

Desempenho geral do setor



De janeiro a setembro de 2020, as atividades relacionadas ao setor de alimentos para fins especiais tiveram o fechamento de 3.213 postos de trabalho.”

Fonte: MTE

A produção industrial nacional nos setores relacionados às atividades da ABIAD apresentou o seguinte desempenho no acumulado de janeiro a setembro de 2020: crescimento de 6% na “atividade de fabricação de produtos alimentícios” e recuo de 6,3% na “fabricação de bebidas não alcoólicas”, segundo a Pesquisa Industrial Mensal de Produção Física (PIM-PF) do IBGE.

O índice de consumo aparente estimado pela Websetorial, que reflete o comportamento do mercado e computa, além do que foi produzido localmente, o que foi importado e deduz o que foi exportado, apresentou crescimento de 3,9% na “atividade de fabricação de produtos alimentícios” e recuo de 6,9% na “fabricação de bebidas não alcoólicas”. Nesse contexto, nota-se o fechamento de 3.213 postos de trabalho na área de alimentos representada pela ABIAD e de 8.456 na de bebidas.

Tabela 1 Produção na indústria e vendas no comércio
Em variação percentual | janeiro a setembro de 2020

| Segmentos | Variação percentual (%) | | |
|--|-------------------------|--|---|
| | No Mês Set 20/Set 19 | Ac. Ano Jan a Set 20/ Jan a Set 19 | 12 meses Out 19 Set 20/ Out 18 Set 19 |
| Produção | | | |
| Fabricação de produtos alimentícios | 11,2% | 6,0% | 5,7% |
| Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos | 4,6% | 3,6% | 4,0% |
| Fabricação de bebidas não alcoólicas | 12,4% | -6,3% | -2,5% |
| Vendas* | | | |
| Hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo | 3% | 5,6% | 3,8% |
| Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos | 8,8% | 5,5% | 6,2% |
| Consumo Aparente | | | |
| 1. Alimentos para fins especiais | 8,8% | 3,9% | 4,0% |
| 1.1 Concentrados de proteínas e outras preparações, incluindo pós e gelatinas | 24,7% | 16,2% | 12,6% |
| 1.2 Complementos alimentares e sup. vitamínicos, + rest.de nutrientes e + funcionais | 1,2% | -2,6% | -1,5% |
| 1.3 Vitaminas | 8,0% | 2,9% | 0,3% |
| 1.4 Alimentos para grupos populacionais específicos, gestantes, crianças e idosos | 8,3% | -1,7% | -0,6% |
| 1.5 Ingestão controlada de açúcar | 11,7% | 5,4% | 5,5% |

Fonte: PIM-PF - IBGE | Elaboração: Websetorial

Tabela 2 Evolução do emprego no setor
Em número e variação percentual | janeiro a setembro 2020

| Segmentos | Brasil | | | |
|--|----------------|----------------|------------------------|-----------------|
| | Set/20 | Dez/19 | Saldo das contratações | Variação % |
| | | | Set 20 - Dez 19 | Set 20 - Dez 19 |
| Emprego | | | | |
| Alimentos | 151.822 | 155.035 | -3.213 | -2,1% |
| Fabricação de produtos alimentícios não especificados anteriormente | 98.648 | 100.877 | -2.229 | -2,2% |
| Comércio atacadista especializado em produtos alimentícios não especificados | 53.174 | 54.158 | -984 | -1,8% |
| Bebidas | 67.280 | 75.736 | -8.456 | -11,2% |
| Fabricação de Sucos de Frutas, Hortalças e Legumes | 15.189 | 19.523 | -4.334 | -22,2% |
| Fabricação de Refrigerantes e de Outras Bebidas Não Alcoólicas | 52.091 | 56.213 | -4.122 | -7,3% |

Fonte: Caged/MTE e RAIS 2018 | Elaboração Websetorial



Importações dos produtos do setor

Alimentos especiais: No acumulado de janeiro a setembro de 2020, as importações de “alimentos para fins especiais e congêneres” totalizaram US\$ 517 milhões e apresentaram crescimento de 1,7%, em relação ao mesmo período do ano anterior. Em doze meses, o incremento foi de 0,5%.

