

INOVAÇÃO NO MERCADO DE BEBIDAS

Tecnologia, eficiência e AI aplicadas à indústria de bebidas

O setor já está em movimento. E a sua empresa?

RELATÓRIO DE INOVAÇÃO NO MERCADO DE BEBIDAS 2026

Sumário

1

Contexto

2

Inovações e
oportunidade
de ganhos

3

Impactos para
o negócio

4

Abordagem
Peers

Contexto

Visão geral mercado de Bebidas

O mercado de bebidas no Brasil segue em expansão, impulsionado pela diversificação de portfólio, inovação e mudanças nos hábitos de consumo

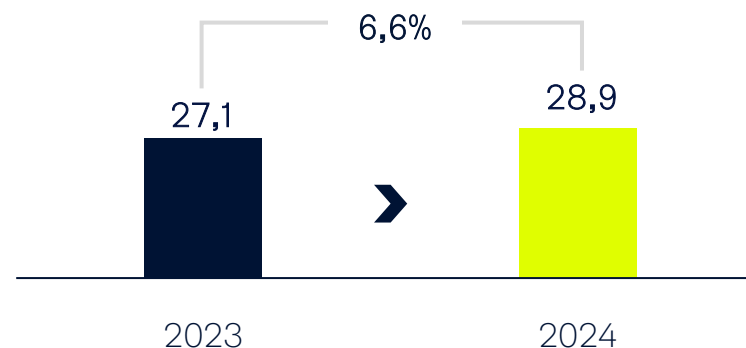
O setor de bebidas movimenta mais de **R\$ 240 bilhões/ano**, somando bebidas alcoólicas e não alcoólicas

PROPORÇÃO DE MERCADO POR TIPO DE BEBIDA



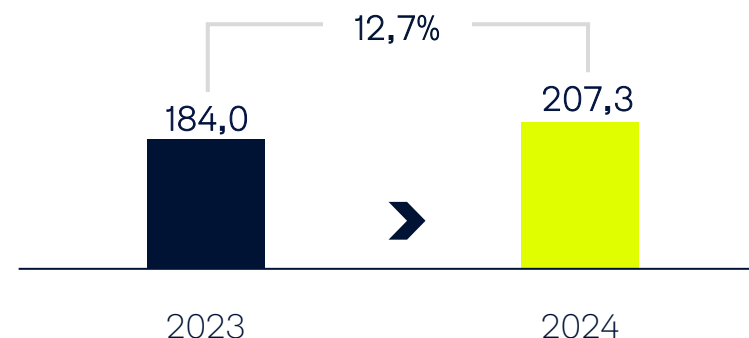
Cerca de 64% do volume consumido no setor de bebidas é não alcoólico, enquanto 36% corresponde a bebidas alcoólicas

MERCADO DE BEBIDAS ALCOÓLICAS (BILHÕES R\$)



O Brasil é o 3º maior mercado de bebidas alcoólicas do mundo, atrás apenas de China e EUA, com consumo de cerca de 16 bilhões de litros por ano

MERCADO DE BEBIDAS NÃO ALCOÓLICAS (BILHÕES R\$)



O consumo de bebidas não alcoólicas segue em expansão, o Brasil é o 6º maior mercado global do segmento

Principais tendências de consumo

ITENS	TÊNDÊNCIAS		
 BEBIDAS ALCOÓLICAS ▪ Cerveja ▪ Destilados ▪ Vinhos ▪ Sidra ▪ RTD coquetéis	 Crescimento dos produtos No/Lo <i>(sem álcool ou baixo teor alcoólico)</i>	 Crescimento acelerado de RTDs à base de spirits <i>(destilados) e premium</i>	 Premiumização com foco em consumo aspiracional e sofisticação
 BEBIDAS NÃO ALCOÓLICAS ▪ Água engarrafada ▪ Carbonatados ▪ Concentrados ▪ Sucos ▪ RTD café ▪ RTD chá ▪ Bebidas esportivas ▪ Bebidas energéticas	 Ascensão de alternativas elevadas a bebidas alcoólicas <i>(mocktails e cerveja sem álcool)</i>	 Crescimento de bebidas à base de plantas e ingredientes naturais	 Expansão para bebidas funcionais e de performance <i>(bebidas energéticas, nootrópicos)</i>

Indústrias de Bebidas

Principais movimentos



Alta em copackers e parcerias

Acesso facilitado a produção para startups e marcas ágeis

- Empresas usam **fabricantes terceirizados** (co-packers) para lançar produtos em pequena escala com **baixo risco** e rapidez, testando o mercado antes de grandes investimentos
- Cresce também a co-criação com startups e fornecedores especializados (ex.: bebidas funcionais e zero álcool)



