

Confeiteiras da região enfrentam alta de até 20% em insumos para Páscoa**Confeiteiras da região enfrentam alta de até 20% em insumos para Páscoa**

Empendedororas têm desafio para manter lucro e especialista diz que produtos mais em conta podem prejudicar marca



DESIGUAL. Ana Carolina não repassa preços para não perder clientes

JOÃO VITOR ESPINDOLA
Especialista para o **Diário**
joaovitor@diario.com.br

As altas nos preços de insumos, especialmente o chocolate, têm pressionado o valor final da produção de ovos caseiros de Páscoa. Confeiteiras do Grande ABC relatam aumentos de até 20% e dificuldades para manter a margem de lucro sem repassar o reajuste de forma integral ao consumidor. Especialista alerta que escolher opções mais baratas pode repercutir na qualidade.

Na Doce Terapia, no bairro Santa Maria, no bairro São Caetano,

Parceria com outros comércios locais pode ajudar a impulsionar vendas

Citar estratégias para impulsionar o próprio negócio é a grande questão quando se decide empreender. O economista e professor da ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing) Jorge dos

Santos Filho pontuou que o empresário pode priorizar parcerias com outros comércios para ter mais visibilidade. Segundo o especialista, o produtor artesanal acaba mais exposto às variações nos preços do leite, açúcar, cacau, embalagens, energia elétrica e frete. Por isso, apostar em produtos personalizados pode ser eficaz. "Ele pode considerar parcerias locais, como confeitaria, mercado de bairro, papelaria e floricultura. O

kit chocolate e flores costuma funcionar. Trabalhar 'lembrancinhas' e versões menores dos produtos tradicionais também dá certo."

Do ponto de vista financeiro, Jorge dos Santos Filho destacou a necessidade de planejamento rigoroso. "Alongar o capital de giro, negociar com fornecedores e buscar prazos maiores para pagamento são formas importantes para dar fôlego ao pequeno e médio empreendedor."

gem (de lucro) fica menor."

Situação semelhante é relatada pela empreendedora Ana Paula Dall'Aese, 28, da Dilia Confeitaria, no bairro Oswaldo Cruz, em São Caetano. Segundo ela, a produção teve acréscimo de 20%, passado pelo cacau. "O chocolate está cada vez mais caro. Foi o que mais impactou. No ano passado, eu comprava dois quilos por R\$ 130. Agora, tenho que gastar R\$ 180 pela mesma quantidade", destacou.

Com as mudanças, Ana Paula decidiu aumentar até R\$ 5 por produto. "Poucas pessoas pediram desconto neste ano,

mas quando pedem mais quantidade, acabam buscando opções mais baratas", finalizou.

O economista e professor da ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing) Jorge Ferreira dos Santos Filho refletiu os efeitos da crise do cacau entre 2024 e 2025. "O alimento chegou a quase US\$ 12,9 mil por tonelada. Tivemos algumas quebras de safra, menor produtividade em grandes produtores africanos e alguns eventos climáticos extremos. Mesmo com a queda em 2026, a produção ainda utiliza estoques comprados naquele período mais caro. Priorizar a redução de desperdício e trabalhar sob encomenda pode ajudar na economia. Já reduzir a qualidade dos itens pode trazer um dano à marca."

A confeitaria Ellen Cristina Pereira de Assis Lima, 36, da Ellen Confeitaria, que trabalha com vendas na Páscoa desde os 15 anos, relata um cenário mais complexo, com oscilações que não se restringem aos ingredientes. "As embalagens também subiram. Eu comprava por R\$ 4 e agora está R\$ 7. As formas aumentaram de R\$ 9 para R\$ 14", disse a moradora da Vila Homero Thon, em Santo André.

Além do preço, ela aponta mudanças na qualidade de insumos como o leite condensado, que impacta diretamente a produção. "Os populares estão vindo com menos gordura. Para dar o ponto certo no recheio, a gente precisa usar versões mais caras."

De acordo com Ellen, o preço final dos produtos teve reajuste médio de 20%, mas nem sempre isso se traduz em maior lucratividade. "No ovo de colher, por exemplo, a gente teve que reduzir a margem para não assustar o cliente."

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Diário do Grande ABC

Seção: Economia Pagina: 5