

MERCADO

# INVISTA NO MERCADO DA ALIMENTAÇÃO ALTERNATIVA



**SEBRAE**



© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

## **INFORMAÇÕES E CONTATO**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA

Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP

Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho

CEP: 40.060-350 – Salvador / BA

Tel.: (71) 3320-4436

### **Presidente do Conselho Deliberativo Estadual**

Carlos de Souza Andrade

### **Diretor Superintendente**

Jorge Khoury

### **Diretor Técnico**

Franklin Santana Santos

### **Diretor Administrativo e Financeiro**

José Cabral Ferreira

### **Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)**

Norma Lúcia Oliveira da Silva

Leandro de Oliveira Barreto

### **Analistas**

André Gustavo de Araújo Barbosa

Viviane Canna Brasil Sousa

### **Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica**

Yayá Comunicação Integrada

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br) **0800 570 0800**



SebraeBahia

# SUMÁRIO

Alimentação alternativa como tendência de negócio

4

Conheça as tendências para o negócio de alimentação alternativa

7

Novos padrões de consumo de alimentos

11

Conclusão

15

# ALIMENTAÇÃO ALTERNATIVA COMO TENDÊNCIA DE NEGÓCIO



O gráfico da longevidade aumenta a cada ano e isso implica diretamente em novos hábitos, modos diferentes de agir, se alimentar e consumir. Um importante caminho para a construção de uma vida longa com boa saúde é ter hábitos saudáveis e a escolha por uma alimentação menos industrializada está no topo das prioridades das pessoas que fazem esta escolha. O resgate da vida saudável através de novos padrões de comportamentos e do prazer de uma alimentação mais planejada é uma tendência defendida por muitos médicos e nutricionistas que apostam em proporcionar a cada indivíduo uma experiência única e própria.

Observamos que as diversas facetas da alimentação alternativa se apresentam como um nicho de mercado que deve ser visto com olhos bem atentos sobretudo pelos pequenos e médios empresários, pois o atual aumento na oferta de produtos e serviços orgânicos reflete o desejo de vida saudável de grande parte da população, de diferentes faixas-etárias e segmentos sociais.

Essa tendência ganha cada vez mais adeptos que mostram interesse por produtos orgânicos e pela alimentação alternativa, buscando aproveitar o máximo de cada alimento, focando não somente na prevenção, mas também no controle de doenças ou condições já manifestadas como diabetes, hipertensão, intolerância ao glúten e à lactose, entre outras. A alimentação alternativa oferece caminhos a respeito de como podemos permanecer saudáveis e recuperar o equilíbrio quando ficamos doentes. Nas próximas páginas, vamos mostrar como a alimentação alternativa pode ser um negócio bom e do bem.

Entre os caminhos da alimentação alternativa temos:

### **Vegetarianismo**

Apresentando uma alimentação baseada na ingestão de alimentos vegetais, retirando da dieta alimentícia o consumo total de carne animal. Entre os diferentes tipos de vegetarianos: os ovolactovegetarianos, que não consomem nenhum tipo de carne, mas aceitam inserir ovos, leites e derivados na dieta; e os lactovegetarianos, que não consomem carne, nem ovos, mas ainda podem consumir leite e seus derivados.

### **Veganismo**

Os veganos praticam muito mais do que uma alimentação alternativa, o veganismo é uma filosofia de vida baseada no direito dos animais. Os adeptos desse grupo têm, geralmente, uma conduta bem restrita, pois não consomem nada de origem animal, ou seja, não se alimentam, não usam e nem apoiam qualquer meio de exploração da vida dos animais, incluindo vestuário e produtos de beleza. Assim, veganos não consomem nenhum tipo de carne, leite, ovos, couro ou mesmo mel.

### **Macrobiótica**

Alimentação baseada na filosofia chinesa, valoriza o consumo de cereais por ser considerado um alimento neutro, ajudando a manter-se sempre em equilíbrio.

### **Crudivorismo**

Chamada também de 'alimentação viva' ou 'cozinha viva', considerada uma vertente do veganismo, tem como base o consumo de alimentos de origem vegetal e cru. Os alimentos são ingeridos em sua forma in natura.