Uso de IA em toda cadeia

Inteligência artificial reduz o ciclo de inovação de 12–24 meses para semanas

- **Formulação:** Simula sabores, texturas e estabilidade (ex.: *menos açúcar, adaptógenos*)
- **Operações:** Manutenção preditiva, menos desperdício, supply chain mais resiliente
- **Consumidor:** Analisa redes sociais e dados para prever tendências (*sober curious, funcionais cognitivos*)



Hiperpersonalização

Consumo feito sob medida para cada pessoa

- Marcas oferecem experiências individualizadas (*sabor, função, saúde*) usando dados de **apps, programas de fidelidade e wearables**, criando consumo sem atrito



Embalagens inteligentes

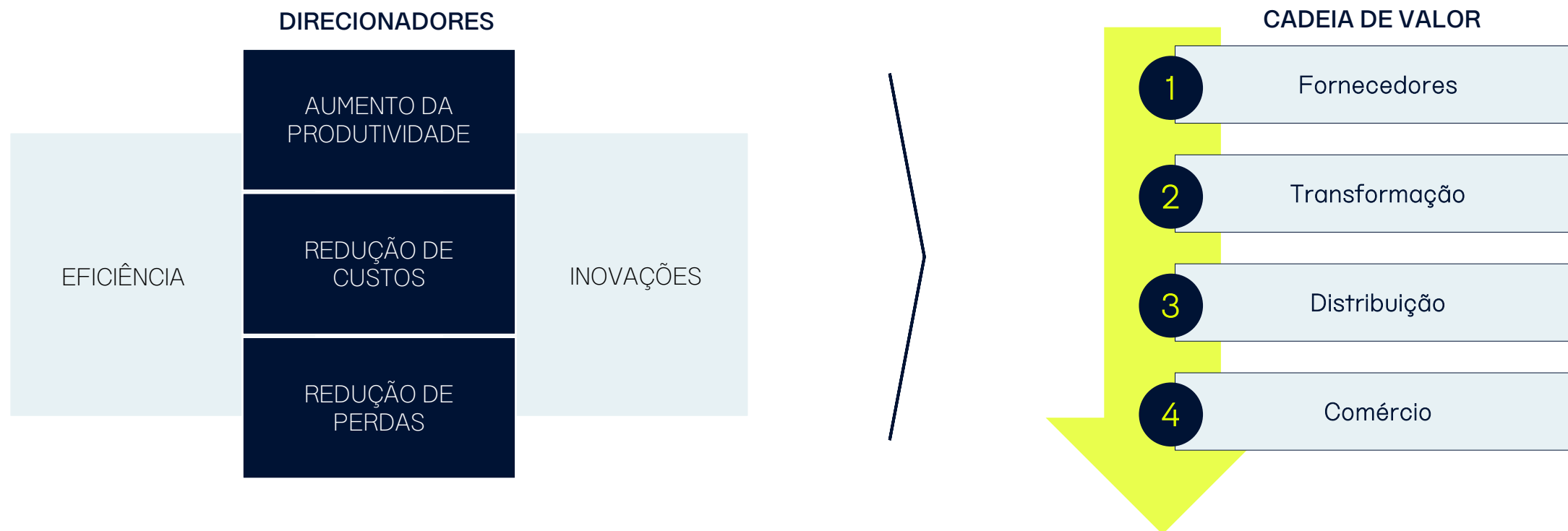
Interatividade e transparência total

- Uso crescente de QR codes, NFC, AR, materiais biodegradáveis e sensíveis à temperatura para: **Mostrar transparência** (origem, sustentabilidade)
- Design e informações para engajar o consumidor (games, informações da fazenda, etc.)

Inovações e oportunidade de ganhos

Inovações tecnológicas como meio de eficiência

Empresas precisam conhecer profundamente o consumidor e impulsionar a inovação em toda a cadeia com iniciativas eficientes e competitivas



A inovação precisa atravessar toda a cadeia, atacando diretamente as principais dores de cada etapa, que são recorrentemente apontadas pelo mercado

Cadeia de Valor - Bebidas

A cadeia de valor de bebidas combina etapas industriais diversas por categoria, seguindo pela distribuição e venda até o consumidor final

A complexidade cresce proporcionalmente ao grau de transformação do produto

O setor é marcado por forte dependência da qualidade da **mátéria-prima**, **impacto sazonal significativo** e **necessidade rigorosa de padronização sensorial**

Apesar de compartilharem macroetapas semelhantes, cada categoria de bebida (sucos, RTDs, cervejas, vinhos e destilados) apresenta **exigências técnicas e regulatórias próprias e bastante específicas**

Legenda

- A Concentrados/ Sucos
- B RTDs e Carbonatados
- C Cervejas/ Vinhos
- D Destilados



Oportunidades em Fornecedores

Para a frente de fornecedores, é interessante promover parcerias relevantes explorando oportunidades de digitalização

