

DINÂMICAS E PERSPECTIVAS DO MERCADO DA CACHAÇA¹

Adriana Renata Verdi²

1 - INTRODUÇÃO

Nos últimos anos a cadeia produtiva da cachaça encontra-se em efervescência, pois vem se firmando como um importante produto do agronegócio brasileiro. Embora detenha uma pequena participação no total, vem adquirindo espaço crescente na pauta de exportação do País. Esse novo contexto tem sido respaldado pela composição de todo um quadro institucional e pelo desenvolvimento de profundas mudanças no aparato regulatório.

Trata-se de um segmento em franco processo de ajustamento às novas condições de concorrência, ao mesmo tempo que vem conquistando competitividade e preço. Dentre os principais fatores que corroboram para esse processo destacam-se os esforços para o reconhecimento da denominação de origem “cachaça” e a construção de normas e selos de qualidade nas várias esferas (nacional, estadual e regional). Observa-se que essas estratégias de mercado atingem também os pequenos e médios produtores inseridos nas principais aglomerações e organizados em cooperativas e associações. A maior interação e articulação entre esses produtores têm proporcionado escala, incorporação de atributos específicos à bebida e, conseqüentemente, a conquista de importantes nichos de mercado, bem como maior agregação de valor ao produto.

Apesar da perspectiva de mercado, das estruturas institucionais e regulatórias do segmento no País e das várias experiências positivas de cooperação de pequenos produtores, a cachaça brasileira enfrenta ainda sérios desafios, que precisam ser superados: a produção “clandestina” (informal), o isolamento e falta de empreendedorismo da produção familiar e a exportação a granel.

2 - MERCADO INTERNACIONAL DE CACHAÇA

Apesar do crescimento dos últimos anos, a participação das exportações de cachaça no total da produção nacional ainda é bastante ínfima. A maior parte da cachaça destina-se ao mercado interno. No território nacional, a bebida é o destilado mais consumido e ocupa o segundo lugar entre as bebidas alcoólicas, perdendo apenas para a cerveja.

De um montante de 1,5 bilhão de litros produzidos por ano, o mercado externo absorve em torno de 1%. Essa baixa participação das exportações revela que a bebida detém significativo potencial de mercado.

A cachaça constitui a terceira bebida destilada mais consumida no planeta de acordo com o *ranking* mundial do consumo de destilados publicado pelo Programa Brasileiro de Desenvolvimento da Cachaça (PBDAC). Tendo em vista este *ranking*, a cachaça perde somente para a vodca e o shouju³ e ganha de várias bebidas destiladas bastantes tradicionais como o gim, o *scotch whisky* e o licor.

Um processo significativo de crescimento das exportações da cachaça brasileira iniciou-se no final dos anos 90s e atingiu seu auge em 2002. De um montante de 5,5 milhões de litros em 1988 passou para 14,5 milhões de litros no início desta década.

Esse crescimento da quantidade exportada pode ser explicado pela estruturação do quadro institucional do setor no País, principalmente a partir de 1997, com a criação do PBDAC, pela Associação Brasileira de Bebidas (ABRABE). Além das ações da Federação Nacional das Associações de Produtores de Cachaça de Alambique (FENACA), da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX⁴), do

¹Registrado no CCTC, IE-104/2005.

²Geógrafa, Doutora, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (averdi@iea.sp.gov.br).

³Bebida destilada coreana.

⁴A atuação da APEX ocorre através de projetos e incentivo à participação nos principais eventos nacionais e internacionais. Recentemente, o setor da cachaça contou com um total de cinco projetos: coocachaça-MG II (cachaça artesanal); SEBRAE-PE (cachaça); ABRABE/FENACA -

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE⁵) e do PBDAC⁶, pode-se destacar ainda a instituição da Câmara Setorial da Cachaça pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) em setembro de 2004, reunindo a cadeia produtiva do setor. Esse aparato institucional contribui para a expansão do mercado, à medida que proporciona capacitação técnica dos produtores, valorização da imagem do produto e divulgação da cachaça no exterior.

A partir de 2003 a quantidade de cachaça exportada por ano vem se mantendo em torno dos 8,6 milhões de litros. Nos dez primeiros meses de 2005 ocorreu alteração nessa estabilidade visto que a quantidade exportada já é de 8,7 milhões de litros, montante que ultrapassa o total exportado em 2004 (Tabela 1).