Bebidas dietéticas ou de baixas calorias: No grupo de bebidas dietéticas e de baixas calorias, as importações, no acumulado de janeiro a setembro de 2020, totalizaram US\$ 60,4 milhões com recuo de 14,4% em relação ao mesmo período de 2019. Em doze meses, o recuo foi de 11% (Tabela 3).



Tabela 3 Importações
Em milhões de dólares e variação percentual | janeiro a setembro de 2020

| Segmentos | Ac. Ano | | 12 meses | | Variação (%) | |
|---|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|----------|
| | Jan - Set 20 | Jan- Set 19 | Out19 -Set20 | Out19-Set19 | Ac. Ano | 12 meses |
| 1. Alimentos para fins especiais | 517,0 | 508,1 | 678,1 | 674,5 | 1,7% | 0,5% |
| 1.1 Concentrados de proteínas e outras preparações, incluindo pós e gelatinas | 41,2 | 39,4 | 55,8 | 55,8 | 4,4% | 0,1% |
| 1.2 Complementos alimentares e sup. vitamínicos, + rest. de nutrientes e + funcionais | 169,0 | 184,3 | 229,3 | 239,9 | -8,3% | -4,4% |
| Complementos alimentares e suplementos vitamínicos | 127,1 | 136,0 | 176,5 | 177,0 | -6,6% | -0,2% |
| Alimentos para nutrição enteral | 41,9 | 48,3 | 52,7 | 62,9 | -13,1% | -16,2% |
| 1.3 Vitaminas | 185,2 | 173,1 | 233,9 | 232,8 | 7,0% | 0,5% |
| 1.4 Alimentos para grupos populacionais específicos, gestantes, crianças e idosos | 27,8 | 22,9 | 55,0 | 48,8 | 21,3% | 12,7% |
| 1.5 Ingestão controlada de açúcar | 47,1 | 43,6 | 60,2 | 55,9 | 8,1% | 7,8% |
| Balas e gomas de mascar sem açúcar | 11,5 | 19,1 | 17,7 | 24,9 | -39,6% | -29,0% |
| Achocolatados sem açúcar | 35,6 | 24,5 | 42,5 | 31,0 | 45,4% | 37,5% |
| 1.6 Adoçantes | 31,0 | 31,4 | 41,6 | 41,3 | -1,5% | 0,7% |
| 2. Bebidas dietéticas ou de baixa calorias | 60,4 | 70,5 | 80,2 | 90,1 | -14,4% | -11,0% |

Fonte : SECEX /Alice web

Estimativa do impacto da Covid-19 na renda e no consumo de alimentos para fins especiais pelas famílias brasileiras

Introdução – A queda no padrão de vida dos brasileiros e mobilidade entre classes sociais causada pela pandemia

Estima-se que a crise causada pelo novo Coronavírus venha a causar forte queda no padrão de vida do brasileiro. A retração esperada no Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* será de 6,7% este ano e de 8,2% na década de 2011 a 2020, ante uma alta de 28% na década anterior, quando ocorreu o boom de preços dos produtos básicos, como a soja e o petróleo.

O PIB por habitante deve encolher de R\$ 34,5 mil/habitante em 2019 para R\$ 32,2 mil/habitante este ano. Caso este cenário se concretize, o padrão de vida voltaria ao nível de 2008. A queda no padrão de vida se refletirá na redistribuição das famílias ao longo da pirâmide social brasileira, no consumo, em geral, e no de alimentos para fins especiais, em termos específicos. Apresentamos neste artigo uma estimativa deste impacto da queda do padrão de vida das famílias sobre o consumo de alimentos para fins especiais e congêneres.

Mobilidade social pós-pandemia

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divide a população brasileira em cinco classes sociais, segundo o rendimento médio mensal bruto das famílias, mensurado em número de salários mínimos. (Tabela 4) Segundo estimativa da consultoria Tendências¹, os impactos da pandemia da Covid-19 sobre a atividade econômica e o mercado de trabalho no País devem fazer mais de 3,8 milhões de famílias retrocederem na pirâmide social, e passarem a integrar as classes sociais D/E, em 2020. Diante disso, as classes D/E passarão a representar 56% das famílias, maior proporção desde 2009. A nova classe média “C” deve perder 1.816 famílias com o encolhimento. Devem também diminuir as famílias nas classes A e B, que devem ficar menores em 260 mil e 672 mil famílias, respectivamente (Gráfico 1).

