

DEGUSTO

Bebidas brasileiras para o mundo



Oferecendo **9,6% de participação societária**
em troca de investimento de **R\$ 720.000**

Resumo da empresa

A **Degusto Brands** é uma empresa de bebidas alcoólicas com foco em categorias *premium*, segmento pouco explorado no Brasil que possui grande potencial de exportação

Dona das marcas **Quero Chuva**, de cachaça e aperitivos a base de cachaça, e **Cabra Lab**, de licor de cafés especiais.

exame.

A dupla brasileira que quer colocar a cachaça em destaque no país

Ainda que o gim tenha tido êxito nos últimos anos no país, empresas nacionais de cachaça buscam aquecer o consumo da bebida no Brasil e redefinir a percepção do público sobre o destilado



**Com apenas
03 pessoas
na equipe**

Atingimos R\$ 1,1 milhão

Faturamento dos últimos 12 meses
(abr/23 - mar/24)

Crescimento de 53%

(2022 x 2023)

Triplicamos o faturamento

1Q23 X 1Q24

Margem Bruta de 62%

Atingimos o Breakeven

Por muito tempo, a Cachaça foi subestimada



- A cultura do **destilado importado**
- O Brasil produz cachaça **desde 1516**
- Por séculos, houve um processo de **marginalização do destilado nacional**.
- O consumidor brasileiro foi massivamente introduzido a opções como **whisky, rum, vodka e tequila**.
- Por anos, construiu-se a **PERCEPÇÃO** que o **produto importado tinha mais qualidade do que o nacional**. Com isso, o interesse pela cachaça foi diminuindo ao longo das gerações.

A **Degusto** está sendo protagonista nessa mudança

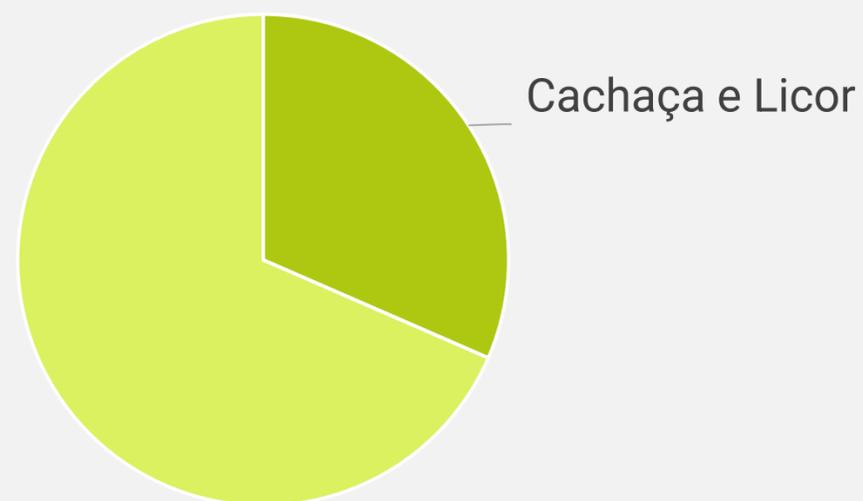
Nossas marcas e produtos a trazem uma nova percepção para o mercado de bebidas.



Oportunidade

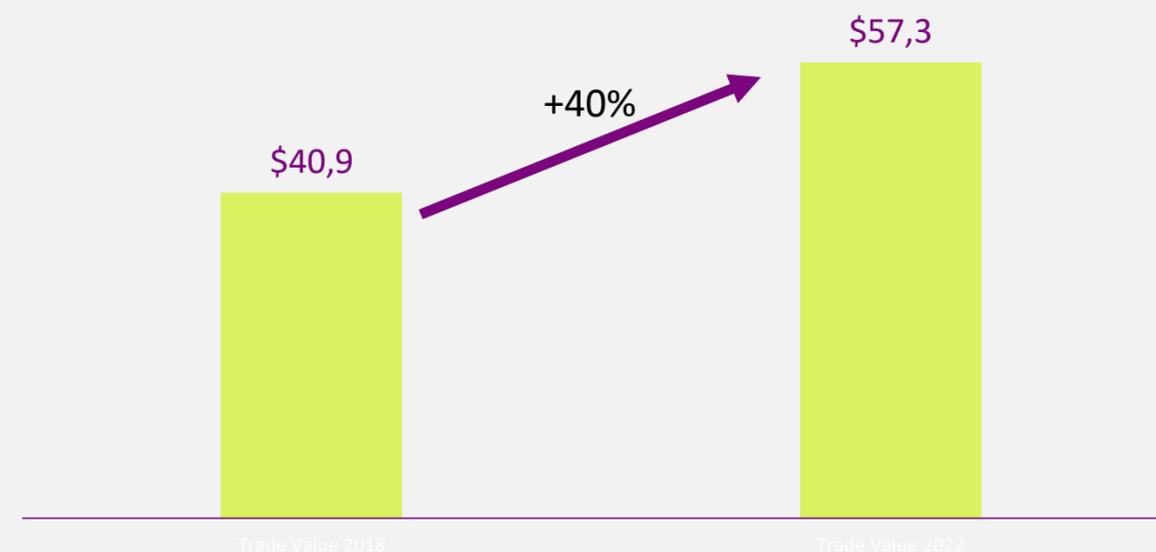


- Mercado de **US\$ 619 bi** destilados no mundo. *(Fonte: Mordor Intelligence)*
- O mercado brasileiro de destilados movimento em **R\$ 26 bilhões** *(Fonte: IWSR 2022)*
- **Cachaças e licores representam 32%** desse mercado. *(Fonte: IWSR 2022)*
- O mercado brasileiro de destilados está projetado para crescer 55% até 2027. *(Fonte: Euromonitor)*



Mercado brasileiro de destilados: R\$ 26 Bilhões

- Exportação de **US\$ 40 bi** destilados no mundo *(Fonte: OEC)*
- O Brasil vem **crecendo o volume de exportações de cachaça** e outros destilados, mas em valores absolutos ainda é muito pouco
- O Brasil **exporta menos de 2%** do que produz de destilados. *(Fonte: Comex Stat)*



Fonte: IWSR 2022 | Mercado Brasileiro | US\$ Milhão

Como atingimos todo o mercado



A CACHAÇA MAIS MANEIRA DO MUNDO

- A cachaça para quem ainda não toma cachaça.
- Marca criada para quebrar paradigmas, revitalizar e ampliar o público consumidor de cachaça
- DNA disruptivo e criativo
- Foco em coquetelaria, shots e eventos
- Muito além da caipirinha



- Licor de café feito com cafés especiais brasileiros
- Produto de alto valor agregado
- Versátil e multicanal
- O único sem adição de corantes, aromatizantes ou conservantes.
- Feito com álcool neutro, menos açúcar, maior teor alcoólico e sem aroma de baunilha



