

**Processo de formalização da cachaça de alambique  
no Estado de São Paulo**

*Process of formalization of the cachaça de alembic in the state of São Paulo*

*Proceso de formalización de la cachaça de alambique en el estado de São Paulo*

**Raquel Nakazato Pinotti**

Pesquisador Científico Doutor, APTA Regional-Bauru/SAA-SP, Brasil  
raquelnakazato@apta.sp.gov.br

**Adriana Renata Verdi**

Pesquisador Científico Doutor, APTA -IEA/SAA-SP, Brasil  
averdi@apta.sp.gov.br

**Elisangela Marques Jeronimo**

Pesquisador Científico Doutor, APTA Regional-Bauru/SAA-SP, Brasil,  
elijeronimo@apta.sp.gov.br

## RESUMO

O produto cachaça passou por profundas transformações no segmento produtivo, legislação, imagem do produto e consumo. Essas mudanças são incertas para agricultura familiar se manter na atividade, para tal serão apresentadas variáveis que afetam a competitividade da cachaça de alambique paulista. O objetivo do artigo é contribuir para a discussão na geração de renda para os pequenos produtores rurais de cachaça de alambique, através do processo de formalização da atividade. Nesse sentido, o retorno do Simples teve resultados significativos em número de produtores de cachaça de alambique, no território nacional, mas que ainda são necessárias melhorias no processo de formalização, além da questão tributária, principalmente para os pequenos produtores de cachaça paulista.

**Palavras-chave:** produtores rurais ;competitividade; legislação.

## ABSTRACT

*The cachaça product the most changes in the productive segment, legislation, product image and consumption. These changes are uncertain for family agriculture if they remain in the activity, for this will be presented variables that affect the competitiveness of the Paulista alembic cachaça. The objective of the article is to contribute to the discussion on income generation for small farmers of alembic cachaça, through the process of formalization of the activity. In this sense, the return of Simples has had significant results in the number of alembic cachaça producers in the national territory, but that there is still a need for improvements in the formalization process, in addition to the tax issue, especially for the small producers of cachaça from São Paulo.*

**Key-Word:** farmers; competitiveness; legislation.

## RESUMEN

*El cachaça producto los cambios en el segmento de negocio, la legislación, el producto y el consumo. Estos cambios de estado para una granja de cultivo si permanecen en la actividad, para esto se presentarán variables que afecten a la competitividad de la aleta de la cachaça. El objetivo del artículo es para referirse a la discusión sobre la generación de ingresos para las pequeñas generaciones de alelos cachaça, a través del proceso de formalización de la actividad. En este sentido, el retorno de simple ha tenido significativos resultados en el número de alejamiento de cachaza en el ámbito nacional, pero que todavía no es necesario en el proceso de formalización, además del problema de los casos, de la cachaça de São Paulo.*

**Palabras clave:** productores rurales; competitividad; legislación

## INTRODUÇÃO

A produção de cachaça existe no Brasil, concomitantemente ao ciclo econômico da cana-de-açúcar, desde o período colonial, como bebida com baixo status. Mesmo assim, no decorrer dos anos ocorreu expansão de unidades de alambiques em quase os todos estados nacionais, seguindo o caminho da sua matéria-prima. A cachaça é produzida em todos os Estados brasileiros, mesmo naqueles onde o cultivo da cana-de-açúcar não é favorável. O setor já viveu momentos de explosão na produção apresentados nos anos 90.<sup>1</sup> Nos últimos anos, o setor apresenta dificuldades com excesso de oferta de produtos. A capacidade ociosa da indústria é apresentada pelo Instituto Brasileiro da Cachaça-IBRAC (2017), pois a capacidade produtiva nacional é de 1,2 bilhões de litros/ano, mas estimativa de produção foi de 800 milhões de litros/ano, em 2017. Grande parte da capacidade ociosa foi consequência da queda no consumo da bebida no mercado interno, impactado pela crise econômica que o país atravessa nos últimos anos. Segundo o IBRAC (citado em BOUÇAS, 2017),

*“o mercado tem sofrido também com a decisão de parte dos consumidores de substituir a cachaça por outros destilados. Quando o poder aquisitivo cresce, ele tende a migrar para outros destilados, como a vodca, tequila e gim. Mas quando perde o poder aquisitivo, ele não volta para a cachaça. E os consumidores de renda mais baixa reduzem o consumo da cachaça mais barata.”*