### **Frugivorismo**

Diferem dos crudívoros pelo fato de não adicionarem condimentos à sua alimentação. Comem os alimentos crus e sem nenhum tempero.



## **Naturalismo**

Onde se come apenas produtos naturais, mas se difere do vegetarianismo por permitir a ingestão de carnes animais como peixes e frangos, desde que o processo produtivo seja natural.

## **Frutarianismo**

Consiste na alimentação de apenas frutas e sementes cruas.

## **Ayurvédica**

Alimentação baseada na Ayurveda, sistema médico indiano que define a saúde como um equilíbrio entre o corpo, a mente e a alma. A dieta ayurvédica busca manter a saúde por meio de uma alimentação saudável e um estilo de vida harmonioso.

Para se manter competitivo nesse novo cenário e vender mais, é preciso oferecer produtos com qualidade e segurança alimentar. Reduzir a incidência de contaminação nos alimentos, investir em ingredientes naturais e embalagens recicláveis amplia as oportunidades e perspectivas do negócio. Afinal, muitas dessas vertentes de alimentação estão associadas a crenças filosóficas, muitas delas baseadas no grande respeito ao meio ambiente. Clientes adeptos de alimentação alternativa, frequentemente são mais permeáveis a produtos que agreguem outros valores da causa animal ou ambiental.

A prática da alimentação deixou de ser apenas necessidade e transformou-se em uma experiência para o cliente. Isso influenciou a produção e apresentação dos alimentos, já que os consumidores buscam outras sensações além do paladar. Frequentemente, estes consumidores inclusive estão dispostos a desembolsar valores um pouco mais altos para que o produto entregue esteja de acordo com as exigências de seu padrão alimentar.



# CONHEÇA AS TENDÊNCIAS PARA O NEGÓCIO DE ALIMENTAÇÃO ALTERNATIVA



O novo consumidor passou a ser cada vez mais exigente com a forma que seu alimento é produzido e como a sua embalagem é descartada e, com isso, a alimentação alternativa vem ganhando cada vez mais espaço no mercado de nutrição. Desde os fast foods até os grandes restaurantes passaram a colocar em seu cardápio opções vegetarianas, ou até mesmo veganas, para atender essa nova tendência. Frequentemente, estas opções são sinalizadas com ícones nos menus ou embalagens. Aqui, citaremos algumas dessas tendências que sua empresa deve seguir para se adequar às exigências desse novo consumidor, que se multiplica no mercado.

## **Opções saudáveis**

A demanda por estes produtos cresce vertiginosamente. O consumidor procura cada vez mais produtos como os free, que são alimentos que não contêm alguma substância específica que pode gerar intolerância. É o caso do glúten ou da lactose. Na outra mão, há também a busca pelos chamados super alimentos como a quinoa, açafraão ou spirulina, que têm forte apelo por serem considerados mais saudáveis. Mas estes produtos necessitam de mais planejamento e cuidado, já que muitas vezes são ingredientes que têm um preço mais elevado do que os tradicionais. Assim, é preciso que haja um balanceamento quando houver produção própria para que o produto final tenha um preço competitivo para o consumidor. Além disso, é preciso observar exigências e padrões que, mesmo ainda em etapas iniciais ou pouco estudados, devem ser levados em conta para que haja transparência na relação com os clientes.

## Delivery e “Grab & Go”

O delivery e o “Grab & Go” são relativamente novos no Brasil, este último sendo considerado ainda uma novidade por aqui e pouco aproveitados pela maioria dos estabelecimentos do ramo de alimentação. A tendência, no entanto, é de cada vez mais o consumidor optar por meios rápidos e simples para melhor utilizar o tempo gasto com a alimentação cotidiana, sem descuidar dos aspectos saudáveis que a envolve. O termo “Grab & Go” define serviços de pratos prontos saudáveis e equilibrados, embalados e prontos para o consumo. O mesmo vale para as bebidas que geralmente são sucos de frutas orgânicas e/ou prensadas a frio para que o consumidor pegue, pague e saia do estabelecimento. É possível até planejar o cardápio da semana com este serviço. O delivery já bem difundido na sociedade brasileira é geralmente feito via aplicativo para celular, ou pelo tradicional telefone, no qual o consumidor escolhe seu produto e a forma de pagamento e entrega. Há ainda a possibilidade de parceria com nutricionistas que montam uma dieta com base nos pratos oferecidos por sua empresa.