Lançamento em Junho/24

- A cachaça para quem já bebe cachaça
- Marca criada para atender a bares e restaurantes que não trabalham com coquetelaria
- Tradicional e atemporal
- Foco em caipirinha

Oportunidade



Mercado de destilados
no Brasil

RS\$ 26 bi

+15% 2022 vs 2021

Mercado de cachaça
no Brasil

RS\$ 7,4 bi

+2% 2022 vs 2021



FONTE IWSR

OFERTA PÚBLICA DE VALORES MOBILIÁRIOS REALIZADA DEGUSTO BRANDS LTDA. (RESOLUÇÃO CVM88/2022)

Oportunidade



Mercado de
bebidas mistas,
aperitivos e licores

RS\$ 2,3 bi

+34% 2022 vs 2021

RS\$ 200 mi

JACK DANIEL'S HONEY

+7% 2022 vs 2021

RS\$ 130 mi

JAGERMEISTER

+105% 2022 vs 2021

RS\$ 20 mi

FIREBALL

+65% 2022 vs 2021

FONTE IWSR

OFERTA PÚBLICA DE VALORES MOBILIÁRIOS REALIZADA DEGUSTO BRANDS LTDA. (RESOLUÇÃO CVM88/2022)



Oportunidade



Categoria de licor é a **4ª maior no mundo.**

Fonte: The Spirit Business

Mercado de licores

RS\$ 900 mi

+30% 2022 vs 2021

RS\$ 300 mi

Licor 43

+165% ÚLTIMO ANO

+1000% EM 5 ANOS

RS\$ 80 mi

Stock sabores

+16% 2022 vs 2021

RS\$ 750 mil

Tia Maria

+200% 2022 vs 2021

FONTE IWSR



Cachaça **não** é tudo igual

Comunicação

- Público além dos já consumidores do destilado nacional
- Público Jovem

Drinks

- Exploramos a coquetelaria para ir muito além da caipirinha e quebrar desconfianças.

Reforço de marca

- Copo Quero Chuva
- Materiais de Marca

Sabores

- Conexão através de um sabor preferido
- Ser o primeiro contato com o mundo da cachaça

Design

- Rótulos que chamam atenção
- Geram primeiro interesse
- Memória positiva

O que nos faz únicos

Branding

Marcas que fogem do lugar comum

Posicionamento

Marcas que se diferenciam dos concorrentes diretos

Design

Embalagens que chamam atenção e se vendem sozinhas;

Qualidade

Quem prova, se encanta

Comunicação

Para buscar conexões genuínas, não falamos o óbvio

Análise de mercado

Qualquer produto lançado é pautado em estudo e oportunidade

Força do portfólio

Nos torna relevantes para o B2B

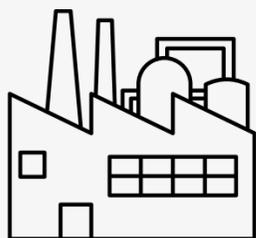
Atendimento

Somos propositivos e consultivos para gerar sell out junto ao cliente.



Como chegamos em **R\$ 1,1 M** com apenas **03** pessoas

PRODUÇÃO



Industrialização
terceirizada
por conta e ordem

DEGUSTO BRANDS

Registros de Marcas
Receitas
Supervisão
Compra de insumos

LOGÍSTICA



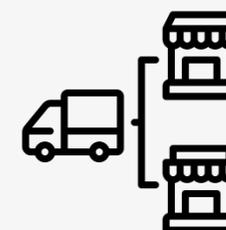
Armazenagem e Logística
terceirizadas

FILIAL SP - Atende SP e RJ
MATRIZ RJ - Atende RJ

FORÇA DE VENDA



Equipe Própria

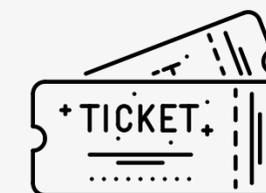


Distribuidor
Parceiro

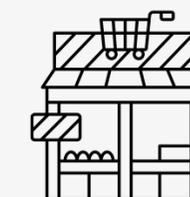
CANAIS



On Trade
Bares e
Restaurantes



Eventos



Off Trade
Varejistas e
Atacadistas



Marketplace
e E-commerce
próprio



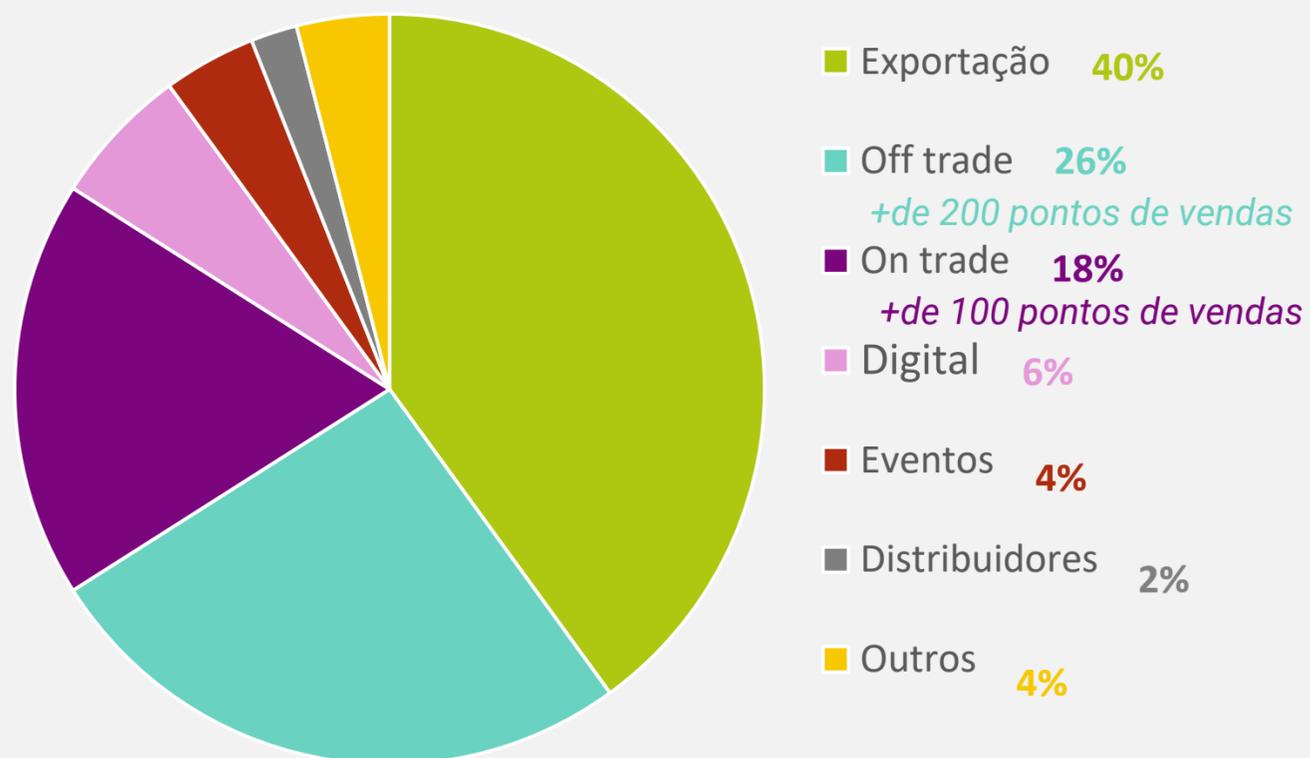
Sem nenhuma captação de investimento, conquistamos:

