

Alimentação hoje: a visão dos operadores de estabelecimentos do foodservice

2ª EDIÇÃO 2023 | AGOSTO

Primeiramente, nossos Agradecimentos!

A todos os operadores e empresas que colaboraram para que esta pesquisa atingisse maior representatividade de operadores de foodservice do Brasil.



Representação desta pesquisa

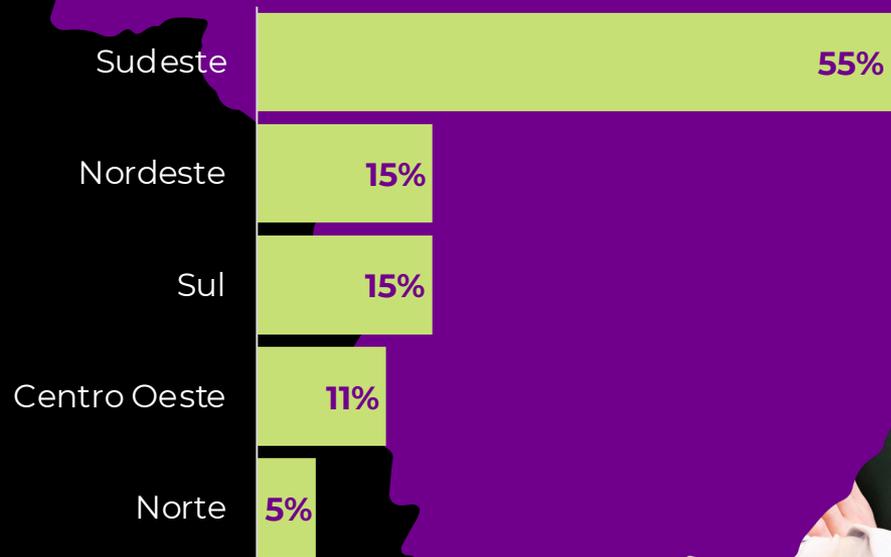
Pesquisa realizada
entre os dias 4 a 25
de setembro de 2023

9.239 unidades

454 Marcas
respondentes

Pesquisa feita de forma voluntária e disponibilizada para operadores de todo o Brasil. Coletores on-line e também por call center. Para índice de confiança 95% de confiança com 1% de margem de erro.

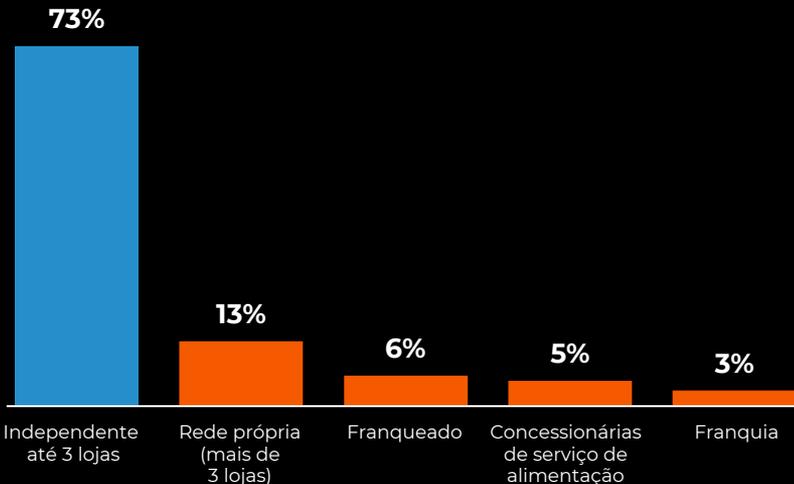
Onde atuam?



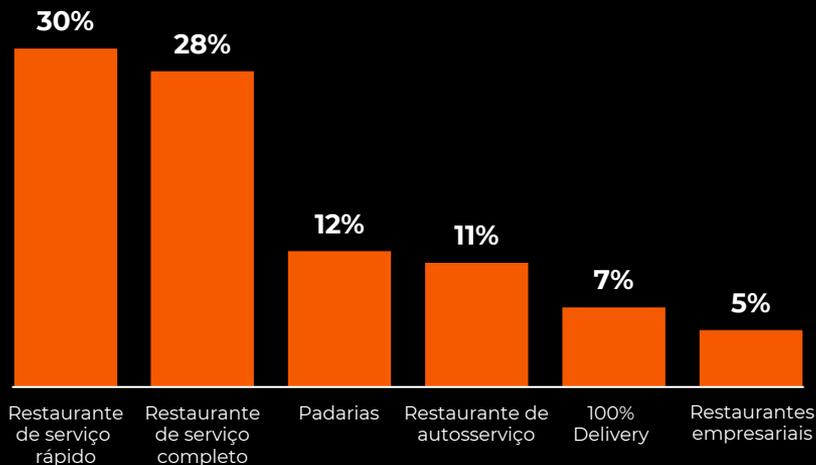


Perfil da amostra

Tipo de negócio



Modelo de serviço



Tipo de culinária



30%
Variada /
Brasileira



20%
Lanches



20%
Étnicas/
Internacionais



12%
Padarias



7%
Pizzas



5%
Grelhados /
Churrasco
Espetos

Onde o negócio está localizado

80%

Rua

41%

Shoppings, centros
comerciais, galerias

7%

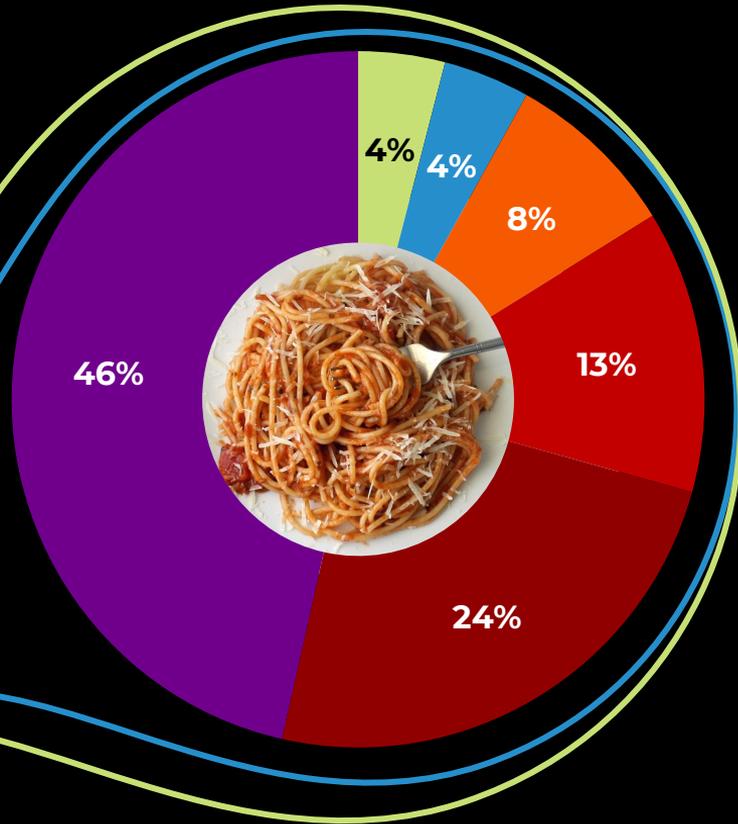
Dentro de instituições,
empresas públicas
e privadas

5%

Dark kitchens

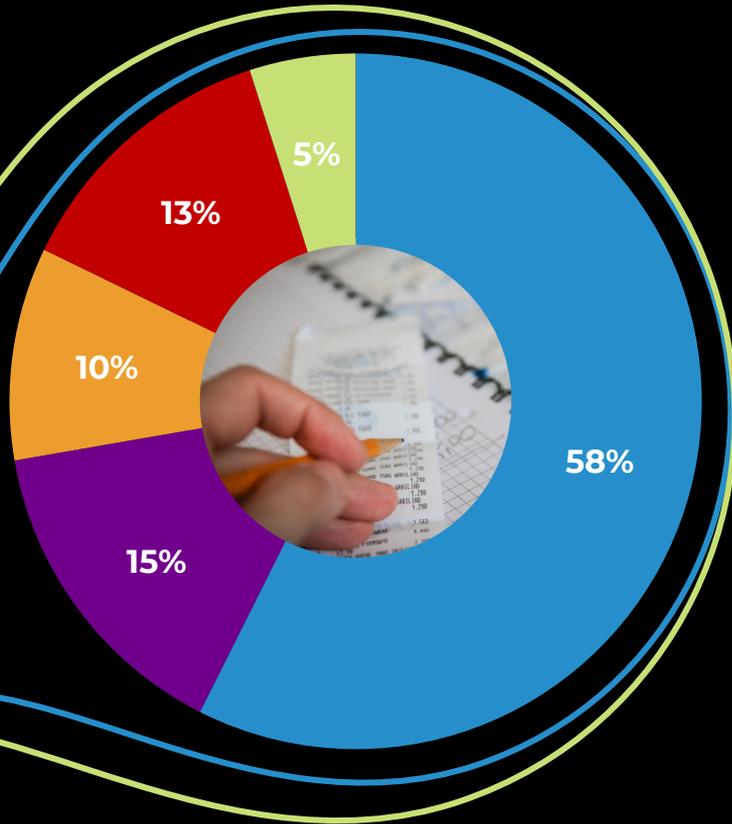
5%

Na minha casa



Há quanto tempo seu negócio existe?