Tabela 4 Classificação da população brasileira pelo critério da renda adotado pelo IBGE

| Classe social | Renda familiar (em salários mínimos) |
|---------------|--------------------------------------|
| A | Acima de 20 salários mínimos |
| B | De 10 a 20 salários mínimos |
| C | De 4 a 10 salários mínimos |
| D | De 2 a 4 salários mínimos |
| E | Até 2 salários mínimos |

Fonte: IBGE

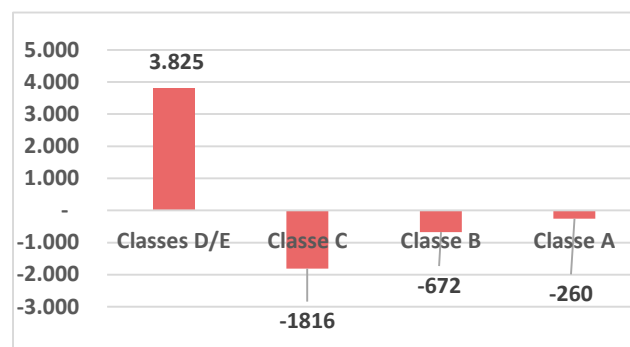
A explicação para as referidas movimentações dos grupos familiares entre as classes sociais são as seguintes, a saber: I) As famílias de menor renda concentram as ocupações informais com trabalhadores por conta própria e sem CNPJ; II) Os trabalhadores informais são os que mais perderam renda na pandemia, sendo esse fator o grande responsável por tal migração de famílias da classe C para a D/E; III) O auxílio emergencial deve melhorar essa situação, mas não compensa toda a perda de renda das famílias neste estrato de renda; e IV) O grupo das famílias que pertencem à classe A deve encolher este ano, uma vez que a composição da renda desse conjunto familiar está atrelada à lucratividade das empresas. Essa faixa de renda é afetada pelo ciclo negativo mais rápido que a dos trabalhadores assalariados. As Pesquisas de Orçamentos Familiares (POF) 2008-2009 e 2017-2018 do IBGE mostraram os hábitos de consumo alimentar dos tipos familiares brasileiros naqueles anos, em grupos separados por classe de rendimento mensal. Por isso, a equipe da Websetorial estimou o número de famílias por classe de rendimento e por estratificação social informado na POF de 2018. Portanto, anterior à crise causada pela pandemia da Covid-19. Considerou aquela distribuição de famílias entre as classes sociais vigente em 2017-2018, sobre a qual adicionou ou subtraiu o número de famílias que se estima que serão impactadas pela crise econômica de 2020, conforme descrito no Gráfico 1.

¹VILLAS BÔAS, Bruno. Com pandemia, classes D/E rumam a patamar de mais de 10 anos atrás. *Jornal Valor Econômico*, São Paulo, 2 a 3 de agosto de 2020, A7.

Assim, por exemplo, antes da crise da Covid-19, havia 29,8 milhões de famílias nas classes D/E, segundo a POF 2017-2018 e, após a referida crise, estima-se que serão 32,6 milhões de famílias nesse estrato social, aplicando-se a estimativa de mobilidade social descrita no Gráfico 1.

A classe mais alta, antes da crise composta por 1,7 milhões de famílias, passaria, segundo as mesmas estimativas, para 1,4 milhões de famílias após a pandemia (Tabela 5).

Gráfico 1 Mobilidade Social – Projeção de adição ou de subtração no número de famílias (em mil)



Fonte: Estimativa Consultoria Tendências – agosto de 2020¹

Tabela 5 Número de famílias por estratificação social anterior e estimativa posterior à crise, causada pela pandemia da Covid-19 (2018 versus estimativa 2020)

