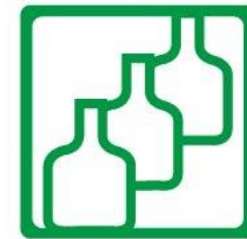


o mercado, o consumidor, o futuro.

Estudo Abrabe: uma visão
inédita do setor de bebidas.

abrabe



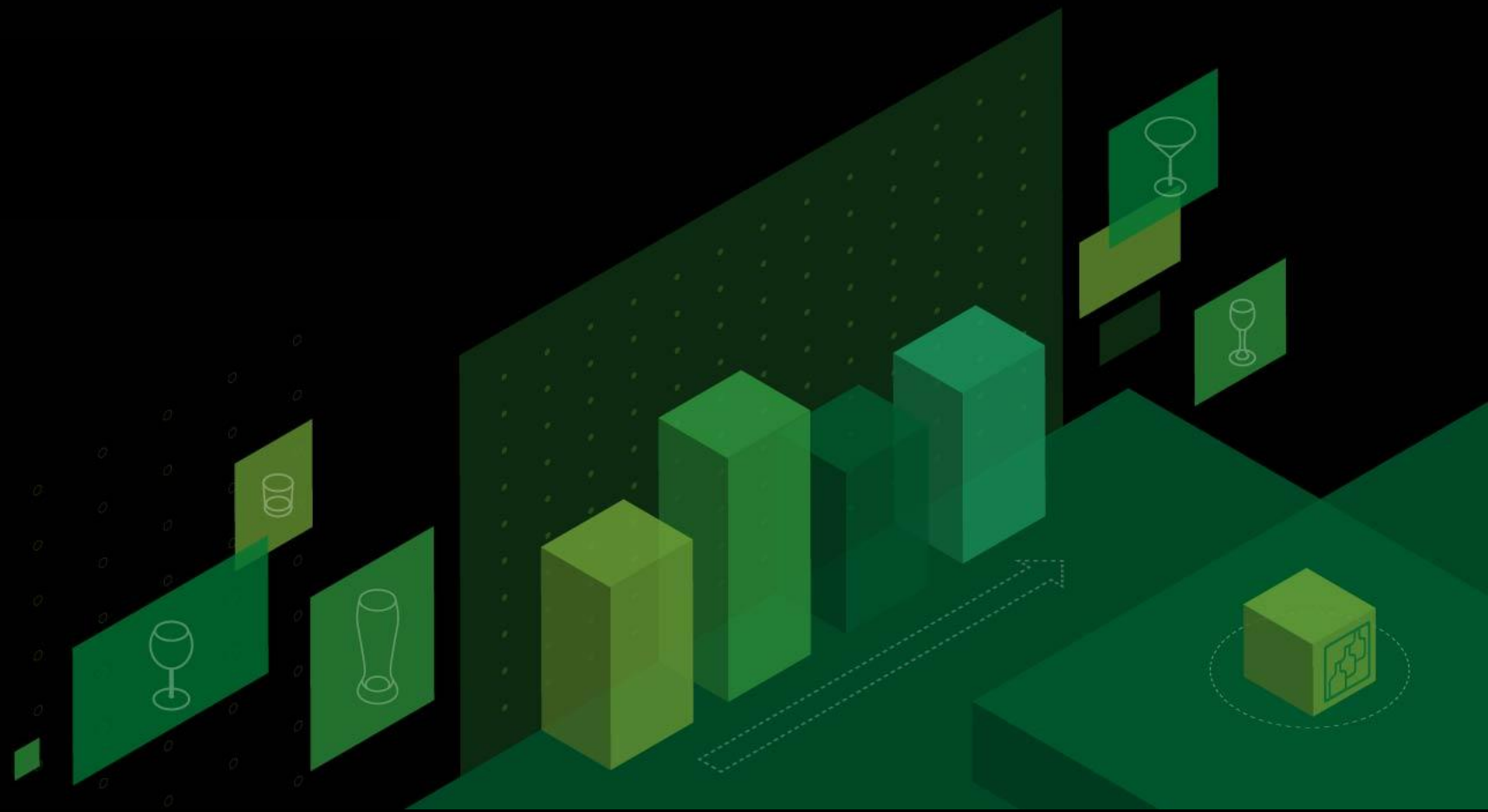
associação
brasileira
de bebidas





Estudo do setor de bebidas alcoólicas

Global Strategy Group



Mercado de bebidas alcoólicas – Números da Abrabe

A ABRABE conta com 36 associadas, que conjuntamente^(a) faturam R\$ 23,3 bilhões e geram cerca de 30 mil empregos diretos

A ABRABE em números 2018:

	Receita Bruta (R\$ bilhões)	23,3	Unidades Fabris	48
	Volume Produzido (bilhões de litros)	4,1	Centros de Distribuição	73
	Volume Importado (bilhões de litros)	0,08	Empregos diretos	29.667
	Volume Exportado (bilhões de litros)	0,1	Capex total (% receita bruta)	3,26%