- Menos que 1 ano
- Entre 1 e 2 anos
- Entre 2 e 3 anos
- Entre 3 e 5 anos
- Entre 5 e 10 anos
- Mais de 10 anos

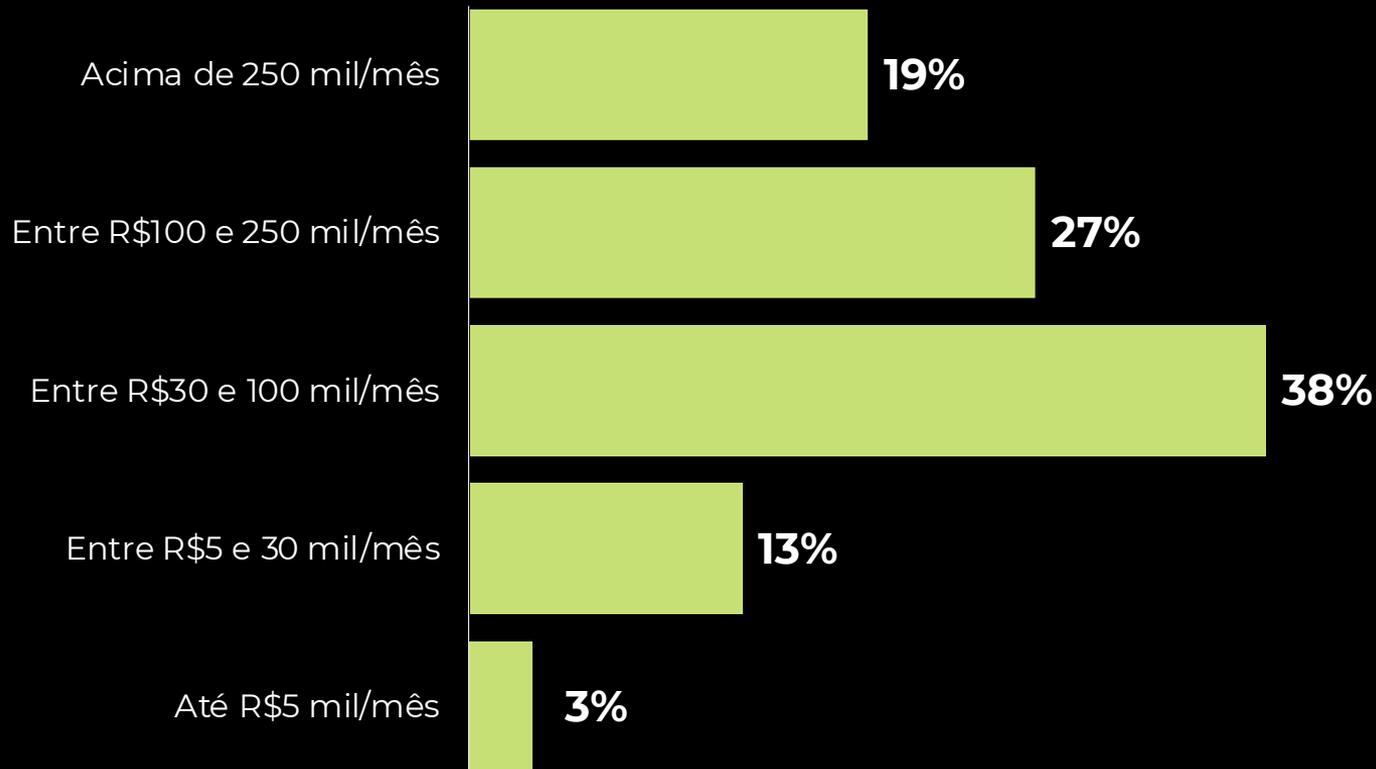


71%
dos respondentes
estão no **simples**
ou são MEIs.

Qual o regime tributário da sua marca?

- Simples
- Lucro Presumido
- Lucro Real
- MEI
- Outros

Qual a faixa de faturamento médio/unidade da sua marca?



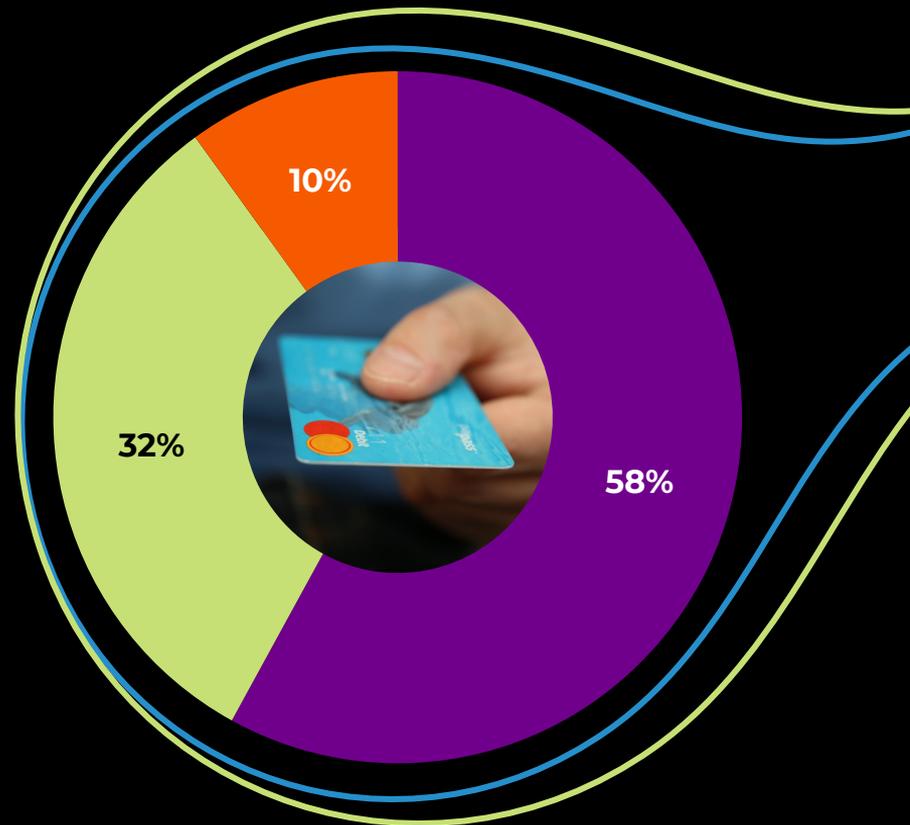


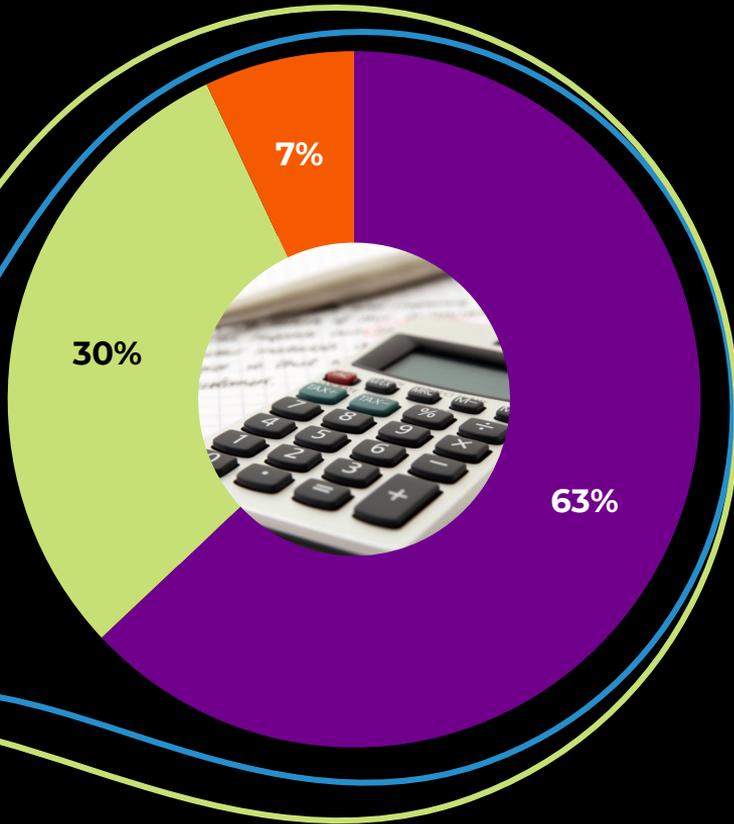
Performance do negócio

Como está o desempenho do faturamento total da sua marca, comparando o primeiro semestre de 2023 com o mesmo período de 2022?