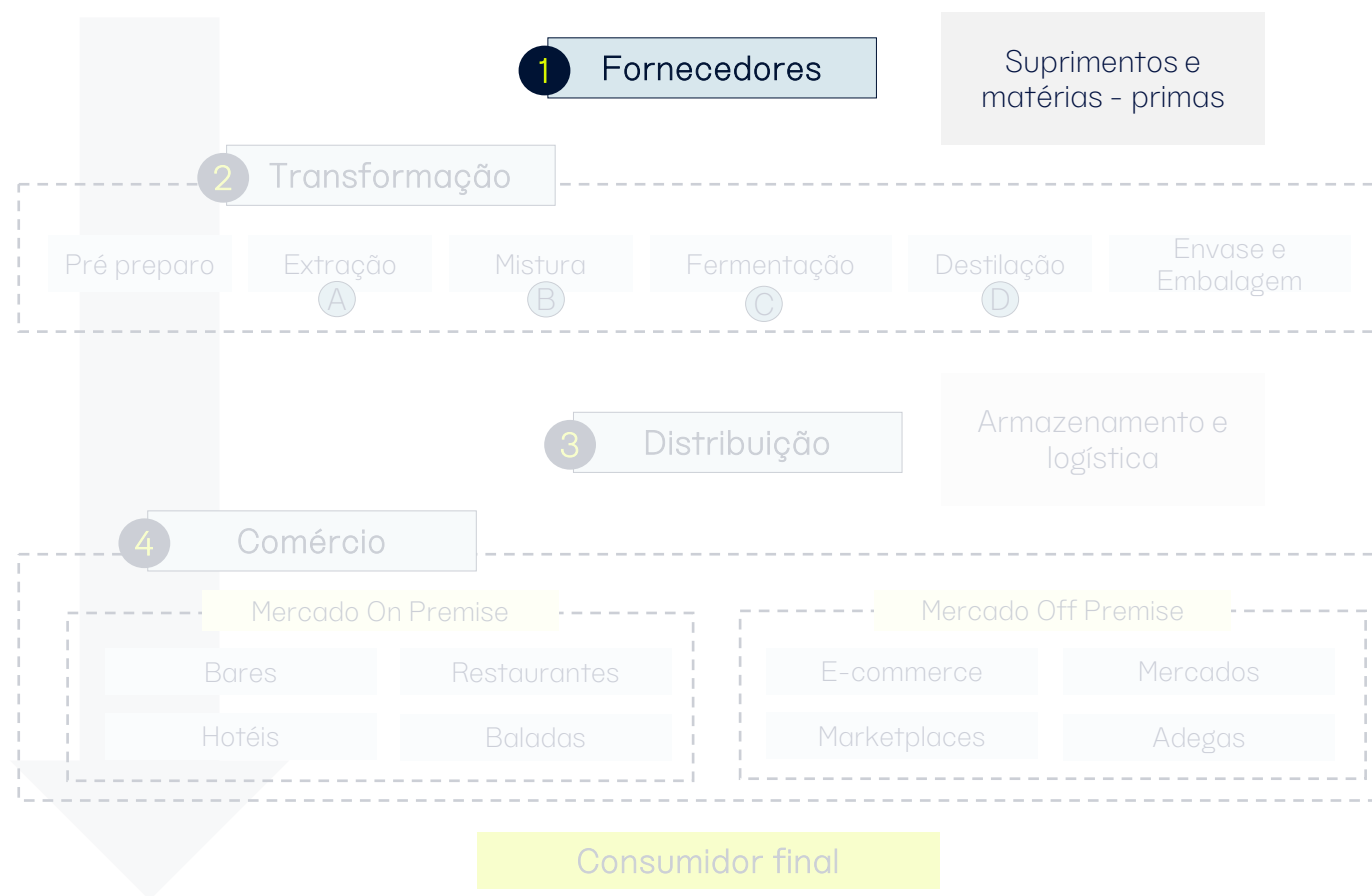
DORES

- Alta volatilidade alta de preços de commodities (açúcar, malte, frutas, cevada)
- Impactos climáticos e sazonalidade nas matérias-primas
- Existem as pressões regulatórias e tributárias sobre ingredientes (redução de açúcar/aditivos)

OPORTUNIDADES

Procurement Transformation:

- Impulsionar a competitividade ao otimizar custos, fortalecer parcerias estratégicas com fornecedores e garantir resiliência na cadeia de suprimento



Oportunidades em Transformação

Para a etapa de transformação, destacam-se oportunidades de digitalização e eficiências de processo

DORES

- Integração limitada entre equipamentos e sistemas, com máquinas de diferentes gerações dificultando a criação de um fluxo digital contínuo
- A etapa de envase é um gargalo compartilhado por todas as categorias e requer alto nível de automação, higiene e controle de perdas