30% do volume produzido



65% do volume Exportado



40% do volume Importado

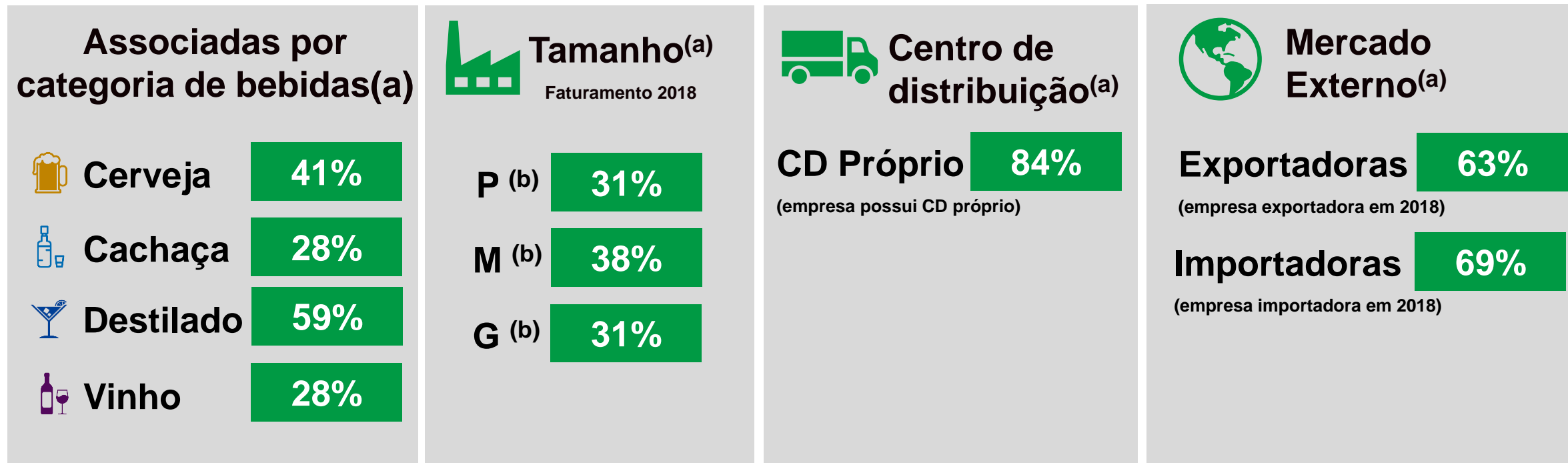


Note: Análise KPMG; (a) Resposta referente a 33 empresas associadas.
Source: Coleta das informações das associadas e MDIC

Distribuição geográfica das Associadas:



As empresas associadas à ABRABE produzem diferentes categorias de bebidas além de apresentarem tamanho e modelos de negócios distintos



 Percentual do número de associadas



Note: Análise KPMG; (a) Resposta referente a 33 empresas associadas (b) P: empresas com faturamento até R\$ 50M; M: empresas com faturamento entre R\$ 50M e 250M; G: empresas com faturamento acima de R\$ 250M

Source: Coleta das informações das associadas e MDIC

Mercado de bebidas alcoólicas – Volume de Vendas e Faturamento

Em um cenário de recessão econômica observou-se uma redução de 9,6% do volume de bebidas comercializadas

- Em cenário de redução do patamar de consumo, nota-se queda no volume comercializado
- Consumidor realiza trade-down de produtos e entre categorias de bebidas
- Em 2015 houve a mudança do IPI, impactando na queda de volume de vendas
- Estima-se que a taxa de desemprego reduza para 8% a 9% em 2022, o que contribui para uma recuperação, apesar de lenta

Ticket
(R\$ / Litro)