42% dos respondentes faturaram igual ou menos que 2022

- Superior ao faturamento de um ano atrás
- Igual ao faturamento de um ano atrás
- Inferior ao faturamento de um ano atrás





Como foi o resultado financeiro da sua operação neste primeiro semestre?

- Com lucro
- Próximo de zero
- No prejuízo

Top performers relembrando o conceito



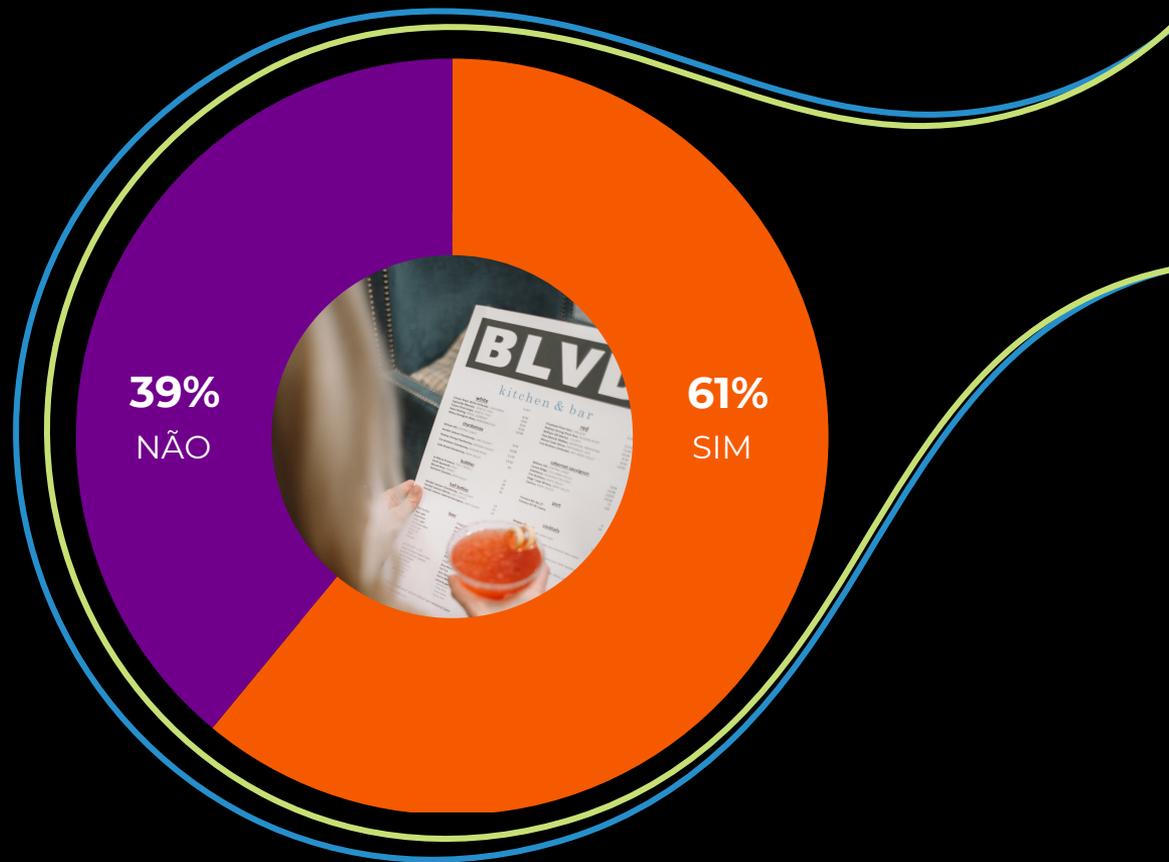
46%

fecharam com
faturamento superior
a 2022
+
com lucro
no primeiro semestre
de 2023



Gestão do negócio menu e processos

**Sua empresa
fez alterações
no cardápio
nestes últimos
3 meses?**



Motivos para alterações no cardápio

TOP 3

Deixar a oferta mais atraente, tais como inovação, promoções, calendário de marketing/eventos etc.

35%

Custo mais competitivo do fornecedor/distribuidor de algum item ou solução

28%

Problemas de abastecimento e/ou inflação de custos

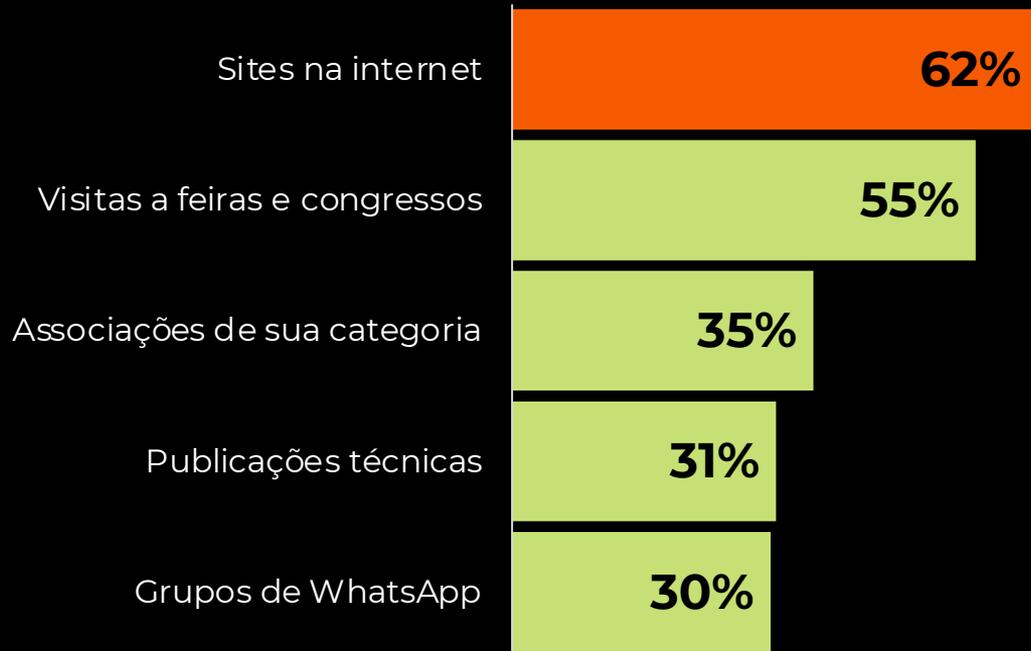
27%

Quais as principais ações que a sua empresa tomou devido ao aumento de custos dos insumos?

