



USP ESALQ – ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Veículo: Revista Terra Viva

Data: 04/2009

Caderno / Página: Agroindústria / 60

Assunto: Cachaça pra quem quer crescer

Cachaça pra quem quer crescer

Bebida brasileira é apreciada mundo afora, mas oferta ainda é tímida. Ancorado em pequenos produtores, setor esbarra na falta de padronização e organização para ampliar espaço no mercado externo

Erika Nakahata

Marginalizada até a década de 80, a mais brasileira das bebidas conquistou *status* de produto fino aqui e no exterior. As exportações têm crescido anualmente e só não avançam com mais vigor devido à falta de padronização da produção e à organização ainda deficiente de sua cadeia produtiva. De acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), as vendas da categoria "cachaça e caninha" saltaram de 9 mil toneladas em 2007 para 11,3 mil em 2008 – evolução superior a 25%. O aumento em valores

foi menor, mas o bastante para confirmar o potencial do segmento: 18,65%, passando de US\$ 16 milhões no último ano.

Com 1,2 bilhão de litros de capacidade instalada de produção, o setor reúne cerca de 40 mil produtores, dos quais 99% são de micro e pequeno porte, segundo o Instituto Brasileiro da Cachaça (Ibrac). Essa é uma das causas da desorganização, baixa qualidade e do volume insuficiente frente à demanda.

Estudo feito por pesquisadores da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (Esalq/USP) corrobora o problema da qua-

lidade: "Aproximadamente dois terços das cachaças e aguardentes brasileiras estão em desacordo com algum item da legislação nacional", diz o docente André Ricardo Alcarde, do Departamento de Agroindústria, Alimentos e Nutrição. Quanto à padronização, a variabilidade na concentração dos componentes inviabiliza a garantia de produto uniforme, o que atrapalha o crescimento do mercado interno e compromete as exportações.

Juntamente com a estudante de mestrado Paula Araújo de Souza, Alcarde foi responsável pelo desenvolvimento de uma cachaça

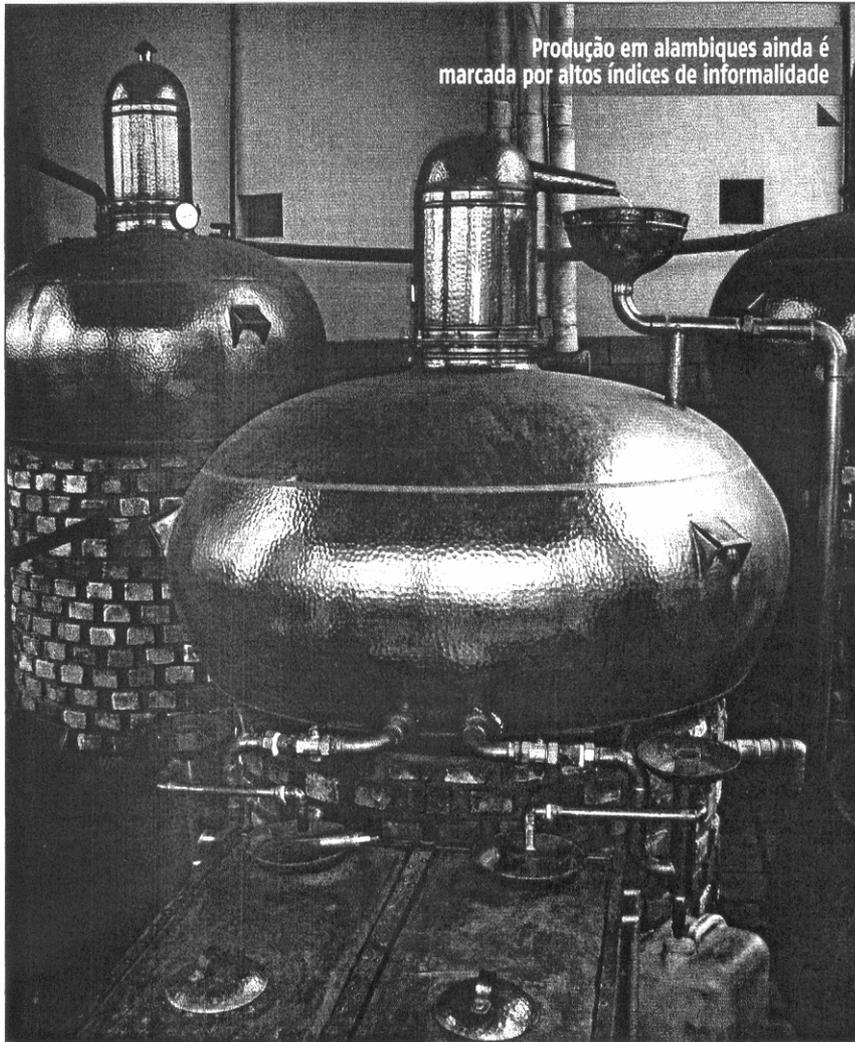
especial. Produzida em alambique por bides-tilação e envelhecida em tonéis de carvalho, foi considerada sensorialmente superior a uísques *blended* e similar a uísques puro malte de 8 a 12 anos. A avaliação foi feita na capital escocesa, Edimburgo – nada mal para uma bebida que carrega o ranço histórico de ser "para pessoas de baixo poder aquisitivo".

