

ID FoodService

CRIADO POR
ABIA WiseSales
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS

Lo
n
o
n

| PARCERIA

WISE SALES + ABIA

Em 2024 a **Wise Sales**, referência em inteligência de mercado para o foodservice, se uniu a **ABIA**, principal entidade representativa da indústria alimentícia no Brasil, com o objetivo de levar ao setor de foodservice mais conhecimento, tecnologia e dados, para fomentar conhecimento e colaboração entre indústrias e distribuidores, conectando o setor às demandas e oportunidades determinantes para o futuro.

Essa parceria estratégica une **inovação, expertise e representatividade**, proporcionando uma visão ampla e detalhada do foodservice, contribuindo para o avanço de toda a cadeia com relevância, sustentabilidade e inovação, acreditamos que compreender o mercado de foodservice de forma clara e estratégica é essencial para que indústrias e distribuidores em todo o Brasil possam gerar valor e traçar caminhos mais assertivos rumo a um crescimento sustentável.

Nosso propósito é promover este entendimento, oferecendo informações que fortaleçam o setor e gerem impactos reais nos negócios e em nosso país.

O **ID Foodservice** é uma ferramenta estratégica criada pela parceria entre a **Wise Sales** e a **ABIA** - Associação Brasileira da Indústria de Alimentos. Este índice oferece uma visão abrangente e aprofundada do mercado de foodservice no Brasil, posicionando-se como um guia essencial para profissionais e empresas do setor. Ele reúne a expertise em inteligência de mercado da Wise Sales, que aplica tecnologia avançada e análises precisas, com a credibilidade e representatividade da ABIA, principal entidade da indústria alimentícia no país. Essa combinação resulta em uma abordagem integrada, que alia dados detalhados e análises robustas para apoiar decisões estratégicas.

O diferencial do ID Foodservice está em sua capacidade de mapear as dinâmicas e tendências do setor, tornando-se uma referência indispensável para indústrias, distribuidores e profissionais das áreas de vendas, marketing e inteligência de mercado. Com uma análise detalhada, o índice aborda dados sobre aberturas e fechamentos de empresas, mudanças no comportamento de consumo e tendências do mercado, evidenciando desafios e oportunidades que marcam a evolução do segmento de foodservice no Brasil.



Os leitores têm acesso a um panorama completo do mercado, que abrange mais de 1,2 milhão de estabelecimentos no país, entre restaurantes, lanchonetes, pizzarias, cafeterias e outros. O índice também inclui análises regionais e setoriais, informações sobre o desempenho de microempreendedores individuais e empresas consolidadas, além de insights sobre algumas macrotendências, como o crescimento do delivery e a modernização de negócios tradicionais.

O ID Foodservice destaca ainda os principais desafios enfrentados pelas empresas, como margens reduzidas, alta concorrência e mudanças nos hábitos de consumo. Simultaneamente, oferece caminhos estratégicos para adaptação, inovação e eficiência operacional. Com isso, a ferramenta se consolida como indispensável para quem busca compreender profundamente o mercado e transformar dados em ações que promovem crescimento sustentável.

MEI vs. NÃO MEI

ID FOODSERVICE



WiseSales

O setor de foodservice no Brasil apresenta uma dinâmica rica e diversa, composta por estabelecimentos de perfis variados, que atendem a diferentes públicos e possuem estratégias distintas para operar no mercado. Entre esses perfis, destaca-se a diferença essencial entre estabelecimentos classificados como MEI (Microempreendedor Individual) e Não MEI, cada um desempenhando papéis únicos dentro do setor.

