

AGRÁRIA

A VIDA ADULTA DA CERVEJA ARTESANAL

2026

COMO CRESCER, SEM QUEBRAR,
EM UM MERCADO MADURO

SÜDLAGER
CONSULTORIA E GESTÃO CERVEJEIRA



SOBRE NÓS

“Apenas inovação de produto não basta. Hoje a lacuna está na excelência administrativa.”

Uma equipe de profissionais com décadas de experiência na indústria de bebidas (ABInbev e Coca-Cola) e sólida formação acadêmica em Marketing, Logística, Finanças, Data Analytics e Tecnologia Cervejeira (FGV, Manchester Business School, MIT, Georgia Tech, VLB Berlin).

Trabalhamos no segmento craft desde 2004 (Eisenbahn).

Apoiamos cervejarias no desenvolvimento e gestão do seu empreendimento.



CONTEÚDO

.....

O fim do romantismo e a era da eficiência cirúrgica.

01

Só os Adultos na Sala

02

Drivers Competitivos

03

Aço,
Parceria
ou Marca



01

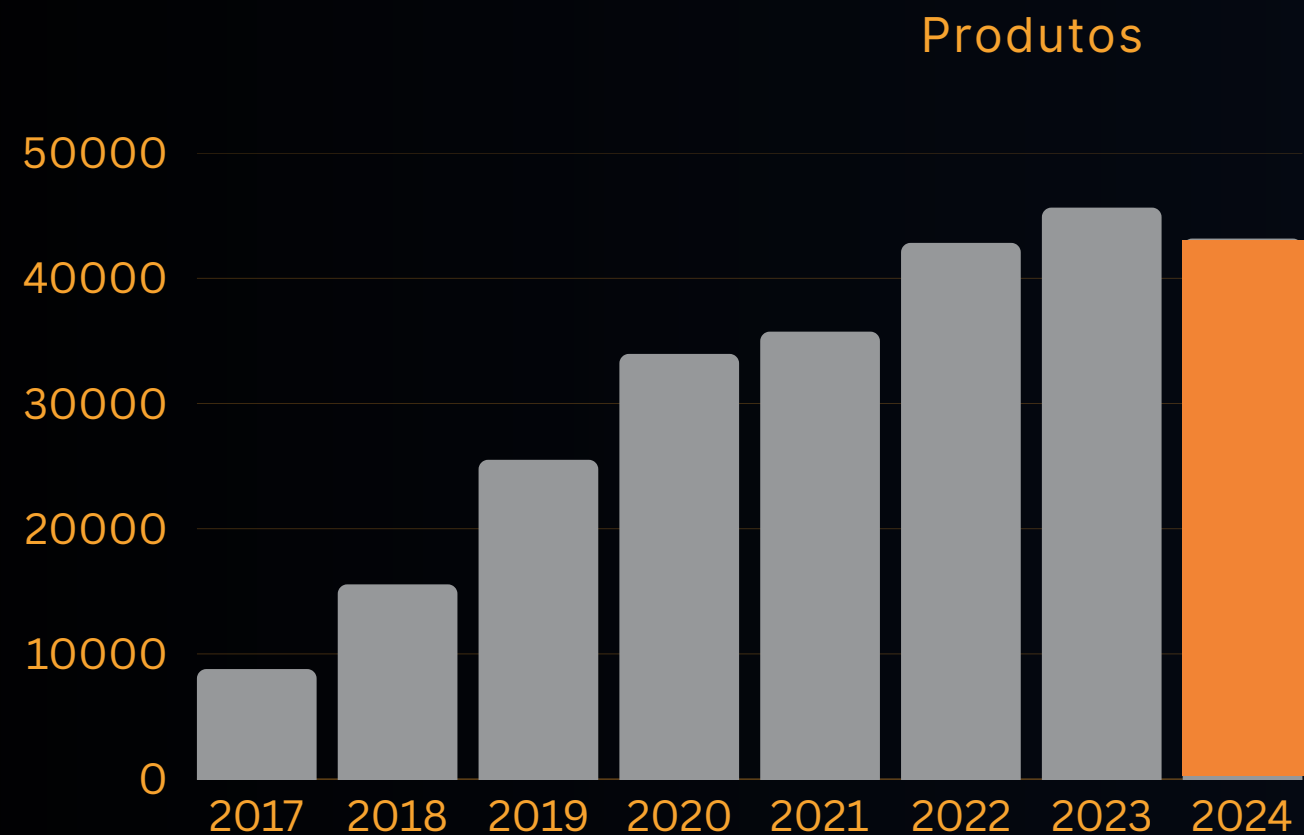
SÓ OS ADULTOS NA SALA

O PARADOXO DO MERCADO MADURO: CRESCER PARA AUMENTAR
EFICIÊNCIA (+MARGEM) EM UM MERCADO MADURO (-MARGENS)