"O problema é que temos muitos produtos e não há padronização do processo nem, em vários casos, cuidados mínimos para alcançar uma produção de qualidade. O ponto é tecnologia. Não necessariamente de ponta,

**Só 1% para o exterior
Cachaça brasileira
chega a 55 países,
mas volume é pequeno.
Alemanha é o
maior importador**

mas cuidados simples, para evitar contaminações", aponta o professor da Esalq.

Papel do governo – Diretor executivo do Ibrac, Carlos Lima lembra que os principais avanços internos do segmento foram a publicação de legislação que reconhece a cachaça como bebida típica e exclusiva do Brasil, a regulamentação do setor e a criação de padrões de identidade e qualidade para a bebida. Mas, apesar de ser vendida para 55 países, ainda existem obstáculos significativos – tanto que menos de 1% da produção



Produção em alambiques ainda é marcada por altos índices de informalidade

Divulgação / Patrick Bergerat - Ibrac

brasileira chega ao exterior. É o caso da cachaça destinada aos Estados Unidos: desde 2001, o país exige a inclusão da expressão *Brazilian Rum* nos rótulos. "Espera-se que até junho os Estados Unidos reconheçam a cachaça como bebida típica brasileira. Ainda este ano iniciaremos o processo junto à Comunidade Européia."

Do ponto de vista técnico, há diferença entre os termos "cachaça" e "aguardente". Mas, independentemente do nome, a bebida tem demandado atenção do governo. Presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Cachaça (ligada ao MDIC) e da Associação de Produtores e Amigos da Cachaça do Estado do Rio de Janeiro (Apacerj)

**Aprovada na Escócia
Aguardente da Esalq é
similar a uísque puro
malte. Tecnologia será
disponibilizada à sociedade**

e membro do conselho deliberativo do Ibrac, Vicente Bastos Ribeiro considera ativa a postura do governo quanto ao reconhecimento da origem exclusiva da cachaça, uma vez que depende das leis de cada país para

o qual é exportada. "Isso é estratégico para o futuro dos produtores", resume ele, remetendo ao caso bem-sucedido do México em relação à tequila.

Embate interno

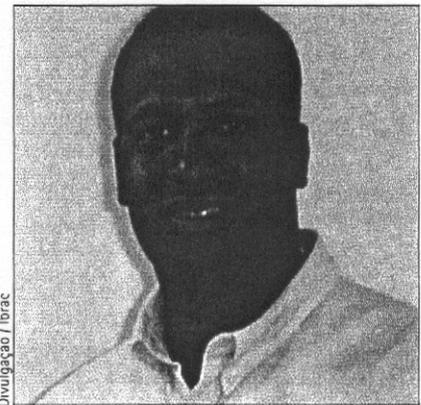
– O fortalecimento do setor esbarra na disputa entre produtores de pequeno porte, que destilam o mosto fermentado da cana em alambiques, e as grandes indústrias, que usam um processo contínuo denominado coluna. Por alambique,

separa-se o destilado em três partes (cabeça, coração e cauda), utilizando-se apenas o coração. "O método por coluna não permite essa separação, pois a produção é em grande escala. Fazem em um dia o que muitos produtores artesanais conseguem em um ano", aponta o executivo Anselmo Bueno, da Fazenda Santa Fé de Bogotá (Munhoz, MG), que produz a Cachaça Poesia.

Apesar das tensões, há espaço para todos. "Existe uma massa de consumidores que só pode pagar R\$ 0,50 pela dose, e a produção em coluna atende a esse público. Porém, há consumidores que preferem tomar uma boa cachaça, pela qual pagam R\$ 40 a garrafa", compara Ribeiro, que também é produtor artesanal (em 2008, sua propriedade – a Fazenda Soledade, em Nova Friburgo, RJ – colocou no mercado 800 mil litros da bebida, incluindo a marca Nêga Fulô).