Os **estabelecimentos MEI** são, em sua essência, negócios menores, muitas vezes familiares, criados com o objetivo de atender a demandas específicas e operar de forma mais enxuta. Esses estabelecimentos são amplamente associados ao formato de delivery, sendo comuns os casos de cozinhas sem espaço físico para atendimento presencial, conhecidas como **dark kitchens**. Como resultado, os MEIs raramente oferecem uma experiência completa ao cliente no local, concentrando-se na conveniência de entregar refeições diretamente aos consumidores. Outra característica marcante dos MEIs é sua presença em áreas dispersas, frequentemente sem um planejamento estratégico para localização, sendo muitas vezes estabelecidos em residências ou locais adaptados para produção. Esse modelo ganhou força especialmente durante a pandemia de COVID-19, quando muitas pessoas viram no delivery uma oportunidade de renda extra enquanto restaurantes tradicionais estavam fechados e o consumo presencial era inviável.

Do outro lado, os **estabelecimentos Não MEI** entregam um perfil mais estruturado, com características que envolvem a oferta de uma experiência completa ao cliente. Eles geralmente possuem um espaço físico dedicado, como salões de atendimento, que proporcionam aos consumidores um ambiente para consumo no local, seja para refeições rápidas ou experiências gastronômicas elaboradas.



Além disso, os Não MEI tendem a operar com valores de produto mais elevados, muitas vezes associados a um posicionamento de mercado que busca entregar não apenas conveniência, mas também qualidade, ambiente e atendimento diferenciado. Embora muitos desses estabelecimentos tenham adotado o delivery como parte de suas operações, ele frequentemente atua como um apoio ao modelo principal, e não como o único canal de atendimento.

Antes da pandemia, o crescimento de estabelecimentos Não MEI apresentava um ritmo estável, refletindo uma expansão moderada e consistente do setor tradicional de foodservice. Porém, durante o período pandêmico, o cenário mudou drasticamente. A necessidade de isolamento social e o impacto econômico levaram ao surgimento de um grande número de MEIs, impulsionados pelo chamado "efeito delivery". Nesse contexto, indivíduos e famílias buscaram no modelo MEI uma forma rápida e acessível de gerar renda, enquanto os grandes operadores enfrentavam restrições e desafios para manter suas portas abertas.

Essa diferença entre MEIs e Não MEIs evidencia as forças distintas que coexistem no mercado de foodservice brasileiro. Enquanto os MEIs se destacam pela flexibilidade, capilaridade e custo mais acessível, os Não MEIs são reconhecidos por oferecerem uma experiência presencial e produtos de maior valor agregado. Essa complementaridade entre os dois modelos enriquece o setor e atende às diversas necessidades dos consumidores, desde aqueles que priorizam conveniência até os que buscam experiências completas. Com isso, o setor de foodservice demonstra sua resiliência e também reforça sua capacidade de adaptação a diferentes momentos e demandas do mercado.



Efeito Delivery

ID FOODSERVICE



WiseSales

O **efeito delivery** no Brasil é um fenômeno que ganhou força especialmente durante a pandemia de COVID-19, quando as restrições ao consumo presencial impulsionaram uma mudança radical nos hábitos dos consumidores e nas operações do setor de foodservice. Esse efeito pode ser definido como a massiva adesão e dependência do formato de entrega de alimentos, tanto por parte dos consumidores quanto dos operadores, que buscaram no delivery uma forma de atender às novas demandas do mercado e garantir a sobrevivência dos negócios em um momento de profunda crise.

Antes da pandemia, o delivery já crescia, mas como complemento ao atendimento presencial. Com o isolamento social, esse modelo ganhou protagonismo: em 2024, 22,73% das novas aberturas de estabelecimentos no Brasil foram voltadas exclusivamente ao delivery, somando mais de 65.000 negócios. Além do crescimento numérico, houve inovações, como as **dark kitchens**, cozinhas dedicadas exclusivamente à produção para entregas.

A entrada de pequenos empreendedores, especialmente via **Microempreendedor Individual (MEI)**, foi um dos motores desse crescimento. Durante a pandemia, muitos buscaram no delivery uma alternativa de renda, criando negócios simplificados focados em entregas e operando por plataformas digitais. Isso facilitou a rápida entrada de negócios familiares e informais no mercado, respondendo à demanda por conveniência e praticidade.