| Classes de rendimento total mensal familiar | Até 1.908 (2) | Mais de 1.908 a 2.862 | Mais de 2.862 a 5.724 | Mais de 5.724 a 9.540 | Mais de 9.540 a 14.310 | Mais de 14.310 a 23.850 | Mais de 23.850 |
|---|------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Número de famílias antes da Pandemia em 2017 - 2018 | 16,74 | 13,08 | 21,10 | 9,51 | 4,26 | 2,63 | 1,71 |
| Número de salários mínimos em 2018 | 1,30 | 2,46 | 4,13 | 7,25 | 11,34 | 17,49 | 37,46 |
| Tamanho médio da família (pessoas) | 2,72 | 2,83 | 3,16 | 3,27 | 3,15 | 3,06 | 3,07 |
| Classe Social segundo o IBGE | E | D | C | C | B | B | A |
| Faixa de renda POF (2017-2018) | D/E | | C | | B | | A |
| Número de famílias antes da Covid-19 (2018) por classe de estratificação social (famílias) | 29,82 | | 30,61 | | 6,89 | | 1,71 |
| Número estimado de famílias após a Covid-19 (2020) por classe de estratificação social (famílias) | 32,57 | | 28,79 | | 6,21 | | 1,45 |
| Faixa de renda POF (2008-2009) - Em salários mínimos | Até 5 salários mínimos | | | Entre 5 e 15 | | Mais de 15 | |
| Número de famílias antes da Covid-19 (2018) por faixa POF 2008-2009 (famílias) | 60,43 | | | 6,89 | | 1,71 | |
| Número estimado de famílias após a Covid-19 (2020) por faixa POF 2007-2008 (famílias) | 61,36 | | | 6,21 | | 1,45 | |

Fonte: Estimativa estudo Tendências Consultoria e IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009 e 2017-2018

Tabela 6 Número de famílias por estratificação social anterior e estimativa posterior à crise, causada pela pandemia da Covid-19 (2018 *versus* estimativa 2020)

| Classes de rendimento total mensal familiar | Até 1.908 | Mais de 1.908 a 2.862 | Mais de 2.862 a 5.724 | Mais de 5.724 a 9.540 | Mais de 9.540 a 14.310 | Mais de 14.310 a 23.850 | Mais de 23.850 |
|--|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|----------------|
| Faixa de renda POF (2017-2018) | D/E | | C | B | | A | |
| Despesa monetária média mensal familiar, por domicílio com alimentos especiais (R\$) (POF 2017 - 2018) | | | | | | | |
| Despesas com alimentação (R\$/mês) | 330 | 449 | 634 | 873 | 1.144 | 1.479 | 2.106 |
| Alimentação no domicílio (R\$/mês) | 262 | 334 | 444 | 560 | 713 | 854 | 1.058 |
| Despesa mensal familiar com alimentação no domicílio light e diet (açúcar diet e light, adoçantes, queijos e biscoitos diet e light) (R\$/mês) | 0,20 | 0,32 | 0,69 | 1,53 | 2,74 | 5,11 | 10,59 |
| Despesa mensal familiar com bebidas não alcoólicas no domicílio light e diet (R\$/mês) | 0,07 | 0,05 | 0,19 | 0,49 | 1,04 | 1,58 | 3,81 |
| Despesa mensal familiar com leite em pó (R\$/mês) | 5,26 | 5,70 | 5,13 | 5,55 | 6,13 | 8,15 | 7,38 |
| Despesa mensal familiar com sal, condimentos e alimentos preparados (R\$/mês) | 9,94 | 15,72 | 24,34 | 36,07 | 44,53 | 63,68 | 85,30 |
| Alimentação fora do domicílio (R\$/mês) | 68,10 | 115,32 | 190,67 | 312,52 | 430,63 | 624,53 | 1047,64 |
| Refrigerantes e outras bebidas não alcoólicas (R\$/mês) | 3,50 | 5,05 | 7,45 | 11,59 | 12,19 | 11,75 | 14,77 |
| Alimentação light e diet (R\$/mês) | 0,02 | 0,08 | 0,09 | 0,10 | 0,42 | 0,16 | 1,02 |
| Faixa de renda POF (2008-2009) - Em salários mínimos | Até 5 salários mínimos | | Entre 5 e 15 | | Mais de 15 | | |
| Número de famílias antes da Covid-19 por faixa POF 2007-2008 (milhões de famílias) | 60,43 | | 6,89 | | 1,71 | | |
| Número de famílias após a Covid-19 por faixa POF 2007-2008 (milhões de famílias) | 61,36 | | 6,21 | | 1,45 | | |
| Despesas com complementos alimentares e suplementos vitamínicos disponíveis na POF 2008-2009 (R\$/mês) | 5,53 | | 10,61 | | 36,41 | | |
| Vitaminas (R\$/mês) | 5,25 | | 9,30 | | 32,57 | | |
| Complemento alimentar de qualquer sabor (R\$/mês) | 0,06 | | 0,18 | | 1,50 | | |
| Sustagem (R\$/mês) | 0,17 | | 0,55 | | 1,35 | | |
| Barras de cereais diet (R\$/mês) | 0,00 | | 0,24 | | 0,19 | | |