Receita

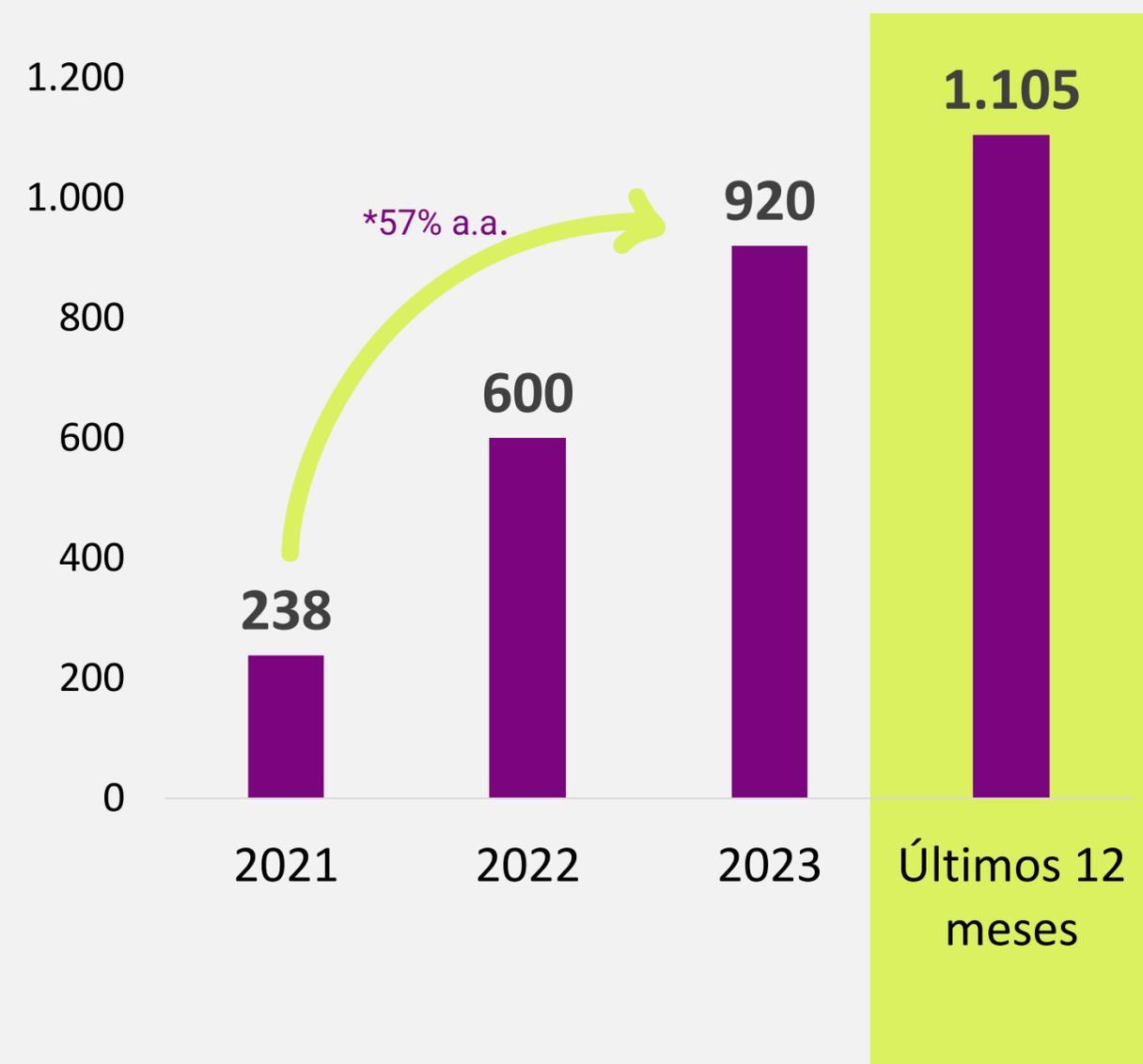
Crescimento de **3,9x** receita de 2023 VS 2021