14,00

Canal de Venda

Off-trade



39%

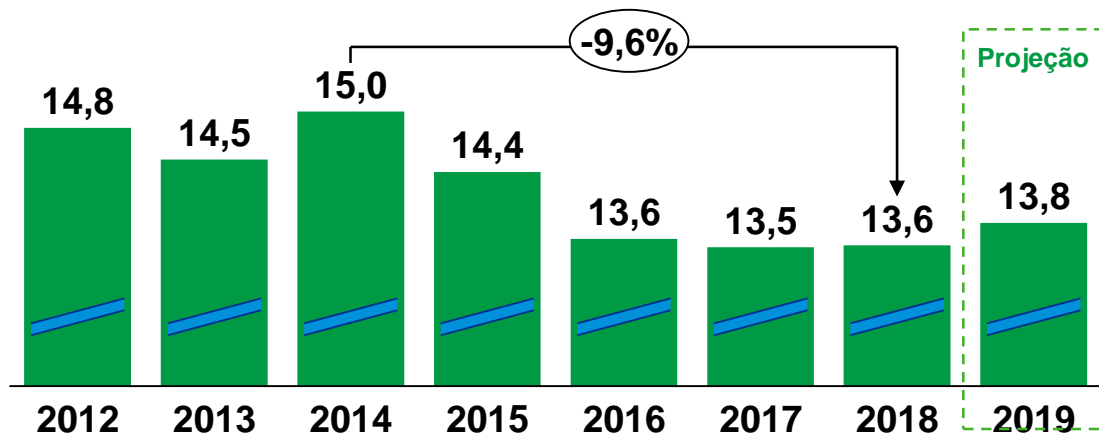
On-trade



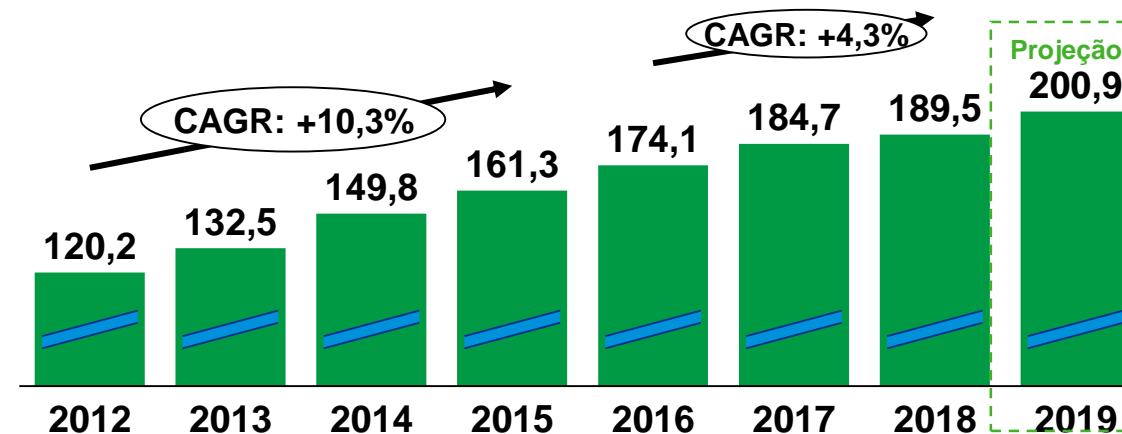
61%

↓ Redução da receita e margem Revisão de portfólio e modelo comercial

Vendas de bebidas alcoólicas no Brasil (Bilhões de litros)



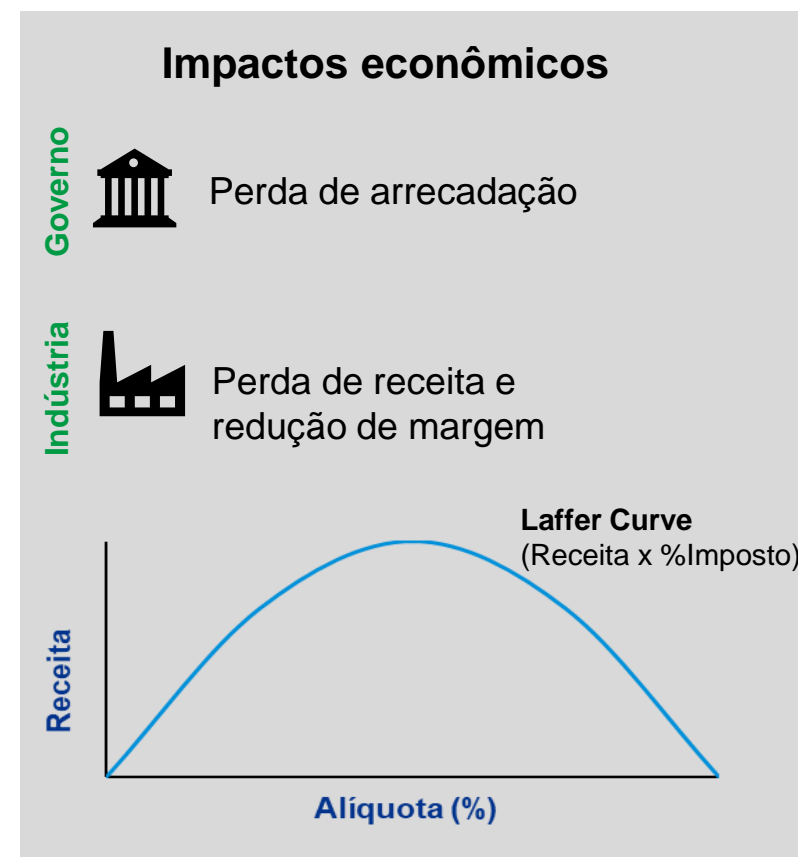
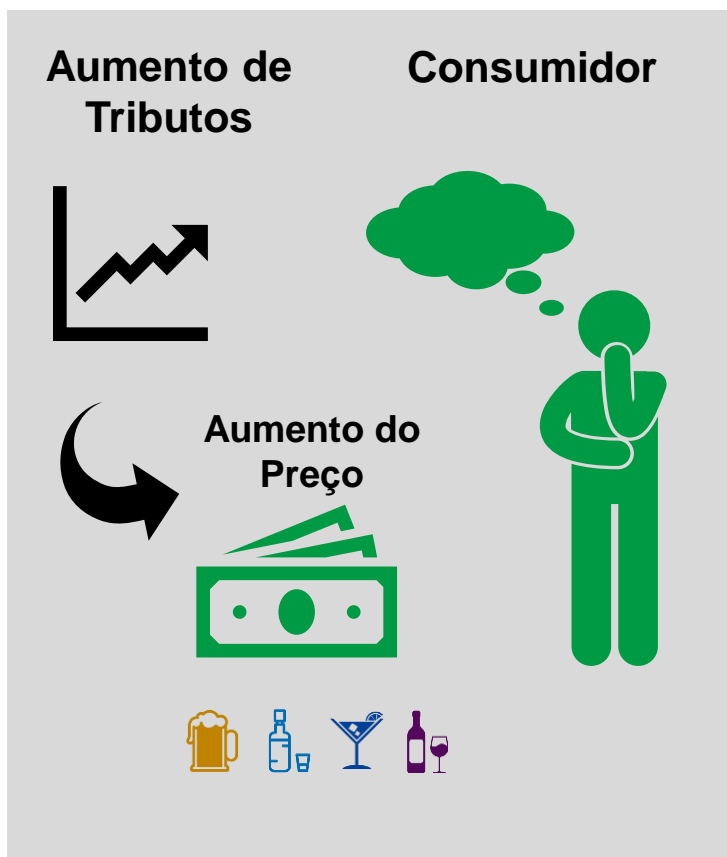
Vendas de bebidas alcoólicas no Brasil (R\$ Bilhões)



Desafio: Tributos

A elevação de alíquotas podem também impactar negativamente o nível de arrecadação em função do comportamento do consumidor

- Quando existe um aumento de preço, o consumidor reage buscando bebidas de menor preço (trade-down) e pode aumentar o consumo de produtos ilegais.