O setor possui significativa carência de informações (número de produtores, volume de produção, consumo e outros), grande parte dos estudos estão desatualizados, conflito de números e grande informalidade dos produtores rurais. Um exemplo da informalidade é segundo Censo Agropecuário do IBGE, em 2006, mensurou 11.124 produtores de cachaça, apenas 1.483 estavam registrados no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), em 2013. Já segundo o Instituto Brasileiro da Cachaça (IBRAC), o país tem 40 mil produtores e 4 mil marcas de cachaça. E assim segue as contradições de publicações sobre o setor. Sebrae (2012, p.28) relata essa dificuldade:

*“...quando se avalia o perfil dos produtores de cachaça artesanal no Brasil, depara-se com uma maior dificuldade na mensuração dos resultados, no que se refere a dados oficiais, fruto, fundamentalmente, da inexistência de estatísticas oficiais, do perfil da atividade e forma de organização das empresas, em geral familiares e com grande índice de clandestinidade.”*

A produção de cachaça é realizada de duas formas: em larga escala, cuja destilação ocorre em colunas de destilação (cachaça de coluna), sem a separação das frações cabeça, coração e cauda. O volume de produção é maior, com fluxo contínuo. Posteriormente, esse destilado é

---

<sup>1</sup> Segundo a Associação Brasileira de Bebidas – ABRABE (apud SOUZA e VALLE, 2004), a produção brasileira de aguardente de cana-de-açúcar mais que triplicou entre 1970 e 1999, saindo de 418 milhões de litros para cerca de 1,3 bilhão de litros anuais.

comercializado junto à estandardizadoras, unidades industriais que realizam a mistura entre destilados de diferentes procedências, que ajustam o teor alcoólico ao grau de consumo (geralmente entre 38 a 40%). O outro sistema é a cachaça de alambique, produzida em escalas de pequeno e médio porte, cujo destilador funciona como um reator químico, favorecendo a formação de aromas e buquês diferenciados no produto final.

De qualquer forma, a cachaça recém destilada deve ser descansada em ambiente inerte, de preferência inox, por um período médio de 3 meses, para promover o “amaciamento” da bebida. A etapa de envelhecimento pode ser adotada como o processo final de elaboração da cachaça, tanto de alambique, como de coluna, para o aprimoramento da qualidade sensorial da bebida. O mercado privilegia a qualidade e o sabor, portanto, uma cachaça branca, não envelhecida, embora muito consumida, tem menor valor agregado em relação à bebida envelhecida.

Segundo a legislação brasileira, a cachaça será denominada envelhecida, quando contiver no mínimo 50% de cachaça envelhecida em tonéis de madeira, com capacidade máxima de 700 litros, por pelo menos um ano. Já a cachaça Premium deverá conter 100% da bebida envelhecida por um período mínimo de um ano. A bebida envelhecida por um período não inferior a três anos será denominada *Extra Premium*.<sup>2</sup>

Na abordagem analítica da cadeia produtiva da cachaça, os produtores rurais destinam a produção de cana-de-açúcar para as destilarias (açúcar, álcool ou cachaça de coluna) de grande escala ou permanecem na propriedade para os alambiques que produzem exclusivamente a cachaça. Os produtos das destilarias ou de alambiques podem ser comercializados para as empresas padronizadoras ou estandardizadoras que uniformizam e engarrafam o produto num processo industrial. Paralelamente a produção dos alambiques podem ser envazados e comercializados pelo produtor rural de forma direta ou indireta para o consumidor no mercado nacional e internacional.<sup>3</sup> Existe o papel das associações e cooperativas que realizam alguma etapa na distribuição ou comercialização do produto. Souza e Valle (2004) fazem uma análise diferente da cadeia produtiva apresentada na figura 1. O destaque fica na análise de sistemas do Agroindustrial, com a separação da cachaça indústria e artesanal, com divisão em 2 subsistemas artesanal (tradicional e modernizante)<sup>4</sup>. Eles defendem que o subsistema artesanal tradicional, que depende sobremaneira das redes interpessoais e dos *brokers*, atravessadores, para efetivar sua comercialização. Vale destacar