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009 e 2017-2018

Impacto da mobilidade social no consumo de alimentos para fins especiais

Selecionaram-se por meio das POFs as informações sobre o consumo mensal (em reais) de alimentos e bebidas light, diet, por classe de rendimento mensal, de onde se pode observar que as classes mais elevadas (A e B) são as que mais consomem alimentos para fins especiais (Tabela 6).

Multiplicando-se o número de famílias por estrato social anterior e posterior à crise, pelo consumo médio mensal em reais (R\$) dos produtos ABIAD, obteve-se uma estimativa da variação desse consumo nesse tipo de comparação.

Assim, estima-se que o encolhimento do número de famílias nessas classes sociais A e B acarretará redução

de despesas com alimentos diet e light, de 7,8% e com bebidas diet e light de 8,5% (Tabela 7).

As informações sobre o consumo médio por classe de rendimento mensal familiar de vitaminas e suplementos não constaram da POF 2017-2018 e só estiveram disponíveis na POF 2007-2008, em que somente são apresentadas três classes de rendimentos: até 5 salários mínimos, entre 5 e 15 salários mínimos e mais de 15 salários mínimos.

Com isso, realizou-se o mesmo exercício de simulação, adicionando-se ou subtraindo-se o número de famílias que se estima que serão impactadas pela crise econômica de 2020 nas três classes, com o objetivo de comparar o consumo de vitaminas³ pré e pós-crise da Covid-19 (Tabelas 5 e 6).

Tabela 7 Estimativa da variação das despesas mensais do total das famílias brasileiras com alimentos para fins especiais – com base na comparação das distribuições das famílias entre as classes sociais pré e pós-crise da Covid-19 e do impacto da mudança no hábito de consumo de vitaminas (em milhões de R\$ e em variação %)

| Período | Antes da Covid-19 | Após a crise Covid-19 | Variação (%) |
|--|-------------------|-----------------------|--------------|
| Despesas mensais com complementos alimentos para fins especiais na POF 2017-2018 (R\$/mês) | R\$ 2.220,13 | R\$ 2.137,05 | -3,74% |
| Despesa mensal familiar com alimentação no domicílio light e diet (açúcar diet e light, adoçantes, queijos e biscoitos diet e light) (R\$/mês) | R\$ 79,80 | R\$ 73,57 | -7,81% |
| Despesa mensal familiar com bebidas não alcoólicas no domicílio light e diet (R\$/mês) | R\$ 25,57 | R\$ 23,40 | -8,50% |
| Despesa mensal familiar com leite em pó (R\$/mês) | R\$ 383,72 | R\$ 382,60 | -0,29% |
| Despesa mensal familiar com sal, condimentos e alimentos preparados (R\$/mês) | R\$ 1.731,03 | R\$ 1.657,48 | -4,25% |
| Despesas com complementos alimentares e suplementos vitamínicos disponíveis na POF 2008-2009 (R\$/mês) | R\$ 469,43 | R\$ 487,87 | 3,93% |
| Vitaminas (R\$/mês) | R\$ 436,77 | R\$ 456,83 | 4,59% |
| Complemento alimentar de qualquer sabor (R\$/mês) | R\$ 7,53 | R\$ 7,08 | -6,06% |
| Sustagem (R\$/mês) | R\$ 16,19 | R\$ 15,63 | -3,50% |
| Barras de cereais diet (R\$/mês) | R\$ 2,06 | R\$ 1,85 | -10,11% |
| Barras de cereais light (R\$/mês) | R\$ 6,87 | R\$ 6,48 | -5,65% |

Fonte: Elaborada por Websetorial Consultoria Econômica – a partir dos dados das POF 2008-2009 e 2017-2018 do IBGE e das estimativas de mobilidade social com a Covid-19 da Tendências Consultoria.