Tendências

O mercado de bebidas alcoólicas atende aos anseios do novo consumidor, aquele que quer conhecer e decidir sobre o produto



Bebidas Alcoólicas



Foco no consumidor

- Entendimento das demandas e perfil de consumo
- Inovações em produtos
- Bebidas de maior qualidade



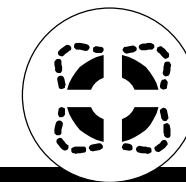
Comunicação do valor dos produtos

- Comunicação segmentada
- Fortalecimento da marca



Sustentabilidade

- Logística reversa, reciclagem e reutilização
- Eficiência operacional



Integração de Canais de Venda e Comunicação

- Lojas físicas e virtuais
- Impacto direto sobre a operação



Turismo

- Visitas guiadas nas fábricas
- História da bebida

Oportunidades - Cervejas

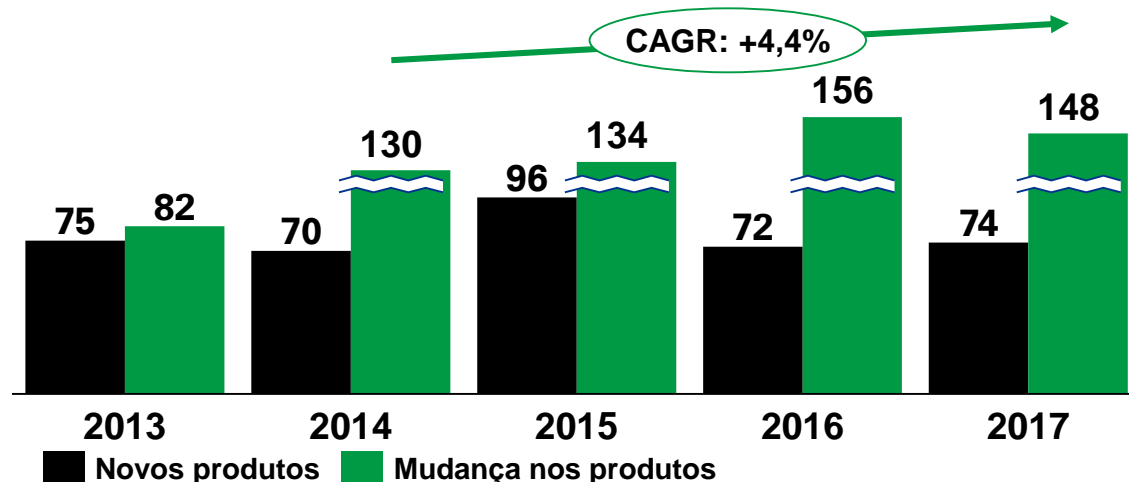
O número de lançamentos de novas cervejas e as inovações de produtos crescem, refletindo no aumento acelerado do volume de vendas de cervejas especiais

- Reconhecimento da cerveja brasileira na América Latina pode ser utilizado para alavancar a entrada de produtos com maior valor agregado no mercado
- Diversificação de portfólio com novos sabores e embalagens

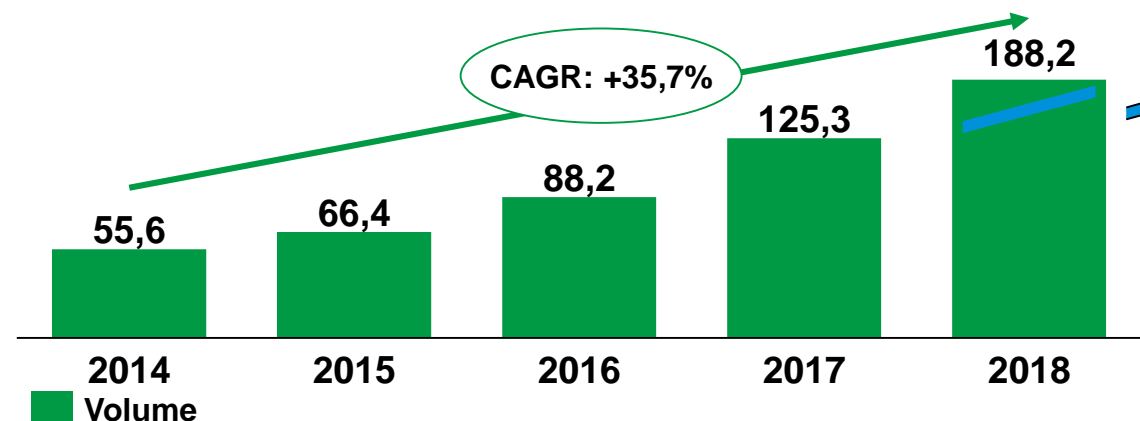
 Lançamentos crescentes de novidades

 Alto crescimento do setor de cervejas especiais

Número de lançamentos no Brasil (todos os tipos)



Vendas de cervejas Especiais no Brasil (Milhões de litros)