TOP 5



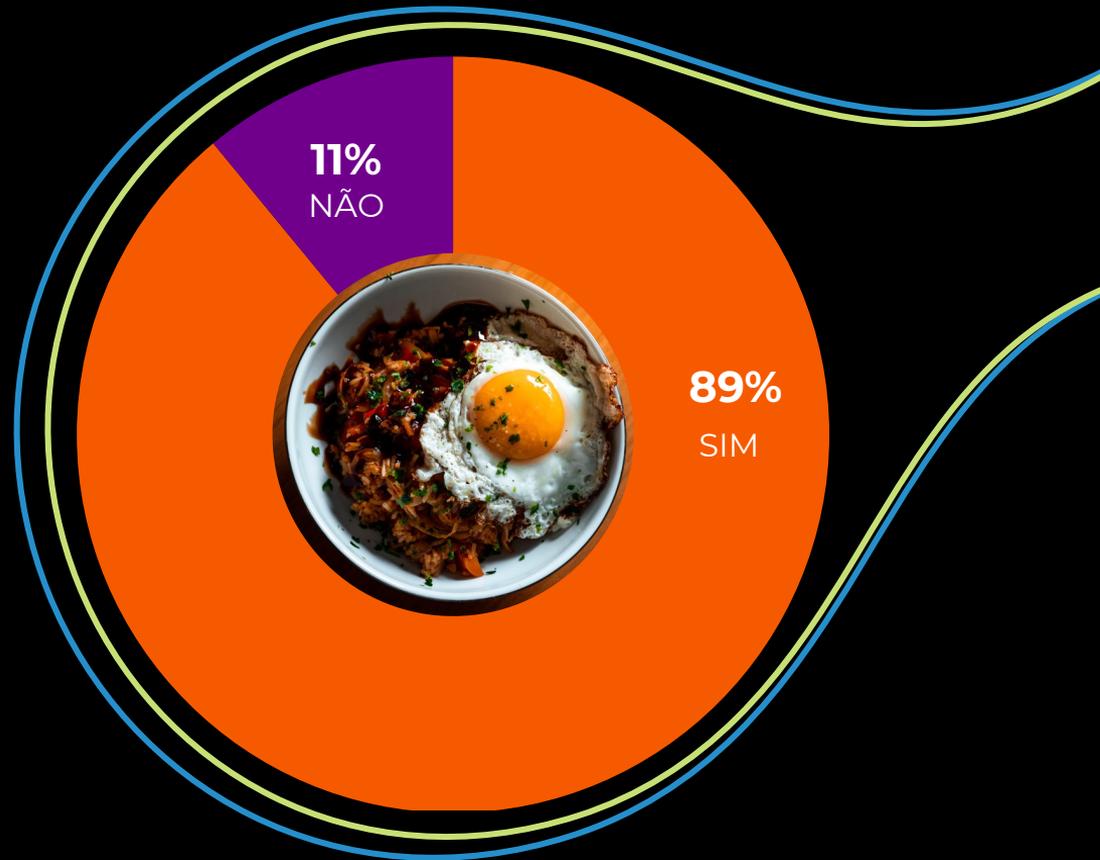
5 principais fontes de consulta dos operadores



Outras fontes que também apareceram na pesquisa

Visita de consultor técnico	24%
Visita de vendedor	22%
Chefs amplamente reconhecidos (celebridades)	21%
Youtube	19%
Instagram	19%
Rótulo dos produtos	17%
Programas culinários de TV	14%
Outro (especifique)	4%

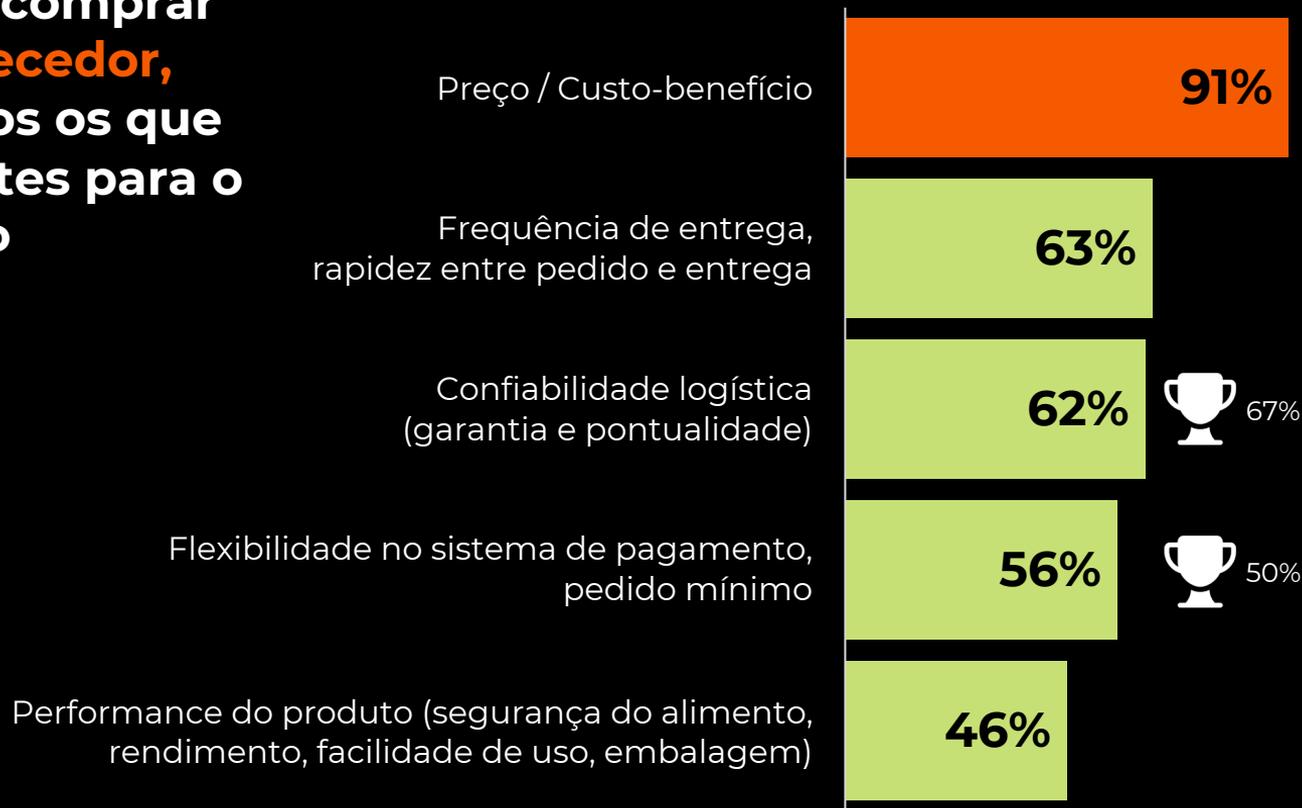
Você está aberto para conhecer novos produtos ou ingredientes?



De que forma você aceitaria conhecer novos produtos?



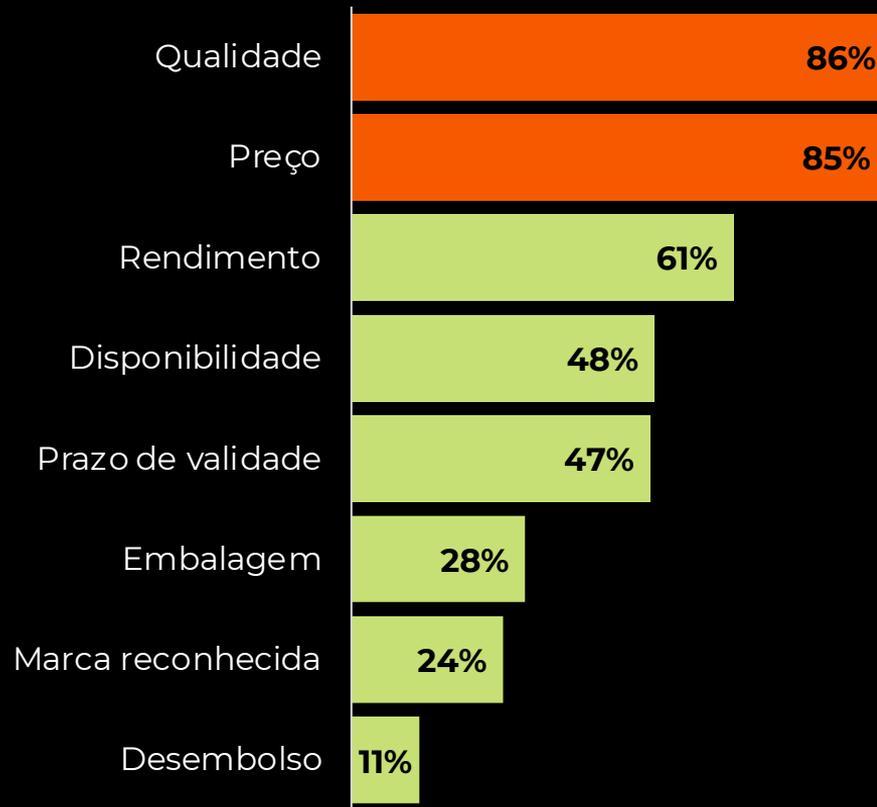
Entre os critérios
gerais para comprar
de um **fornecedor**,
aponte todos os que
são relevantes para o
seu negócio
TOP 5



