

Como ter sua Marca de Bebida

GUIA DEFINITIVO



**Brew
Brands**

Conceitos (nem tão) básicos

O que é uma produtora de bebida cigana?

Uma marca de bebida que não possui a sua planta fabril e terceiriza sua produção pode ser chamada de "cigana", termo comum no mercado cervejeiro para designar cervejarias sem fábrica.

MAPA

As marcas de bebidas que não possuem fábrica, ou seja, ciganas, não possuem registro de estabelecimento no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e, por esse motivo, elas também não podem fazer registro de produto. As ciganas terceirizam a produção em produtoras de bebida com fábricas, que possuem registro de estabelecimento no MAPA, incumbindo às fabricantes fazer o registro de produto das bebidas produzidas para a cigana.

Tecnicamente, uma marca de bebida cigana “não existe” para o MAPA, já que quem produz e registra os produtos é o estabelecimento fabricante.

Só uma empresa

A marca de bebida é basicamente uma empresa com o propósito de comercializar um ou mais tipos de bebidas. Por esse motivo, os objetos sociais desse tipo de empresa variam muito de acordo com o plano de negócios e o planejamento fiscal/tributário de cada empreendimento.

Contrato de terceirização de produção

É o contrato formal (por escrito) pelo qual a marca de bebida cigana contrata a produção da bebida do estabelecimento fabricante.

Desista! (Ou não)

Atraídos pelo status de possuir uma bebida própria ou por promessas de dinheiro fácil, muitos empreendedores têm se aventurado no mundo das bebidas. Nos últimos tempos, o número de marcas de bebidas ciganas experimentou um verdadeiro boom no Brasil.

Contudo, com a mesma rapidez com que surgem muitas marcas de bebidas, outras tantas fecham as portas.

Além de possuir um propósito claro (dinheiro é consequência, não propósito!), é necessário enxergar a empresa como um negócio (esqueça a ideia de hobby), o que demanda muito planejamento comercial, financeiro e conhecimento do mercado.

Focar em um nicho de mercado específico é o ideal, sobretudo se considerarmos a variedade de tipos de bebida disponíveis no mercado. Por fim, a qualidade do produto, que deve ser o objetivo principal, tem de estar sempre atrelada à constante profissionalização do negócio.

Algumas dicas:

- Amigos e parentes não são boas referências de qualidade de bebida. Procure profissionais para uma opinião técnica e sincera sobre a sua bebida;
- Economizar nos insumos e/ou na qualidade do produto final não é um bom caminho;
- Converse com outros donos de marcas de bebidas sobre todos os aspectos do negócio antes de tomar a decisão final de abrir uma cigana.

Se está decidido a abrir uma cigana, segue um conselho valioso: **enxergue a sua marca de bebida como um primeiro passo de um projeto maior, uma espécie de primeira experiência para validação do seu produto.**

Pouquíssimas marcas se mantêm para sempre apenas terceirizando a produção. A cigana nunca poderá competir com os preços das produtoras com fábrica própria. Guie-se pelos cases de marcas bem-sucedidas, que invariavelmente evoluíram seus negócios para além da mera comercialização de bebida produzida por terceiros.

ESQUEÇA MEI!

Basta questionar qualquer pessoa com alguma vivência no mercado para obter a mesma resposta a uma das perguntas mais frequentes entre quem deseja aventurar-se na abertura de marca de bebida: **ESQUEÇA MEI (Microempreendedor Individual) PARA SUA CIGANA!**

Apesar de algumas pessoas insistirem na possibilidade de formalização através de MEI, a limitação de faturamento anual (até R\$ 81 mil por ano), entre outros aspectos, tornam essa possibilidade sem sentido do ponto de vista comercial. Qualquer plano de negócios ou planejamento financeiro realista descartará o MEI.

Constituição da Empresa

Descartado o MEI, a possibilidade de formatação empresarial possível seria a Sociedade Limitada (que desde 2019 pode ser também unipessoal).

Antes da escolha da organização societária, definição das atividades e constituição da empresa, é altamente aconselhável contratar um contador que já atue com outras marcas de bebidas para definir de forma assertiva essas questões. A partir da definição, deve-se contratar um advogado para a elaboração do contrato social e demais documentos jurídicos pertinentes.

A partir do registro do contrato social na Junta Comercial (usualmente levada a cabo pelo contador contratado) e da obtenção do número no CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica), a marca de bebida estará pronta para operar.

Objeto Social

Não existe fórmula pronta na definição das atividades da empresa! Elas variam bastante de cigana para cigana e devem seguir a indicação do contador ou especialista tributário, baseado no modelo de negócios e no planejamento fiscal/tributário traçado.

Entre as atividades econômicas mais comuns entre as marcas de bebidas estão:

<i>CNAE</i>	<i>DESCRIÇÃO</i>
46.35-4/03	Comércio atacadista de bebidas com atividade de fracionamento e acondicionamento associada
47.23-7/00	Comércio varejista de bebidas
77.40-3/00	Gestão de ativos intangíveis não-financeiros

Acordo de Sócios

Embora não seja obrigatório, o Acordo de Sócios é um instrumento vital para a sociedade. Esse documento é a maneira mais eficiente de manter uma sociedade saudável, focada no bem comum da empresa e não em uma vontade isolada.

Proteção da Receita

A verdade dói, mas precisa ser dita: a receita da sua bebida talvez não seja tão especial quanto você pensa, não sendo necessária maiores preocupações com a sua proteção. De qualquer forma, é possível protegê-la através de cláusulas específicas no contrato de terceirização de produção.

Uma questão é fato: **o meio mais efetivo de proteger a receita se dá por meio da construção de uma marca forte, que obviamente deverá ser registrada no INPI.**

Registro de Marca

Como a produtora de bebida cigana geralmente não tem bens, o seu principal ativo é a sua marca. Daí a importância do registro da marca no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).

Aconselha-se também o registro dos principais rótulos, ao menos. Quanto mais marcas a produtora de bebidas possuir, mais resguardada e valiosa a empresa será.

Tem dúvidas sobre registro de marca?

Quer registrar um rótulo?

Quer saber se pode utilizar uma marca?

A **Brew Brands** cuida disso para você! Entre em contato pelo [whatsapp aqui](#) e tire todas as suas dúvidas gratuitamente.

BÔNUS: a importância do Capital de Giro

O baixo investimento demandado para abrir uma marca de bebida em comparação com uma produtora de bebida com fábrica não significa que a empresa não precise de dinheiro para começar e se manter. Este é um dos grandes equívocos de quem abre uma cigana: a falta de planejamento financeiro e o conseqüente baixo (e insuficiente) capital de giro.

O capital de giro permite pagar as contas de curto prazo e manter o caixa positivo, possibilitando suprir as necessidades operacionais e manter a saúde financeira. Atente-se para isso antes de constituir a sua empresa, para não ficar pelo caminho como tantas outras.

Sem saúde financeira, a sua marca de bebida estará fadada ao fracasso, assim como diversas outras que vendem algumas bebidas e simplesmente desaparecem. Nesse ponto, prever um capital de giro e cuidar bem dos recursos financeiros é fundamental.

Conclusão

Se seu sonho é ter uma marca de bebida: **vá em frente!** Esperamos que esse material tenha ajudado a esclarecer algumas questões importantes para quem quer empreender dessa forma.

Lembre-se de sempre buscar a profissionalização em todos os aspectos do negócio, sempre prezando pela contratação de profissionais especializados em cada uma das áreas vitais da empresa.

@brew.brands



**Brew
Brands**