

DOCERIA NANICA : DA CONFEITARIA ARTESANAL À TRANSFORMAÇÃO EM FRANQUIAS

Bruna Mestre Paz

bruna.paz3@fatec.sp.gov.br
Fatec São Paulo

Juliana Augusta Verona

juliana.verona@fatec.sp.gov.br
Fatec São Paulo

1. INTRODUÇÃO

O setor de confeitaria no Brasil tem papel relevante na economia criativa e gastronômica,[1]. Nesse cenário, destaca-se a trajetória da Nanica, que transformou a torta banoffee em produto-estrela e passou de uma pequena loja artesanal a uma rede nacional de franquias. Este estudo de caso integra a primeira etapa de um projeto de iniciação científica que busca desenvolver um modelo de gestão para confeitarias artesanais da Penha, em São Paulo, conectando análise de casos de sucesso à aplicação prática em negócios locais.

2. METODOLOGIA E MATERIAIS

A metodologia adotada nesta etapa inicial consistiu em um estudo do caso Nanica, apoiada em referências bibliográficas e entrevista semiestruturada com a supervisora de cinco unidades da marca. Este estudo, que marca o início de uma pesquisa em andamento, busca investigar de que forma tais estratégias podem ser adaptadas às confeitarias da região da Penha, ressaltando a importância de conectar casos de sucesso a soluções aplicáveis a pequenos negócios locais.

3. RESULTADOS

A análise do caso Nanica evidencia que seu êxito está diretamente relacionado à adoção de estratégias de gestão fundamentadas no foco em um produto-âncora, na padronização

operacional e na diferenciação de marca. A centralidade da banoffee possibilitou a construção de uma identidade sólida e de processos eficientes, em consonância com o que Chiavenato descreve como clareza estratégica,[2]. Além disso, destaca-se a relevância do marketing digital e das plataformas de delivery, responsáveis por aproximadamente 80% do faturamento da rede. Esse desempenho encontra respaldo no cenário setorial, conforme ilustrado na Figura 1, que demonstra tanto o crescimento de 42% do delivery no mercado brasileiro entre 2019 e 2024, quanto a expressiva participação desse canal nas vendas da Nanica,[3].

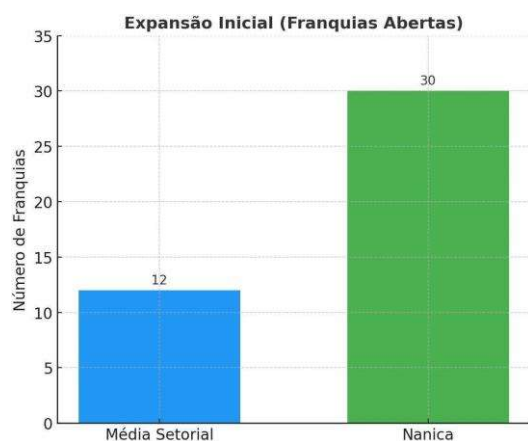
Nanica com a média do setor. Este estudo, que marca o início de uma pesquisa em andamento, busca investigar de que forma tais estratégias podem ser adaptadas às confeitarias da região da Penha, ressaltando a importância de conectar casos de sucesso a soluções aplicáveis a pequenos negócios locais.

Figura 01 – Comparativo de relevância do delivery entre 2019-2024



Fonte: Própria autora (2025)

Figura 02 – Comparativo de aberturas de franquias



Fonte: Própria autora (2025)

4. CONCLUSÕES

A trajetória da Nanica demonstra que uma confeitaria artesanal pode alcançar projeção em nível nacional [3]. O processo de M&A (fusão) foi assinado no final de 2021, e as vendas de franquias tiveram início no começo de 2022. Segundo o cofundador Léo, a Nanica levou para a *franchising* um negócio extremamente validado: antes de comercializar franquias, a rede já contava com 15 lojas próprias distribuídas em quatro estados e cinco cidades diferentes, o que evidencia um modelo de negócio previamente testado e pronto para a replicação,[4]. Para ilustrar esse movimento, apresenta-se no

Figura 2 que compara a expansão de aberturas de franquias da Nanica com a média do setor. Este estudo, que marca o início de uma pesquisa em andamento, busca investigar de que forma tais estratégias podem ser adaptadas às confeitarias da região da Penha, ressaltando a importância de conectar casos de sucesso a soluções aplicáveis a pequenos negócios locais.

REFERÊNCIAS

- [1] SEBRAE. Boletim de Tendências – Setor de Alimentação Fora do Lar. Brasília: SEBRAE Nacional, 2023.
- [2] CHIAVENATO, I. Introdução à Teoria Geral da Administração. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.
- [3] ABF. Desempenho do Franchising Brasileiro em 2023. Disponível em: www.abf.com.br.
- [4] FALANDO DE DELIVERY. EP 52 | Nanica Franquias – A maior rede especializada em Banoffe do Brasil! 2023. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=B36eSU6TdZQ>.