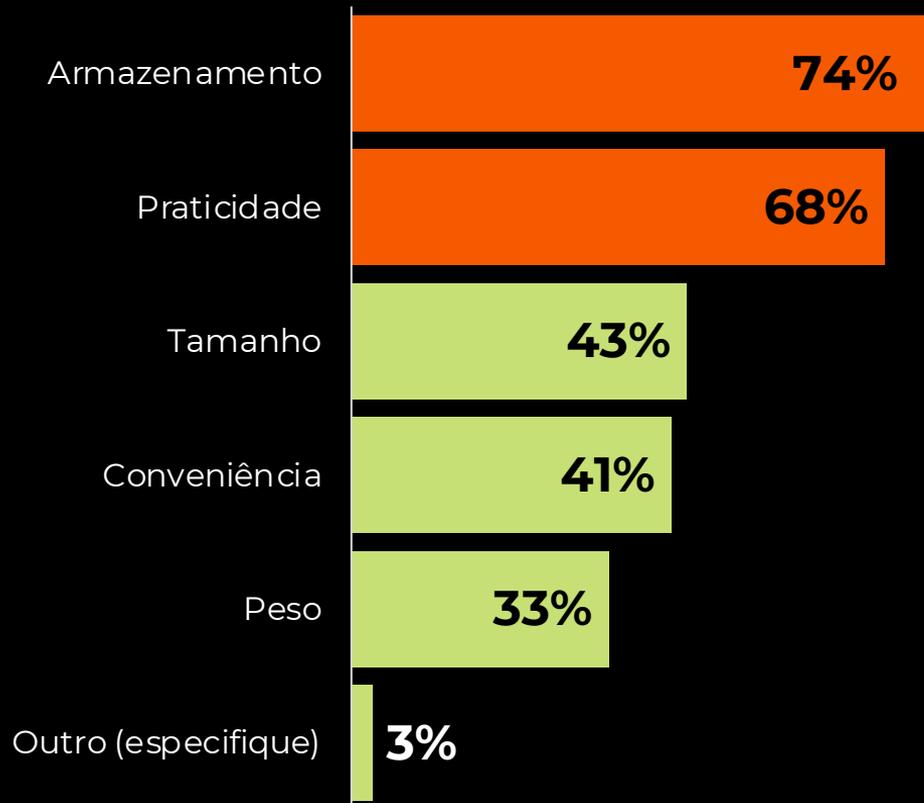
Outros critérios que também apareceram na pesquisa

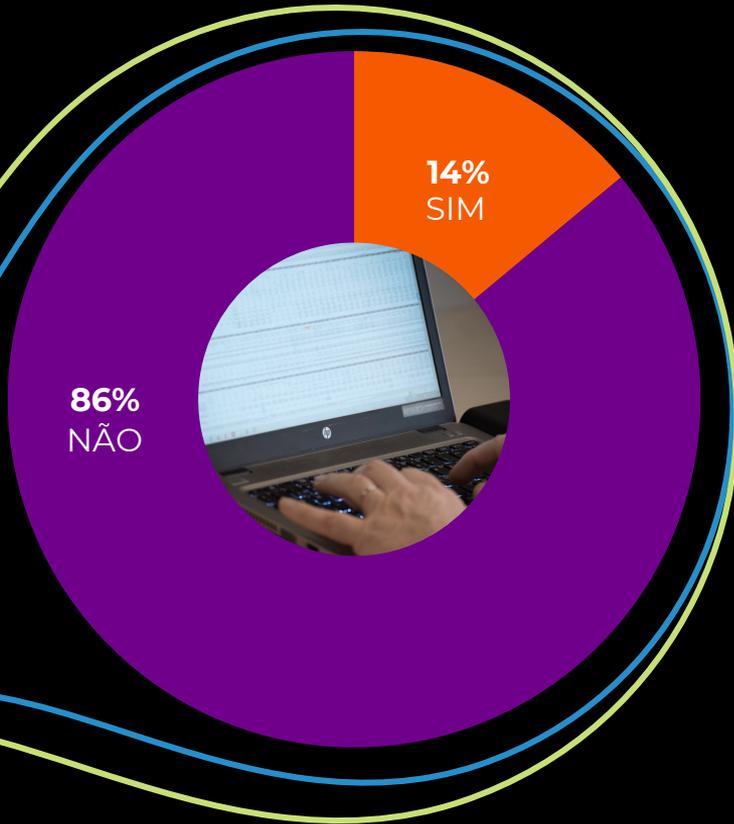
Ética, segurança financeira, práticas de ESG	44%
Marca (reputação e geração de mais vendas ao consumidor)	31%
Apoio técnico da indústria e do distribuidor na capacitação da sua equipe	20%
Apoio da indústria e/ou do distribuidor no desenvolvimento de receitas e cardápio	17%

Quais critérios são mais relevantes para você na hora de escolher um **produto** para sua receita?



Quando você compra um produto, quais são os aspectos da **embalagem** que você leva em consideração?