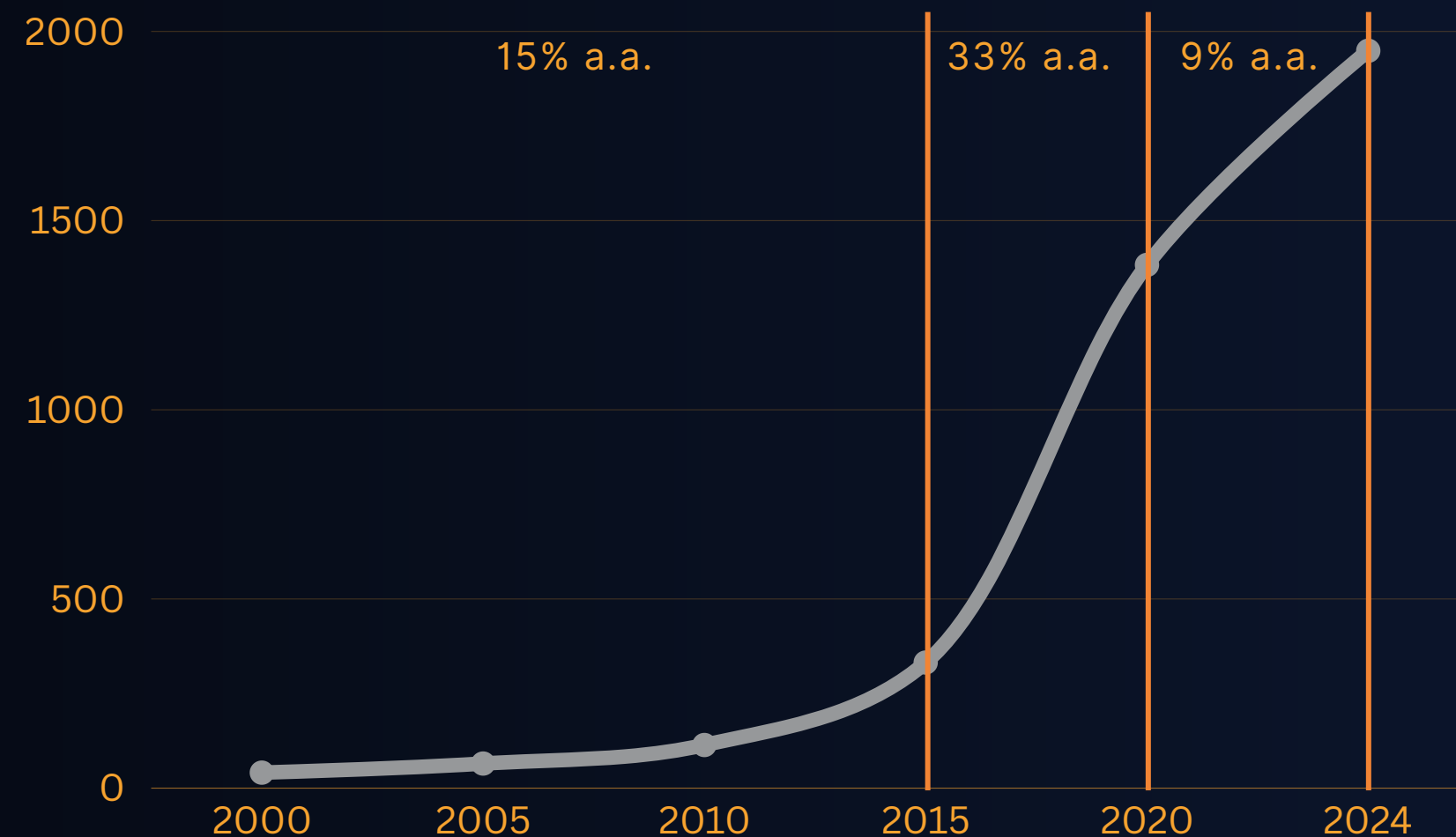
NOSSO MERCADO

Fomos longe, muito além do que a maioria imaginava no início da 'revolução'.



1%

Cervejarias



Estabelecimentos e produtos registrados segundo o Anuário da Cerveja - MAPA





A Mesma Quantidade

Recorde de 1.949 fábricas brigando pelo mesmo volume estagnado de 15,34 bilhões de litros.



Dinheiro Escasso

Juros altos e a fuga de R\$ 100 bilhões do varejo engolidos pelas apostas online (Bets).



Um Novo Consumidor

A Geração Z prioriza performance e saúde. O consumo de não-alcoólicos cresceu 536,9% e a moderação agora dita o ritmo do bar.



Tributos hoje e sempre

O novo Imposto Seletivo e a penalização tributária sobre o teor alcoólico.

**O DESAFIO
QUE TEMOS
PELA
FRENTE**

O DESAFIO

Crescer é ganhar escala para diluir custos fixos, mas em um mercado maduro, escalar sem eficiência é apenas multiplicar o prejuízo mais rápido.

COMPETIÇÃO



O PARADOXO DO CRESCIMENTO

Crescer é ganhar escala e assim competitividade!

Mas será que faturar mais significa colocar mais dinheiro no bolso?

MARGEM



ARMADILHAS

O sucesso que quebra a empresa.

Crescer sem planejamento financeiro é a rota mais rápida para a insolvência. Em um cenário de juros altos, vender mais sem garantir o capital de giro transforma recordes de faturamento em pedidos de recuperação judicial.



O "vácuo de crescimento" tributário.

O 'muro' dos R\$ 4,8 milhões do Simples Nacional desencoraja o crescimento, mas a migração ineficiente para o Lucro Real destrói a liquidez pela falta de controle operacional.