Os dados também mostram que, embora o efeito delivery tenha gerado um aumento expressivo de novos negócios, ele trouxe desafios. Em 2024, **24,26% dos fechamentos de empresas no setor de foodservice foram de negócios de delivery**, o que evidencia um mercado altamente competitivo e, muitas vezes, saturado. Muitos empreendedores enfrentaram dificuldades para manter margens de lucro saudáveis devido a fatores como altos custos logísticos, taxas cobradas por plataformas de entrega e a dificuldade de fidelizar clientes em um segmento onde o preço frequentemente é o principal fator de decisão.

Esse impacto variou entre os diferentes perfis de operadores. Grandes redes utilizaram o delivery como um complemento estratégico, enquanto pequenos negócios e MEIs, em sua maioria, dependiam exclusivamente desse canal de vendas. Isso criou dinâmicas desiguais, com grandes players expandindo sua participação no mercado, enquanto muitos dos pequenos operadores acabaram encerrando a operação.

O **efeito delivery** transformou o setor de foodservice no Brasil, consolidando a entrega como um pilar no comportamento de consumo. Apesar dos desafios, o fenômeno deixou um legado duradouro, com consumidores cada vez mais habituados à conveniência dos aplicativos. Para os operadores, o delivery se tornou uma parte essencial das estratégias de negócio, reforçando a importância de inovação, eficiência operacional e adaptação às novas demandas do mercado.

Aberturas de MEI e Não MEI



Análise histórica - 2011 a 2024

Aberturas de Não MEI



Análise histórica - 2011 a 2024

Aberturas de MEI



Análise histórica - 2011 a 2024

Em 2024, foram abertos 368.838 estabelecimentos no setor de foodservice no Brasil, sendo 108.260 classificados como Não MEI e 260.578 como MEI. *Esses números consideram apenas as empresas registradas, sem excluir aquelas que abriram e fecharam no mesmo ano.

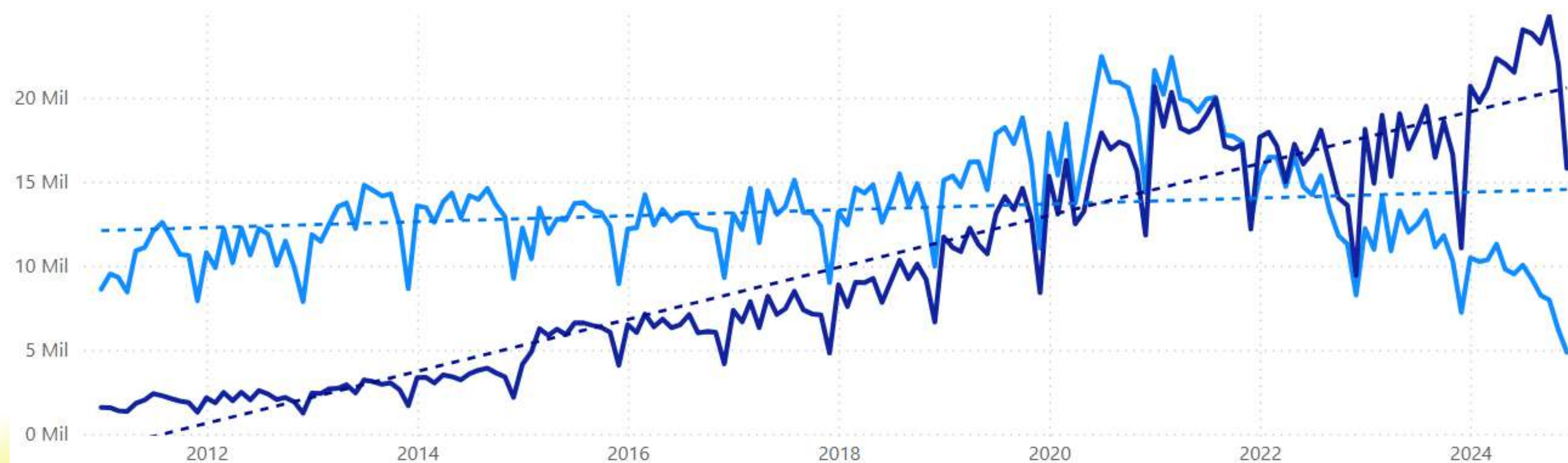
O cenário de fechamento de empresas apresenta particularidades que limitam a nossa visibilidade. A Receita Federal, por exemplo, cancela CNPJs inativos ou inadimplentes nos recolhimentos obrigatórios, geralmente entre 6 e 9 meses após a identificação do problema, resultando no encerramento massivo de CNPJs, tanto MEI quanto Não MEI, ao longo do ano.