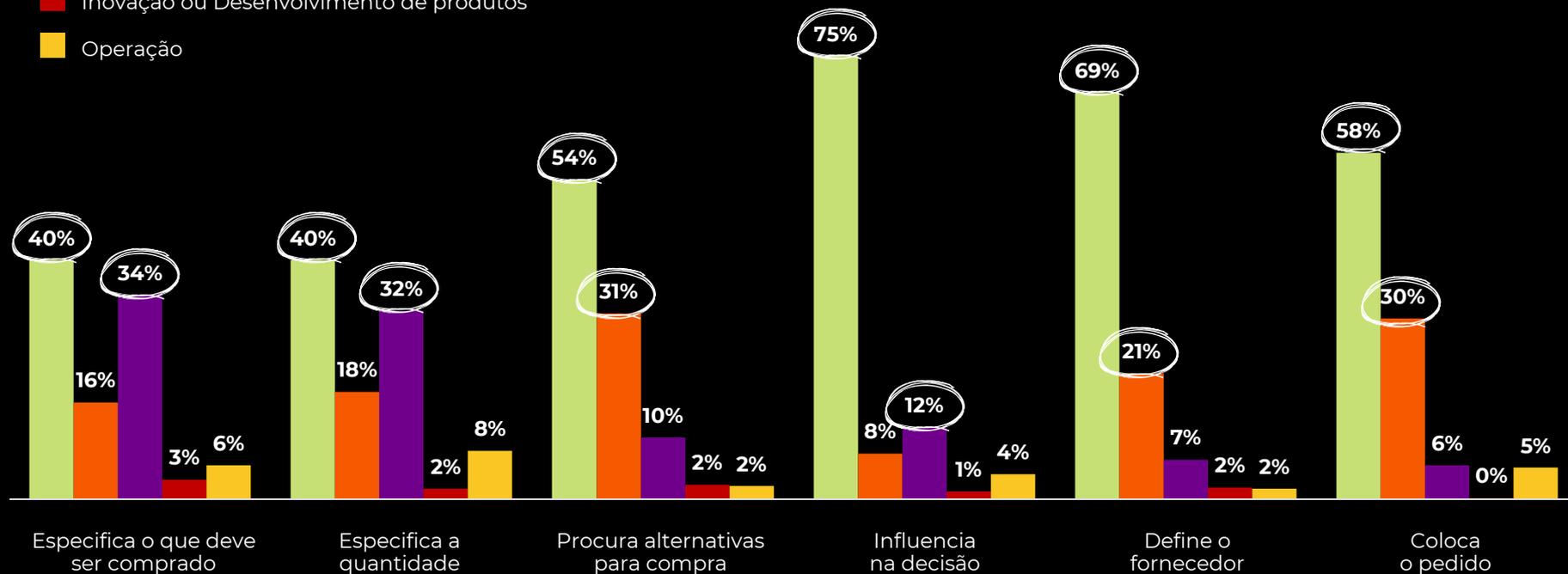




**Você usa
alguma
plataforma
de cotação?**

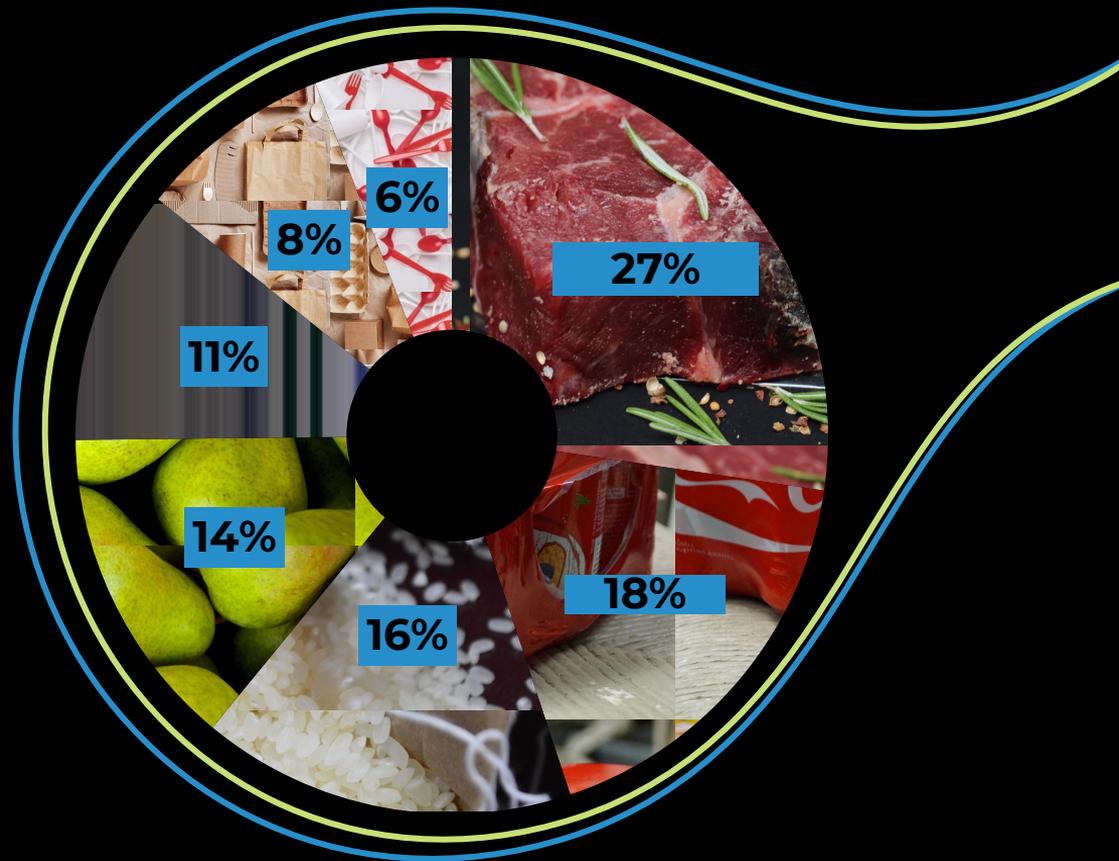
**Vamos falar sobre o processo
de compras de seu negócio.
Por favor indique a principal
área responsável por cada
etapa a seguir**

- Dono, Diretor ou Gerente Geral
- Área de compras ou suprimentos
- Gastronomia, Culinária (cozinheiro / chef)
- Inovação ou Desenvolvimento de produtos
- Operação



Quanto representa cada categoria dentro das compras das suas lojas?

27%	Proteínas
18%	Bebidas
16%	Secos / Mercearia
14%	Frutas, Legumes e Vegetais
11%	Lácteos
8%	Embalagens
6%	Descartáveis e outros

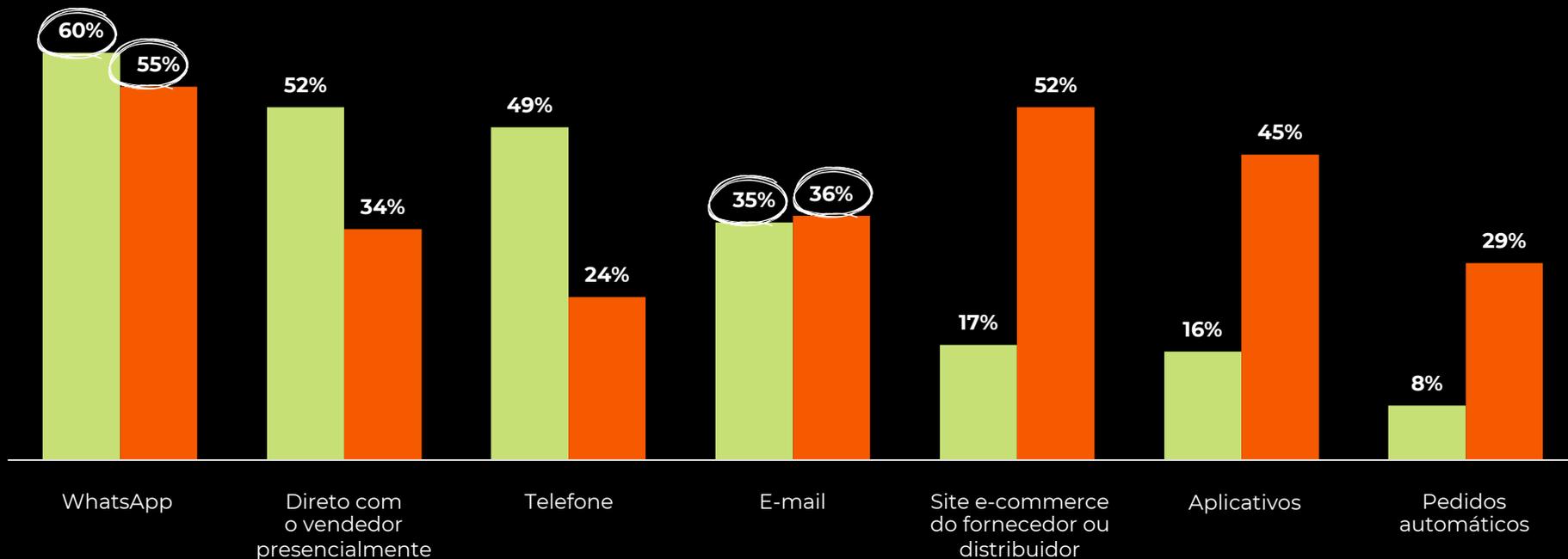




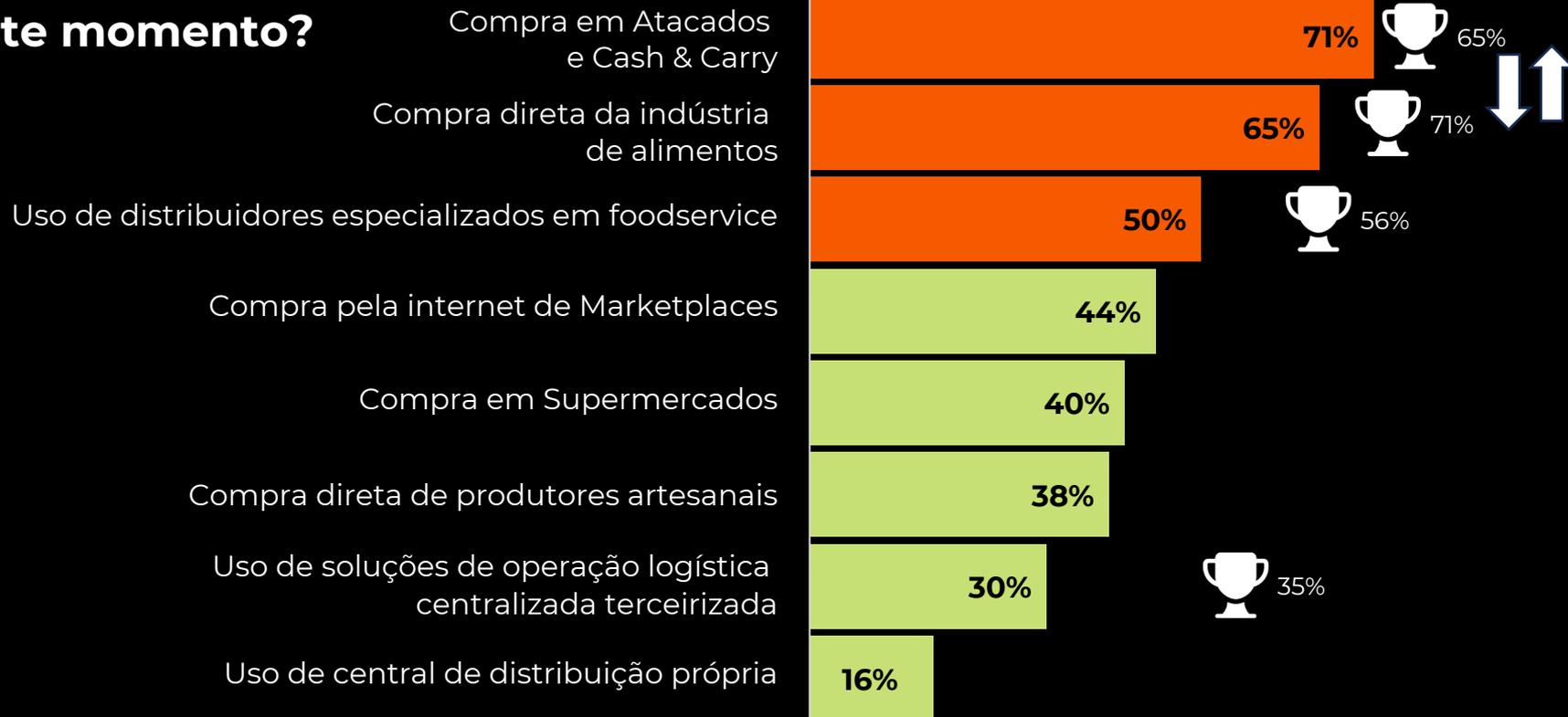
Abastecimento e relacionamento com fornecedores

Quais são as principais formas de contato com os fornecedores?