Aumento de **3x** do 1Q24 VS 1Q23

Canais de Venda

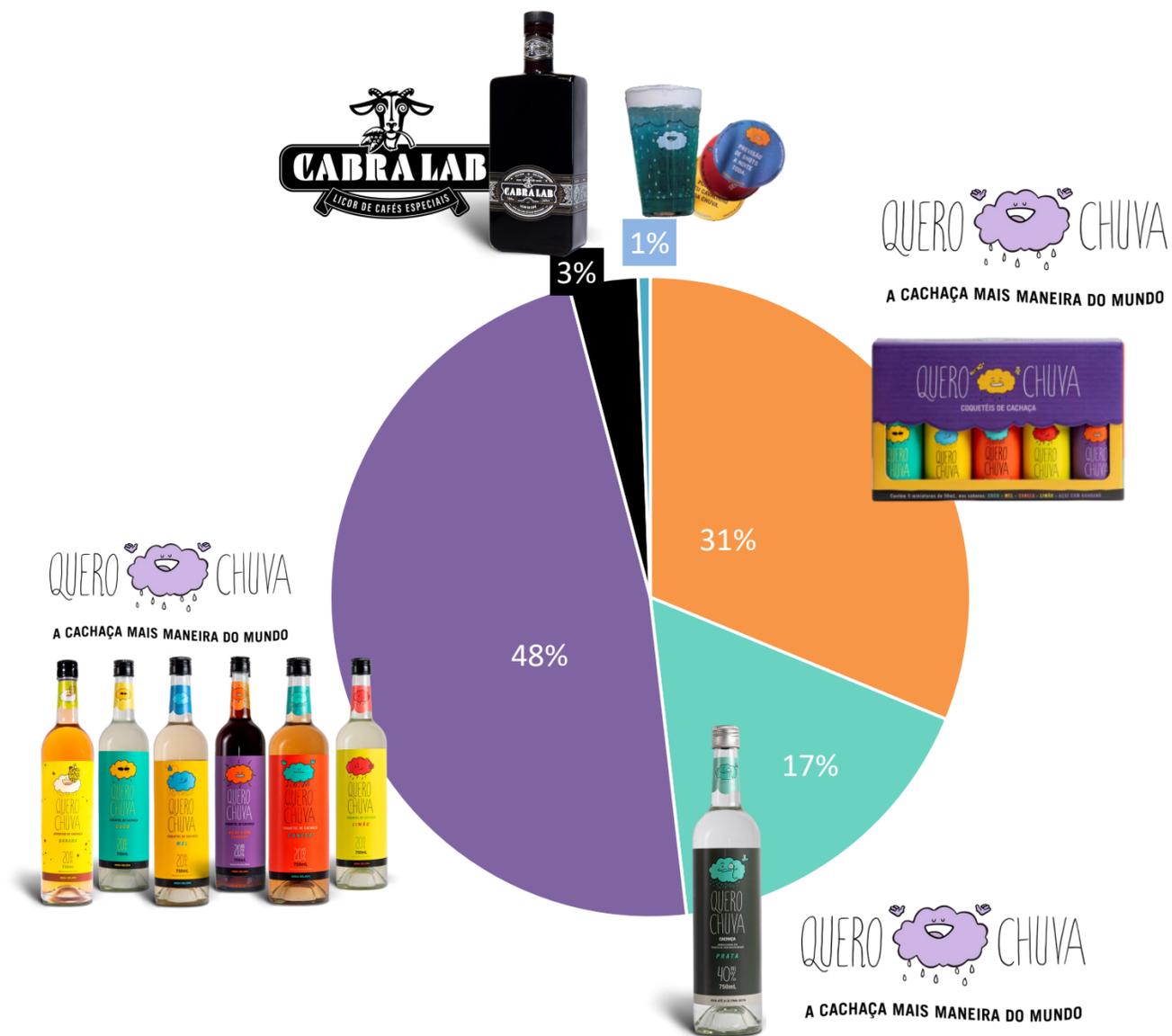


Crescimento anual (R\$ mil)

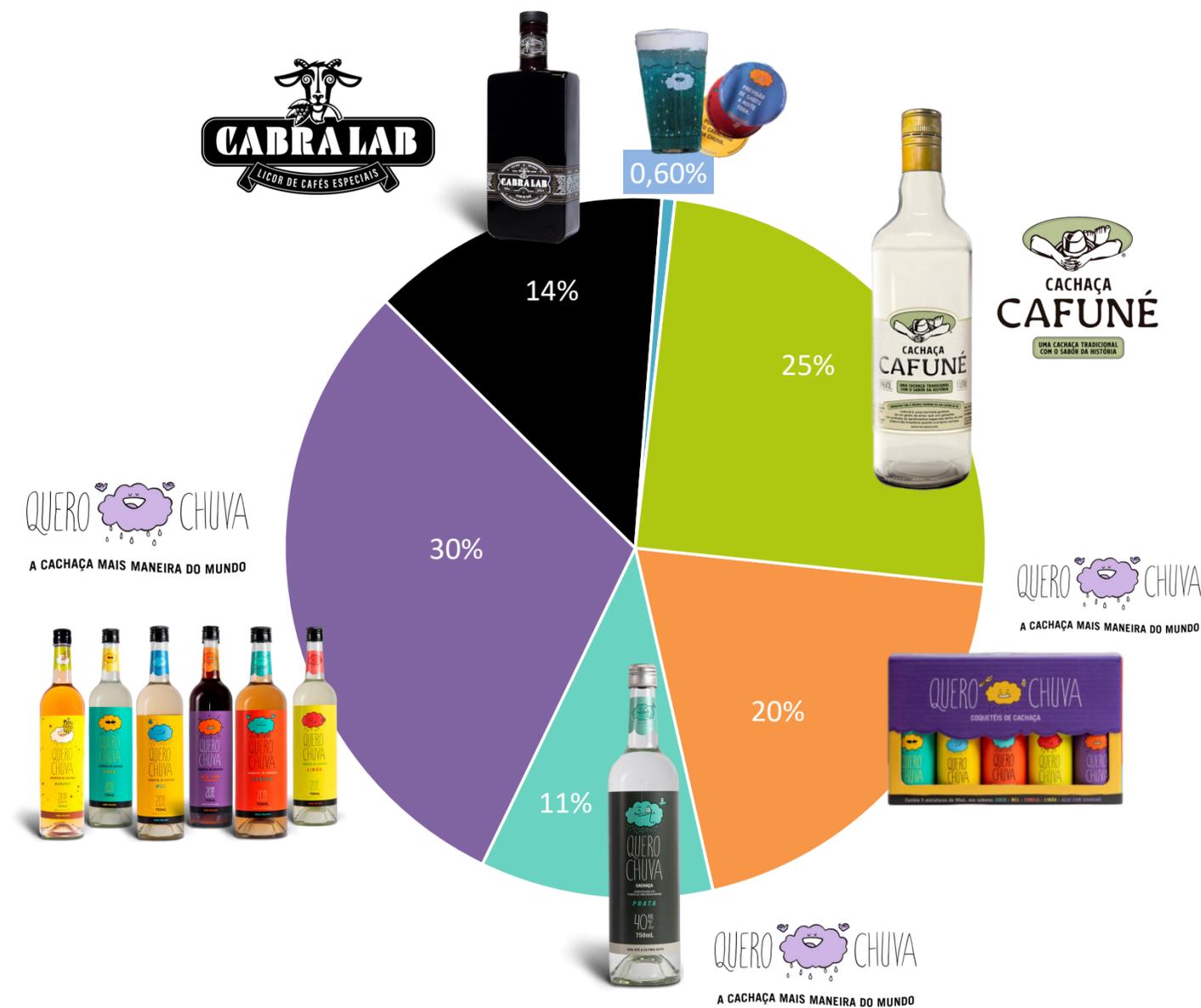




Produtos que dobrarão nossa receita nos próximos 12 meses



R\$ 1,1 MILHÃO NOS ÚLTIMOS 12 MESES



PROJEÇÃO | PRÓXIMOS 12 MESES



Consumo responsável



Portfólio



QUERO CHUVA PRATA

Teor alcoólico: 40%

Cachaça bidestilada armazenada 12 meses em tonéis de amendoim.

Como tomar?

Base para os mais variados coquetéis e também para caipirinha.





Portfólio



QUERO CHUVA APERITIVOS

Teor alcoólico: 20%

Aperitivos saborizados com base alcoólica de cachaça e doces na medida certa.

Sabores

Mel, canela, açaí, limão, coco, banana

Como tomar?

Puras, geladas, ou como elemento de sabor dos mais diversos coquetéis





Portfólio

Café é a
2ª bebida mais
consumida
no mundo

CABRA LAB LICOR DE CAFÉ

Teor alcoólico: 25%

Licor de café feito com blend de cafés especiais brasileiros com base alcoólica neutra (vodka).

Como tomar?

