Fotos: Marcela Beltrão

Melhor poder aquisitivo das classes C, D e E engordam faturamento dos restaurantes

# Orientais perdem para sanduíches

## Pesquisa constata que restaurantes asiáticos foram os únicos do setor que não aumentaram a receita

**Cintia Esteves**
cesteves@brasileconomico.com.br

Está difícil vender refeição com hashi. Mas a dificuldade não tem a ver com a falta de habilidade de alguns consumidores em manusear os palitinhos de bambu muito utilizados nos restaurantes orientais. O fato é que as franquias de comida asiática não estão conseguindo tirar proveito do maior poder de compra das classes C, D e E. Pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Franchising (ABF) com 41 franquias do setor de alimentação, que representam 5,3 mil lojas, mostra que o segmento de comida asiática foi o único que registrou queda de faturamento no ano passado. A receita de R$ 40,4 mil por funcionário em 2009 representa queda de 10,6% em relação a 2008.

"Os restaurantes de comida variada conseguiram aproveitar melhor as novas classes C e D", afirma João Baptista, coordenador do comitê setorial de alimentação da ABF e diretor de franquias do Rei do Mate.

Na mesma base de comparação, o segmento de maior crescimento foi o de sanduíches, que registrou faturamento de R$ 92,1 mil por funcionário no ano passado, com alta de 50,2%, seguido por cafeterias (17,2%); docerias (11,9%); pizzas e massas (8,3%) e comida variada (5,2%).

Valor do tíquete médio de R$ 26,94 é um dos obstáculos ao crescimento das vendas de comida asiática

O preço das refeições nas franquias de comida asiática, principalmente a japonesa, ainda é um obstáculo para as classes populares. O tíquete médio do segmento é R$ 26,94, o mais alto entre as categorias pesquisadas. Na China House, com 15 lojas de rua, o faturamento se manteve estável em 2009, porém, a empresa vai colocar em prática ações para mudar este resultado. O restaurante vai criar opções de pratos menores, portanto mais baratos para atrair as classes C e D. "Com isso, o tíquete médio de R$ 27 vai ser reduzido em 10%", diz Jorge Torres, diretor da franquia.

### Expansão

Assim como ocorre em outros segmentos do varejo, o Nordeste desponta como a maior rota de crescimento das franquias de alimentação. Atualmente, a região Sudeste concentra a maioria das lojas, 67,5%, enquanto os estados nordestinos abrigam 7,8% dos restaurantes. Até 2012, a expectativa é que este percentual cresça para 11,6%, enquanto as demais regiões do país devem permanecer estáveis. E depois de um 2009 de crise, quando muitos projetos de shopping centers foram engavetados, estes empreendimentos voltam a ser o maior alvo para as inaugurações de lojas. Este ano, a expectativa é que 55% das lojas sejam abertas em algum shopping. Este número segue uma tendência de crescimento, chegando a 63% em 2012.

"As construções de shopping, que haviam sido paralisadas, começam a ficar prontas", diz Baptista. As lojas de rua estavam crescendo nos últimos anos, mas devem apresentar queda daqui para frente, baixando de 38% das aberturas este ano para 30% em 2012. Os hipermercados, com suas galerias destinadas a lojas, também devem perder participação, caindo de 5% para 4% em 2012. As aberturas em galerias não devem crescer até dezembro. A expectativa é serem 1% em 2011 e 2% no ano seguinte. A pesquisa também revela mudanças em relação à publicidade. A internet, sequer considerada nas pesquisas anteriores, dada sua baixa adesão, agora aparece como veículo utilizado por 65,9% das empresas. As revistas lideram com 87,8%. Em terceiro lugar estão jornais e emissoras de rádio, com 63,4%. ■

**LIDERANÇA**

**R$ 92,1 mil**

foi a receita registrada por funcionário em 2009 com a venda de sanduíches. O segmento registrou a maior alta entre as franquias de alimentação, 50,2%.

**QUEDA**

**R$ 40,4 mil**

por funcionário foi quanto movimentaram as franquias de comida asiática em 2009. As únicas de alimentação a registrarem queda de vendas, 10,6%.

Utilização deste artigo é exclusiva

Fonte: Brasil Econômico, São Paulo, 20, 21 e 22 ago. 2010, Primeiro Caderno, p. 30.