Em Salinas (MG), considerada a capital da cachaça, não é difícil confirmar a agregação de valor das bebidas artesanais. Segundo Reginaldo Angelô de Sousa, gerente regional da Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado de Minas Gerais (Emater/MG), unidade de Salinas, os produtores da região são rigorosos. "Alguns não aumentam a produção para não interferir na qualidade da bebida, vendida por R\$ 40 a R\$ 60. No caso da antiga Havana, hoje Anísio Santiago, a garrafa custa de R\$ 300 a R\$ 400."

O gerente comercial da Anicchino, Meunin Rodrigues Oliveira, concorda com o racionamento. A empresa fabrica 2 mil litros da Cachaça do Rei por mês – com consumo de

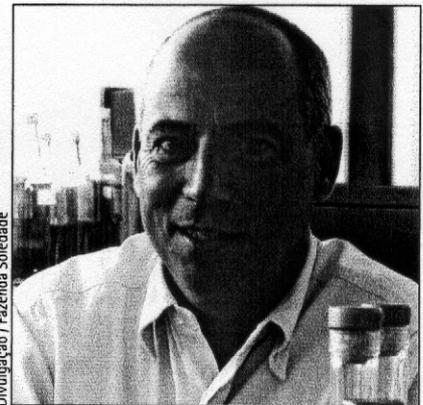


Divulgação / Ibrac

Segundo Lima, do Ibrac, redução tributária é um dos caminhos para favorecer expansão do setor



Alcarde, da Esalq: "Temos muitos produtos, mas faltam cuidados para garantir qualidade"



"Há espaço para produtores artesanais e industriais", diz Ribeiro, da Câmara Setorial

30 toneladas de cana, cultivada da Fazenda Santa Cruz (Capivari, SP). Embora esteja ociosa em dois terços da capacidade, privilegia a pequena produção. "Fazemos melhorias constantes, mas é preciso manter os princípios artesanais."

Conseqüentemente, o volume é restrito. Sousa, da Emater, conta que, para a Coopercaça (cooperativa de Salinas que reúne 25 pequenos produtores) atender a pedidos internacionais, foram necessários dois anos até compor o lote encomendado. Ainda assim, o grupo já exportou para Alemanha, China e Japão.

**De 80 pra cá
Setor se organiza e
cria bebidas sofisticadas
para firmar cachaça como
produto premium**

Organizar para crescer – Abertura e manutenção de mercados externos passam por fatores como organização em associações, para maior poder de barganha, e esco-

lha de parceiros. "A exportação depende da capacidade do importador de desenvolver mercado", explica Ribeiro, que exporta 70% de sua produção.

Quanto a exigências internacionais, Oliveira, da Cachaça do Rei, lembra que cada país tem seu controle e legislação para entrada de produtos alimentícios, sendo preciso fornecer laudos e adequar rótulos. "Mas o governo brasileiro

precisa oferecer mais incentivos aos produtores de cachaça de alambique", reivindica.

De acordo com Lima, do Ibrac, a alta carga tributária tem impacto devastador sobre os pequenos produtores, que acabam fechando ou migrando para a informalidade, bastante acentuada no setor. "A redução dos tributos, principalmente com o retorno da cachaça ao Simples – regime simplificado ao qual o setor fazia parte até 2000 – pode ser um grande impulso para o País", sugere.

A discussão, contudo, não é tão simples. Como reconhece Ribeiro, os impostos sobre-carregam o segmento, mas as altas alíquotas são tradição no mundo todo. "Tal qual o tabaco, as bebidas alcoólicas impõem custos sociais. Além disso, não sei até que ponto temos argumentos para diminuir o imposto da cachaça e aumentar o do feijão." ■

EM VEZ DE CANA, RAPADURA

Dispensando a necessidade de lavoura própria ou compra de grandes volumes de cana, o Sítio Solidão (Miguel Pereira, RJ) produz a Cachaça de Rapadura, destilada

de modo artesanal em alambiques e envelhecida em barris de carvalho durante 18 meses. O volume comercializado é pequeno – apenas para as lojas de Luiz Menezes,

sócio-proprietário do sítio –, mas permite uma avaliação positiva. "O envelhecimento proporciona ótima agregação de valor e o retorno é alto", conclui Menezes.

SAQUÊ MADE IN BRAZIL

A cada ano, aumenta também a participação do saquê – resultante do processo de fermentação do arroz – no mercado brasileiro. As vendas da Tozan, que fabrica

o saquê Azuma Kirin, cresceram mais de 10% de 2007 para 2008, segundo a relações-públicas da empresa, Miki Shimizu. "A caipirinha de saquê é uma criação brasilei-

ra, já que no Japão só se consome o saquê da pura." Com o lançamento do Sake Azuma Kirin, a empresa passa a disputar também o setor de destilados.

