

Pílulas de Conhecimento

TABLETES DE CHOCOLATE



Como a categoria performou entre 2025 e 2026

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

O cenário de distribuição de **Tabletes de Chocolate** entre os meses de janeiro e fevereiro revela a soberania do **Supermercado**, que ampliou sua liderança de **44,8% para 46,1%** de participação no período.

O canal **Cash & Carry (Atacarejo)** mantém-se como a segunda força de vendas, embora tenha registrado uma retração estratégica, ajustando-se para **27,9% de share**.

As **Lojas de Desconto** seguem com relevância de dois dígitos, detendo **13,4% do mercado**. Um ponto de atenção para o varejista é o crescimento nos canais de proximidade: o **Minimercado** avançou para **5,5%** e o segmento de **Hortifruti** subiu para **2,0%**, enquanto o **Hipermercado** oscilou negativamente para **5,0%**.

Canal de Vendas	Jan a Fev 2025	Jan a Fev 2026
Supermercado	44,8%	46,1%
Cash Carry	29,4%	27,9%
Loja de Desconto	13,6%	13,4%
Minimercado	5,1%	5,5%
Hipermercado	5,2%	5,0%
Hortifruti	1,8%	2,0%
Demais Canais	0,1%	0,1%



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 configuração do mix de produtos no início de 2026 revela uma concentração ainda maior na preferência por **Tabletes Puros**, que ampliaram sua dominância de 50,8% para **53,3% de share**.

Em contrapartida, o segmento de **Tabletes Mixados** (que incluem adições como amêndoas, castanhas ou crocantes) registrou uma retração significativa, ajustando-se para **33,9%** de participação.

O bloco de **Tabletes Recheados** manteve-se resiliente, apresentando um leve avanço para **12,5%**, enquanto o nicho de **Tabletes Veganos**, embora ainda represente uma fatia pequena do faturamento (**0,3%**), segue em trajetória de crescimento proporcional.

Tipo	Jan a Fev 2025	Jan a Fev 2026
Tabletes Puros	50,8%	53,3%
Tabletes Mixados	36,8%	33,9%
Tabletes Recheados	12,2%	12,5%
Tabletes Veganos	0,2%	0,3%
Outros Tipos	0,0%	0,0%



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**

O paladar do consumidor paulista de tabletes no primeiro bimestre de 2026 demonstra uma nítida preferência pela indulgência clássica, com o segmento **Ao Leite** dominando as principais posições.

O destaque absoluto de crescimento foi o **Tablete Aerado Ao Leite**, que saltou de 5,9% para **7,6%** de participação, sinalizando uma busca por texturas diferenciadas.

No segmento de "puros", o **Maciço Branco** apresentou um avanço relevante, atingindo **8,1%** de share, enquanto o **Maciço Ao Leite** subiu para **21,1%**.

Em contrapartida, as versões mixadas enfrentaram desafios: o **Mixado Ao Leite**, embora ainda seja o líder da subfamília, recuou para **23,6%**, e o **Mixado Branco** ajustou-se para **5,2%**. As opções de maior saudabilidade ou intensidade, como o **Maciço Meio Amargo (7,1%)** e o **Maciço Amargo (4,3%)**, registraram leves retrações, indicando que, na pré-Páscoa, o foco do shopper volta-se para sabores mais tradicionais e recheados.

Tipo	Jan a Fev 2025	Jan a Fev 2026	Tipo	Jan a Fev 2025	Jan a Fev 2026
Mixado ao Leite	25,6%	23,6%	Mixado Branco	6,5%	5,2%
Maciço ao Leite	20,8%	21,1%	Maciço Amargo	4,6%	4,3%
Recheado ao Leite	8,1%	8,4%	Recheado Branco	2,9%	3,1%
Maciço Branco	7,1%	8,1%	Mixado Amargo	3,1%	3,0%
Aerado ao Leite	5,9%	7,6%	Outros Sabores	7,9%	8,5%
Maciço Meio Amargo	7,5%	7,1%			

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



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 MARCA

O cenário competitivo de Tabletes de Chocolate é marcado por uma disputa acirrada no topo, onde **Suflair e Nestlé Classic** dividem agora a liderança com **6,3%** de share cada.

A **Neugebauer (6,1%)** e a **Garoto (5,9%)** seguem em forte ritmo de crescimento, consolidando o primeiro escalão da categoria. Em contrapartida, a **Hershey's** registrou a retração mais severa do período, ajustando-se para **4,9%** de participação.

O mercado demonstra uma clara tendência de consolidação em marcas de alto renome, refletida na queda de 4,8 p.p. do bloco de Outras Marcas.

Marca	Jan a Fev 2025	Jan a Fev 2026	Marca	Jan a Fev 2025	Jan a Fev 2026
Suflair	4,2%	6,3%	Talento	3,7%	4,0%
Nestlé Classic	5,3%	6,3%	Milka	3,3%	3,1%
Neugebauer	5,2%	6,1%	Diamante Negro	3,0%	2,8%
Garoto	4,3%	5,9%	Shot	3,1%	2,7%
Hershey's	8,3%	4,9%	Alpino	2,4%	2,6%
Laka	3,7%	4,9%	Suflair Duo	1,9%	2,5%
Lacta	4,8%	4,9%	Hershey's Ovomaltine	2,2%	2,5%
Hershey's Special Dark	3,2%	4,1%	Outras Marcas	41,4%	36,5%



web JASPER



Varejo 360
O BAIXO X DE SEU NEGÓCIO

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

Pílulas de Conhecimento

Em um mercado que movimentou **R\$ 370 milhões** com uma leve retração de **3,1%**, a eficiência operacional é a única forma de proteger as margens.

O crescimento dos Tabletes Puros e a ascensão da Suflair e Garoto mostram que o shopper está respondendo a marcas tradicionais e texturas clássicas.

Vendas

Milhões R\$

Vendas 2024 / Estado de SP R\$ 382,179 Mi

Vendas 2025 / Estado de SP R\$ 370,287 Mi

Variação 2024/2023 -3,1%



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

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

Pílulas de Conhecimento

Este estudo, desenvolvido pela **Web Jasper** em parceria com a **Varejo 360**, reforça que o sucesso na gôndola depende da união entre dados granulares e a capacidade técnica de transformar essas informações em execução.

**O dado aponta a tendência;
a tecnologia garante a venda.**



COMPARTILHE

essa pesquisa e compartilhe com o time!



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

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