## Aplicativos e totens para autoatendimento

As inovações tecnológicas sempre são bem vindas contanto que ajudem o consumidor a se sentir mais confortável ao interagir com o produto desejado. Empresas onde o foco está na oferta de alimentos diários, se beneficiam muito quando tornamos o atendimento mais rápido, interativo e personalizado. Os aplicativos e totens de atendimento tornam mais eficientes os serviços de escolha, retirada do produto, pagamento ou reserva de mesa e isso passa uma tranquilidade maior para o consumidor final.

Ainda temos ferramentas para marketing que ajudam na divulgação das promoções de sua empresa ou em programas de fidelização para o consumidor, recompensando-o por compras anteriores. Há ainda a possibilidade de oferecer descontos e brindes em datas comemorativas, como aniversário do cliente.

Vale ficar atento para o fato de que esse modelo de cardápio digital não serve para qualquer empresa, já que alguns ambientes são favorecidos pelo contato humano como em restaurantes onde muitas vezes o garçom é um dos maiores aliados na hora de vender seu produto, apresentando-o e valorizando o seu mix.



### **Customização do cardápio e opções para fracionar**

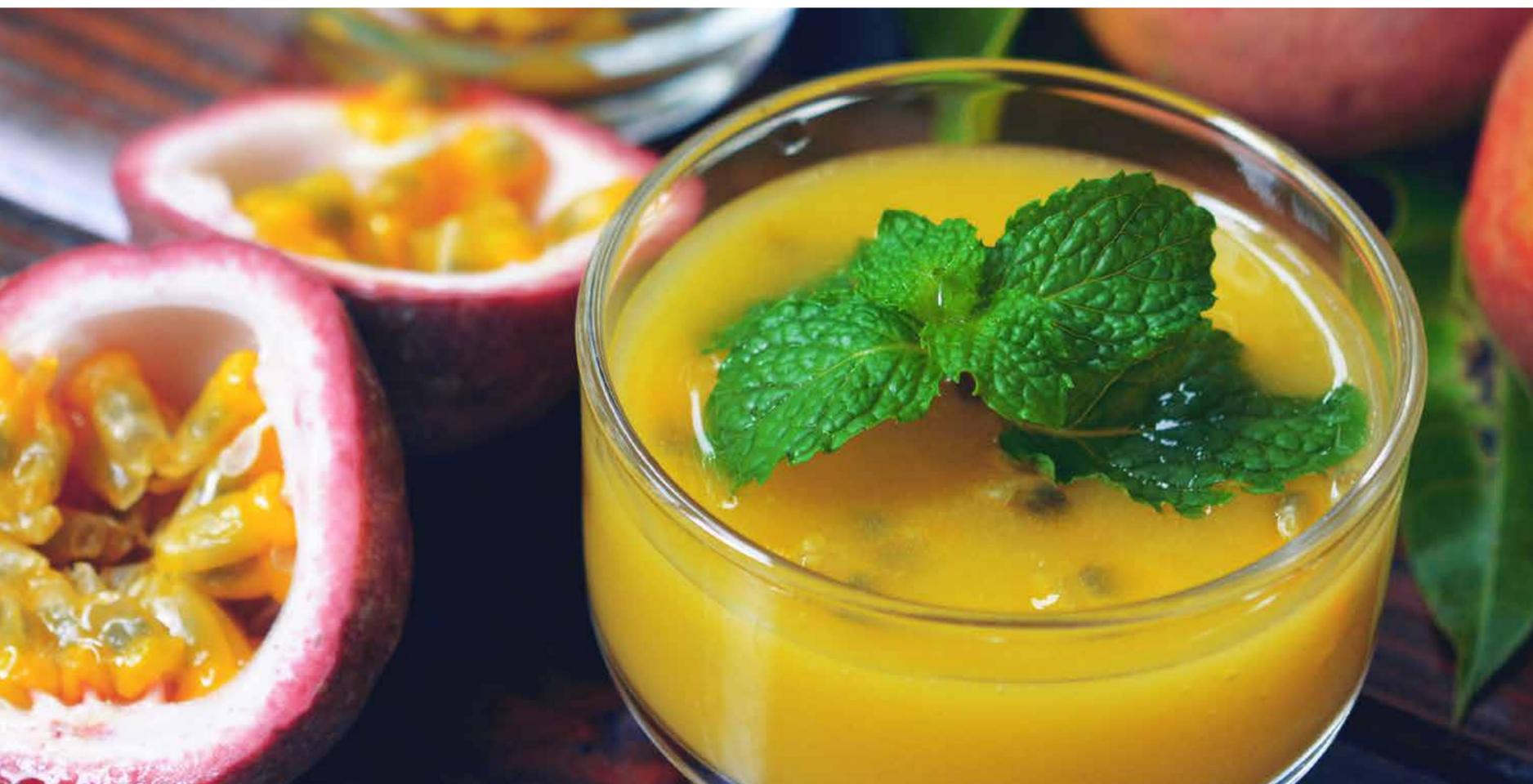
Uma tendência que se tornou muito atrativa para o consumidor é dar a opção de personalização dos pratos oferecidos pela sua empresa e as opções para dividir. A customização faz com que o consumidor tenha uma interatividade e identificação maior com o que consome. As opções para fracionar porções segue uma tendência da qual o consumidor vem trocando refeições fartas por pratos menores, principalmente no jantar, além de ser uma ótima opção para quem busca um happy hour mais variado com um maior número de pessoas na mesa.