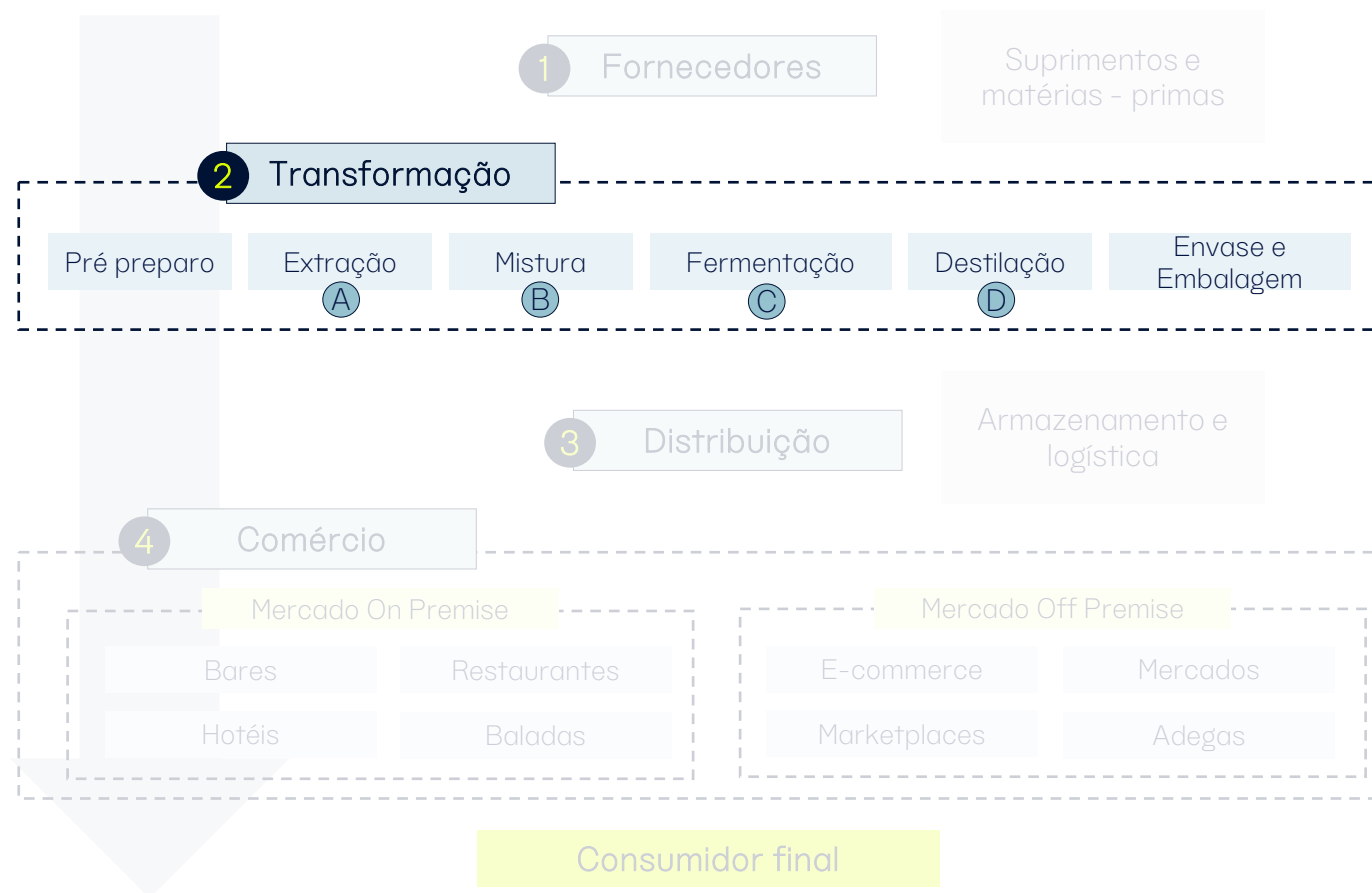
OPORTUNIDADES

Digital Transformation:

- Modernizar operações e gestão com tecnologias como sensores IoT, RPA e inteligência artificial, automatizando processos de controles

Eficiência e inovação de processos:

- Reestruturar etapas produtivas para eliminar gargalos, automatizar controles de qualidade, e ampliar a produtividade nas linhas por meio de metodologias lean



Inovações tecnológicas como meio de eficiência

Diversos tipos de inovações vêm sendo desenvolvidas, com aplicações em diferentes elos da cadeia

GRUPOS DE INOVAÇÕES EM TRANSFORMAÇÃO

1. Inteligência artificial

- Desenvolvimento de produtos com base em análise de preferências e tendências
- Otimização de processos industriais para reduzir desperdícios e variabilidade
- Previsão de demanda para ajustar produção e minimizar estoques e rupturas

2. Automação e Indústria

- Automação de envase com setups rápidos para ganho de eficiência
- Sistemas CIP automatizados para reduzir consumo de água e insumos
- Paletização e movimentação robotizada para reduzir erros e acelerar expedição

