



## Recife

Nº 04  
Julho 2012

### RESTAURANTES: OPORTUNIDADE PARA SERVIR TURISTAS

Os empreendedores do Recife estão em busca de oportunidades no setor de alimentação. Para eles, a aposta no setor de franquias pode ser uma boa alternativa

**C**inco equipamentos que permitem ao empreendedor acessar informações sobre áreas promissoras para negócios relacionados à Copa do Mundo Fifa 2014 foram disponibilizados pelo Sebrae na sede de Pernambuco.

Estão à disposição descrição da atividade, mercado, investimentos e informações gerais relativas a 318 atividades para a região. Os terminais mostram que o segmento com maior procura por informações é o de Turismo, com 35,26%, seguido de Comércio Varejista, com 21,86%, e Construção Civil, com 12,93%.

A atividade mais buscada é a de Alimentos e Bebidas, com 13,86%. A área com maior interesse está em Refeições (10,7%); e a oportunidade mais acessada é de Restaurante Self Service (3,81%).

Para empreendedores que estão pensando em investir em serviços de alimentação, aproveitando o incremento do turismo em função da Copa em 2014, a aposta no sistema de franquias pode vir a ser uma boa alternativa.



A ATIVIDADE MAIS BUSCADA É A DE ALIMENTOS E BEBIDAS, COM 13,86%.





## SEBRAE FRANQUIAS

O Sebrae Franquias é um conjunto de instrumentos que apoia os candidatos na escolha e decisão pela franquia mais adequada a seu perfil. O projeto também orienta empresas que querem expandir seus negócios por meio de franquias.

[www.sebrae.com.br/customizado/aceso-a-mercados/sebrae-mercado/sebrae-franquias](http://www.sebrae.com.br/customizado/aceso-a-mercados/sebrae-mercado/sebrae-franquias)

Segundo a Associação Brasileira de Franchising, o segmento de franquias do Brasil cresceu 16,9% em 2011, atingindo o faturamento de R\$ 88,8 bilhões. Para 2012, a entidade acredita que o ritmo de crescimento ficará em torno de 15%. O setor de Alimentação apresenta um crescimento contínuo: em 2011, cresceu 14,5% e foi responsável pelo ingresso de 54 novas marcas.

Na ABF Franchising Expo 2012, ocorrida em junho na cidade de São Paulo, o setor de alimentação viu o conceito fresh food ganhar espaço no cardápio. São as saladas orgânicas, sucos naturais e sanduíches integrais com a promessa de ser fresco e saudável, em uma refeição rápida por meio de um negócio rentável.

No link abaixo, pode-se conferir alguns detalhes da revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios para abrir restaurantes de comida orgânica.

[http://www.sebrae.com.br/setor/comercio-varejista/segmentos-do-varejo/bares-e-restaurantes/gestao/integra\\_bia/ident\\_unico/10268](http://www.sebrae.com.br/setor/comercio-varejista/segmentos-do-varejo/bares-e-restaurantes/gestao/integra_bia/ident_unico/10268)

## PREFERÊNCIA POR FAST FOOD

Mesmo com o crescimento do mercado de alimentação natural, a preferência por fast food ainda é um mercado de grande potencial. O consumidor dessas redes, especialmente de shopping center, mesmo reclamando do preço que pagam para um atendimento pouco amigável, nada eficiente e de um cardápio repetitivo, ainda lota as praças de alimentação no país todo.

Uma pesquisa desenvolvida pela Shopper Experience, conduzida com 5.815 pessoas entre 18 e 55 anos em todo o Brasil em 2011, a respeito dos hábitos de consumo e preferências dos clientes de alimentação rápida, mostrou que a preferência pelo fast food, em detrimento do restaurante tradicional, se dá para 74% dos entrevistados pela conveniência, rapidez e agilidade na refeição. Mostrou também que 28% dos brasileiros fazem refeições em restaurantes fast food mais de uma vez por semana; 27% uma vez por semana; 20% uma vez a cada quinzena; 13% uma vez ao mês; 10% menos de uma vez por mês; e 2% nunca consomem alimentos em redes fast food.

À pergunta por que você prefere comer em um fast food a comer em um restaurante tradicional, 74% afirmaram que a razão está na conveniência, rapidez e agilidade na refeição. Já 9% responderam que optam pelo fast food porque “permitem-se comer alimentos menos saudáveis”.

Sobre a localização, 70% preferem as lojas instaladas em shopping centers; 25%, as lojas de rua; 5%, os estabelecimentos situados em centros comerciais; e 1% em centros universitários e escolas. Os pedidos são geralmente feitos em praças de alimentação/lojas (85%); drive thru (9%); e delivery (6%).