Overtrading: Morrendo de Sucesso

O ciclo financeiro da cerveja é cruel: pagamos insumos muito tempo antes de recebermos do varejo. Ciclos financeiros acima de 60-90 dias não são uma surpresa. Vender mais consome seu caixa antes do lucro chegar.

ARMADILHAS

Onde a sua margem realmente escorre.

O lucro de uma cervejaria raramente desaparece em grandes crises; ele vaza todos os dias pelos ralos invisíveis da operação. Se o seu processo é falho e os custos não estão amarrados a resultados, o crescimento não dilui as despesas, ele apenas multiplica o seu desperdício em proporções industriais.



Os "Assassinos Silenciosos" do seu Lucro.

- Custo fixo desproporcional ao patamar de volume
- Custo do produto vendido de "cervejaria caseira"
- Custos variáveis não associados a resultados
- Dependência do *trade spend* no varejo *off-trade*
- Desperdícios no balcão

Escalar a ineficiência é multiplicar o prejuízo.

Se os seus processos atuais são falhos, aumentar a produção não resolve o problema, apenas faz você errar e desperdiçar em maior escala.

SABER FAZER

Com o tempo, nossas estratégias mudaram e precisam seguir evoluindo.

Evolução dos *Drivers* Competitivos >

Cerveja de verdade



Inovação de produto

- foco -



Gestão efetiva



Diversificação de canais



Inovação de produto

- ampla -



SABER FAZER

Com o tempo, nossas estratégias mudaram e precisam seguir evoluindo.