Paralelamente a essa recente estabilização da quantidade enviada ao mercado exterior, observa-se uma trajetória crescente para o valor exportado pelo Brasil, que de um total de US\$ 8,15 milhões registrados em 2002, passou para um montante superior a US\$ 11,07 milhões em 2004. A variação do valor exportado de 2003 para 2004 foi de 22,92% e, considerando somente os dez primeiros meses do ano atual, nota-se que as exportações de cachaça já contabilizaram cerca de US\$ 10,5 milhões (Tabela 1).

Especificamente com relação a São Paulo, pode-se ressaltar que o Estado detém a maior participação no total do volume exportado de cachaça do País, liderança assumida desde 1997 e cuja participação só foi inferior a 40% em dois anos (2001 e 2004). A melhor posição foi conquistada em 2000, quando respondeu por mais da metade (53%) do total, enquanto nos dez primeiros meses de 2005, a exportação, em termos de volume, já é maior que nos quatro anos anteriores (Tabela 1).

Em termos de valor, o destaque do estado nas exportações brasileiras com o produto é ainda maior. Assim, em 2004 o valor gerado

SP e MG (cachaça); ABRABE-SP (cachaça) e cococachaça - MG I (cachaça artesanal).

⁵A atuação do SEBRAE consiste principalmente na promoção de cursos aos agentes do setor.

⁶O PBDAC tem como prioridades: capacitar o setor de cachaça para competir no mercado internacional com eficiência e qualidade; valorizar a imagem da cachaça como produto genuinamente brasileiro, com características históricas, culturais e econômicas; oferecer capacitação técnico-comercial aos produtores para proporcionar a inserção destes no mercado.

pelas exportações de cachaça paulista representou 62% do montante exportado pelo País. Situação semelhante deve se confirmar em 2005, pois o estado já detém 59% do valor total exportado até outubro (Tabela 1).

TABELA 1 - Participação da Cachaça Exportada pelo Estado de São Paulo no Total do País, 2000 a 2005¹

Ano	Quantidade (mil litros)		
	Brasil (BR)	SP (SP)	Partic.% (SP/BR)
2000	13.429	7.084	53
2001	10.150	3.237	32
2002	14.535	5.760	40
2003	8.648	3.698	43
2004	8.604	3.129	36
2005	8.693	3.955	45

Ano	Valor (mil dólares, FOB)		
	Brasil (BR)	SP (SP)	Partic.% (SP/BR)
2000	8.147	3.681	45
2001	8.453	3.880	46
2002	8.722	3.395	39
2003	9.008	5.130	57
2004	11.072	6.827	62
2005	10.458	6.182	59

Ano	Preço médio (US\$/litro)		
	Brasil (BR)	SP (SP)	Var. (SP/BR)
2000	0,61	0,52	-15
2001	0,83	1,2	45
2002	0,6	0,59	-2
2003	1,04	1,39	34
2004	1,29	2,18	69
2005	1,2	1,56	30

¹Os dados de 2005 referem-se ao período de janeiro a outubro. Os números correspondem à cachaça e caninha (rum e tafia).

Fonte: SECEX. Disponível em: <<http://www.alice.gov.br>>. Acesso em: nov. 2005.

De 2003 para 2004, a variação da participação do Estado de São Paulo no valor total exportado foi de 33,1%, maior do que a variação nacional (22,9%), mas inferior à de três Estados: Paraná (51,7%), Pernambuco (41,5%) e Ceará (41,1%).

Dada a manutenção da quantidade de cachaça exportada pelo País nos últimos três anos, o aumento do valor resultou dos preços médios por litro do produto. De 2000 a 2002 o preço médio por litro de cachaça exportada era inferior a US\$1,00, sendo que em 2004 o preço

médio passou para US\$1,29. Apesar de o Estado de São Paulo deter suas exportações concentradas na cachaça produzida industrialmente, o preço médio da bebida exportada por esse estado só foi inferior ao nacional em dois anos, 2000 e 2002. Em 2004, o preço médio recebido pelos exportadores paulistas foi bem superior ao do País, atingindo o montante de US\$ 2,18/litro (Tabela 1).

Um dos fatores que explicam esse comportamento nos preços da cachaça exportada pelo país é a estratégia adotada pelo governo brasileiro, notadamente do PBDAC e da Câmara Setorial quanto à indicação de procedência como bebida típica do Brasil e regulamentação da qualidade do produto, além da intenção em dificultar a exportação a granel. Ressalte-se que o Brasil disputa pela exclusividade de utilização do termo “cachaça” para o destilado de cana produzido no País desde 2001.