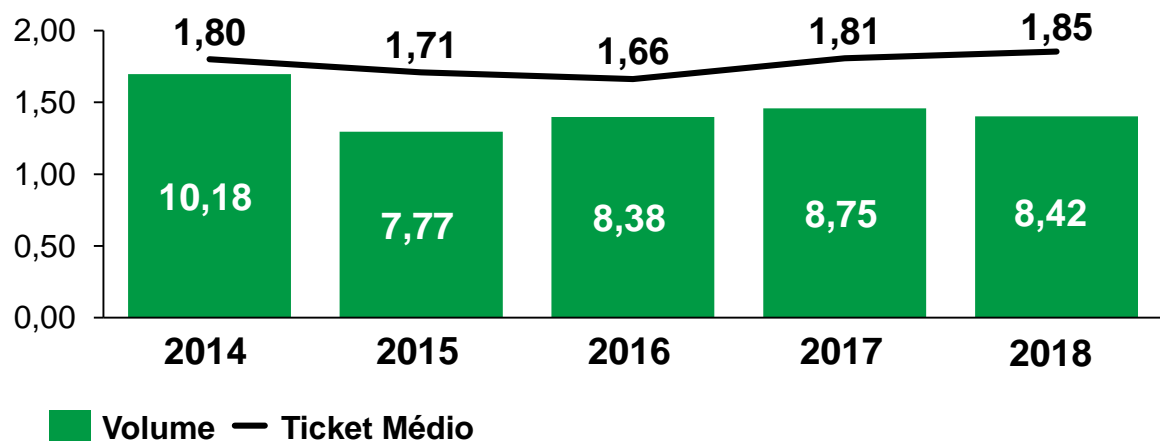


Oportunidades - Cachaça

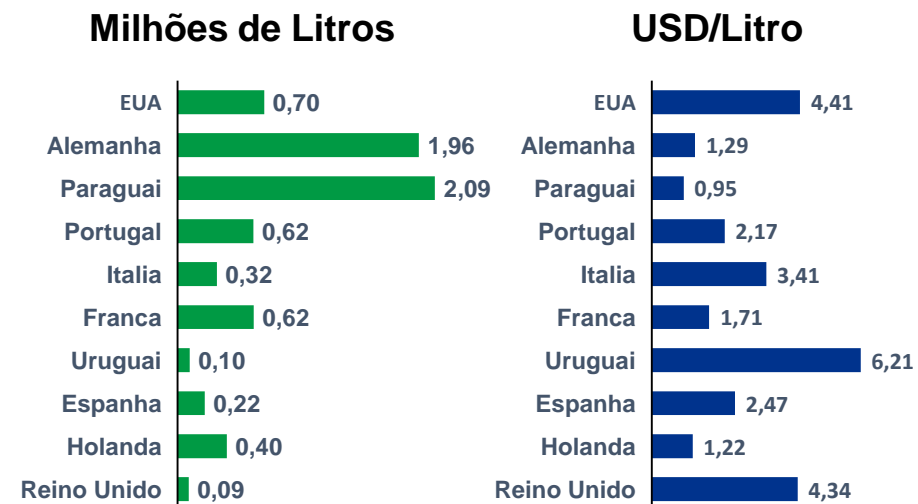
O reconhecimento da Identidade Geográfica da cachaça no Acordo Mercosul e União Europeia fixa um novo paradigma: a cachaça pode ganhar o mundo

- Em 2018 o Brasil exportou USD 15,6 M para 67 países, havendo ainda um mercado em potencial a ser explorado
- A estabilidade do volume exportado ao longo dos últimos anos reforça a oportunidade para um movimento de internacionalização da bebida
- A Tequila, que é um produto exclusivo do México, similar a Cachaça para o Brasil, vem apresentando um crescimento de 6,8% no volume de exportação
- Identificar a cachaça através de denominação de origem, valorização da categoria de forma coordenada, redução da informalidade e maior controle de qualidade na produção podem alavancar as exportações

Exportação Cachaça^(a) - Volume (Milhões de Litros) x Ticket médio (USD/litro)



Volume Exportado e Ticket Médio 2018(a)



Oportunidades - Vinhos

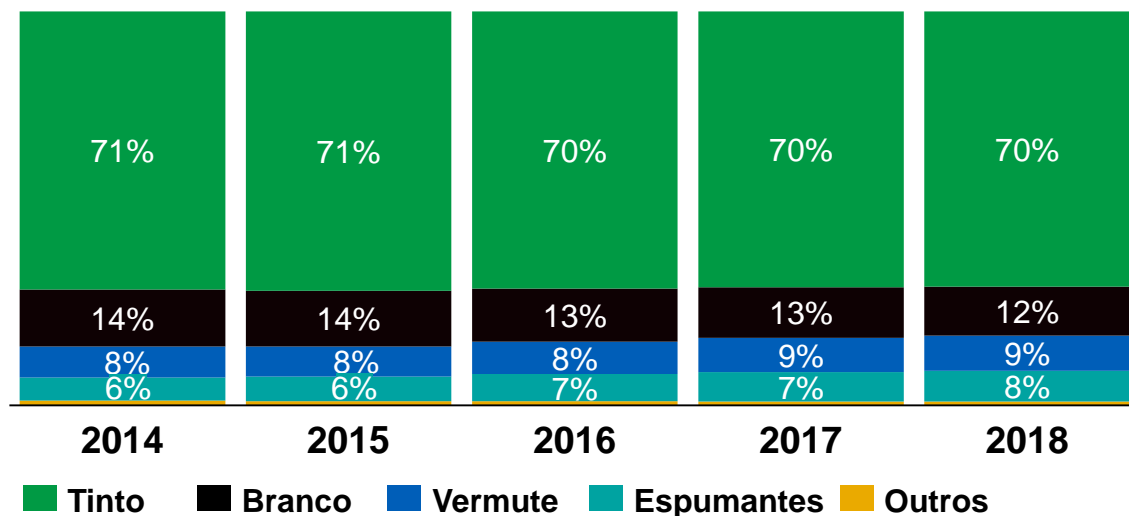
Ações que possam reduzir o custo do investimento na produção do vinho podem alavancar crescimento do segmento