Evolução dos *Drivers* Competitivos >

Cerveja de verdade



Inovação de produto

- foco -



Gestão efetiva



Diversificação de canais



Inovação de produto

- ampla -



SABER FAZER

Com o tempo, nossas estratégias mudaram e precisam seguir evoluindo.

Evolução dos *Drivers* Competitivos >

Cerveja de verdade



Inovação de produto

- foco -



Gestão efetiva



Diversificação de canais



Inovação de produto

- ampla -



SABER FAZER

Com o tempo, nossas estratégias mudaram e precisam seguir evoluindo.

Evolução dos *Drivers* Competitivos >

Cerveja de verdade



Inovação de produto

- foco -



Gestão efetiva



Diversificação de canais



Inovação de produto

- ampla -



SABER FAZER

Com o tempo, nossas estratégias mudaram e precisam seguir evoluindo.

Evolução dos *Drivers* Competitivos >

Cerveja de
verdade



Inovação de
produto

- foco -



Gestão efetiva



Diversificação
de canais



Inovação de
produto

- ampla -



02

DRIVERS COMPETITIVOS

"O PRIMEIRO ANO DO RESTO DE NOSSAS VIDAS"
ST. ELMO'S FIRE 1985



VIDA ADULTA

Na Vida Adulta, o vencedor não é quem faz a
cerveja mais complexa, mas quem domina as
margens e protege o caixa.

O Básico Bem Feito >

O Fim do Romantismo >

Cerveja de
verdade

Inovação de
produto

- foco -

Gestão efetiva

Diversificação
de canais

Inovação de
produto

- ampla -

A Ciência da Margem >



O QUE É ESSE TAL BÁSICO BEM FEITO

Quatro perspectivas a partir do produto para não falharmos nunca

O Básico é uma experiência alinhada à promessa, ausência absoluta de defeitos entre os lotes, presença constante e sem rupturas no canal de vendas e um valor que justifique o *ticket* cobrado.

Cerveja de verdade

SENSORIAL

1

Posicionamento
Promessa
Satisfação

PADRÃO

2

Entrega SEMPRE!
Processo fabril efetivo
Seguro

DISPONIBILIDADE

3

Diversificação de canais
Comunicação - linha, sazonal etc
Comercial e Logística

PREÇO

4

Percepção de valor
Margem sustentável
Crescimento



A PILSEN PERMANECE NO TOPO

Lagers leves e pilseners representam a maioria absoluta - **90%** - do mercado brasileiro.

Os números brutos nos dizem que, em média, cada cervejaria no Brasil produz mais de **22 cervejas diferentes**.

Nosso mercado é baseado em diversificação, no entanto, os números indicam que existe muito espaço para **ganho de eficiência**.