Apesar de recentes, essas estratégias de mercado já vêm sendo adotadas no setor da cachaça, notadamente a partir da efetivação do Decreto n. 4.851⁷, de 02/10/2003, que institui a cachaça como bebida típica do Brasil. O reconhecimento internacional está em fase adiantada na Organização Mundial de Aduana (OMA), que definirá uma nova posição tarifária para a cachaça. A vigência desse decreto e, principalmente, seu reconhecimento internacional, poderá gerar possibilidades de agregar maior valor ao produto no mercado externo. Como bebida típica do País, com raízes na história, apoiado no patrimônio cognitivo coletivo do povo brasileiro, dependente do *savoir-faire* presente no País, passa a se constituir numa especificidade do território nacio-

⁷O Decreto altera os dispositivos do regulamento aprovado pelo Decreto n. 2.314, de 04/09/1997, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas: No artigo 81, § 4: “a caipirinha é a bebida típica do Brasil, com graduação alcoólica de quinze a trinta e seis por cento em volume, a vinte graus Celsius. Obtida exclusivamente com cachaça, acrescida de limão e açúcar”. O § V “O limão de que trata o inciso IV deste artigo, poderá ser adicionado de forma desidratada”. Artigo 90, inciso I “A aguardente terá a denominação da matéria-prima de sua origem”. Segundo o artigo 92 “Cachaça é a denominação típica e exclusiva da aguardente de cana produzida no Brasil, com graduação alcoólica de trinta a quarenta e oito por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar com características sensoriais peculiares, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro, expressos em sacarose” (Decreto n. 4.851, de 02/10/2003).

nal e, portanto, merecedora de um valor extra no preço total final.

Além dessa estratégia nacional, ações regionais e locais têm sido empreendidas com o objetivo de conquista de nichos de mercado e maior agregação de valor ao produto. Nessa perspectiva, a diferenciação da cachaça está se intensificando no Brasil. Cada região, cada lugar de produção procura buscar um diferencial, seja na utilização da técnica e da madeira no processo de envelhecimento, responsáveis por variação na coloração e sabor, seja aderindo novos processos como o orgânico. Na realidade, a produção local busca atribuir especificação de seu território.

As experiências espalhadas pelo País mostram que os maiores êxitos são frutos de projetos coletivos, ou seja, quando a construção de especificidade territorial envolve esforços dos mais variados agentes presentes no local, tanto privados como públicos.

Além dessas, deve-se ressaltar os esforços dos governos estaduais junto às instituições certificadoras para a criação de normas de qualidade a serem aplicadas aos seus respectivos territórios. É o que vem sendo elaborado no Estado de São Paulo, com o selo de qualidade para a cachaça paulista, sob a coordenação da Coordenadoria de Desenvolvimento dos Agrogócios (CODEAGRO), da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo.

Vale reconhecer que todos esses esforços de estabelecimento de normas de qualidade, aperfeiçoamento do *design* e materiais utilizados na apresentação do produto, bem como de indicação de procedência, ao mesmo tempo que implicam novos custos de transação, constituem estratégias importantes para agregação de valor à bebida. Esse fato parece já influenciar as exportações de cachaça do Brasil a partir de 2003, a julgar pelos preços praticados.

Quanto aos destinos internacionais da cachaça brasileira, a Alemanha encontra-se no topo do *ranking* dos 48 países importadores da bebida, com 2,7 milhões de litros, ou seja, 31,5% da quantidade total de cachaça exportada nos dez primeiros meses de 2005, correspondentes a 20,2% do valor total no mercado exterior. Outros clientes significativos do destilado de cana brasileiro em 2005 são, pela ordem de quantidade

importada, Paraguai, Uruguai, Portugal, Estados Unidos, Argentina e Itália (Tabela 2).

A participação alemã também se destaca como principal destino das exportações paulistas, com 812 mil litros, o que equivale a 20,5% da quantidade total de cachaça exportada por esse estado nos dez primeiros meses de 2005. No tocante ao valor, observa-se que o peso da Alemanha foi menor, pois deteve apenas 13% do valor total da cachaça paulista exportada. Tal fato indica que a cachaça do Estado de São Paulo destinada a esse país possui um baixo preço, permitindo estabelecer a hipótese de que boa parte dessa bebida tenha sido produzida segundo o processo industrial (Tabela 2).