Em 2024, foram encerrados 137.770 operadores MEI e 259.918 operadores Não MEI, evidenciando uma queda mais expressiva entre os Não MEI, especialmente em comparação com os números de novas aberturas.

O ID Foodservice apresenta apenas os totais acumulados de aberturas, já que a Receita Federal não detalha os motivos dos cancelamentos, sejam eles por iniciativa própria ou dos proprietários dos negócios. Essa falta de detalhamento nos limita para análises mais precisas sobre a origem dos encerramentos.

Para acessar os gráficos, baixe a versão completa

Aberturas de MEI vs. Não MEI



Análise histórica - 2011 a 2024

● empresas MEI ● empresas não MEI

368.838

Estabelecimentos
aberto no FoodService
em **2024**

Esses números consideram apenas as empresas registradas, sem excluir aquelas que abriram e fecharam no mesmo ano. O cenário de fechamento de empresas apresenta particularidades que limitam a nossa visibilidade. A Receita Federal, por exemplo, cancela CNPJs inativos ou inadimplentes nos recolhimentos obrigatórios geralmente entre 6 e 9 meses após a identificação do problema, resultando no encerramento massivo de CNPJs, tanto MEI quanto Não MEI, ao longo do ano.

108.260

Classificados como
NÃO MEI

Representando

29,36%

Do total de empresas
abertas no período

260.578

Classificados como
MEI

Representando

70,64%

Do total de empresas
abertas no período

Aberturas de CNPJ

397.688

Estabelecimentos
fechados no
FoodService em **2024**

Ao consolidar os dados de MEI e Não MEI nos últimos seis meses de 2024, observa-se que 180.288 empresas foram abertas, representando 48,87% do total, enquanto 260.762 encerraram suas atividades, correspondendo a 65,56%, resultando em um saldo líquido negativo de 80.474 empresas. Embora o saldo não seja otimista, os números destacam as dificuldades enfrentadas pelo segmento Não MEI, que apresentou um saldo negativo de 62,29% no período, enquanto o segmento MEI registrou um saldo negativo de 3,01%. Esse resultado evidencia a importância do segmento MEI como pilar de crescimento econômico, enquanto as empresas Não MEI continuam enfrentando maiores dificuldades para se manterem ativas.

259.918

Classificados como
NÃO MEI

Representando

65,35%

Do total de empresas
fechadas no período

137.770

Classificados como
MEI

Representando

34,65%

Do total de empresas
fechadas no período

A análise reforça a necessidade de políticas de apoio direcionadas para mitigar os desafios do segmento Não MEI e estimular o desenvolvimento sustentável em todos os setores empresariais. Mesmo com uma recuperação moderada no cenário de negócios em 2024, o mercado ainda está sujeito a flutuações relevantes, exigindo atenção constante às mudanças do ambiente econômico.