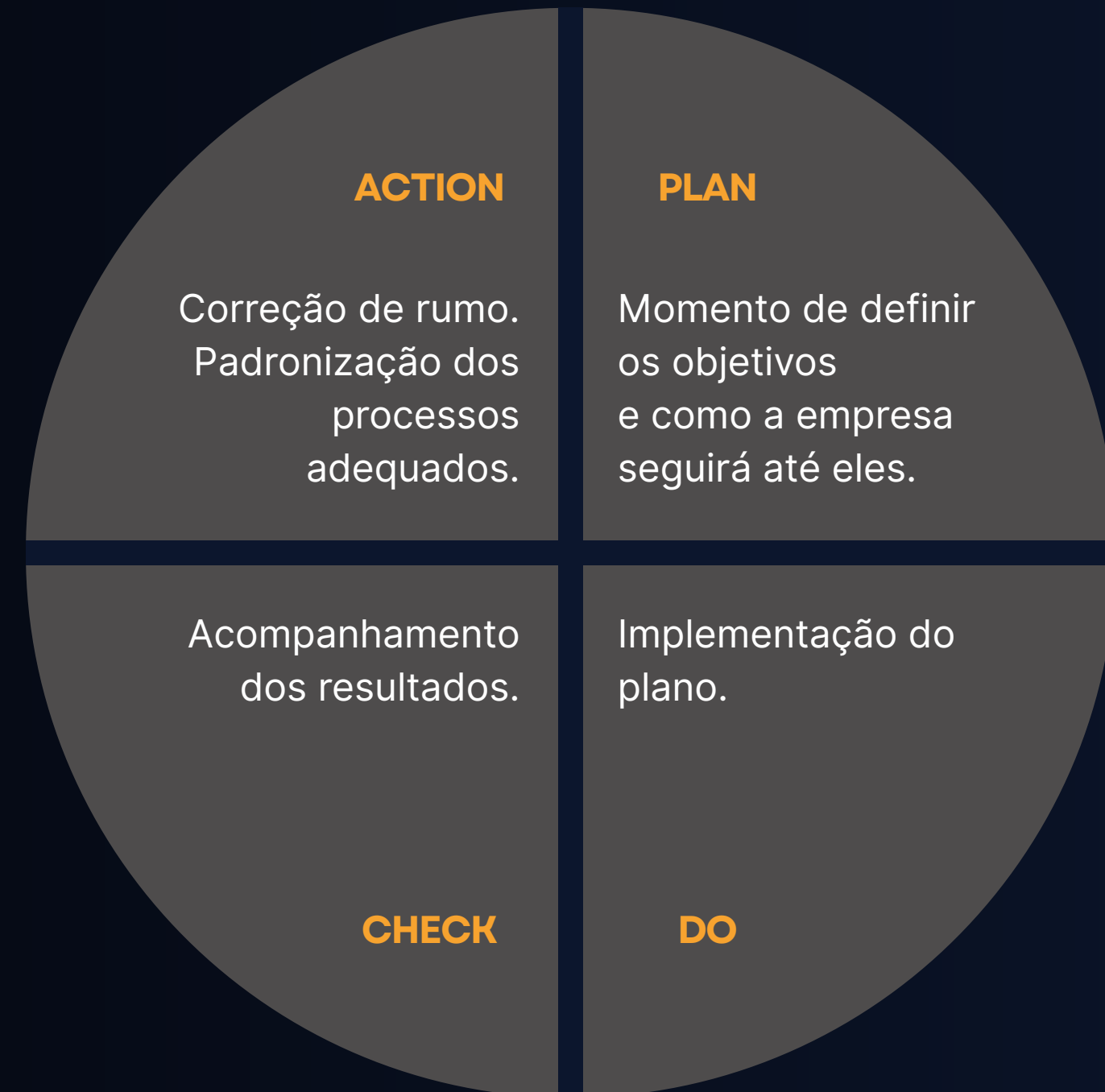
Inovação de
produto
- foco -



SEM ROMANTISMO FAÇA GESTÃO

O PDCA é o Pilsen da
gestão de empresas

A teoria do PDCA é simples, mas a disciplina da execução é brutal. A gestão efetiva é uma das receitas mais difíceis de ser executada com perfeição todos os dias.



Gestão
efetiva



SEM ROMANTISMO FAÇA GESTÃO

O PDCA é o Pilsen da gestão de empresas

A teoria do PDCA é simples, mas a disciplina da execução é brutal. A gestão efetiva é uma das receitas mais difíceis de ser executada com perfeição todos os dias.



