

Casal empreendedor de Belém vende até 40 mil trufas regionais por mês com clientes em outros estados

Category: GERAL, PARÁ

escrito por Maria Luiza | 17 de agosto de 2026



O que começou como uma forma de complementar a renda durante a faculdade se transformou em um negócio que produz entre 30 mil e 40 mil trufas por mês e chega a fabricar cerca de 2 mil unidades por dia. À frente da marca Doce Pará, o casal empreendedor Geraldo Gaia e Rejane Nascimento aposta em sabores da Amazônia, como cupuaçu, castanha-do-pará, bacuri e açaí, para levar produtos regionais para consumidores do Pará e de outros estados.

Dos corredores da faculdade ao aeroporto

A história dos empreendedores começou ainda durante a graduação. Rejane conta que a venda de bombons surgiu como uma alternativa para ajudar nas despesas enquanto os dois estudavam em uma universidade pública.

“A gente começou a empreender na época da faculdade, naquela parte que é difícil de se manter, mesmo sendo faculdade pública, mas a gente tem os gastos. Então, para se sustentar dentro da faculdade, a gente começou a fazer bombons”, disse Rejane.

Segundo ela, os primeiros produtos eram levados para as salas de aula e vendidos entre colegas. O negócio cresceu, mas foi interrompido depois da formação acadêmica. Quatro anos mais tarde, o casal retomou a produção e conseguiu espaço no Aeroporto Internacional de Belém.

Atualmente, a marca mantém três unidades de lojas de artigos regionais paraenses no aeroporto de Belém, com os bombons entre os principais produtos comercializados.

Desafio foi conciliar negócio, estudos e família

Para Geraldo, um dos maiores desafios do início da trajetória foi empreender sem saber quais seriam os resultados. A insegurança, segundo ele, era acompanhada pela necessidade de conciliar o negócio com os estudos e a família.

“O maior desafio é o fato de empreender e estar iniciando sem saber o que vai acontecer, só com uma certeza disso: a certeza de ter coragem de empreender e crer que vai dar certo”, declarou.

O empreendedor destacou que a fé no propósito do negócio foi fundamental para superar os momentos de incerteza.

“A carga emocional em cima disso era muito grande, mas a gente crendo que vai dar certo, tendo fé no objetivo da gente, no propósito que aquilo vai gerar, não só para a gente, mas para outras pessoas, é isso que nos motiva”, afirmou.

Cupuaçu lidera preferência dos clientes

Entre os cerca de 30 sabores de bombons regionais oferecidos pela marca, o cupuaçu é o campeão de vendas. A fruta também aparece combinada com outros ingredientes, como castanha-do-pará, queijo e pimenta.

“O bombom que faz mais sucesso é o cupuaçu e a castanha. Mas,

assim, no ranking é o cupuaçu”, informou Rejane.

Em Brasília, onde a marca também comercializa os produtos, o sabor de cupuaçu ganhou destaque mesmo entre consumidores que ainda não conheciam tanto a fruta amazônica.

Além do cupuaçu, o portfólio inclui bombons de bacuri, bacuri com castanha, açaí e a versão chamada de “paraense”, que combina açaí e tapioca.

Trufas valorizam sabores da Amazônia

O preço do bombom em Belém é de aproximadamente R\$ 6. Segundo os empreendedores, o produto é o item mais vendido nas lojas, seguido por outros produtos regionais, como farinha, pimentas e biscoitos.

Geraldo explica que o diferencial da fabricação própria está em colocar a fruta como protagonista da receita, em vez de deixar o chocolate dominar o sabor.

“As trufas de cupuaçu são um sucesso. Porque a gente valoriza não o chocolate, mas sim realmente a fruta que está dentro”, destacou.

De acordo com ele, o doce de cupuaçu é artesanal e produzido sem aditivos, conservantes ou corantes. A receita recebe ainda uma fina camada de doce de leite e outra de chocolate.

“Para que o produto final realmente se torne a fruta. Isso que realmente faz toda a diferença nos nossos produtos aqui de fabricação própria”, declarou.

Produção chega a 40 mil unidades por mês

A fabricação dos bombons ocorre em estrutura própria e segue padrões de higiene e segurança alimentar. A produção mensal varia de acordo com a demanda e pode alcançar 40 mil unidades.

“A quantidade de trufas que a gente produz ao mês é na faixa

de 30 a 40 mil trufas ao mês”, informou Geraldo.