3. Infraestrutura Digital e Operações Inteligentes

- Gestão eficiente de água, energia e utilidades com monitoramento em tempo real
- Indústria 4.0 no ciclo completo com automação, analytics e ajustes dinâmicos

4. Sustentabilidade e circularidade

- Embalagens inteligentes com indicadores de frescor e QR codes dinâmicos
- Redução da pegada de carbono com otimização logística e uso de energia renovável
- Rastreabilidade com maior transparência ao longo do ciclo do produto



Oportunidades em Distribuição

Para a frente de distribuição, foco em otimização logística e eficiência de custos de transporte e tributação

DORES

- Gestão interestadual complexa com múltiplos créditos, débitos e recolhimentos
- Alta complexidade tributária com diferentes impostos e regimes
- Necessidade de rastreabilidade e conformidade, especialmente em alcoólicos
- Redesenho da estratégia logística diante de mudanças tributárias e incentivos estaduais

OPORTUNIDADES

Reforma tributária:

- Ajustar a estrutura fiscal para se beneficiar de incentivos específicos do setor, simulando cenários com base em mudanças regulatórias

Eficiência e inovação de processos:

- Otimizar rotas e redesenhar a malha logística para reduzir custos com transporte e distribuição



Inovações tecnológicas como meio de eficiência



O potencial de ganhos em produtividade, redução de custos e perdas é relevante, associado ao ganho de maturidade de práticas e adoção de inovações.

IMPLEMENTAÇÃO DE INOVAÇÕES QUE GERAM EFICIÊNCIA

EXEMPLO POTENCIAL

~ 8% perdas no envase → - 20 até 30% de produtividade

~ R\$12_{/HL} de custo energético → - 15 até 20% no consumo energético

~ 5,5_{L/L} consumo de água por litro de bebida → - 30 até 40% no consumo de água

Oportunidades em Comércio

Para o comércio, compreender as necessidades do consumidor e aprimorar o mapeamento e a rentabilização de promoções é uma frente essencial

DORES

- Necessidade de diversificar portfólio para o consumidor
- Concorrência do e-commerce e canais digitais e entregas rápidas desafia o varejo físico
- Disponibilidade e fragmentação de produtos, barreiras em disponibilidade de bebidas não alcoólicas em mercados emergentes,
- Necessidade de inovação em varejo, experiências integradas de tecnologia