---

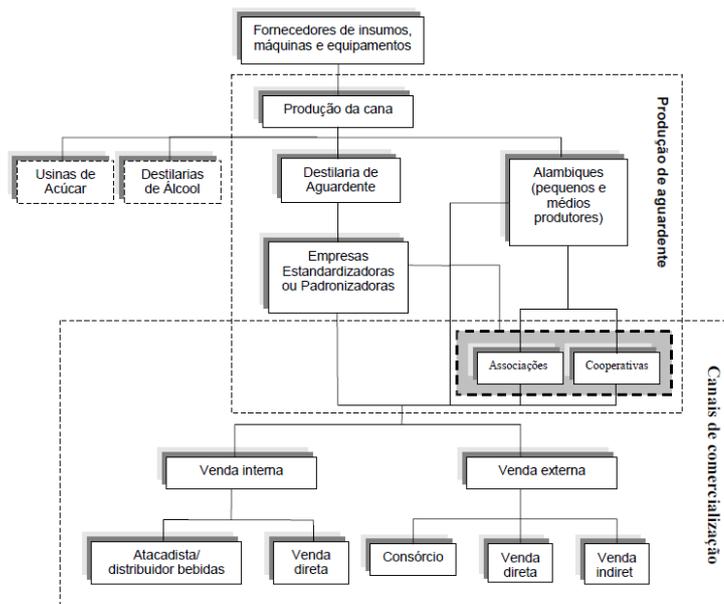
<sup>2</sup> Existem madeiras neutras, como o jequitibá e o amendoim, que não alteram a cor da cachaça. As que conferem ao destilado um tom amarelado e mudam seu aroma são o carvalho, a umburana, o cedro e o bálsamo, entre outras. Cada uma dá um toque especial, deixando a cachaça mais ou menos suave, adocicada e aromatizada, dependendo do tempo de envelhecimento.

<sup>3</sup> Segundo Oliveira (2008), as vendas destinadas ao mercado externo, as empresas possuem a possibilidade de utilizar-se de venda direta, indireta ou consórcios. As pequenas e médias empresas se utilizariam de formas conjuntas (cooperativas ou associações) a fim de promover as vendas de seus produtos no exterior, de forma a obter ganhos de escala na comercialização externa. A exportação exige elevados investimentos para conhecer estrutura de mercado (preferências do consumidor, preços, distribuição, barreiras tarifárias e não tarifárias) e os procedimentos para viabilizar o negócio.

<sup>4</sup> O autor cita no trabalho, a cachaça artesanal modernizante como modelo de atuação da cachaça mineira e outras cachaças como tradicionais.

que o termo artesanal não pode ser utilizado para cachaça, segundo a legislação<sup>5</sup>, principalmente na questão da comercialização, enquanto não tenha a regulamentação do mesmo.

Figura 1- Cadeia produtiva e canais de comercialização da cachaça.



Fonte: OLIVEIRA *et al*, 2008

A produção de cachaça de alambique detém maior capacidade de incorporação de valor ao produto final, principalmente quando se realiza a etapa de envelhecimento do produto. Esses produtos diferenciados, na categoria *Premium* e extra *Premium*, estão sendo amplamente utilizado por grupos empresariais do setor (Cia Muller, DIGEO, Natique Osborne e Bacardi). Segundo informações das próprias empresas as vendas nos anos de 2015 a 2016, elas obtiveram um grande crescimento anuais nas vendas desses produtos de mais de dois dígitos por ano. (BOUÇAS 2017) Os ganhos na comercialização das cachaças envelhecidas exploram nichos de mercado da renda A e B que compensa a redução nas vendas de produtos commodities, que é a cachaça de menor valor e consumidor de menor renda. Por outro lado, os produtores da bebida de menor escala enfrentam uma série de dificuldades, dentre as quais se destaca a própria regulamentação da atividade. Este segmento é caracterizado pela grande informalidade, pela carência de assistência técnica oficial e por algumas poucas iniciativas da pesquisa dos órgãos governamentais.