### **Técnicas artesanais**

Atendências sustentabilidade e do consumo de produtos saudáveis vem viabilizando cada vez mais técnicas artesanais e itens locais. Técnicas simples fazem com que o consumidor entenda o produto que está consumindo e a opção por produtos regionais ajuda no comércio local, mostrando assim uma maior preocupação que sua empresa tem com a comunidade onde está inserida.

### **Diversidade de bebidas frias**

Esse segmento vem se mostrando cada vez mais forte especialmente em fast foods, bares e cafeterias. Bebidas como sucos, bebidas espessas e frias, feita de frutas cruas e, às vezes, vegetais e chás tem sido uma boa opção para aumentar o interesse de seu público-alvo quando o assunto é se refrescar de forma saudável. Sucos prensados a frio são a forma de maior aproveitamento de até cinco vezes mais nutrientes, aminoácidos e minerais, já que o contato com o ar no momento da prensagem é mínimo. Tenha consultoria de profissionais da área de nutrição ou engenharia de alimentos para orientar seu processo produtivo e a aquisição de produtos que serão ofertados.



## Esteja sempre atento às novas tendências e não descuide do planejamento

Ao montar sua empresa no ramo de alimentação alternativa, você deve se atentar às novas tendências que ditam esse mercado: um setor emergente e com clientes mais fidelizados, já que eles se identificam com o propósito de uma marca saudável e que zela pelo bem social. Isso além de ter na maioria de seus clientes o propósito da busca por produtos com a menor quantidade possível de substâncias tóxicas como aditivos industrializados. Isso porque cresce a consciência de não levar à mesa de casa produtos que possam prejudicar a saúde de sua família.

A transparência também é algo imprescindível para que sua empresa dê certo: coloque claramente em seu rótulo ou cardápio o que seu consumidor estará ingerindo e, claro, tenha um grande cuidado com a conservação dos alimentos. Esse nicho do mercado é famoso por ter clientes exigentes e que valorizam uma experiência gastronômica completa. Portanto, procure sempre dar prioridade a alimentos locais ou que tenham uma certa aproximação com o público-alvo que você queira trabalhar. Essa identificação com a comunidade ajuda ainda mais a trazer clientes com mais consciência social. Além da preocupação com a procedência dos alimentos, não esqueça de, logo no início da criação da empresa, se atentar ao seu controle financeiro. Portanto, planeje todos os gastos que serão necessários para realizar seu empreendimento. Leve em conta também a sazonalidade de produtos, especialmente os frescos, para não ter descontinuidade na oferta ou grandes elevações de custos. Esse controle o ajudará a ter uma empresa saudável financeiramente.