Puro, já gelado
Em um copo com gelo
Em coquetéis

Drinks mais famosos

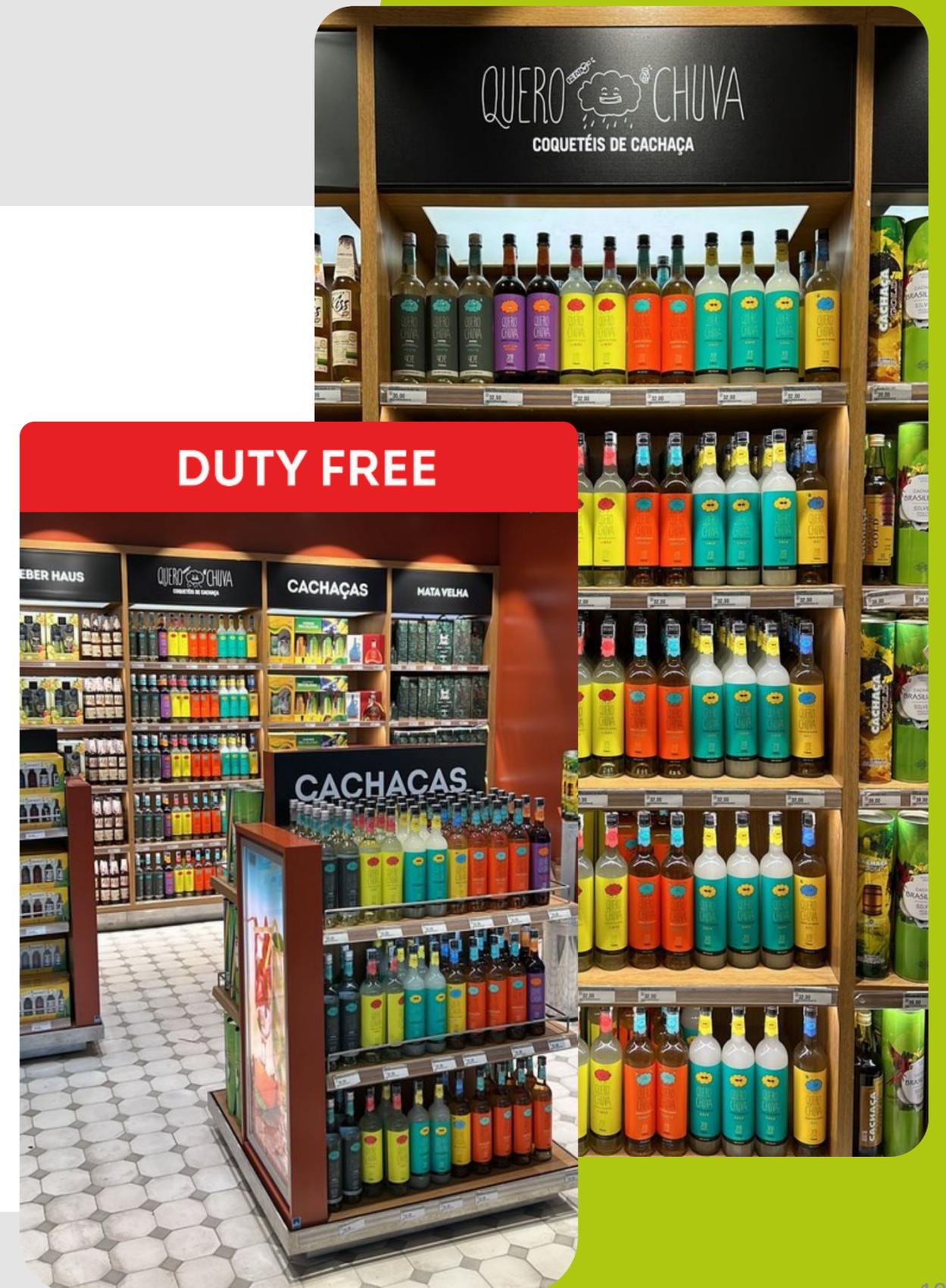
Espresso Martini *Top 5 drinks mais populares do mundo*
White Russian
Irish Coffee
Coffee Negroni