<sup>5</sup> Essa Instrução Normativa MAPA nº 13 de 29/06/2005, define que “Fica vedado o uso da expressão “Artesanal” como designação, tipificação ou qualificação dos produtos previstos no presente Regulamento Técnico, até que se estabeleça, por ato administrativo do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, o Regulamento Técnico que fixe os critérios e procedimentos para produção e comercialização de Aguardente de Cana e Cachaça artesanais.”(BRASIL, 2005)

Em contradição a todo o avanço tecnológico das atividades que o país obteve, a cachaça de alambique, de certa maneira, manteve sua forma tradicional de produção, sendo caracterizada pelo orgulho de ser uma herança familiar entre as gerações na propriedade rural, associada à adoção de novas tecnologias em sua produção (leveduras selecionadas, novas variedades da matéria-prima, manejo agrícola, boas práticas de produção da cachaça e novas madeiras para o envelhecimento). Segundo Carvalho & Silva (2004), SEBRAE(2012) e Pinotti (2016), em grande parte das propriedades rurais, a cachaça de alambique constitui atividade produtiva secundária, pouco investimento e conduzida com elevado grau de informalidade. Fatores como o ambiente institucional da produção possuem grande influência nesse segmento produtivo, e assim se faz necessário a descrição e discussão do mesmo.

A partir da problemática decorrente do elevado grau de informalidade da atividade de produção da cachaça de alambique e mudança na legislação para inclusão dos pequenos produtores de cachaça trata-se de verificar a hipótese de que os custos necessários para o cumprimento da regularização apresentam-se bem acima da capacidade de geração de renda dos pequenos produtores isolados.

#### **OBJETIVOS**

O objetivo do trabalho é contribuir para o debate sobre processo de formalização na produção de cachaça de alambique. Proporcionando subsídios na discussão sobre a complexidade do ambiente institucional para os produtores da cachaça paulista.

#### **METODOLOGIA**

A metodologia utilizada no artigo foi qualitativa-descritiva para caracterizar o ambiente institucional da cachaça de alambique, obtidas por meio de dados secundários (revisão bibliográfica), entrevistas abertas realizadas junto aos produtores rurais, especialistas do setor no estado de São Paulo e participação de reuniões em entidades ligadas ao setor produtivo. Essas atividades foram desenvolvidas ao longo de 2017 e 2018.

#### **DESCRIÇÃO DO AMBIENTE INSTITUCIONAL**

O ambiente institucional é o conjunto de relações comerciais e financeiras que se estabelecem entre todos os estágios de transformação do produto e que está regido por regras que impõem limites e influenciam as trocas. Dentre elas, podem-se determinar as variáveis como base a Nova Economia Institucional, com ênfase na teoria de Douglass North (1990) sobre as instituições: Sistema legal (câmbio, juros, impostos, barreiras comerciais); Regulamentações (Leis Ambientais); Tradições e costumes (educação, cultura de negociação); Sistema Político;

Políticas Setoriais governamentais. Nesse trabalho será discutido o sistema legal e o sistema político para a cachaça brasileira.

O setor teve diversos movimentos políticos e institucionais para a promoção da cachaça, vale destacar a criação do Programa Brasileiro de Desenvolvimento da Cachaça (PBDAC) criado em 1997 resultou em diversas ações para o setor. Depois do fim do PBDAC, o IBRAC (Instituto Brasileiro da Cachaça) substituiu como instituição para defender os interesses da cachaça para o desenvolvimento e o planejamento estratégico da cadeia produtiva. O IBRAC possui um papel importante para o setor, desde a demanda legislativa, organização dos produtores para o mercado internacional, divulgação do produto e outras atividades correlatas.

O setor produtivo teve diversas mudanças no seu ambiente institucional, por meio de regulamentação legal do segmento produtivo, atraiu muitos investimentos <sup>6</sup> que tiveram impactos em transformações profundas na competitividade da atividade. Vale destacar: 1) decreto federal (nº 2.314/1997)<sup>7</sup> de normatização do produto; 2) a instrução normativa de 19/2003<sup>8</sup> para aguardente de cana produzida no Brasil, a cachaça; 3) o Decreto de Instrução Normativa (IN) nº 13 de 29 de junho de 2005 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) para os padrões de identidade e qualidade da cachaça. <sup>9</sup> (Aprova o Regulamento Técnico para Fixação dos Padrões de Identidade e Qualidade para Aguardente de Cana e para Cachaça (alt.p/ IN 58/2007 e 27/2008); 4) Normativa nº 20 de 25/10/2005. (Aprova as Normas relativas aos Requisitos e Procedimentos para Registro de Estabelecimentos Produtores de Cachaça organizados em Sociedades Cooperativas e os respectivos produtos elaborados).