Conclusões e perspectivas

A recomposição da renda das famílias nas classes D/E deverá ser lenta, sobretudo para os menos escolarizados, uma vez que a crise deixará cicatrizes no mercado de trabalho. Isso porque além das incertezas do nível de atividade e quanto ao futuro das políticas direcionadas para o emprego, há restrições em relação às novas contratações, como o fechamento de empresas e ajustes de fluxo de caixa das companhias que seguem funcionando.

Nos países desenvolvidos, onde a mobilidade entre classes sociais pré e pós-crise Covid-19 terá sido menor, as vendas de produtos na área de nutrição e saúde irão aumentar significativamente, em decorrência do maior interesse por alimentos que fortaleçam o sistema imunológico.

Já no Brasil, apesar do mesmo interesse por parte do consumidor, o consumo de alimentos para fins especiais, como vitaminas, minerais e suplementos e alimentos fortificados é diretamente impactado pelo número de famílias que se enquadram no grupo das classes A e B, cuja recomposição da renda dependerá da recuperação da economia.

O Mercado ABIAD no terceiro trimestre de 2020

Alimentos e suplementos alimentares

Suplementos alimentares e vitaminas: Diante da pandemia do Coronavírus, houve um aumento na preocupação com a saúde. Neste cenário, a fabricante Nestlé Brasil priorizou a produção de suplementos alimentares e conquistou um crescimento expressivo. Como se viu nas linhas da marca Nutren, que cresceram 39% em vendas no primeiro semestre deste ano, quando comparadas ao mesmo período de 2019. A marca Nutren sênior, por sua vez, registrou a maior alta no período de 43,4%, enquanto o mercado teve uma elevação de 23,4%, segundo dados da Nestlé e da consultoria Nielsen. Nesse contexto, a Nestlé mundial espera que as vendas de sua divisão de nutrição e saúde dobrem em relação ao patamar de 2015, em meio à expansão da empresa suíça em suplementos personalizados e tratamentos de alergias. Com isso, a receita deve somar US\$ 4 bilhões, porque o crescimento das vendas tem sido forte em vitaminas, minerais e suplementos. A Nestlé também dará maior atenção à fortificação de produtos alimentícios, em meio ao aumento da demanda, diante do interesse, estimulado pela Covid-19, em produtos que contribuam para o fortalecimento do sistema imunológico. A área de "health science" da companhia Nestlé representa aproximadamente 5% dos US\$ 87 bilhões em receita da companhia projetada para 2021. Segundo interlocutores da empresa, o mercado de vitaminas, minerais e suplementos personalizados serão a próxima fronteira do setor.

Segundo o presidente da Cimed João Adibe, a demanda por Polivitamínicos, na pandemia, cresceu, e a Cimed está trabalhando com três turnos de produção. Antes da pandemia, a empresa operava com um intervalo de trabalho para essa linha. A Cimed, atualmente, produz cerca de 3,5 milhões de caixas de vitaminas por mês, antes da pandemia, a farmacêutica produzia 1,8 milhão de unidades. Em questão de faturamento antes da pandemia, a farmacêutica tinha 15% do seu faturamento atrelado às vitaminas, hoje está em 25%, com a expectativa de chegar a 30%.

Fonte: FILIPPE, Marina. Nestlé bate concorrência na pandemia com alimento para idosos. Disponível em <https://exame.com/negocios/nestle-bate-concorrenca-na-pandemia-com-alimento-para-idosos/>, acesso em 11/09/2020

Alimentos

Massas e biscoitos: A maior fabricante de biscoitos e massas do Brasil, a M. Dias Branco, apresentou aceleração no ritmo de crescimento ao longo do segundo trimestre, o que deve permanecer ao longo desse período, já que, mesmo com a reabertura dos comércios, o consumo de alimentos dentro de casa se mantém forte. No segundo trimestre de 2020, a companhia registrou lucro líquido de R\$ 152,4 milhões, alta de 51,5% em relação ao mesmo intervalo de 2019. Já a receita líquida cresceu 22,2%, atingindo R\$ 1,89 bilhão, um valor recorde para a empresa. As vendas de biscoitos tiveram um aumento de 14,2%; e de massas 37,4%. No mercado internacional, a M. Dias Branco ampliou as exportações em 526%, o que perfaz R\$ 93,3 milhões. Fonte: BOUÇAS, Cibelle. M. Dias Branco vê demanda

