

Pílulas de Conhecimento

VEGETAIS CONGELADOS



**Tendências do Mercado de Vegetais Congelados:
o que mudou no comportamento do shopper em 2025**

Vem descobrir ➔



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por CANAL DE VENDAS

A categoria de Vegetais Congelados segue altamente concentrada no Cash Carry, que permanece como líder absoluto com 52,7% das vendas em 2024 e 52,2% em 2025. Supermercados se mantêm estáveis em 30,7% -> 30,3%, enquanto Açougues crescem levemente. Canais como Hipermercado e Minimercado, seguem com queda gradual.

O shopper está buscando volume, preço competitivo e praticidade, atributos que favorecem o Cash Carry, especialmente para produtos que podem ser estocados sem perda de qualidade.

A **estabilidade nos Supermercados** mostra que o canal ainda funciona como principal ponto de reposição rápida. Hortifruti cresce moderadamente, sugerindo interesse em produtos com posicionamento mais natural e saudável.

Canal de Vendas	2024 JAN-OUT	2025 JAN-OUT
Cash Carry	52,7%	52,2%
Supermercado	30,7%	30,3%
Açougue	7,4%	9,2%
Hipermercado	4,4%	3,8%
Minimercado	2,7%	2,5%
Hortifruti	1,2%	1,3%
Outros canais	0,9%	0,7%



Fonte: Varejo 360 – Participação das vendas em R\$ por canal de vendas no estado de São Paulo. Entre os anos de 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por **FAMÍLIA DE PRODUTOS**

A família **Legume Congelado** segue dominante, subindo de 52,3% para 53,5%. A segunda maior família, **Verdura Congelada**, recua de 34,2% para 33,1%. Tubérculos também caem levemente, enquanto Mix de Vegetais cresce de 4,2% para 4,3%. O maior avanço proporcional está em **Grão Congelado** (1,6% -> 2,2%).

O shopper está se afastando de opções muito específicas (como tubérculos isolados) e migrando para misturas, legumes variados e produtos mais práticos para preparação rápida.

Tipo de Cerdas	2024 JAN-OUT	2025 JAN-OUT
Legume Congelado	52,3%	53,5%
Verdura Congelada	34,2%	33,1%
Tubérculo Congelado	7,2%	6,6%
Mix de Vegetais	4,2%	4,3%
Grão Congelado	1,6%	2,2%
Fungo Congelado	0,5%	0,4%



Fonte: Varejo 360 – Participação das Vendas em R\$ por família de produtos no estado de São Paulo. Entre os anos de 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por SUB-FAMÍLIA DE PRODUTOS

Os Vegetais Congelados seguem concentrados nas subfamílias tradicionais, lideradas por opções como brócolis e seleta de legumes, **que permanecem entre as escolhas preferidas do shopper** pela versatilidade na cozinha e pela facilidade de preparo. Mesmo com pequenas oscilações, essas subfamílias sustentam grande parte do volume vendido na categoria.

Ao lado delas, **produtos que facilitam o dia a dia, como ervilha, mandioca e couve-flor**, mantêm participação relevante. O que se observa é que o shopper busca soluções práticas, que funcionem tanto para receitas rápidas quanto para acompanhamentos mais completos.

Tipo de uso	2024 JAN-OUT	2025 JAN-OUT	Tipo de uso	2024 JAN-OUT	2025 JAN-OUT
Brócolis	28,4%	27,7%	Vagem	0,5%	1,0%
Seleta de Legumes	22,8%	22,7%	Espinafre	0,7%	0,9%
Anéis de Cebola EMP	13,3%	11,3%	Cebola	0,4%	0,5%
Ervilha	9,4%	9,9%	Mandioquinha	0,3%	0,5%
Alho	4,1%	6,3%	Cogumelo	0,5%	0,4%
Mandioca	7,0%	6,1%	Cenoura	0,4%	0,3%
Couve Flor	5,3%	4,5%	Abóbora	0,1%	0,3%
Mix de Vegetais	4,2%	4,3%	Aspargo	0,1%	0,2%
Milho	0,9%	1,2%	Outros Tipos	0,9%	0,8%
Grão de Bico	0,7%	1,1%			

Fonte: Varejo 360 – Participação das Vendas em R\$ por tipo de uso no estado de São Paulo. Entre os anos de 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por **MARCA**

As três principais marcas da categoria **Grano, D’aucy e Swift**, seguem liderando o mercado, impulsionadas por portfólios amplos, boa distribuição e forte presença nas principais subfamílias. Grano se destaca pelo crescimento, enquanto D’aucy e Swift mantêm relevância mesmo em um cenário mais competitivo.

Ao mesmo tempo, **marcas emergentes ganham espaço** ao apostar em praticidade e posicionamento saudável, trazendo mais diversidade para o shopper e pressionando marcas tradicionais a inovar. Para o varejo, o equilíbrio entre líderes consolidadas e novas marcas em ascensão é essencial para capturar o novo comportamento de compra.

Marca	2024 JAN-OUT	2025 JAN-OUT	Marca	2024 JAN-OUT	2025 JAN-OUT
Grano	12,9%	15,0%	Bom Appetite	3,4%	3,6%
Daucy	13,3%	12,2%	Sadia	2,8%	3,1%
Swift	8,7%	11,2%	Chef	3,8%	2,2%
Seara Nature	10,9%	9,3%	Mccain	2,7%	2,1%
Bem Brasil	7,3%	7,8%	Taeq	1,8%	1,7%
Nutriz	6,1%	7,4%	Select	1,5%	1,5%
De Marchi	5,5%	5,6%	Copacol	0,9%	1,3%
Pratigel	4,6%	3,8%	Outras marcas	13,8%	12,2 %

Fonte: Varejo 360 – Participação das vendas em R\$ por marca no estado de São Paulo. Entre os anos 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite

varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

A categoria de Vegetais Congelados continua movimentando o varejo paulista, registrando **crescimento de 12,6% e alcançando R\$ 507,87 milhões** no período analisado.

Vendas

Milhões R\$

Vendas 2023 / Estado de SP R\$450,888

Vendas 2024 / Estado de SP R\$507,869

Variação 2023/2024 12,6%



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Os dados revelam mudanças claras no comportamento do shopper, desde o canal de compra até preferências por formatos e marcas. Essas informações ajudam varejistas e fornecedores a tomarem decisões mais estratégicas no PDV, com foco em sortimento, precificação e execução.



COMPARTILHE

**com o time e use esses dados para
direcionar decisões mais inteligentes no
ponto de venda.**



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br