# NOVOS PADRÕES DE CONSUMO DE ALIMENTOS



A mudança no padrão de consumo de alimentos é um indicador de desejo por qualidade de vida. Esse bem estar é essencial para qualquer ser humano, em virtude da importância de proteínas, vitaminas e outros nutrientes que são necessários para o bom funcionamento do corpo e da mente. Assim, a alimentação deveria ser algo possível para todos independente de sua renda. Fatores como disponibilidade financeira, cultura, educação, entre outros que não relacionados diretamente às escolhas pessoais, influenciam diretamente o modo de consumir alimentos. Com o crescimento do mercado e o aumento da procura por alimentos fora de casa, alguns nichos de mercado cresceram e se tornaram ótimas alternativas para empreender, como é o caso dos alimentos orgânicos. O dia a dia corrido também aumenta a necessidade de consumir alimentos prontos e fracionados, dada a praticidade e economia, especialmente para quem tem uma rotina com muitas atividades. Alimentos personalizados, como vimos, também são uma grande aposta para o mercado nutricional. Para se manter competitivo e vender mais, é preciso oferecer produtos com maior qualidade e segurança alimentar, investir em embalagens recicláveis, BPA free e ingredientes orgânicos, o que pode vir a aumentar ainda mais a procura por seu produto. Se alimentar deixou de ser apenas uma necessidade fisiológica para transformar-se em uma experiência exponencial para o consumidor que busca sensações além do paladar. Com tantas opções que os novos padrões possibilitam, planejar tornou-se uma palavra-chave para o empreendedor que busca destaque neste nicho de mercado. As tendências de mercado buscam atender, portanto, esses novos padrões de consumo de alimentos alternativos, que pensam de forma globalizada desde o modo como o alimento é produzido até o descarte final de seus resíduos, afinal o novo consumidor se preocupa cada vez mais com o mundo que deixará para suas futuras gerações e você, enquanto empreendedor, deve ficar atento a essas novas questões.

Entre os novos padrões de consumo de alimentos é preciso estar atento a questões como:

### **Alimentação alternativa infantil**

Dentro do segmento da alimentação alternativa, há um nicho ainda mais específico. O da alimentação alternativa voltada para bebês e crianças pequenas. Vale observar todas as orientações de pediatras sobre introdução alimentar. Neste caso, as embalagens BPA free tornam-se ainda mais importantes.

### **Sustentabilidade e ética**

A preocupação com o desequilíbrio ambiental eleva a demanda por alimentos e bebidas que também signifiquem menor sofrimento animal, embalagens recicláveis ou biodegradáveis. Empresas que apresentem preocupações de cunho social também fazem sucesso.

### **Sensorialidade e prazer**

O consumidor atualmente tende a olhar a alimentação como muito mais do que algo voltado apenas para garantir a sobrevivência com a ingestão de nutrientes, mesmo que muito bem balanceados. Há um crescimento também em associar a nutrição ao prazer gastronômico: do preparo do alimento às descobertas gastronômicas ao lado de amigos ou familiares, gerando uma maior demanda por bebidas e alimentos que agreguem valores culturais, étnicos e sejam mais bem elaborados.

Restaurantes com temas étnicos ou regionais, como culinária indiana ou asiática, vêm se destacando bastante quando o consumidor mais exigente procura por uma experiência destacada com sabores e cheiros próprios para compartilhar com seus próximos. Uma temática atraente, um preço acessível, um bom atendimento e compreensão do produto são aliados importantes no momento de seduzir e fidelizar seu consumidor.