Fechamentos de CNPJ

Tipologias

ID FOODSERVICE



WiseSales

As tipologias surgem como uma ferramenta estratégica fundamental para compreender o mercado de foodservice de forma mais ampla e detalhada, superando as limitações das classificações tradicionais. Elas permitem que indústrias e distribuidores analisem as especificidades do setor de maneira mais precisa, identificando as características únicas de cada segmento e oferecendo insights mais aprofundados.

Uma das grandes dificuldades em entender o mercado de foodservice está na dependência do CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas, que, embora utilizado, muitas vezes não reflete a realidade das operações dos estabelecimentos, já que nem sempre o código cadastrado por uma empresa corresponde à atividade que ela realmente desempenha, como por exemplo: um negócio registrado sob o CNAE de padaria. Na prática, o estabelecimento também pode operar internamente com pratos da culinária japonesa, pizzaria, etc., causando inconsistências na análise de mercado e levando a interpretações equivocadas.

Reconhecendo essas lacunas, a Wise Sales adotou uma abordagem inovadora baseada em tecnologias avançadas de rastreamento e monitoramento. Essa metodologia mapeia e classifica os operadores de foodservice no Brasil com base em suas características reais, considerando o que é efetivamente produzido e comercializado em cada estabelecimento, olhando para o cardápio e suas ofertas, em vez de se limitar ao CNAE registrado.



As tipologias criadas vão além da categorização do tipo de comida servida, abrangendo fatores como tamanho do estabelecimento, fluxo de pessoas, ingredientes utilizados, qualidade do produto, preço médio dos insumos, estrutura operacional e influências culturais e regionais. Esses elementos são analisados de forma integrada, oferecendo uma visão completa e detalhada do setor.

A aplicação das tipologias traz diversos benefícios para indústrias e distribuidores do setor de foodservice. Ela permite um planejamento estratégico mais assertivo, segmentação de mercado eficiente e redução no desperdício de recursos, ao direcionar produtos e serviços para os operadores mais adequados.

Além disso, facilita a previsão de tendências, ajudando as empresas a se anteciparem às mudanças nos comportamentos de consumo e a ajustarem suas ofertas para atender às novas demandas. Essa abordagem também fortalece as parcerias comerciais, proporcionando um entendimento mais profundo das necessidades de cada operador e promovendo relações mais estratégicas e personalizadas.

As tipologias, portanto, representam um avanço significativo na maneira como a Wise Sales entende e mapeia o mercado de foodservice.

Ao superar as limitações das classificações tradicionais, como o CNAE, e adotar uma análise mais conectada à realidade dos operadores, os dados oferecem uma visão rica e detalhada do setor.

Dashboard Wise Sales

Acesse esses e muitos mais dados no Dashboard exclusivo do ID FoodService



OU <http://bit.ly/4kcdA0t>



Detalhamento de tipologia

Acesse o sumário de explicação das tipologias presentes no ID FoodService



OU <https://bit.ly/4gXstB5>



TODAS AS TIPOLOGIAS

Quantidade de estabelecimentos: **1.249.284**



Sul: 194.171
Sudeste: 644.550
Centro-oeste: 107.411
Norte: 68.430
Nordeste: 234.722



P: 923.515

M: 166.650

G: 159.115

HAMBURGUERIA



Média de Idade de funcionamento: 5 anos
Quantidade de estabelecimentos: 101.964

Sul: 17.090
Sudeste: 53.608
Centro-oeste: 9.014
Norte: 5.420
Nordeste: 16.832



P: 68.653
M: 14.046
G: 19.265

RESTAURANTE BRASILEIRO



Média de Idade de funcionamento: 10,5 anos
Quantidade de estabelecimentos: 362.974