Consumo de alimentos veganos: A *startup* de alimentos à base de plantas NotCo concluiu captação de US\$ 85 milhões, liderada pelos fundos Future Positive. Com este capital, pretende investir para crescer no Brasil e nos Estados Unidos. A companhia viu o consumo de alimentos veganos dar um salto no período de quarentena e alterou seus planos de crescimento. A NotCo não revela números, mas movimento semelhante de demanda foi reportado em concorrentes, como as americanas Impossible Foods e Beyond Meat e a brasileira Fazenda do Futuro, que viram aumentos de até 60% no consumo de alguns produtos no período de pandemia. Fonte: CAPELAS, WOLF, Bruno, Giovanna. Startups de comida 'à base de vegetais' conquistam apetite de investidores. Disponível em <https://link.estadao.com.br/noticias/inovacao,startups-de-comida-a-base-de-vegetais-conquistam-apetite-de-investidores,70003430232>, acesso em 17/09/2020

Consumo de chocolates com a pandemia: Até o fim do primeiro semestre de 2021, a Nestlé pretende investir R\$ 500 milhões em sua divisão de confeitaria que produz chocolates. Esses investimentos serão divididos da seguinte forma: a primeira leva de investimentos, algo que gira em torno de R\$ 200 milhões, vai para a fábrica da Garoto em Vila Velha, no Espírito Santo, outro montante de R\$ 200 milhões deve ser convertido para a unidade de chocolates em Caçapava, e os R\$ 100 milhões restantes para a de biscoitos em Marília, as duas últimas ficam no interior de São Paulo. Com isso, este ano a empresa criou cerca de 550 postos de trabalho definitivos e temporários nas duas fábricas de chocolate e outros 100 na de biscoitos. A demanda por chocolates aumentou durante o isolamento social, provocado pela crise sanitária, o que levou as pessoas a ficarem mais tempo dentro de casa. Mas a mudança mais notada pela companhia foi a maior busca por sabores diferenciados e por produtos personalizados, o que se intensificou com as vendas da Nestlé pela internet, que já correspondem 10% do total. Por isso, as vendas online e a personificação em escala foram intensificadas. Ainda para este ano o grupo empresarial pretende lançar mais de 20 itens, com lançamentos inovadores de marcas já tradicionais, como Galak, KitKat, Batom e também uma nova linha especial de produtos para confeitaria, outro segmento que cresceu na pandemia.

Fonte: BRANDÃO, Raquel. Mais R\$ 500 milhões em confeitaria. Disponível em <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2020/09/09/mais-r-500-milhoes-em-confeitaria.ghtml>, acesso em 15/09/2020

Bebidas

Suco de laranja: No fim da temporada 2019/2020, em 30 de junho de 2020, os estoques do suco de laranja brasileiro na rede de distribuição das grandes indústrias exportadoras representadas pela CitrusBR (Citrosuco, Cutrale e Louis Dreyfus Commodities) somaram 471,1 mil toneladas, representando um aumento de 86,1% em relação ao total apurado ao término do ciclo 2018/2019 (253,2 mil toneladas). O crescimento do estoque se deu em razão da grande produção de laranja em São Paulo, na safra 2019/2020. Nos 11 meses da safra 2019/2020, as exportações de suco de laranja registraram alta de 17%, em comparação com o igual período anterior, saindo de 858.904 para 998.788 toneladas, segundo os dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) compilados pela Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBR). Fonte: Estoques de suco de laranja brasileiro cresceram 86% na safra 2019/20. Disponível em <https://valor.globo.com/agronegocios/noticia/2020/08/25/estoques-de-suco-de-laranja-brasileiro-cresceram-86percent-na-safra-201920.ghtml>, acesso em 14/09/2020; CANAL RURAL. Exportações de suco de laranja crescem 17% na safra 19/20, diz Secex. Disponível em <https://www.canalrural.com.br/programas/informacao/rural-noticias/exportacoes-de-suco-de-laranja-crescem-17-na-safra-19-20-diz-secex/>, acesso em 14/09/2020