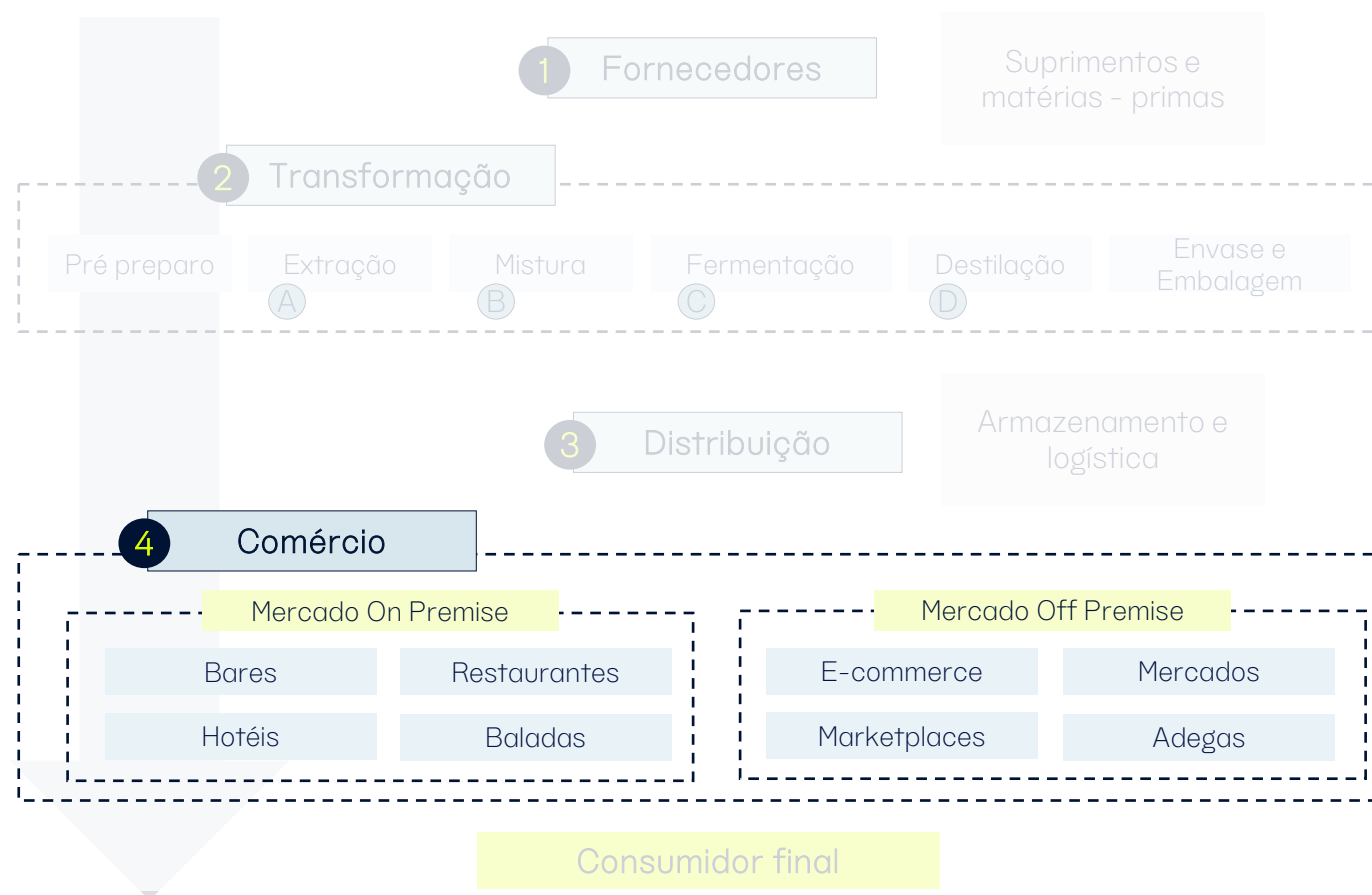
OPORTUNIDADES

Estratégia de RGM:

- Otimização dinâmica de preços/promoções, trade spend ROI, pack sizes acessíveis e premiumização

Estratégia de GTM focado:

- Expansão em canais digitais + delivery (verificação de idade), parcerias com varejistas chave e ativações em PDV



Inovações tecnológicas como meio de eficiência

A adoção destas inovações associada ao porte e estágio de maturidade das empresas, pode impactar no ganho potencial de forma distinta

Produção artesanal / Craft

unidades de menor escala, operações pouco automatizadas, estrutura enxuta, foco em nichos ou produtos premium

Pequena indústria

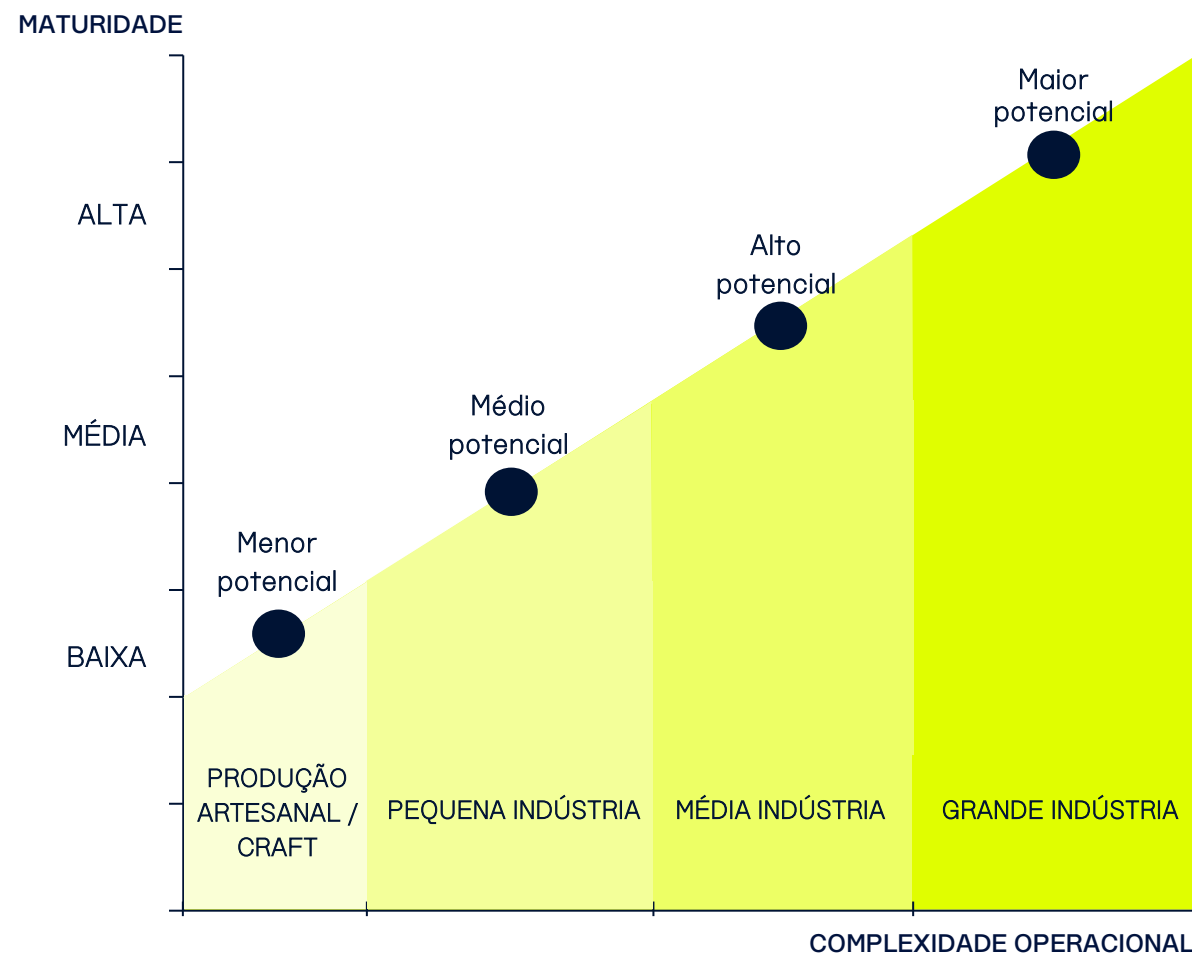
capacidade produtiva limitada, automações básicas, processos parcialmente digitalizados