Em dias de produção, a fábrica chega a produzir aproximadamente 2 mil trufas por dia, de segunda a sexta-feira. Em períodos de maior movimento, como as férias, a demanda aumenta e, segundo o empreendedor, a produção costuma ser totalmente comercializada.

“Tem períodos que a gente consegue ter uma venda maior, que é período de férias. A gente costuma vender tudo o que a gente produz”, afirmou.

Apesar do volume, os bombons representam entre 10% e 15% do faturamento total das lojas, segundo Geraldo. Isso ocorre porque os estabelecimentos também comercializam diversos outros produtos típicos da região.

Da COP 30 para outros aeroportos

A expansão para além do Pará ganhou força com a aproximação da COP 30 (30ª Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas), evento internacional sobre mudanças climáticas realizado em Belém. Para Geraldo, a conferência ajudou o casal a perceber o potencial de apresentar produtos amazônicos a consumidores de outras partes do país e do mundo.

“A iniciativa de levar nossos produtos para fora daqui da nossa região foi com o movimento da COP 30”, explicou.

O empreendedor afirmou que o evento ampliou a percepção sobre a possibilidade de utilizar os aeroportos como pontos estratégicos para divulgar a biodiversidade e os produtos produzidos na Amazônia.

“Por que não outras empresas, outros grupos aeroportuários de grande importância no Brasil acolherem essa proposta de levar o que tem da região amazônica para estar divulgando isso para o Brasil e para o mundo?”, questionou.

A estratégia levou à expansão da marca para outros aeroportos, incluindo Macapá, no Amapá, e Brasília, no Distrito Federal. Produtos regionais viajam para outros estados

Segundo Geraldo, os turistas que passam pelos aeroportos buscam produtos que representem a identidade dos locais visitados. Para ele, a valorização dos ingredientes e produtos regionais é um dos fatores que impulsionam o negócio.

“Os nossos viajantes, os turistas que chegam na região Norte, procuram sempre estar levando algo que remeta à verdade, que remeta à biodiversidade”, destacou.

O empreendedor também ressaltou a importância de valorizar quem produz os ingredientes e produtos comercializados.

“A valorização do que é regional, do que é orgânico, isso tem uma tocada muito forte”, declarou.

Próximos passos

Com a expansão para outros estados, o casal pretende continuar ampliando o alcance da marca, embora Rejane reconheça que transportar produtos para outras regiões envolve desafios logísticos e operacionais.

“Os planos, tem muitos planos, mas a gente deixa na mão de Deus, né? Porque, às vezes, é muito trabalhoso. Não é fácil levar o produto daqui para outro estado”, afirmou.

Fonte: oliberal e Publicado Por: Jornal Folha do Progresso
17/08/2026/07:29:10

O formato de distribuição de notícias do [Jornal Folha do Progresso](#) pelo celular mudou. A partir de agora, as notícias chegarão diretamente pelo formato Comunidades, ou pelo canal uma das inovações lançadas pelo WhatsApp. Não é preciso ser assinante para receber o serviço. Assim, o internauta pode ter, na palma da mão, matérias verificadas e com credibilidade. Para passar a [receber as notícias](#) do Jornal

Folha do Progresso, clique nos links abaixo siga nossas redes sociais:

- [Clique aqui e nos siga no X](#)
- [Clica aqui e siga nosso Instagram](#)
- [Clique aqui e siga nossa página no Facebook](#)
- [Clique aqui e acesse o nosso canal no WhatsApp](#)
- [Clique aqui e acesse a comunidade do Jornal Folha do Progresso](#)

Apenas os administradores do grupo poderão mandar mensagens e saber quem são os integrantes da comunidade. Dessa forma, evitamos qualquer tipo de interação indevida. Sugestão de pauta enviar no e-mail: folhadoprogresso.jornal@gmail.com.

Envie vídeos, fotos e sugestões de pauta para a redação do JFP (JORNAL FOLHA DO PROGRESSO) Telefones: WhatsApp [\(93\) 98404 6835](#)– (93) 98117 7649.

“Informação publicada é informação pública. Porém, para chegar até você, um grupo de pessoas trabalhou para isso. Seja ético. Copiou? Informe a fonte.”

*Publicado por Jornal Folha do Progresso, Fone para contato 93 981177649 (Tim) WhatsApp: [-93- 984046835](#) (Claro)
-Site: www.folhadoprogresso.com.br e-mail: folhadoprogresso.jornal@gmail.com/ou e-mail: adeciopiran.blog@gmail.com*