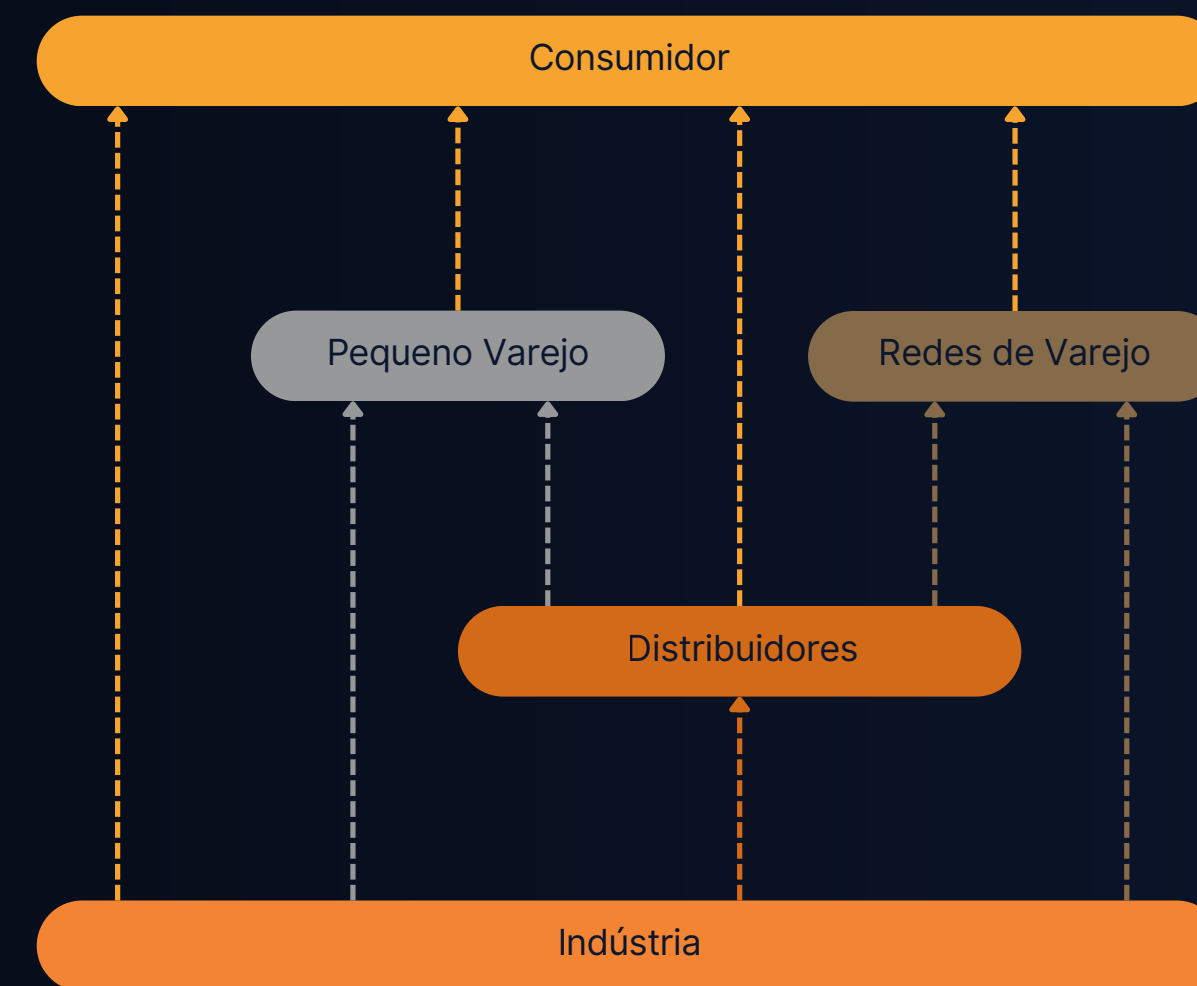
Gestão efetiva



UM MUNDO DE TRADE OFFS

A chave da 'vida adulta' é orquestrar um mix de canais onde seja possível equilibrar giro e volume com rentabilidade e fidelização do cliente.

Escala	vs	Controle
Venda pessoal	vs	Serviço e Ativos
Conveniência	vs	Execução
Pulverização	vs	<i>Spend Trade</i>
Contato	vs	Logística



Diversificação de canais



ALÉM DA CERVEJA

Amamos tanto fazer cerveja que esquecemos o verdadeiro valor dos nossos tanques de inox. Com a Geração Z bebendo menos álcool e a nova busca por saúde e performance, assumir-se como uma Indústria de Bebidas pode nos abrir um mundo novo cheio de possibilidades.

FUNCIONAIS, READY-TO-DRINK (RTDS) E "SOBER CURIOUS"

Low e Zero Álcool

Low Carb & Sem Glúten

Prebióticos, Kombuchas etc

Coquetéis

Chás, Sodas, Sucos etc

Hard Seltzers e Águas

Aproveitamento FABRIL

Terceirização

Joint Venture Operacional

Licenciamento de Marca

Inovação de
produto
- ampla -



03

AÇO, PARCERIA OU MARCA

ESTOU PRONTO PARA CRESCER. QUAIS OS CAMINHOS?