Média indústria

maior volume, processos mais robustos, utilização de sistemas de controle, logística organizada

Grande indústria

alta escala, automação avançada, integração de sistemas, forte capacidade de investimento em tecnologias emergentes



Abordagem Peers

Metodologia de análise e avaliação de maturidade

A avaliação de maturidade considera aspectos relacionados a Processos, Pessoas e Sistemas.

Apesar de a avaliação de porte da empresa ter critérios e métricas já estabelecidas (como o módulo rural), a avaliação no nível de maturidade pode não ser tão obvio. Desse modo, analisar os pilares de processos, pessoas e sistemas, é essencial para cercarmos as principais esferas que afetam o nível desenvolvimento das empresas, e assim termos uma avaliação do nível de maturidade

PILARES ANALISADOS

AVALIAÇÃO DA MATURIDADE: PERGUNTAS CHAVE



PROCESSOS

Eficiência operacional, grau de padronização das atividades e aderência a práticas recomendadas do setor, com foco na identificação de gargalos e oportunidades de melhoria.

- Os processos operacionais são padronizados e documentados?
- Existem KPIs para medir produtividade e eficiência?
- Há revisões periódicas para melhorias e inovações nos processos?



PESSOAS

Qualificação técnica, engajamento das equipes, capacidade de adaptação tecnológica, papéis e responsabilidades bem definidos e estrutura organizacional robusta.

- Existem documentações com P&R definidos por estrutura e colaboradores?
- Os colaboradores passam por treinamentos ou capacitação para uso de tecnologias e sistemas?



SISTEMAS

Nível de disponibilidade e geração de dados e informações, sistema de gestão, uso de automações. Uso de Analytics e inteligência artificial para ganho de escala e eficiência.

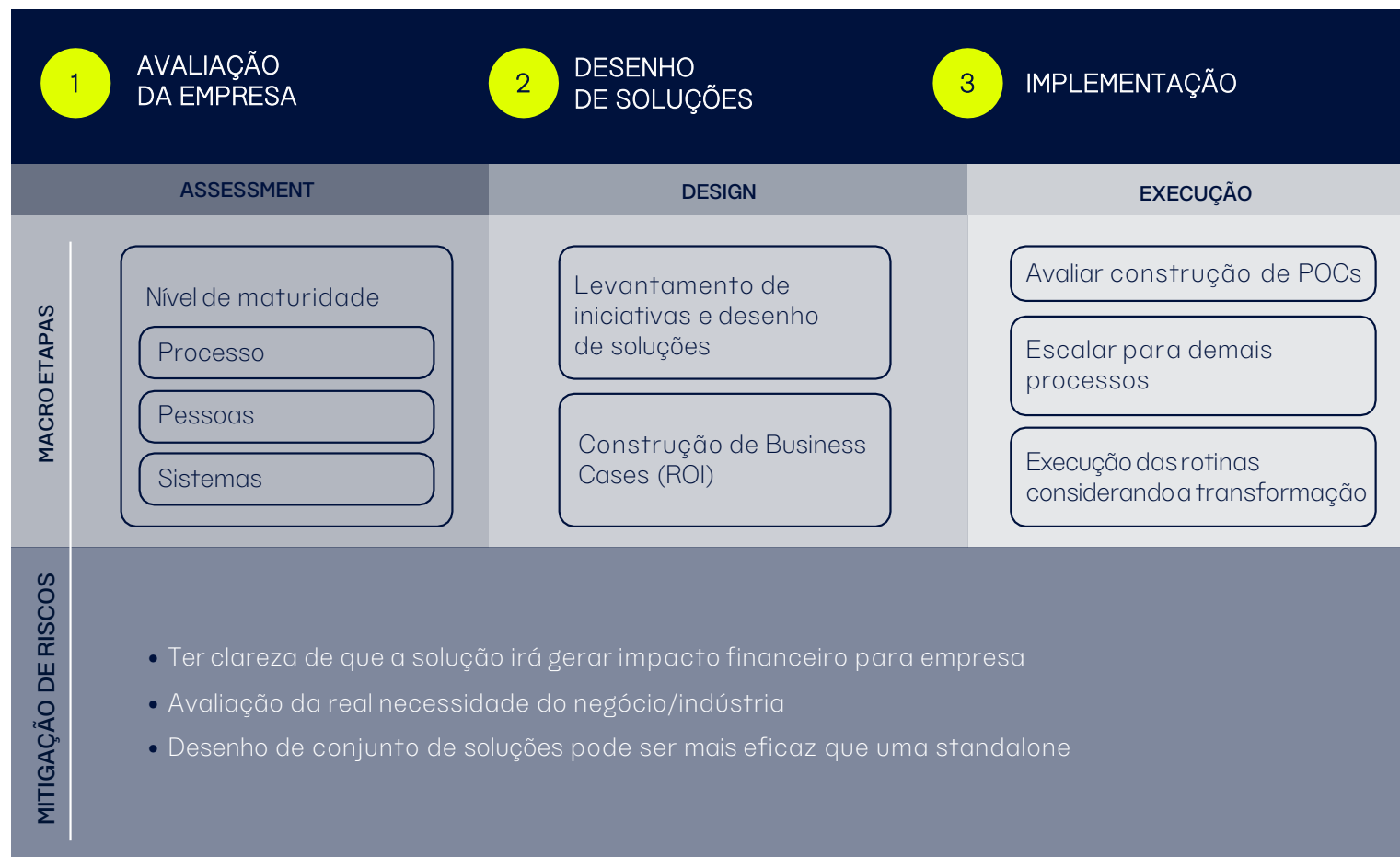
- Quais tecnologias utilizadas para apoiar as operações?
- Os sistemas estão integrados entre áreas e processos?
- Existe automação para decisões em tempo real?