Esse processo de normatização do produto foi benéfico, pois elevaram a qualidade final dos produtos, principalmente pela implantação de boas práticas de fabricação e consequentemente, obtenção de produtos com menor presença de contaminantes orgânicos e inorgânicos (carbamato de etila, cobre e outros). Nesse ambiente, a padronização da produção, agregação de valor (processo de envelhecimento) e novos consumidores resultaram em novos investimentos para o setor.

Além da normatização do produto ocorreram mudanças na forma de tributação e organizacionais de comercialização. O movimento de formalização de empresas de alambique, iniciado em 1992, foi barrado com o fim do Regime Tributário para Micro e Pequenas empresas. A partir de 2000, os pequenos produtores de cachaça tiveram uma tributação que

---

<sup>6</sup> Pinotti (2016) descreve esse movimento pelo ingresso de grandes empresas (CAPARI e DIAGEO) no mercado interno através da aquisição de marcas nacionais (Nega Fulô, Ypióca e Sagatiba), mas para nichos de mercado (cachaça Premium e alto valor agregado) no mercado interno e mundial.

<sup>7</sup>Esse decreto regulamenta a Lei nº 8.918/1994. De modo geral, a Lei possui a abrangência quanto à: padronização, classificação, registro, inspeção, produção e fiscalização de bebidas. (BRASIL, 1994)

<sup>8</sup>O termo “cachaça” se tornou a denominação típica e exclusiva da aguardente de cana produzida no Brasil, com graduação alcoólica de 38 a 48% de etanol em volume a 20°C e com características sensoriais peculiares. (JERONIMO, 2004)

<sup>9</sup> No decreto define a composição química, requisitos de qualidade, limites de contaminantes, padrões de higiene, rotulagem etc. Em seu caráter quantitativo, a instrução normativa estabelece limites para determinados compostos químicos (Coeficiente de Congêneres) e Contaminantes (orgânicos e inorgânicos).

foi muito perniciosa, pois perderam o direito ao enquadramento no Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (Simples). A justificativa utilizada pelo governo era que a cachaça era um produto “supérfluo” e, portanto, merecedora de maior tributação. Essa ação foi contraditória, pois ao mesmo tempo concedeu benefícios de isenção para as empresas exportadoras, que restringias apenas as grandes empresas exportadoras. Desde a perda do direito ao Simples, cresceu o número de produtores informais e extinguiu a produção de muitos alambiques. Em 2017, foi aprovado o retorno do enquadramento tributário do Simples para os micros e pequenas empresas de produção de cachaça de alambique, vinho e cerveja, ou seja, são empresas com o faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões. O Projeto de Lei Complementar 25/2007 (Lei Complementar nº. 155, 2016), também conhecido como “Crescer sem Medo” com possibilidade de adesão (a partir de janeiro de 2018) ao Simples Nacional. Segundo o IBRAC (2017), o impacto da mudança para o segmento produtivo será grande, afinal, mais de 90% da cachaça brasileira é, atualmente, feita por micro e pequenos produtores.

Em 2002, foi publicada a Instrução Normativa nº 56, do MAPA, autorizando a formação de Cooperativas de produtores de cachaça. Até então, isto não era permitido, direcionando para o mercado clandestino, milhares de pequenos produtores de cachaça que, pela pequena escala de produção, não justificaria criar uma firma para participar de uma cooperativa. O pequeno produtor de cachaça terá possibilidade, como produtor rural, tornar-se cooperado e fornecer cachaça para uma cooperativa. No decreto 4851<sup>10</sup> de 2/10/2003, a cachaça teve sua definição oficial como denominação típica e exclusiva de aguardente de cana produzida no Brasil, com graduação alcoólica de 38 a 48% em volume, a 20º C, obtida pelo mosto fermentado de cana-de-açúcar com características sensoriais peculiares, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro, expressos em sacarose. O objetivo desta ação foi para diferenciar a cachaça do rum para o mercado internacional.

No debate nacional sobre a questão, é forte a hipótese de que a informalidade é uma consequência da burocracia no processo de formalização, exigências das legislações sanitárias, ambiental e segurança (bombeiros). A formalização da empresa deve ser encarada como uma fase em busca da manutenção permanente no mercado de forma segura e sem riscos (produtos e investimento). A insegurança da informalidade para o desenvolvimento da atividade e de acessar mercado.