DECISÕES DE LONGO PRAZO

Ampliação de mercado e CAPEX

Sem a disciplina de analisar a margem de contribuição, avaliar o ponto de equilíbrio e rodar o ciclo PDCA, você corre o risco de assumir passivos impagáveis e acelerar a sua insolvência. É imprescindível estruturar essas decisões.



Então eu quero (ou preciso)
crescer

Crescer muitas vezes não é um luxo, mas uma necessidade matemática. Se o projeto original da sua fábrica previa volumes que ainda não foram atingidos, os seus custos fixos operacionais não estão sendo diluídos.



Tenho ociosidade para crescer
por conta própria.

Muitas vezes, a sensação de que a fábrica atingiu o limite de produção não reflete a falta de equipamento, mas sim o excesso de ineficiência. Antes de assumir dívidas, é imperativo garantir que a sua ociosidade não esteja escondida atrás da ineficiência.

COM OCIOSIDADE

Transforme Tanque Vazio em Serviço Lucrativo

Uma solução é expandir sua visão para uma Indústria de Bebidas e produzir inovações amplas (como RTDs, sodas) assim como explorar o Co-Manufacturing ou as Joint Ventures. Atender 'marcas ciganas' faz com que o volume de terceiros pague o seu custo fixo, baixando o seu Ponto de Equilíbrio drasticamente.



DIVERSIFICAÇÃO DE CANAIS

INOVAÇÃO DE PRODUTO (AMPLA)

INDUSTRIALIZAÇÃO

PARCERIAS



SEM OCIOSIDADE

A Rota "Asset-Light": Crescer sem Comprar Tanques

Não esqueça que a solução pode ser focar na sua Marca. O licenciamento ou o Contract Brewing transformam custos fixos pesados em custos variáveis, eliminando o CAPEX e viabilizando a escala da empresa de forma blindada.



AÇO

CO-MANUFACTURING

JOINT VENTURE DE OPERAÇÃO

LICENCIAMENTO



O EGO DO INOX

O Brasil encerrou 2025 com o triste recorde de mais de 5.680 empresas em recuperação judicial, um sinal vermelho claro de que crescer a qualquer custo e sem planejamento é um risco fatal.

BRASIL RECENTE

Selic 14,75% a.a.