Jornada de Transformação

A Peers pode contribuir na jornada de transformação, com um processo estruturado de avaliação, desenho e execução para captura de valor

A Peers entende que há diversos riscos ao implantar soluções mais inovadoras, o que acaba de certa forma desencorajando as empresas em sua implantação. Incertezas relacionadas ao impacto financeiro, real necessidade da empresa e uma visão mais ampla do negócio e da cadeia de valor são exemplo de fatores que afetam uma boa execução com captura de resultados. Dessa forma acreditamos que implantar uma inovação por meio de uma jornada estruturada é essencial, e trabalhamos com 3 principais etapas: Assessment, Design e Execução, cada uma com objetivos claros a serem perseguidos e definidos

JORNADA DE INOVAÇÃO EM INDÚSTRIAS DE BEBIDAS



Temos experiências com grandes players do setor de **A&B**



MoëtHennessey



itambé



beontag

Gualapack

tial

EXPERTISE PRÁTICA EM DESAFIOS CRÍTICOS DE NEGÓCIO

- Estratégia de Crescimento / Go To Market
- TMO + BU Assessment and Preparation
- M&A / PMI – Post Merger Integration
- Otimização operacional
- Estratégia de Tecnologia / Roadmap de Desenvolvimento
- Orçamento / OBZ
- Otimização de Processos / CSC

Iniciativas com alto impacto estratégico

CASE EFFICIENCY

Multinacional de bebidas premium no Brasil buscava aumentar a visibilidade do negócio e a acuracidade do planejamento financeiro, com mais granularidade e eficiência em relatórios e previsões.

A Peers diagnosticou processos e fontes de dados, redesenhou o modelo de planejamento e apoiou a implementação com gestão de mudança.

O resultado incluiu ferramentas automatizadas de fechamento e forecast, integração de dados via SQL, redução de planilhas auxiliares, visões gerenciais, manuais de uso e maior integração entre áreas.

CASE GROWTH

Multinacional do setor de bebidas, com forte presença global e atuação relevante no Brasil, buscou expandir sua participação no canal on premise (consumo no local).

A Peers conduziu um mapeamento do mercado brasileiro, combinando inteligência de mercado, modelagem estatística e analytics/big data para identificar os maiores potenciais de expansão e direcionar a força de vendas.

Como resultado, foram entregues o mapeamento das principais redes nos segmentos de interesse, uma base qualificada com CNPJs e geolocalização, e análises com plano de ataque para prospecção e desenvolvimento de clientes.

PEERS

Consulting
+ Technology



São Paulo - SP
Av. Ibirapuera, 1753
18º andar - Moema

Rio de Janeiro - RJ
R. São José, 90 Sala
1805 - Centro

Nova Lima - MG
Al. Oscar Niemeyer, 193º
andar - Vila da Serra

Curitiba - PR
R. Imac. Conceição,
1430 Prado Velho

peers.com.br