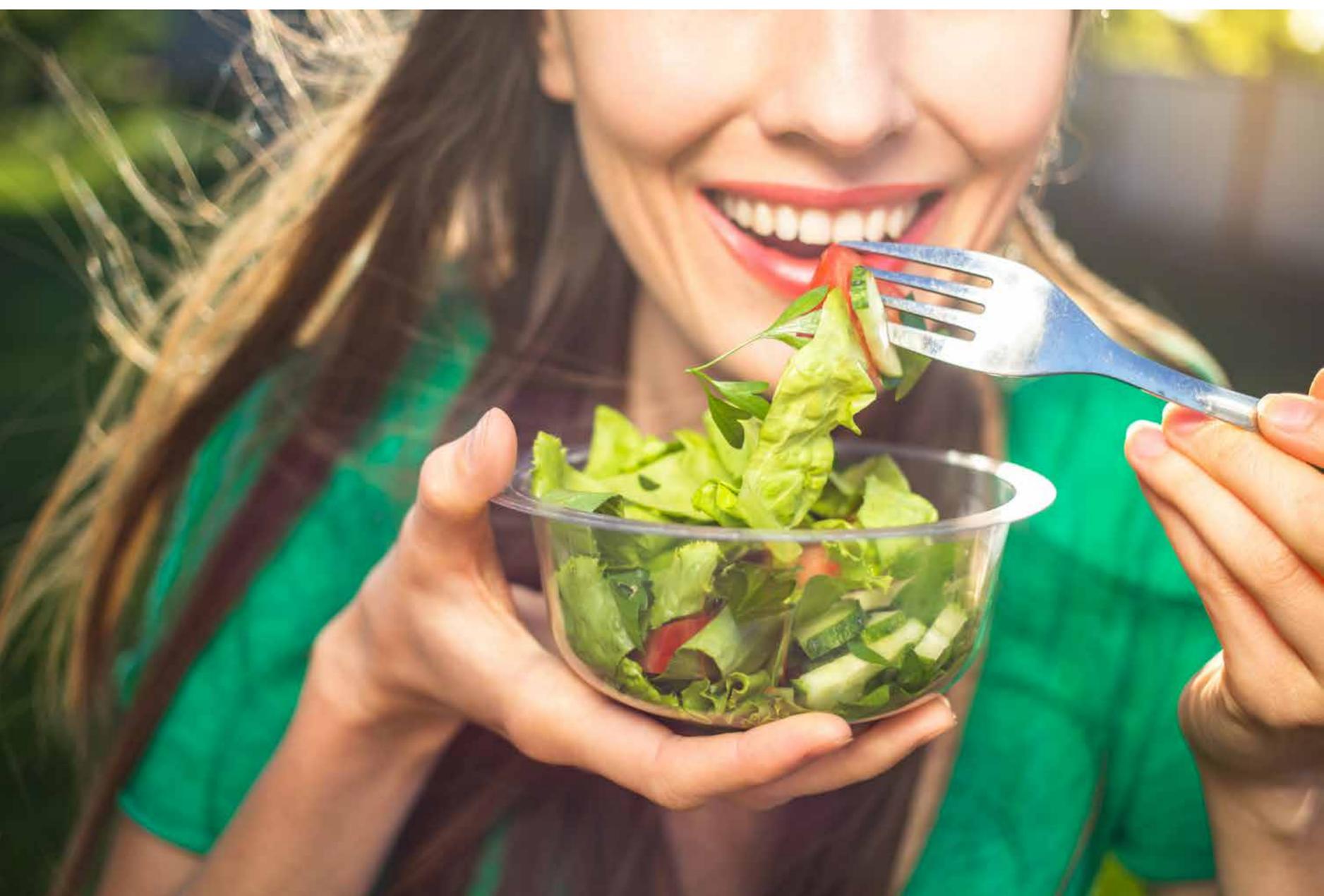
## Saudabilidade e bem-estar

Essas duas palavras se relacionam diretamente com a preocupação com a saúde, em especial quando o público é preferencialmente atento à prevenção de doenças, aliando uma vida mais ativa a uma alimentação mais saudável e balanceada. Aqui entram em cena os alimentos voltados a diferentes tipos de dieta, alimentos como os light, diet, funcionais, sem glúten, energéticos, “vivos”, orgânicos e os chamados superalimentos.