- Produtores de vinho, assim como seus fornecedores de uva, se defrontam com custos de crédito comparativamente mais elevados que os principais produtores mundiais de vinho (“custo Brasil”)
- O custo Brasil na produção de vinhos ainda se coloca como o maior desafio do segmento. A antecipação do ICMS ST não acompanha a média de prazo de recebimento dos produtores
- É a única categoria na qual o consumo off trade é predominante
- Ações para simplificar o consumo do vinho e aposta em produtos refrescantes para se adaptar as condições climáticas

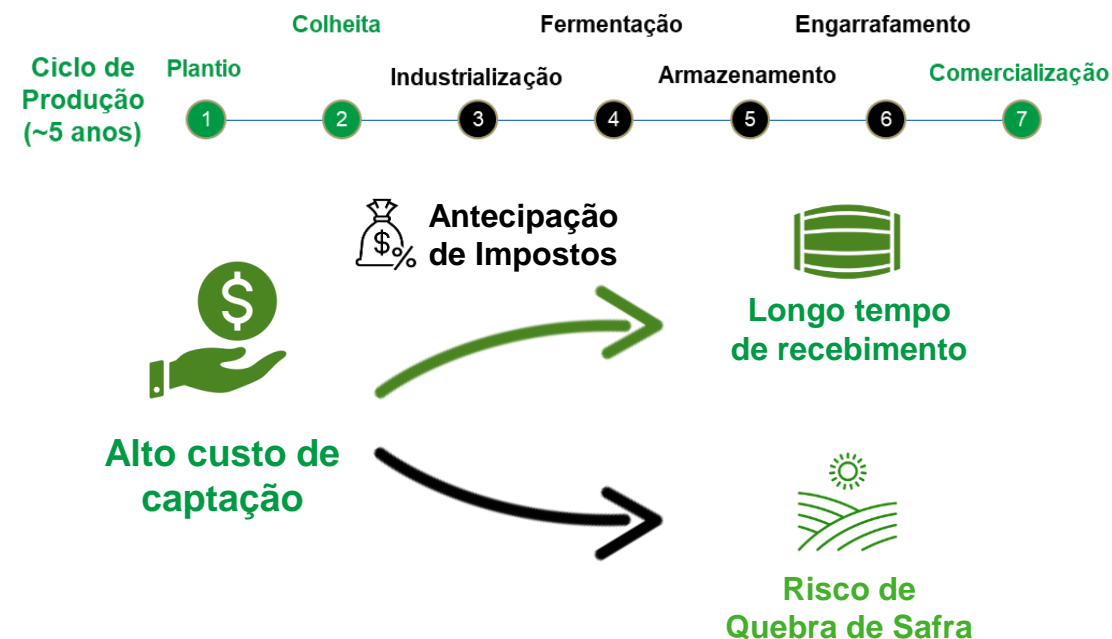


Crescimento constante da categoria dos espumantes

Vendas de vinho por categoria (% Total – Milhões de Litros)



Nota: Análise KPMG
Fonte: Euromonitor Internacional e entrevista com associadas



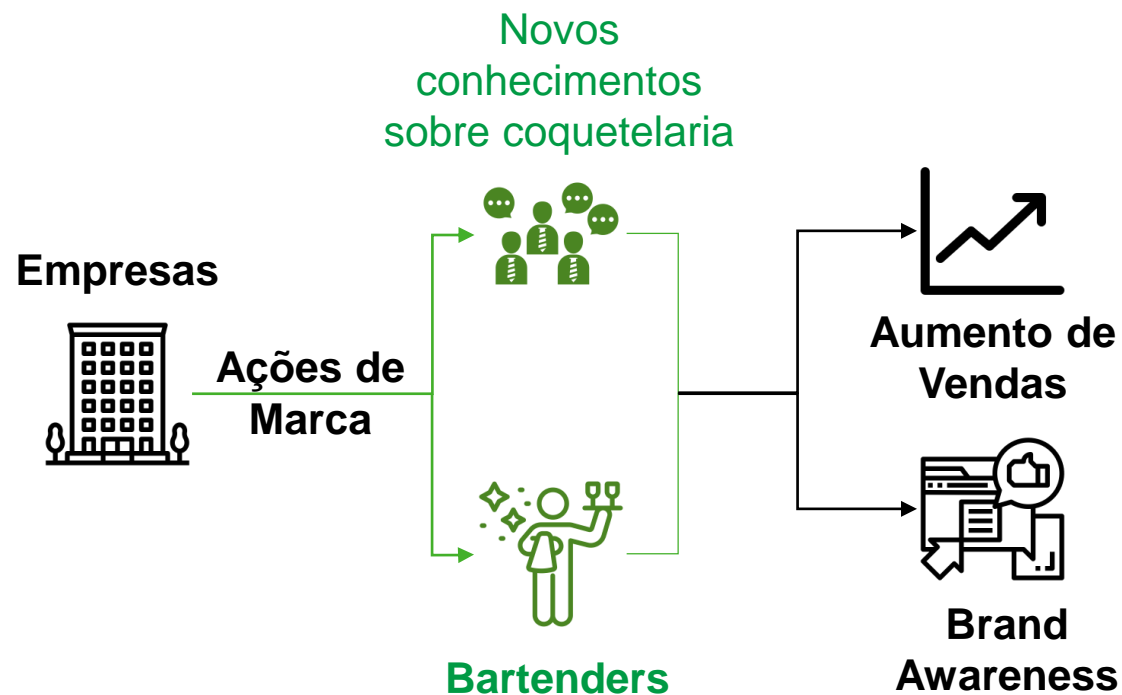
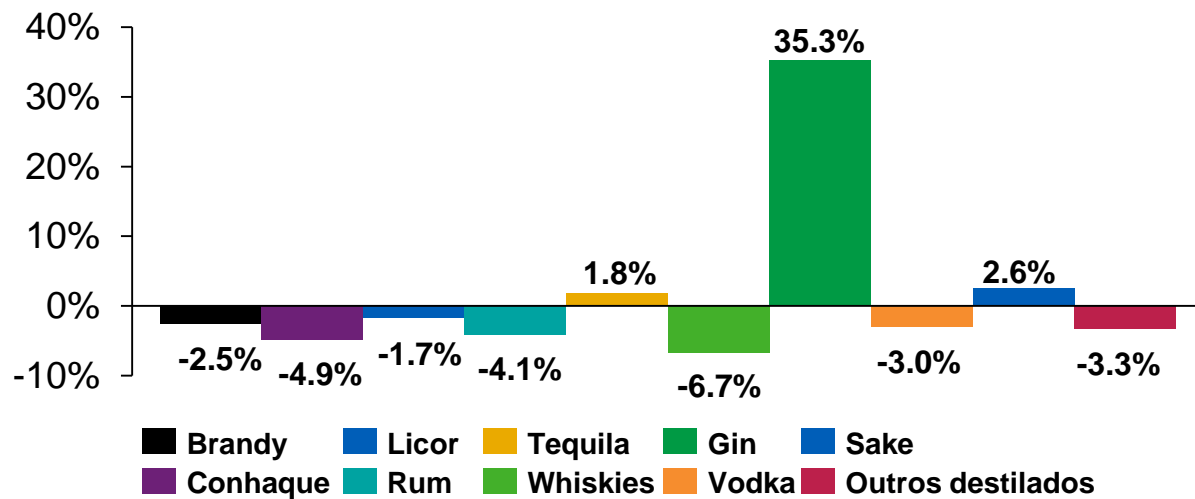
Oportunidades - Destilados