TABELA 2 - Principais Países Importadores da Cachaça Brasileira e Paulista, 2005

País	Brasil	
	Quantidade (mil litros)	Valor (mil dólares)
1 Alemanha	2.736	2.112
2 Paraguai	1.006	593
3 Uruguai	790	558
4 Portugal	719	1.418
5 EUA	480	1.026
6 Argentina	318	500
7 Itália	309	620

País	São Paulo	
	Quantidade (mil litros)	Valor (mil dólares)
1 Alemanha	812	805
2 Portugal	618	1226
3 Angola	412	268
4 Argentina	291	485
5 EUA	258	521
6 Itália	218	406
7 Espanha	210	385

¹Os dados de 2005 referem-se ao período de janeiro a outubro. Os números correspondem à cachaça e caninha (rum e tafia).

Fonte: SECEX (www.alice.gov.br).

Na terceira posição no *ranking* dos maiores países importadores da cachaça paulista está Angola, um dos maiores destaques do período em termos de expansão de mercado. Esse país adquiriu quantidade superior a de muitos países já tradicionais na compra da bebida, como Itália, Espanha e Holanda.

3 - PRODUÇÃO E PREÇOS RECEBIDOS DE CACHAÇA

No território nacional, especialmente no Estado de São Paulo, a produção da cachaça é realizada segundo duas formas principais, ou seja, a produção em larga escala com modernas colunas de destilação e com sofisticados recursos de análises laboratoriais, geralmente organizada pelos grandes grupos e a de alambique, mais artesanal, geralmente desenvolvida por pequenos produtores, de base familiar e com recursos mais modestos.

A produção nacional da cachaça de alambique é cerca de 300 milhões de litros, contra 1 bilhão da indústria, realizada pelos grandes grupos de empresas⁸. Enquanto a produção de cachaça industrial tem se mantido estável desde 1995, a cachaça de alambique apresenta um crescimento de 5% ao ano. Contudo, o volume de cachaça artesanal embarcado ainda é muito pequeno (menos de 2%) em comparação ao industrial, devendo se expandir nos próximos anos. Destaca-se a participação do Estado de São Paulo na produção nacional de cachaça, posicionando-se como líder no *ranking* no processo industrial, enquanto no artesanal, ocupa o segundo lugar, sendo superado apenas por Minas Gerais.

Quanto ao custo de produção, os dados fornecidos por agentes representativos do setor⁹ permitem afirmar que a produção de uma garrafa de cachaça elaborada a partir do processo industrial fica em torno de R\$0,46 a R\$0,48, enquanto na produção artesanal a estimativa é de pelo menos R\$1,20. Para a cachaça envelhecida o custo envolve ainda uma série de variáveis, que acabam dificultando a elaboração de uma média. Aos custos normais de produção, como os relacionados ao plantio e corte da cana, transporte desse insumo até ao alambique, processo de fabricação, armazenagem, engarrafamento, embalagem e rótulos, somam-se gastos com recipientes de envelhecimento, tipo de mate-

⁸Os principais grupos de bebida destilada do País em termos de receita líquida em 2004 são: Müller de bebidas SP e PE; Thoquino RJ, Boituva RS, Fazenda Santa Adélia SP, Capuava SP e Sagatiba SP BALANÇO ANUAL (GA-ZETA MERCANTIL. São Paulo, 2005, p. 429).

⁹Trata-se dos produtores e principais representantes de instituições do setor que compõem o grupo de discussão sobre as normas de qualidade para o Selo de Qualidade da cachaça paulista, sob a coordenação da CODEAGRO.

rial desses recipientes, necessidades de controle da temperatura no local do envelhecimento e embalagens especiais. Além dos custos extras, devem ser levadas sempre em consideração as perdas associadas ao tempo de envelhecimento.

Atualmente, em função da necessidade de adequação às normas de qualidade vigentes, despesas com certificação, selos, controle e fiscalização dos componentes prejudiciais à saúde (auditorias, análises químicas e sensoriais da produção) vão sendo incorporadas. Nesse sentido, vale ressaltar as influências a serem geradas pela vigência da Instrução Normativa n. 13 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), publicada em junho de 2005, cujas normas ampliam a lista de substâncias proibidas¹⁰ na composição da cachaça e exigem maior fiscalização e controle.