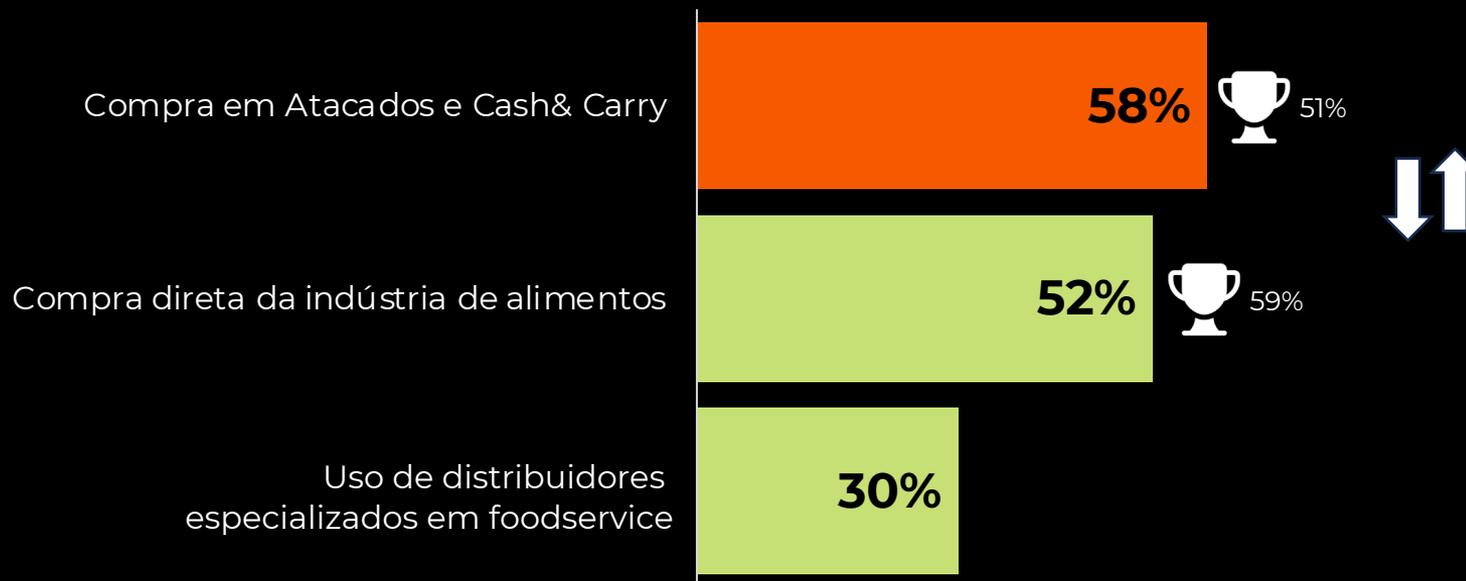
- Para me relacionar (saber informações etc.)
- Para colocar os pedidos de compra



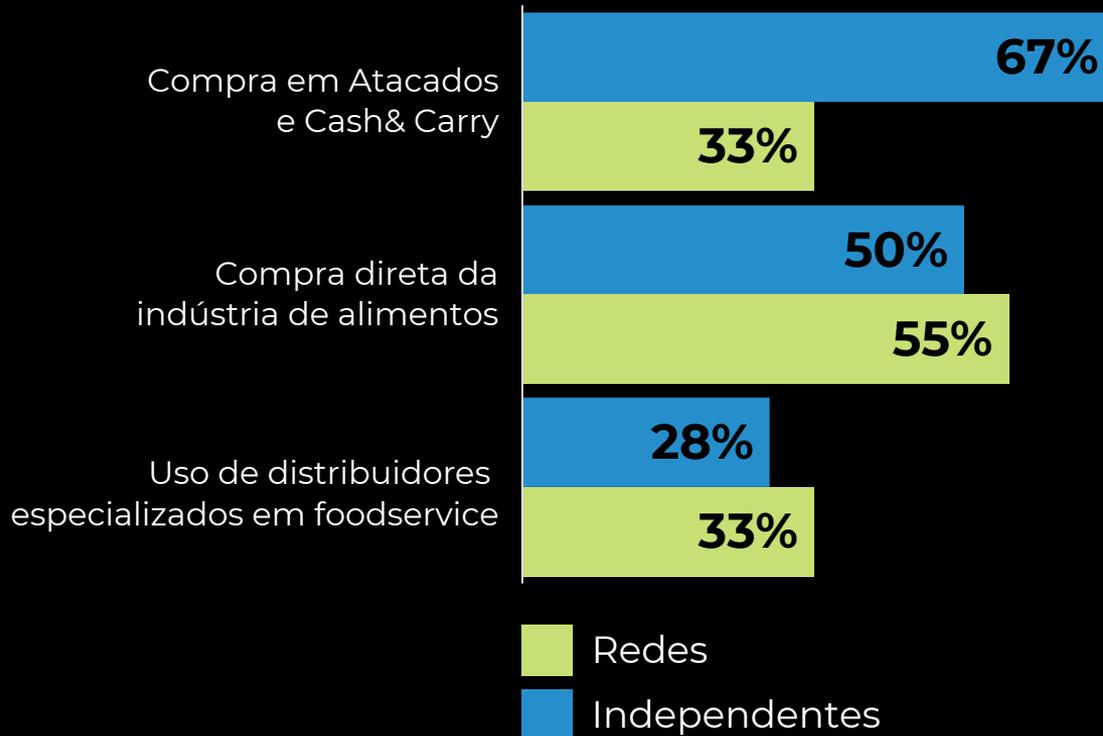
Quais as formas de fornecimento neste momento?



Pedimos também as **3 formas mais significativas** de fornecimento neste momento



3 formas mais significativas de fornecimento neste momento bem distintas entre redes e independentes



Outras formas significativas de fornecimento que apareceram na pesquisa

Compra em Supermercados	23%	 18%
Compra pela internet de Marketplaces	23%	
Compra direta de produtores artesanais	22%	 27%
Uso de soluções de operação logística centralizada terceirizada	13%	
Uso de central de distribuição própria	10%	

Quais são as principais dores relacionadas a fornecedores do seu negócio atualmente?



Gostaria de ter ou ampliar a ajuda de seus fornecedores

TOP 5

Informações sobre comportamento de consumidores e tendências para o meu negócio

73%

Produtos que simplifiquem o trabalho na cozinha e gerem ganhos de produtividade

72%

Sessões de inovação e co-criação de novos produtos, ofertas e promoções

69%

Redução de preços/custos do produto

68%

Informações sobre produtos e comparações de performance entre marcas

67%

Quais áreas também apareceram na pesquisa: **Gostaria de ter ou ampliar** a ajuda de seus fornecedores?

Treinamento e capacitação da minha equipe	64%
Apoio para expansão da minha marca, tais como melhores praças e facilidade de abastecimento	56%
Planejamento da demanda, abastecimento e distribuição	53%
Consultoria para suportar a gestão do meu negócio	53%
Consultoria culinária para melhorias em meu cardápio	50%