### SUGESTÃO DE LEITURA:

Cenário Food Service no Brasil

Disponível em: [www.sebrae.com.br/uf/pernambuco/downloads/estudos-e-pesquisas](http://www.sebrae.com.br/uf/pernambuco/downloads/estudos-e-pesquisas)



## ARTESÃOS AMPLIAM OPORTUNIDADES

Alguns artesãos de Pernambuco estão aproveitando o aumento na reforma de imóveis na cidade para ampliar a carteira de clientes. Conheça mais a iniciativa e veja como é possível ampliar os ganhos vendendo para profissionais que atuam em reformas, hotelaria e turismo

Com a proximidade da Copa do Mundo Fifa 2014, as reformas em imóveis começam a se intensificar nas cidades-sede. Esse movimento gera uma grande oportunidade para os artesãos que podem vender seus produtos aos profissionais que trabalham nessas reformas ou na construção de novos empreendimentos.

Pernambuco é um dos maiores produtores de artesanato do país. Em todo o estado, existem setores que trabalham a cultura popular como fonte de geração de renda. Mas é preciso investir na inserção do produto em novos mercados como turismo, gastronomia e hotelaria para ampliar o desenvolvimento do setor.

I Mostra de Artesanato para o Setor de Turismo e XIII Feira Nacional de Negócios do Artesanato (Fenearte)

Com o objetivo de possibilitar a aproximação dos artesãos com outros mercados potenciais, o Sebrae realizou em junho a I Mostra de Artesanato para o Setor de Turismo, na qual reuniu artesãos de todo o estado junto aos arquitetos, decoradores e profissionais da hotelaria e gastronomia para o uso do artesanato e seus projetos e estabelecimentos. O local foi a loja Casapronta Móveis e Interiores no Shopping da Decoração, no bairro de Boa Viagem, no Recife. Participaram aproximada-



FOTO: ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO-MINISTÉRIO DO TURISMO

mente 40 grupos de artesãos. Foi produzida e distribuída uma publicação com informações sobre os artesãos participantes e suas criações.

Para Doris de Souza, que recebeu em sua loja as obras dos artistas, a combinação resultou em harmonia. "Ao inserir artesanato na decoração, o resultado não sai apenas sofisticado, como humanizado, e queremos que isso seja observado pelo olhar de profissionais que trabalham diretamente com arquitetura e decoração", destaca a empresária.

Como muitas reformas de imóveis ou construção de novos empreendimentos ainda levarão um tempo razoável para serem concluídas e o trabalho dos artesãos estão relacionados em sua maioria à fase de finalização dos projetos (principalmente decoração), ainda há tempo para os artesãos que ainda não estão atentos às oportunidades de oferta para esses novos mercados se organizarem para atender às futuras demandas.





Conheça outras iniciativas do Sebrae Pernambuco de apoio aos artesãos

O Sebrae trabalha junto a 260 artesãos da Zona da Mata e Região Metropolitana do Recife, oferecendo etapas de negócios como a produção, gestão, design e divulgação de produtos de grupos atendidos para assim atingir a excelência do material e ampliar o acesso do artesão ao mercado. Também são atendidos grupos do interior do estado, com trabalhos específicos nas regiões da Mata Sul, Agreste e Sertão.

Além de focar no mercado local, o Sebrae ainda promove participação em feiras, consultorias gerenciais e capacitação por meio da gestão empresarial a fim de alcançar os padrões para a exportação.

Saiba mais: <http://www.sebrae.com.br/uf/pernambuco/setores-de-atuacao/artesanato/o-setor-artesanato/>

Sebrae no Recife:

0800 570 0800

[www.sebrae.com.br/uf/pernambuco](http://www.sebrae.com.br/uf/pernambuco)



RECIFE  
MARCO ZERO

FOTO: FLICKR - DENNISS

#### BOLETIM SEBRAE 2014

**Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros – UAMSF**

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional: **Roberto Simões** | Diretor-Presidente: **Luiz Barretto** | Diretor-Técnico: **Carlos Alberto dos Santos** | Diretor de Administração e Finanças: **José Claudio dos Santos** | Coordenação Nacional do Programa Sebrae 2014: **Dival Schmidt, Ivan Tonet, Rafael Castro** | Gerente da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros: **Paulo Alvim** | Planejamento e Execução: **Lucio Pires, Patrícia Mayana, Fabiana Castro e Ana Paula Capparelli**