Sul: 52.195
Sudeste: 178.259
Centro-oeste: 33.368
Norte: 23.335
Nordeste: 75.817



P: 274.093
M: 44.171
G: 44.164

RESTAURANTE SAUDÁVEL



Média de Idade de funcionamento: 8,1 anos
Quantidade de estabelecimentos: 25.348

Sul: 5.182
Sudeste: 13.164
Centro-oeste: 2.044
Norte: 938
Nordeste: 4.020



P: 21.151
M: 2.412
G: 1.785

LANCHONETE



Média de Idade de funcionamento: 10 anos
Quantidade de estabelecimentos: 187.130

Sul: 31.389
Sudeste: 95.919
Centro-oeste: 15.559
Norte: 10.088
Nordeste: 34.135



P: 153.734
M: 20.159
G: 13.237

CAFETERIA



Média de Idade de funcionamento: 7,9 anos
Quantidade de estabelecimentos: 24.454

Sul: 5.561
Sudeste: 11.761
Centro-oeste: 2.090
Norte: 1.685
Nordeste: 3.357



P: 16.279
M: 4.728
G: 3.447

PASTELARIA



Média de Idade de funcionamento: 10,1 anos
Quantidade de estabelecimentos: 20.284

Sul: 3.286
Sudeste: 10.976
Centro-oeste: 1.602
Norte: 734
Nordeste: 3.686



P: 15.213
M: 2.731
G: 2.340

CONFEITARIAS E DOCERIAS



Média de Idade de funcionamento: 8,7 anos
Quantidade de estabelecimentos: 126.616

Sul: 17.577
Sudeste: 73.810
Centro-oeste: 9.465
Norte: 5.300
Nordeste: 20.464



P: 112.571
M: 9.173
G: 4.152

SORVETERIAS E AÇAÍTERIAS



Média de Idade de funcionamento: 7,5 anos
Quantidade de estabelecimentos: 96.702

Sul: 14.391
Sudeste: 49.365
Centro-oeste: 11.077
Norte: 4.510
Nordeste: 17.359



P: 24.352
M: 15.175
G: 11.193

PADARIAS



Média de Idade de funcionamento: 16 anos
Quantidade de estabelecimentos: 62.025

Sul: 11.017
Sudeste: 32.179
Centro-oeste: 4.657
Norte: 3.245
Nordeste: 10.927



P: 36.666
M: 12.804
G: 12.555

BARES



Média de Idade de funcionamento: 10,8 anos
Quantidade de estabelecimentos: 97.345