Onde já chove Alguns clientes



Mais de 80 bares e restaurantes





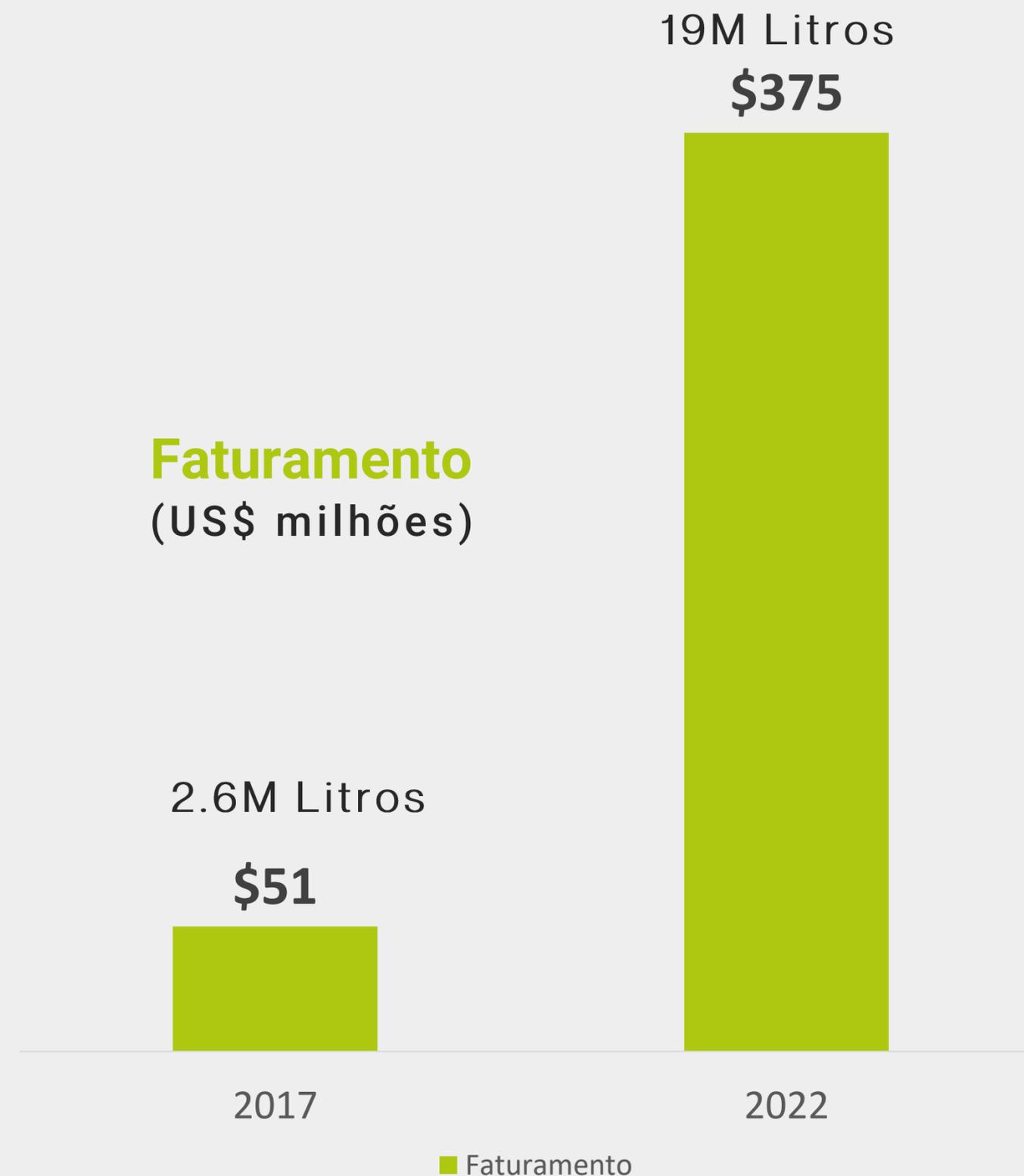
Benchmark: Case gin

A Quero Chuva tem como principal referência de sucesso a categoria de Gin.

Passou as últimas gerações esquecida, com números de consumo irrelevantes globalmente até ser repaginada pela grande indústria — tornando-se uma febre mundial.

Abriu caminho para novas marcas de empresas menores e hoje está entre os destilados mais consumidos no Brasil, logo atrás da vodka.

Cresceu mais de 7x entre 2017 e 2022.



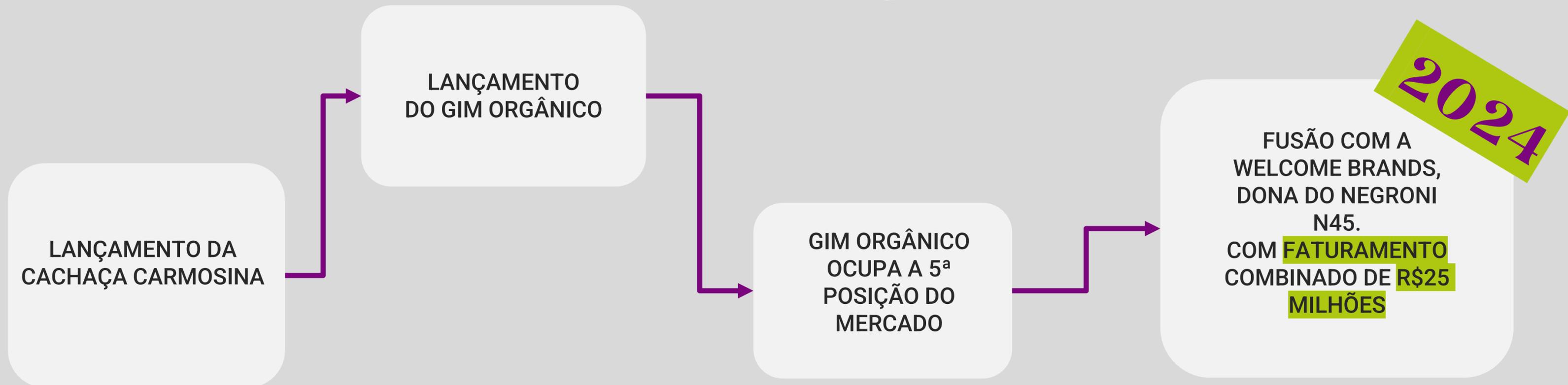
Benchmark: Case Carmosina

Brazil Journal

19 de maio de 2024

**O brasileiro gosta de destilado nacional?
A Carmosina quer mostrar que sim**

A Carmosina surgiu em 2015 quando seu fundador e dois sócios decidiram criar uma cachaça premium.

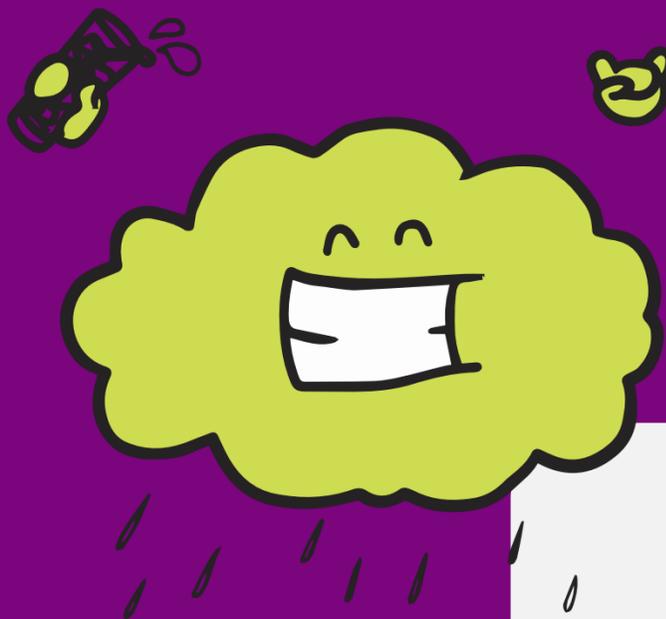






Benchmarks





O que vem por aí...

MAIO

SIAL SHANGAI
NA CHINA

MAIO

LANÇAMENTO
NOVA GARRAFA
CABRA LAB

JUNHO

LANÇAMENTO
CACHAÇA CAFUNÉ

JUNHO

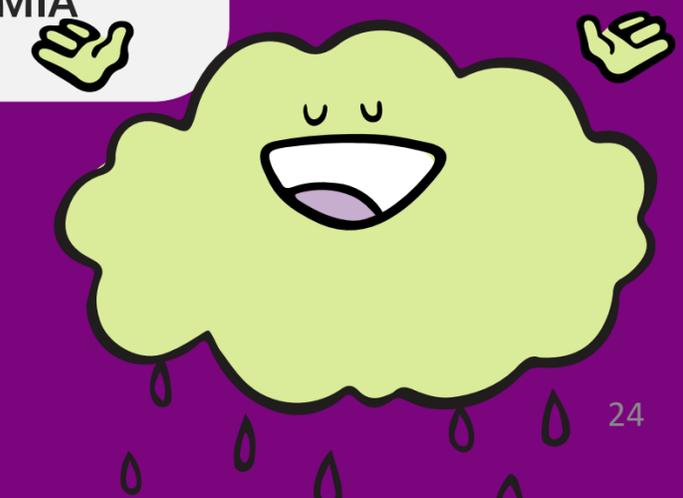
EXPOSITOR
SUMMER FANCY
FOOD NOVA YORK

JULHO

EXPOSITOR BCB BAR
CONVENT SP

AGOSTO

QUERO CHUVA
A CACHAÇA OFICIAL DO
RIO GASTRONOMIA





Time com mais de 10 anos de experiência em diversos segmentos do setor de bebidas