Gostaria de ter ou ampliar a ajuda de seus fornecedores

TOP 5

O que tem hoje de ajuda de seus fornecedores

Informações sobre comportamento de consumidores e tendências para o meu negócio

73%

14%

Produtos que simplifiquem o trabalho na cozinha e gerem ganhos de produtividade

72%

22%

Sessões de inovação e co-criação de novos produtos, ofertas e promoções

69%

13%

Redução de preços/custos do produto

68%

28%

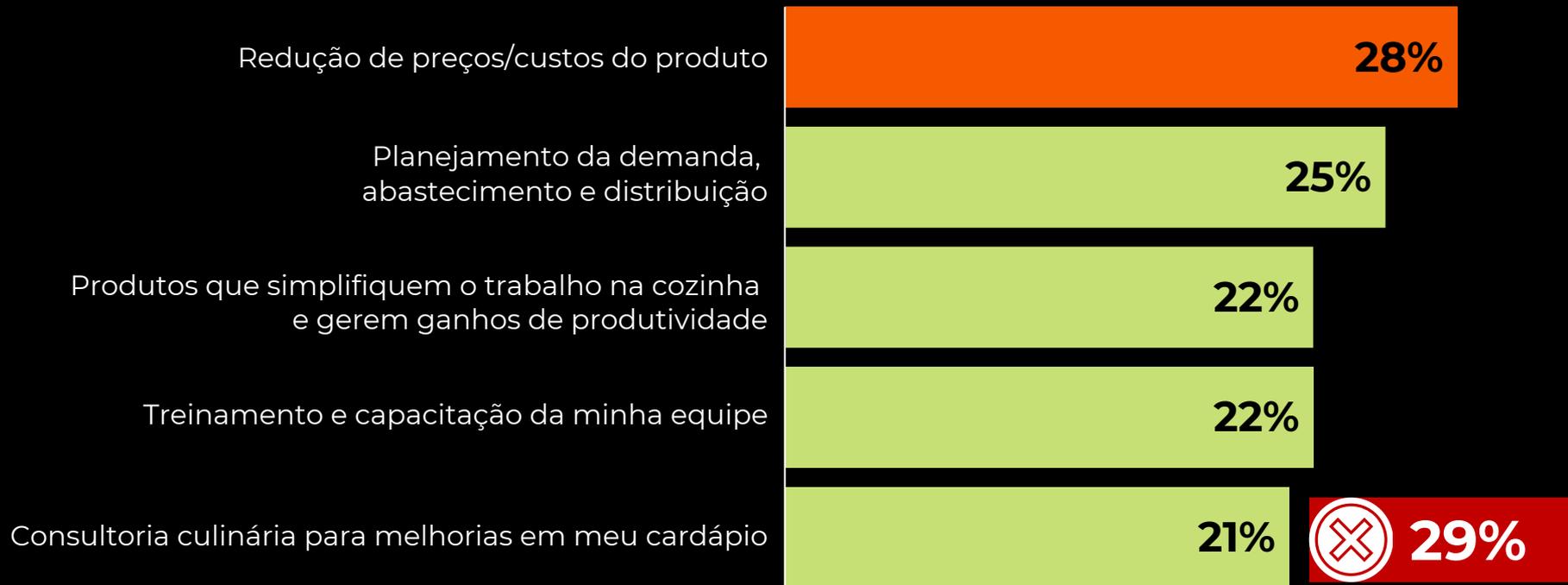
Informações sobre produtos e comparações de performance entre marcas

67%

15%

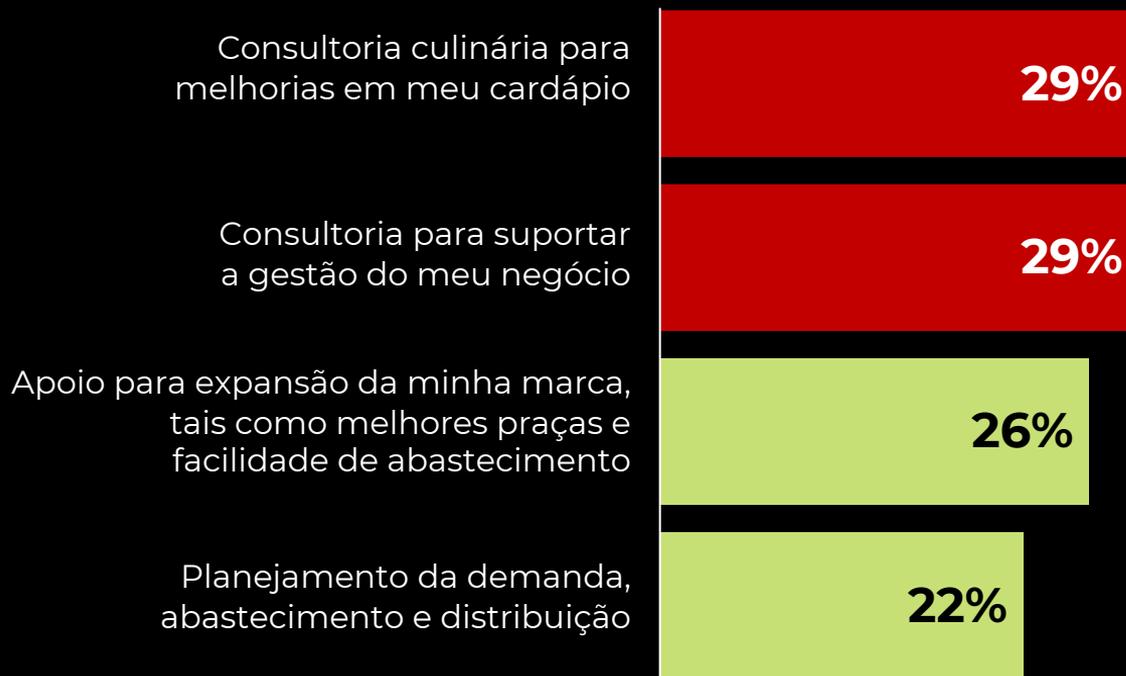
Em quais áreas você já tem hoje ajuda de seus fornecedores?

TOP 5



Principais áreas em que o operador **não tem interesse em receber ajuda**

TOP 4



Apenas...

4%

Não tem interesse em redução de preços/custos do produto

7%

Não tem interesse em produtos que simplifiquem o trabalho na cozinha e gerem ganhos de produtividade

13%

Não tem interesse em informações sobre comportamento de consumidores e tendências para o meu negócio



**Hábitos mais
frequentes do que
antes da pandemia**

**Quais das atividades a seguir
você ou a sua marca faz com maior,
igual, ou menor frequência hoje do
que em comparação
ao período antes da pandemia?**

54%

Compram itens mais baratos ou em promoção em atacadistas e cash&carry, entre outros com maior frequência

51%

Comparam de preços de insumos através de ferramentas digitais com maior frequência



41%

Procuram ir a eventos e encontros do setor para manter-me atualizado e fazer networking com maior frequência

37%

Não mudaram a frequência com que vão a eventos e encontros do setor

32%

Passam tempo em mídias sociais criando ou consumindo conteúdo com maior frequência

46%

Não mudaram a frequência que passam tempo em mídias sociais



56%

Usam tecnologia
nos seus negócios
com maior
frequência



Na próxima edição **OUTUBRO/NOVEMBRO:**

Performance, tecnologia & desafios 2024!

Contamos com vocês!

Agradecimentos

Destacamos as seguintes empresas que colaboraram para que esta pesquisa atingisse maior representatividade de operadores de foodservice do Brasil.





 abia.org.br

 [@abiaindustriadealimentos](https://www.instagram.com/abiaindustriadealimentos)

 [fb.me/abiaindustriadealimentos](https://www.facebook.com/fb.me/abiaindustriadealimentos)

 bit.ly/abia_alimentos



 anrbrasil.org.br/

 [@anrbrasil](https://www.instagram.com/@anrbrasil)

 [fb.me/anrbrasil](https://www.facebook.com/fb.me/anrbrasil)

 pt.linkedin.com/company/anrbrasil



 galunion.com.br

 [@galunion_br](https://www.instagram.com/@galunion_br)

 [fb.me/galunion](https://www.facebook.com/fb.me/galunion)

 bit.ly/galunion_linkedin



Criada em 1963, a ABIA é a maior representante da indústria de alimentos no País. Fazem parte da associação 110 empresas produtoras de alimentos, bebidas, tecnologias e ingredientes: indústrias de pequeno, médio e grande portes, presentes em todo o território nacional, brasileiras e multinacionais que, juntas, representam cerca de 80% do setor, em valor de produção. A indústria de alimentos e bebidas é a maior do Brasil: processa 58% de tudo o que é produzido no campo, reúne mais de 38 mil empresas, produz 250 milhões de toneladas de alimentos por ano, gera 1,9 milhão de empregos diretos e representa 10,8% do PIB do País.



A Associação Nacional de Restaurantes é uma entidade de âmbito nacional, que representa empresários e colaboradores do setor de food service em suas relações com os poderes públicos, entidades de classe e junto à sociedade em geral.

Além disso, contribui para o desenvolvimento dos negócios do setor e auxilia na permanente capacitação de profissionais para o segmento. Os associados da ANR reúnem hoje mais de 9 mil pontos comerciais no Brasil, entre restaurantes independentes, franquias e grandes redes de alimentação.

Para saber mais, acesse:
anrbrasil.org.br



Há mais de dez anos no mercado, a Galunion é uma empresa especializada em alimentação e catalisadora de conhecimento, network e inovação em prol dos negócios e profissionais do Foodservice.

Atuamos em projetos de consultoria e estratégia, estudos, mentorias, cursos, missões técnicas, eventos e soluções inovadoras baseadas em dados, para todos os elos do foodservice.

Para saber mais, acesse:
galunion.com.br