Sul: 13.208
Sudeste: 54.136
Centro-oeste: 7.132
Norte: 5.403
Nordeste: 17.466



P: 71.257
M: 15.279
G: 10.846

PIZZARIAS



Média de Idade de funcionamento: 9 anos
Quantidade de estabelecimentos: 82.410

Sul: 12.050
Sudeste: 40.540
Centro-oeste: 6.783
Norte: 4.300
Nordeste: 18.734



P: 50.207
M: 14.712
G: 17.491

JAPONÊS

Média de Idade de funcionamento: 6,9 anos
Quantidade de estabelecimentos: 23.679

Sul: 4.022
Sudeste: 13.170
Centro-oeste: 1.595
Norte: 1.187
Nordeste: 3.724



P: 12.486
M: 4.464
G: 6.747

ITALIANO



Média de Idade de funcionamento: 10,1 anos
Quantidade de estabelecimentos: 9.988

Sul: 1.881
Sudeste: 5.383
Centro-oeste: 899
Norte: 296
Nordeste: 1.529



P: 5.707
M: 1.476
G: 2.805

ÁRABE



Média de Idade de funcionamento: 9,2 anos
Quantidade de estabelecimentos: 3.688

Sul: 812
Sudeste: 2.224
Centro-oeste: 295
Norte: 105
Nordeste: 252



P: 1.833
M: 646
G: 1.209

CHINÊS



Média de Idade de funcionamento: 11,8 anos
Quantidade de estabelecimentos: 3.253

Sul: 524
Sudeste: 1.462
Centro-oeste: 210
Norte: 93
Nordeste: 964



P: 1.667
M: 560
G: 1.026

MEXICANO



Média de Idade de funcionamento: 7 anos
Quantidade de estabelecimentos: 1.885

Sul: 421
Sudeste: 1.092
Centro-oeste: 117
Norte: 55
Nordeste: 200



P: 1.054
M: 320
G: 511

Dashboard Wise Sales

Acesse esses e muitos mais dados no Dashboard exclusivo do ID FoodService



OU <http://bit.ly/4kcdA0t>



Detalhamento de tipologia

Acesse o sumário de explicação das tipologias presentes no ID FoodService



OU <https://bit.ly/4gXstB5>



Hotelaria

ID FOODSERVICE



WiseSales

O relatório do FoodService no Brasil apresenta um estudo e análises detalhadas sobre o desempenho do setor de alimentação no Brasil, com foco no crescimento do FoodService. O estudo mostra que o setor de alimentação no Brasil está em crescimento, com uma taxa de crescimento anual de 10,5% em 2023. O relatório também apresenta uma análise detalhada do setor de alimentação no Brasil, com foco no crescimento do FoodService. O estudo mostra que o setor de alimentação no Brasil está em crescimento, com uma taxa de crescimento anual de 10,5% em 2023.

A pesquisa FoodService Brasil tem como objetivo de apresentar informações relevantes sobre o setor de alimentação no Brasil, com foco no crescimento do FoodService. O estudo mostra que o setor de alimentação no Brasil está em crescimento, com uma taxa de crescimento anual de 10,5% em 2023. O relatório também apresenta uma análise detalhada do setor de alimentação no Brasil, com foco no crescimento do FoodService. O estudo mostra que o setor de alimentação no Brasil está em crescimento, com uma taxa de crescimento anual de 10,5% em 2023.

O relatório do FoodService no Brasil apresenta um estudo e análises detalhadas sobre o desempenho do setor de alimentação no Brasil, com foco no crescimento do FoodService. O estudo mostra que o setor de alimentação no Brasil está em crescimento, com uma taxa de crescimento anual de 10,5% em 2023. O relatório também apresenta uma análise detalhada do setor de alimentação no Brasil, com foco no crescimento do FoodService. O estudo mostra que o setor de alimentação no Brasil está em crescimento, com uma taxa de crescimento anual de 10,5% em 2023.

**Para acessar todas as informações,
baixe o report completo**



**Baixe o
ID FoodService
completo aqui**



Redes

ID FOODSERVICE



WiseSales

No Brasil franquias, redes de operações e a logística de distribuição centralizada de marcas têm crescido gradativamente nos últimos anos. Principalmente com a entrada de cadeias de marcas internacionais no mercado brasileiro, somando 12,20% das redes presentes no Brasil são estrangeiras e que representam 15,50% das unidades, enquanto 86,80% são marcas nacionais e 84,50% das unidades.

**Para acessar todas as informações,
baixe o report completo**

No total do mercado de redes de operações, há 1.045 unidades, sendo 1.045 unidades em operação, as quais detêm um total de 10.450 unidades.

O tamanho de uma rede ou franquias pode variar muito, podendo ser uma rede familiar que tem mais de uma unidade, até grandes corporações que possuem mais de 500 unidades.

Todos os dados ainda a cobertura 100% do total de redes, especialmente em presença digital.



**Baixe o
ID FoodService
completo aqui**

Balanco Econômico

ID FOODSERVICE



WiseSales

**Para acessar todas as informações,
baixe o report completo**



**Baixe o
ID FoodService
completo aqui**

REALIZAÇÃO



WiseSales

ID FoodService

Dashboard Wise Sales

Acesse esses e muitos mais dados no Dashboard exclusivo do ID FoodService



OU <http://bit.ly/4kcdA0t>

Detalhamento de tipologia

Acesse o sumário de explicação das tipologias presentes no ID FoodService



OU <https://bit.ly/4gXstB5>



Lanchonetes