A coquetelaria vem ganhando força e os *drinks* com maior qualidade tem se mostrado uma tendência

- Popularização da mixologia
- Incorporação de ingredientes regionais tanto nas bebidas quanto nos coquetéis
- Um crescimento do off-trade impulsionado pela vontade do consumidor de fazer drinks em casa

 O gin vem crescendo consistentemente nos últimos anos

Crescimento do volume comercializado por categoria de destilado (%) – CAGR 2014-2018



Mercado de bebidas alcoólicas – Balança Comercial

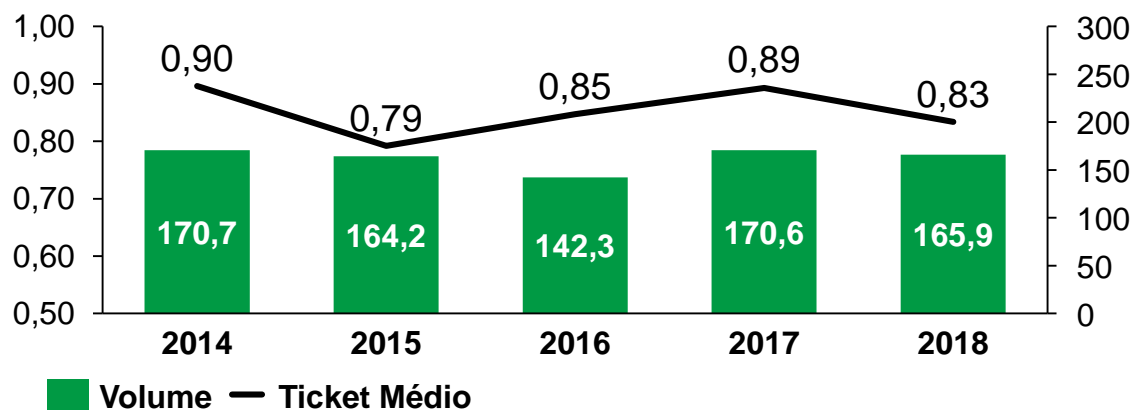
Volume e o ticket médio de importações são superiores ao de exportações.

- As exportações trazem grandes oportunidades de exploração em temas como: ticket médio de exportação versus o ticket médio de importação, o crescimento da demanda por bebidas especiais e a identidade geográfica da cachaça
- As importações trazem benefícios ao mercado local, como novas experiências sensoriais e desenvolvem categorias que agregam no desenvolvimento do mercado como um todo

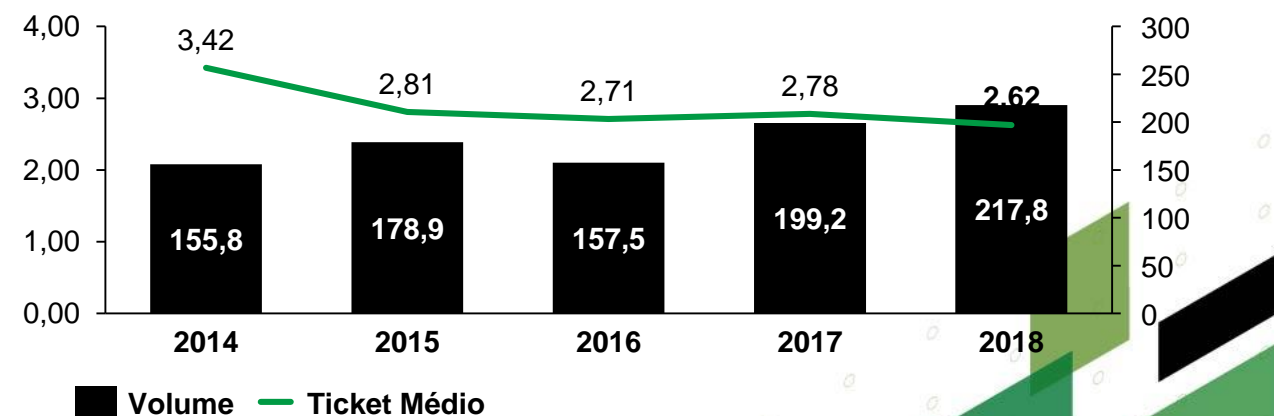
Superávit   Cerveja
Cachaça

Déficit   Vinho
Destilados

Exportação^(a) - Volume (Milhões de Litros) x Ticket médio (USD/litro)