Recuperações Judiciais

Muitos ficaram pelo caminho

NOVO VS USADO

Pressão no fluxo de caixa

Aumento do ROI absoluto

Prazos de instalação

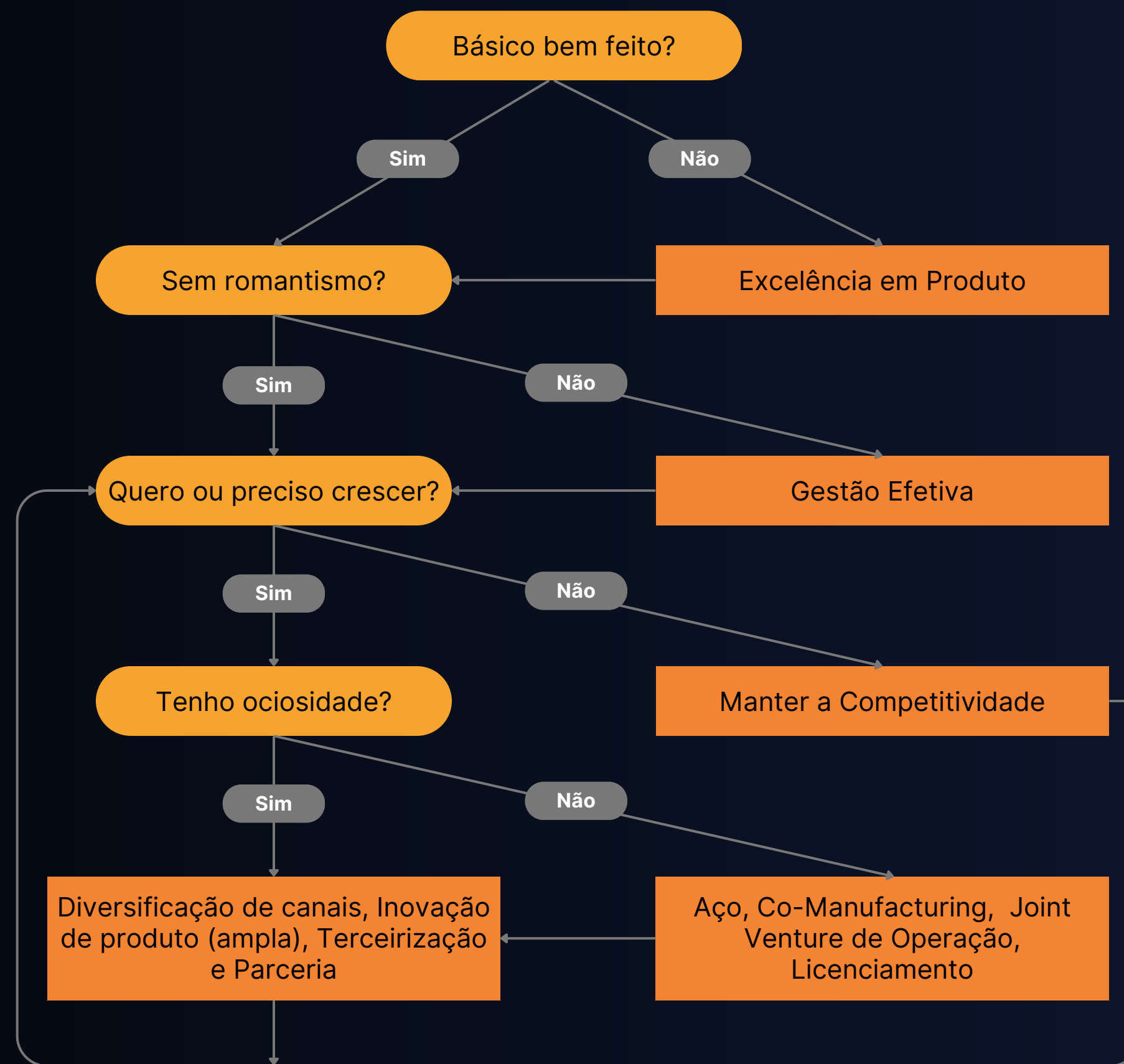
Pressão no fluxo de caixa

Sem financiamento

Integração e suporte

ÁRVORE DE DECISÃO DA CERVEJARIA

A Árvore de Decisão atua como um espelho da sua operação. Quando você responde a essas questões de forma nua e crua, o nevoeiro se dissipa e você finalmente enxerga o exato momento de vida da sua cervejaria. É impossível definir a prioridade certa para o futuro se você não sabe onde a sua empresa está pisando hoje.



CONCLUSÃO

COMO CRESCER, SEM QUEBRAR,
EM UM MERCADO MADURO

A revolução da cerveja artesanal no Brasil nos trouxe até aqui, mas as regras do jogo mudaram. O mercado amadureceu e o romantismo ficou para trás. Diante dessa realidade, apenas inovar no líquido já não é suficiente; a nova fronteira competitiva e de sobrevivência é a **excelência administrativa**.

Crescer sem quebrar exige coragem executiva para fazer o **básico bem feito**, evolui os seus **drivers competitivos** e **planeja o crescimento**. É o momento de abandonar o 'ego do inox' e olhar para a sua fábrica não apenas como uma paixão, mas como um ativo que precisa gerar rentabilidade máxima.

O vencedor será o gestor que domina a sua margem de contribuição, protege o seu caixa com disciplina militar e transforma a sua paixão cervejeira em um negócio lucrativo e preparado para prosperar nas próximas décadas.





**MUITO
OBRIGADO**

VENHAM NOS VISITAR
STAND 41
@SUDLAGER

SÜDLAGER
CONSULTORIA E GESTÃO CERVEJEIRA