Termo recente e ainda pouco conhecido de muitos consumidores, os superalimentos são aqueles com alto teor de fitonutrientes e com elevados benefícios para a saúde e bem estar do corpo e mente. Estes alimentos são geralmente naturais, inteiros e contêm alto teor de vitaminas, minerais, aminoácidos, ácidos gordos essenciais ou antioxidantes. A incorporação destes alimentos na dieta diária melhora de uma forma geral a saúde do corpo.

Alguns superalimentos ou superfoods são: lentilha, batata-doce, inhame, rabanete, acelga, beterraba, nabo, chicória, pitanga, cara, nêspera, quinoa, linhaça, maca peruana, cranberry, goji berry e chia.

O bem estar do corpo em sua totalidade se tornou uma das maiores preocupações do consumidor contemporâneo e o investimento em saúde preventiva aumenta junto com esse olhar.

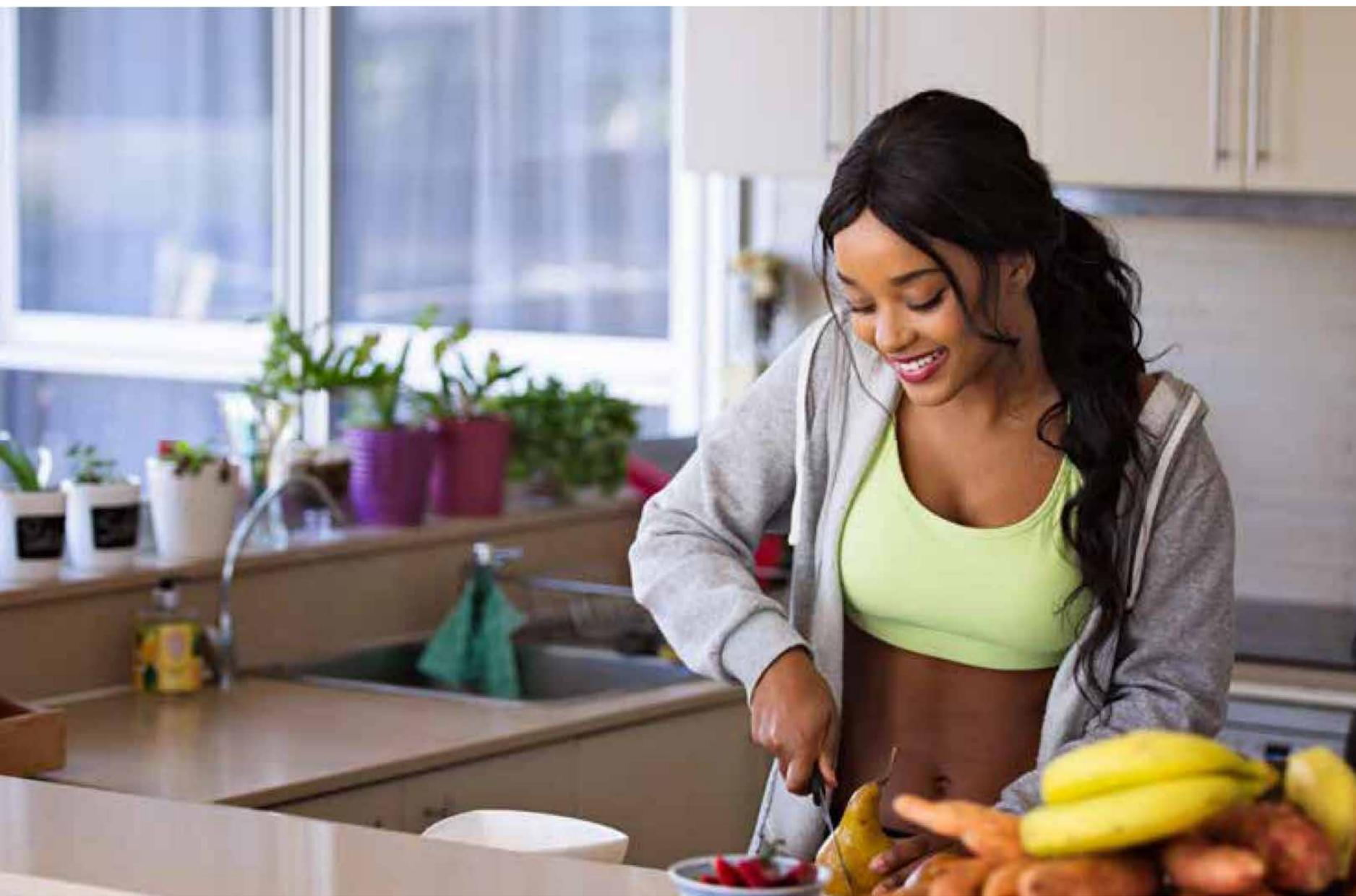


## Conveniência e praticidade

O ritmo de vida da sociedade mudou drasticamente. Hoje não temos muito mais tempo para cuidarmos de nós mesmos. Conveniência e praticidade para as refeições são necessidades de uma grande parcela da população. Poupar tempo é um dos valores agregados que os consumidores buscam nos diversos serviços e produtos que consomem. A alimentação fora de casa e a nutrição congelada ou pronta para o consumo tornam-se boas alternativas para atender a essa demanda por tempo livre especialmente para quem precisa enfrentar o pesado ritmo da rotina urbana.

Reforçando: refeições prontas ou semi-preparadas, pratos congelados, alimentos de fácil preparo, alimentos entregues na residência ou trabalho, kits para preparo do prato são uma ótima forma para enfrentar a alimentação cotidiana. E, conseqüentemente, uma ótima opção para empreender.

**Confiabilidade e qualidade** O cuidado com a alimentação não acontece apenas no momento do preparo do alimento. O consumidor se mostra cada vez mais preocupado com a utilização de agrotóxicos em seus alimentos. Um produto com uma preocupação ambiental, controle da origem, reduzidos riscos de contaminação e controle de microrganismo patogênicos têm sido cada vez mais desejados pelo cliente que exige que seus alimentos sejam ambientalmente corretos. A rotulagem com as informações corretas e selos de origem do produto são muito importantes na hora da escolha final.