Importação^(a) - Volume (Milhões de Litros) x Ticket médio (USD/litro)

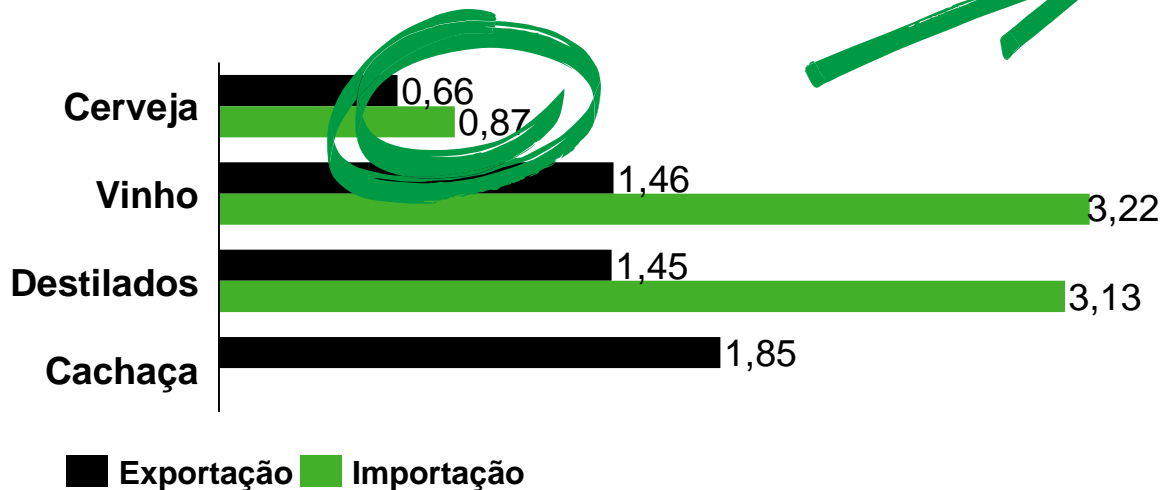


Mercado de bebidas alcoólicas – Balança Comercial

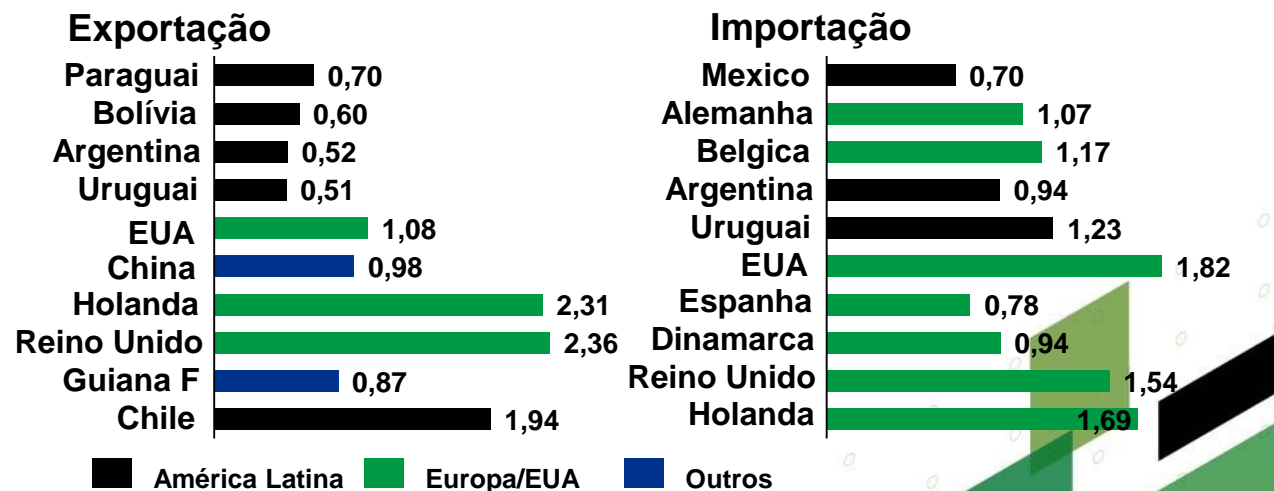
Existem oportunidades para aumentar o ticket de exportação de vinhos e cervejas, através de investimento em produtos Premium

- No geral, países da Europa e EUA apresentam maiores tickets tanto para importação quanto exportação
- Apesar da cachaça apresentar o segundo menor ticket no mercado local, é a bebida que apresenta o maior ticket médio para exportação
- Mercado internacional apresenta procura por produtos com tradição e identificação nacional

Ticket médio 2018^(a) (USD/litro)



Ticket Médio Cerveja 2018 – Top 10 Países por faturamento (USD/litro)



Obrigado



#KPMGTransforma



Baixe o APP
KPMG Brasil

kpmg.com.br



/kpmgbrasil

2019 KPMG Auditores Independentes, uma sociedade simples brasileira e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative ("KPMG International"), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil. BD191070

O nome KPMG e o logotipo são marcas registradas ou comerciais da KPMG International.