Lácteos: A Piracanjuba investiu R\$ 80 milhões em uma fábrica de queijo no Paraná, a unidade fabril deverá processar 600 mil litros de leite por dia, o que a levará ter capacidade total de alcançar 2 milhões de litros/dia, consolidando-se como a maior fábrica de leite no país. A Kraft Heinz firmou um acordo para a venda de partes de seus negócios com queijos para a Lactalis da França por US\$ 3,2 bilhões. A companhia informou que usará os recursos para ajudar a reduzir seu endividamento de US\$ 26 bilhões, depois de um período prolongado de fraco desempenho. A venda é a mais recente iniciativa da Kraft Heinz para reforçar seu balanço. O conglomerado empresarial também revelou planos para um corte de custos adicional de US\$ 2 bilhões e novas metas financeiras. A transação inclui os ativos da Kraft Heinz em queijos naturais, ralados, inoculados e especiais nos

EUA, queijos ralados no Canadá e todas as suas operações com queijos em outros países. Cerca de 750 funcionários do grupo empresarial serão contratados pela Lactalis. Esta companhia possui capital fechado e está entre os maiores grupos de laticínios do mundo, com € 20 bilhões em receitas no ano passado. Fundada ao sul de Paris na década de 1930, ela ainda é controlada pela família do fundador e comandada por seu filho, Emmanuel Besnier.

Fonte: Conteúdo padrão. Piracanjuba investe R\$ 80 milhões em fábrica de queijos no Paraná. Disponível em <https://www.istoedinheiro.com.br/piracanjuba-investe-r-80-milhoes-em-fabrica-de-queijos-no-parana/>, acesso em 15/09/2020

Impacto nos custos da migração do *food service* ao varejo, na venda de alimentos: A empresa Grano, líder em vegetais congelados do país, controlada pela gestora americana de fundos Arlon Group, da Continental Grain, foi forçada a redirecionar para o varejo parte das vendas antes destinadas ao *food service*, que é canal de vendas para restaurantes — em que a demanda caiu até 80% por causa do isolamento social imposto pela pandemia. Isso causou redução nas margens, mesmo considerando o fato de que seus produtos tenham ficado mais caros nas gôndolas dos supermercados. A empresa movimentava cerca de 25 mil toneladas de brócoli e couve-flor por ano no Brasil (metade do mercado desses produtos congelados) a partir de uma cadeia integrada com 200 famílias de agricultores. A Grano tem, no *food service*, clientes como Outback e China in Box. No varejo, licencia a marca europeia Bonduelle e está por trás de marcas de cooperativas como Lar e Copacol. Em 2019, dos R\$ 119 milhões de receita bruta da companhia,

75% vieram do atendimento a restaurantes, enquanto o varejo respondeu por 25%. Em 2020, a expectativa é que as vendas somem R\$ 140 milhões e o varejo represente 40%. As mudanças entre o atendimento de um canal alteram o tamanho das embalagens. Enquanto para o varejo a demanda é por pacotes de 300 gramas, para o *food service* a regra é ser de, no mínimo, 2 quilos. A embalagem tem um custo, que acaba sendo repassado. Na comparação entre *food service* e varejo, a logística para empresas também é diferente. Enquanto no *food service* os contratos costumam ser fixos e as entregas semanais, por causa do espaço limitado nos restaurantes, no varejo é mais ampla a possibilidade de definições de estratégias. O transporte, ao ser terceirizado, varia no seu custo, a depender se a distribuição é centralizada ou loja a loja, seja para restaurantes ou varejo. Com isso, há peculiaridades para a exposição do produto nos supermercados, que dispõem de um número limitado de geladeiras, e a empresa tem de pagar se quiser estar em uma delas, e contribuindo para comprimir as margens. Na visão da Grano, o congelado, que ganhou espaço na pandemia por sua durabilidade, tem tudo para se tornar mais comum no freezer da dona de casa depois de ter conquistado este posto pela praticidade. Economiza tempo de preparo, melhora o aproveitamento do alimento e ajuda a padronizar as porções.

Fonte: SALLES, Marina. Migração do *food service* ao varejo pode elevar os custos. Disponível em <https://valor.globo.com/agronegocios/noticia/2020/09/14/migracao-do-food-service-ao-varejo-pode-elevar-os-custos.ghtml>, acesso em 12/11/2020



websetorial
consultoria econômica

Edição: 16 | Janeiro a setembro de 2020
Elaboração: Websetorial Consultoria econômica
www.websetorial.com.br