## CONCLUSÃO

A dinâmica da alimentação mudou muito e é responsabilidade do empreendedor seguir os novos padrões através da oferta de boas soluções para estes consumidores. Produtos com responsabilidade social e ambiental não são mais algo secundário. O empreendedor que quer ter sucesso num mercado onde a ética é a tônica da escolha, deve redobrar o cuidado para agir de forma correta para manter uma boa relação empreendedor-consumidor de maneira que os dois lados saiam ganhando. Um negócio com propósitos e metas bem definidos cria uma identificação com o consumidor que muitas vezes prefere pagar um pouco a mais para saber que está contribuindo para que o mundo seja mais saudável tanto para os seres humanos quanto para os animais, plantas, ar e água. Como todas as práticas de alimentação alternativa se baseiam no equilíbrio harmônico entre homem e meio ambiente, o impacto ambiental gerado por estas práticas chegam quase que a zero, e ainda transforma a sociedade em uma sociedade mais saudável e potencialmente menos propensa a doenças. O equilíbrio entre o homem e o que ele ingere se tornou uma preocupação de grande parte dos consumidores, que enxergam na alimentação alternativa o balanceamento entre corpo e alma, a busca pelo corpo e mente saudáveis para tornar a experiência de vida ainda mais prazerosa. As práticas nocivas ao ambiente se tornaram inimigas do consumidor e práticas como o veganismo crescem com força total para alavancar esse mercado de sustentabilidade e ética unida à experiências sensoriais diversas e experiências sociais enquanto nos alimentamos.

Comece hoje a colocar em prática tudo o que aprendeu e lembre sempre de contar com o Sebrae quando precisar.





Quer saber mais?  
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br) **0800 570 0800**



SebraeBahia