Gabriel Collares

MARKETING / PRODUÇÃO / FINANCEIRO

- Formado em **Publicidade** pela PUC-RIO e MBA em **Marketing** pela FGV
- Longa **experiência com o mercado de eventos**, essencial para profunda visão de mercado de bebidas.
- Experiência anterior com **startup de delivery de bebidas**.
- Passou por: TIM, B2W, Globo, Dufry



Leonardo Gama

COMERCIAL / LOGÍSTICA

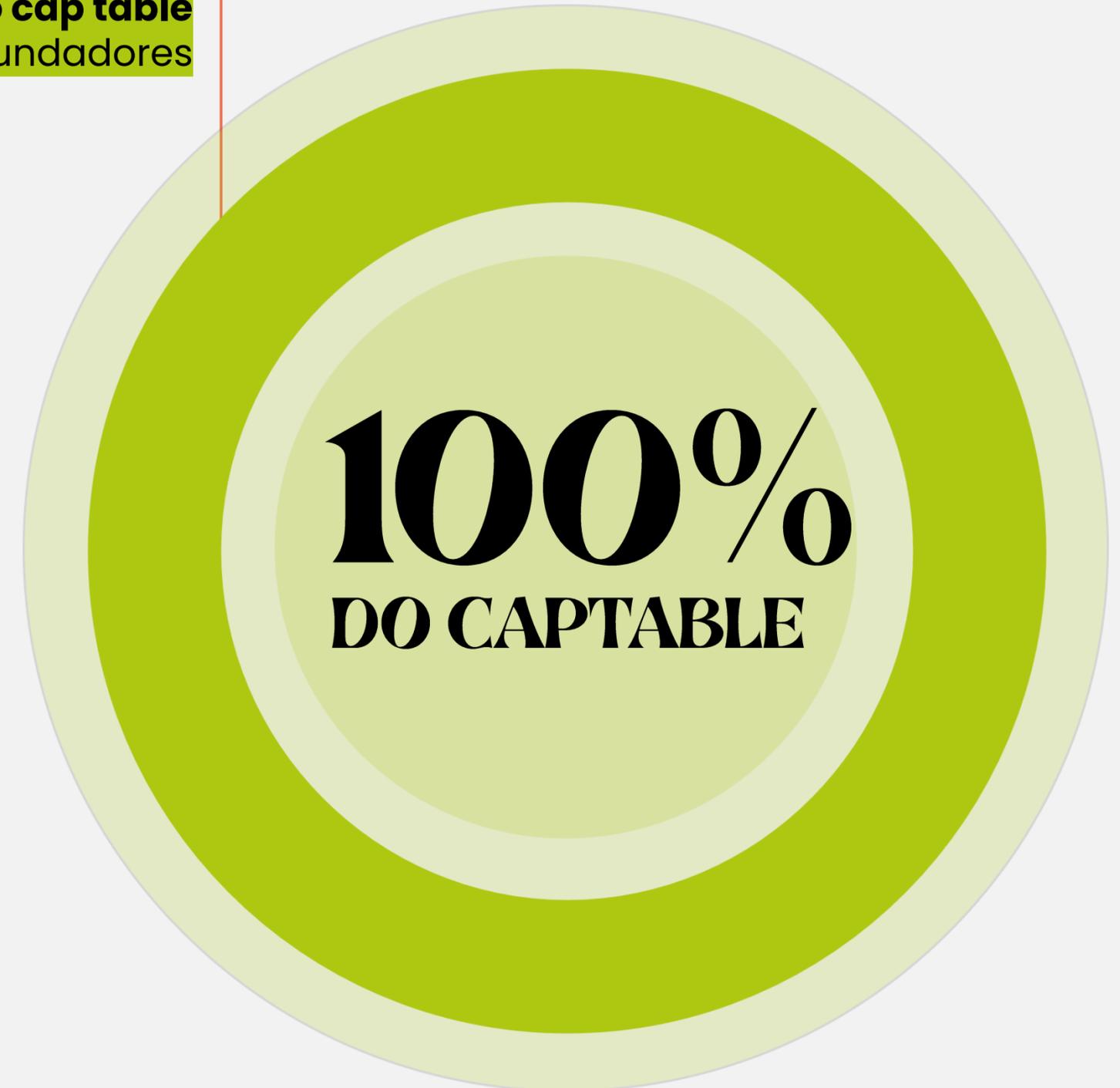
- Formado em **Administração** pela IBMEC e MBA em **Marketing** pela FGV
- Longa **experiência comercial no mercado de importação e distribuição de bebidas e indústria farmacêutica**.
- Passou por: Buena Importadora, Gsk, GE Healthcare e XP.



Uso dos recursos

100% do cap table
está com os fundadores

1. Expansão dos esforços de **marketing** e **eventos** para ganho de **awareness** e **relevância** da marca como um todo
2. Expansão do **time** de marketing e vendas, principalmente no Rio de Janeiro e São Paulo
3. Desenvolvimento de **novos produtos** com base na demanda e oportunidades de mercado
4. Participação em **feiras internacionais**, explorando a nossa frente de **exportação**





Previsão – 12 meses após o investimento

Rodada Investimento	720.000,00
Honorários EqSeed	10%
Honorários Mês 1	72.000,00

Mês	Receita Bruta	Imposto	Receita Líquida	Custo de Serviços Prestados	G&A	Lucro Líquido
1	100.000	(15.000)	85.000	(45.000)	(107.000)	(67.000)
2	100.000	(15.000)	85.000	(45.000)	(35.000)	5.000
3	100.000	(15.000)	85.000	(45.000)	(35.000)	5.000
4	120.000	(18.000)	102.000	(54.000)	(42.000)	6.000
5	120.000	(18.000)	102.000	(54.000)	(42.000)	6.000
6	120.000	(18.000)	102.000	(54.000)	(42.000)	6.000
7	152.000	(22.800)	129.200	(68.400)	(53.200)	7.600
8	185.000	(27.750)	157.250	(83.250)	(64.750)	9.250
9	218.000	(32.700)	185.300	(98.100)	(76.300)	10.900
10	250.000	(37.500)	212.500	(112.500)	(87.500)	12.500
11	283.000	(42.450)	240.550	(127.350)	(99.050)	14.150
12	316.000	(47.400)	268.600	(142.200)	(110.600)	15.800
Total	2.064.000	(309.600)	1.754.400	(928.800)	(794.400)	31.200

