados com os produtos refrigerados e congelados devem ser redobrados, considere que eles devem ser armazenados de maneira imediata após a compra. Estar atento às condições das embalagens é outro ponto importante, os recipientes amassados, abertos, enferrujados ou rasgados devem ser descartados. É preciso estar atento ao prazo de validade dos produtos e à sazonalidade das frutas e legumes utilizados nas marmitas, para que esse fator não comprometa a aquisição de produtos e não onere o orçamento. Buscar preços mais competitivos junto aos fornecedores e atacadistas pode ser uma alternativa.

Exigências legais



Busque um profissional que o auxilie e oriente sobre a legislação tributária pertinente ao negócio. Procure os órgãos que lhe fornecerão os registros necessários para dar início à sua atividade. No caso do alvará, a Vigilância Sanitária do seu município pode fornecer as orientações necessárias para a emissão e demais informações. Já se você deseja obter seu CNPJ e quer elucidar as principais dúvidas sobre a formalização, procure o Sebrae de sua região.



Saiba mais sobre as exigências relacionadas a empresas que atuam no setor de alimentação no [portal da Anvisa](#).

Normas técnicas

Conheça algumas das normas técnicas específicas para o fornecimento de marmitas:

- ABNT NBR ISO 22000:2006
- ABNT NBR 15635:2015
- ABNT ISO/TS 22004:2006
- ABNT NBR 15074:2004
- ABNT NBR 14230:2012
- ABNT NBR 15842:2010



Confira mais detalhes sobre as normas técnicas relacionadas no material [Ideia de Negócio](#), do Sebrae.

Divulgação

Analise o seu orçamento e qual o público deseja atingir. A partir daí, estabeleça os melhores canais de divulgação de seu produto. Redes sociais, flyers, catálogos, parcerias com estabelecimentos com propostas aderentes (academias, empresas, lojas) podem ser alguns dos meios. É importante criar também um vínculo com o cliente, com o objetivo de fidelizá-lo e fazer dele um aliado para propagar a sua marca entre potenciais consumidores. Consultar seus clientes no momento da elaboração de novos cardápios, adotar cartões fidelidade (que premiam os consumidores mais assíduos de seu produto) e oferecer descontos especiais podem ser algumas das medidas adotadas para potencializar essa fidelização.

Fontes: Fornecimento de refeições em marmita. Sebrae. 2018. [Registros e Autorizações de Alimento](#). Anvisa. 2018. Como montar uma empresa de marmiteix? [Descubra agora](#). Montar Um Negócio. 2018.



Caso de Sucesso:

Caseirices da Cris e Sisters Fit

Caseirices da Cris

Um problema de saúde do filho fez com que Cristiane Alcântara estendesse sua licença maternidade em seis meses. Resultado: na volta ao trabalho foi dispensada. Mas perder o emprego fez com que ela percebesse no seu gosto pela cozinha uma oportunidade de gerar renda para sua família. Assim, ela deu início ao seu próprio negócio: a empresa [Caseirices da Cris](#). Hoje a empreendedora se dedica integralmente ao preparo e comercialização das marmitas, que variam entre R\$ 12 e R\$ 20. Após buscar aperfeiçoamento junto ao Sebrae, Cristiane planejou o seu negócio e decidiu oferecer três opções de pratos: os leves, os clássicos e os premium – todos produzidos com alimentos 100% naturais.

Contando com as redes sociais como aliadas na divulgação, a procura pelas marmitas tem aumentado consideravelmente, o que fez a empreendedora projetar sua expansão. Um espaço físico destinado exclusivamente ao negócio, além da aquisição de novos equipamentos, estão no radar de Cristiane, que já viu o seu faturamento dobrar em pouco mais de três meses.



Sisters Fit



Caroline Domingues divide sua rotina entre o seu último ano da faculdade de engenharia de produção e sua empresa, que produz e comercializa marmitas saudáveis. Caroline conta com a parceria da irmã Michelli, que é nutricionista e ajudou a elaborar pratos mais equilibrados e diferenciados. O [Sisters](#)

[Fit](#) disponibiliza, além das refeições, a possibilidade das consultas com a nutricionista, que podem ser combinadas ao cardápio. O nicho a ser explorado foi percebido graças às pesquisas de mercado realizadas pelas empreendedoras e os conceitos aprendidos em cursos promovidos pelo Sebrae – dos quais Caroline participou. A empresa já registra um crescimento mensal de 10%, com uma média semanal de 100 marmitas comercializadas. Os resultados positivos fazem com que a empreendedora também projete sua expansão, aumentando a divulgação dos produtos e o alcance da comercialização.



Fonte: [Empreendedoras fazem sucesso com marmitas](#). Pequenas Empresas & Grandes Negócios. 2018.



AÇÕES RECOMENDADAS



A alimentação fora de casa tem se tornado cada vez mais presente na vida das pessoas. Confira no [conteúdo produzido pelo SIS/SC](#) que trata do tema e veja como essas informações podem agregar ao seu negócio.



Para compreender melhor como e onde focar o seu negócio, é essencial realizar uma pesquisa de mercado. Consulte quais pontos devem ser analisados no momento de realizar essa pesquisa [acessando o material produzido pelo Sebrae](#).



Se você deseja receber orientações sobre como posicionar o seu negócio no mercado (canais de vendas, divulgação, nicho a ser explorado, entre outras informações), conte com as consultorias oferecidas pelo Sebrae. [Clique aqui](#) e saiba mais!



Confira também o conteúdo Ideia de Negócio que explica, passo a passo, [como montar uma empresa de fornecimento de marmitas](#).



O [Sistema de Inteligência Setorial do Sebrae/SC](#) disponibiliza conteúdos exclusivos, voltados aos diferentes setores da economia. Tenha acesso gratuito aos materiais e mantenha-se atualizado sobre as principais tendências do [setor de alimentos e bebidas](#).

 **Alimentos
e Bebidas**
RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
NOVEMBRO | 2018



Coordenador: Fábio Burigo Zanuzzi
Gestor do Projeto: Leandro Silveira Kalbusch
Analista de Inteligência: Francine Ribeiro
Supervisor de Conteúdo: Alan David Claumann
e Simone Amorim Pereira Cabral

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

Faça também suas contribuições para o SEBRAE-SC enviando um e-mail para:
falecom.sis@sc.sebrae.com.br

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610). Fotos: Banco de imagens.