Além dessas medidas, a Instrução Normativa reafirma a definição de cachaça e aguardente e estabelece três classificações à bebida envelhecida (a Envelhecida, a *Premium* e a *Extra Premium*)¹¹.

Considerando a produção artesanal, convém destacar que a etapa de envelhecimento em tonéis de madeira de diferentes espécies vem se tornando um recurso cada vez mais importante para a incorporação de diferencial à produção e detendo, assim, grande capacidade de agregar valor ao produto. Segundo o diretor executivo da FENACA, enquanto a cachaça industrial é vendida no exterior por US\$0,60/litro, a artesanal tem preço de US\$3,50/litro, uma agregação de valor próxima de 480%¹². Nessa pers-

pectiva, convém salientar que a produção orgânica, que enfrenta grandes desafios na concorrência com a aguardente industrializada, também vem se tornando um recurso importante para construção de uma especificidade, detendo, por sua vez, um significativo potencial de mercado externo.

4 - CONCLUSÕES

Levando em consideração que somente cerca de 1% do total de cachaça produzida no Brasil é exportada e que as ações de *marketing* da bebida são recentes no mercado externo, pode-se afirmar que o destilado de cana genuinamente nacional tem muito espaço a conquistar no comércio internacional. É com essa perspectiva positiva que o setor estima que a bebida tem potencial para chegar a 50 milhões de litros exportados até 2010.

Além do mais a estruturação do quadro institucional, do aparato regulatório, bem como o início da adequação do produto às normas e exigências internacionais e as experiências de cooperação e interação entre os pequenos produtores constituem processos bem atuais, portanto, ainda podem gerar implicações positivas sobre o desempenho da bebida no mercado.

Tendo em vista os dois processos de produção da cachaça (industrial e artesanal), pode-se afirmar que a cachaça de alambique, notadamente a envelhecida, tem maior potencial de mercado, com capacidade de agregar maior valor ao produto final.

Considerando que a grande maioria dos produtores de cachaça artesanal é constituída por pequenos e médios, acredita-se que a cooperação, interação e associação passaram a constituir estratégias fundamentais para a conquista de escala e de uma cachaça mais valorizada no mercado.

Tendo em vista o contexto atual, cada vez mais competitivo e marcado por tendências voltadas para a qualidade e segurança alimentar, o sucesso do pequeno e médio empreendimento do setor tende a ficar mais dependente de sua capacidade à associação e cooperação. A maior articulação entre os agentes de cadeia numa base territorial tem se mostrado como uma estratégia viável ao desenvolvimento da produção de base familiar, pois tem proporcio-

¹⁰Além do cobre e do metanol, estão proibidos o carbamato de etila, chumbo e arsênio.

¹¹**Envelhecida:** é a bebida que contém, no mínimo, 50% de cachaça ou aguardente de cana envelhecidas em recipiente de madeira apropriado, com capacidade máxima de 700 litros, por um período não inferior a 1 ano. **Premium:** é a bebida que contém 100% de cachaça ou aguardente de cana envelhecidas em recipiente de madeira apropriado com capacidade máxima de 700 litros, por um período não inferior a 1 ano. **Extra Premium:** é a bebida que contém 100% de cachaça ou aguardente de cana envelhecidas em recipiente de madeira apropriado com capacidade máxima de 700 litros, por um período não inferior a 3 anos (Regulamento técnico para fixação dos padrões de identidade e qualidade para aguardente de cana e para cachaça, Diário Oficial da União, n° 124, Seção 1, 30/06/2005).

¹²Segundo o executivo "a cachaça de alambique possui um alto valor agregado em relação à industrial, que é a mais exportada" (DCI, São Paulo, 21 nov. 2003. Disponível em: <<http://www.pbdac.com.br>>. Acesso em: fev. 2005).

nado a obtenção de escala, a possibilidade de adequação às exigências de qualidade e segurança, além da criação coletiva de marcas regionais e atributos específicos relacionados ao território local.

Por último, as atuais medidas tomadas para o setor, principalmente a criação da Câmara Setorial, a defesa pela denominação de origem e

a elaboração de toda uma regulamentação para o produto, como a nova Instrução Normativa n. 13, constituem indicadores de “novos tempos” para o destilado de cana brasileiro. Tais indicadores revelam um maior profissionalismo e maturidade do setor, ao mesmo tempo que são portadores de novas e boas perspectivas para a cachaça num futuro próximo.