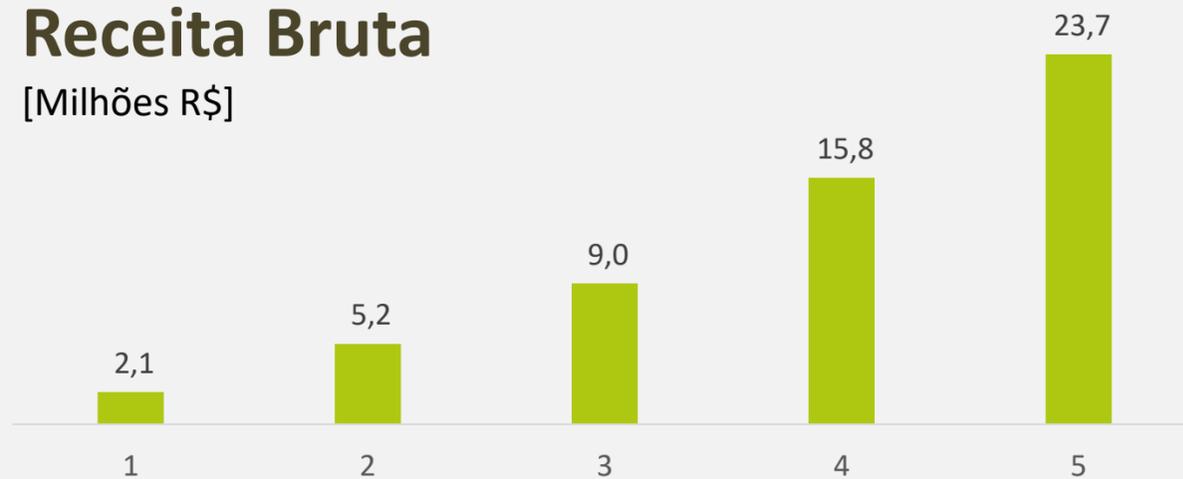
Estas previsões estão considerando o cenário em que a empresa atinja o valor máximo da rodada. Caso esse valor não seja atingido, as previsões serão ajustadas.



Previsão – 5 anos após o investimento

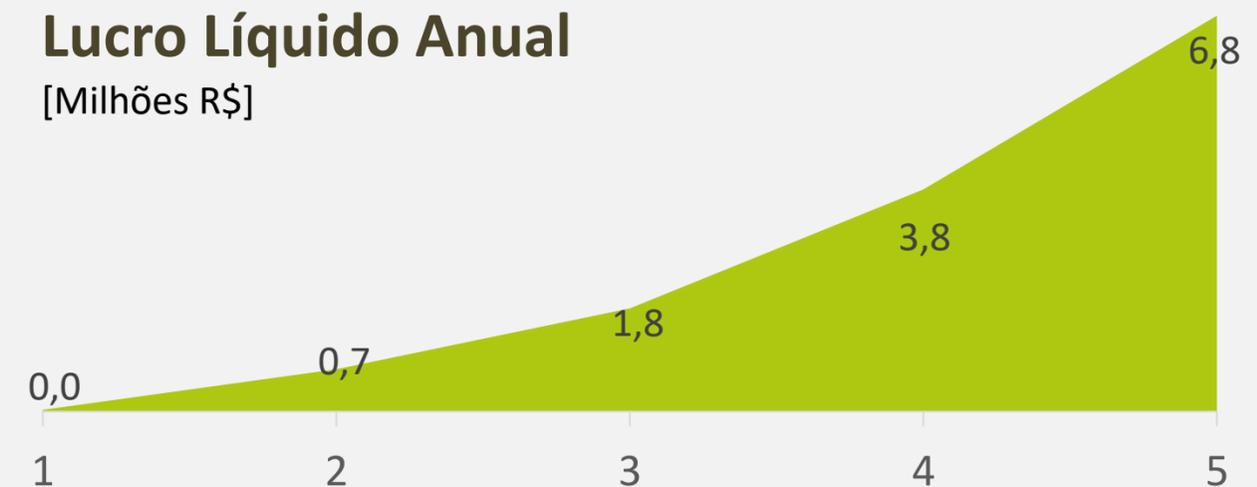
Receita Bruta

[Milhões R\$]



Lucro Líquido Anual

[Milhões R\$]



Ano	Receita Bruta	Impostos	Receita Líquida	Custo de Serviços Prestados	G&A	Lucro Líquido
1	2.064.000	(309.600)	1.754.400	(928.800)	(794.400)	31.200
2	5.160.000	(774.000)	4.386.000	(2.270.400)	(1.393.200)	722.400
3	9.030.000	(1.354.500)	7.675.500	(3.882.900)	(2.031.750)	1.760.850
4	15.802.500	(2.370.375)	13.432.125	(6.637.050)	(3.002.475)	3.792.600
5	23.703.750	(3.555.563)	20.148.188	(9.718.538)	(3.674.081)	6.755.569

A fim de apoiar as taxas de crescimento previstas, visamos buscar mais rodadas de investimento durante o prazo dessas previsões. Estas previsões estão considerando o cenário em que a empresa atinja o valor máximo da rodada. Caso esse valor não seja atingido, as previsões serão ajustadas.



Estratégia de Retorno para os investidores (exit)

DIAGEO

ambev

Beam
SUNTORY

CRS
BRANDS



Pernod Ricard



BROWN-FORMAN



BACARDI®



Companhia
Müller
de Bebidas

CAMPARI



Exemplo de Retorno possível do investimento

Mostramos, como exemplo hipotético, os retornos potenciais no seguinte cenário:

- Investidor com 1,00000% da Degusto na forma de Notas Conversíveis em Ações.
 - Um investimento de R\$ 75.000 nessa rodada.
- Diluição da participação do investidor de 1,00000% para 0,61413% no momento da saída, considerando:
 - 3 rodadas de investimento seguintes de 15% de participação societária cada.
 - que o investidor não irá exercer seu direito de preferência, optando por não investir novamente em rodadas futuras de investimento.

Cenário futuro em que a Degusto:	Valor da Participação do Investidor (R\$)	Múltiplo de Retorno de Investimento	Lucro/(Perda) bruto para o Investidor (R\$)
Encerra operações	0	0 x	(75.000)
Não é adquirida e não paga dividendos	Variável	Variável	Variável
Não é adquirida e paga dividendos	Variável	Variável	Variável
É adquirida por (R\$)			
25.000.000	153.531	2,0 x	78.531
50.000.000	307.063	4,1 x	232.063
75.000.000	460.594	6,1 x	385.594
100.000.000	614.125	8,2 x	539.125
125.000.000	767.656	10,2 x	692.656
150.000.000	921.188	12,3 x	846.188

Não há qualquer garantia de retorno do investimento efetuado



Por que investir na Degusto



Força da marca

Bebidas premium, com portfólio diverso para todos os tipos de públicos, pronto para o mercado interno e externo



Operação escalável.

Sem nenhuma rodada de investimento, conseguimos crescer de forma expressiva nos últimos anos



Grandes clientes,

Com mais de 80 bares e restaurantes e clientes como Pão de açúcar, Dufry, Zona Sul, Rappi e Zé delivery, que já consomem a nossa marca



Empresa autossustentável

Já estamos em breakeven e todo o investimento será direcionado para o crescimento do negócio



DEGUSTO

Bebidas brasileiras para o mundo

Saiba mais em

eqseed.com/investir/DegustoBrands