De modo geral, antes de iniciar o levantamento de todos os documentos para formalizar um negócio é necessário consultar a prefeitura local sobre a viabilidade da atividade na região, com a finalidade de conhecer os impedimentos locais na implantação do negócio. Principalmente por estar no ramo de cachaça, tal pesquisa de viabilidade de instalação, junto à prefeitura, deve atender a algumas exigências legais de órgão de controle de funcionamento

---

<sup>10</sup> Esse decreto também dispõe sobre a padronização, classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas. E de forma complementar faz a definição da caipirinha: como bebida típica do Brasil, com a graduação alcoólica de 15% a 36% em volume, a 20º Celsius e obtida exclusivamente com a cachaça, acrescida de limão e açúcar (Cachaça Export LTDA apud VERDI, 2005).

de empresas desta atividade. Assim, os seis passos necessários para a formalização da atividade são: 1) Pesquisa de viabilidade para instalação de um alambique e do nome da empresa na Junta Comercial; 2) Formação de uma sociedade (mínimo de duas pessoas) para contrato social e registro na Junta Comercial; 3) Solicitação do CNPJ, do registro especial de funcionamento e da Inscrição Estadual; 4) Solicitação de Alvará de Funcionamento (Alvará de Licença), Sanitário e Bombeiros; 5) Anotação de função técnica (RT), solicitação de Selo e Registro da Marca; 6) Registro do estabelecimento e da bebida no MAPA e Licença (Instalação e Operação) junto ao órgão ambiental do estado.<sup>11</sup>

O produtor de cachaça que não tem possibilidade de se enquadrar no Simples possui uma maior complexidade e oneração na questão tributária. Ou seja, será enquadrado como uma indústria de bebida alcoólica, como a indústria de cerveja. Em termos comparativos, essas duas indústrias possuem configurações totalmente diferentes<sup>12</sup> e a tributação igualitária se torna injusta com a cachaça mesmo nas médias e grandes empresas, pois o sua dinâmica é diferente.

Através de estratégias empresariais (corporações, novos produtores e a capitalização do produtor rural), atraiu para o setor mais recursos para a produção de cachaça de alambique, até mesmo pela necessidade de investimento na produção de cachaça<sup>13</sup> em categorias de maior valor agregado, *Premium* e extra *Premium*. Esse produto diferenciado, de alto valor agregado, teve um efeito positivo na imagem ruim, estigmatizada que a cachaça carregava no produtor pela responsabilidade dos problemas sociais e saúde da população.

De um lado, tem-se a importância social da cachaça de alambique e a sua capacidade de agregação de valor e, de outro, a permanência de elevada informalidade, da falta de controle da qualidade da bebida e dos riscos que o produto pode gerar para a população. Considerando esta problemática, pretende-se analisar a hipótese de que a não formalização desta atividade está atrelada à complexidade da legislação e aos elevados custos dos procedimentos necessários frente à capacidade de fiscalização do Estado e à capacidade de geração de renda das pequenas produções que caracterizam o segmento da cachaça de alambique.

Além do fato do processo de formalização manter exigências que, para serem cumpridas, se tornam onerosas ao produtor de cachaça de alambique, este se encontra geralmente distante das estratégias de cooperação e das ações das instituições envolvidas com a produção.

---

<sup>11</sup>Esse item tem muita dificuldade no estado de São Paulo, os produtores obedecem à mesma regra de grandes indústrias de açúcar e álcool.

<sup>12</sup> Vale destacar como: volume de produção, teor alcoólico, mercado consumidor, são as maiores empresas do mundo, dentre outros.

<sup>13</sup> São produtos que demanda aquisição de tonéis de madeira na etapa do envelhecimento do produto, que pode ser de alguns meses ou anos. Além do investimento em garrafas, rótulos e mercado especializados que possuem maior poder aquisitivo.

**RESULTADOS DA DISCUSSÃO**

Segundo o IBRAC (2017), estima-se que, em torno de 70% dos mais de 11 mil produtores de Cachaça, poderão ser elegíveis para o Simples porque o produto artesanal tem maior apelo comercial, permitindo ao micro, pequeno e médio produtor a chance de atingir um público consumidor de cachaça mais refinado e exigente, que se distingue da parcela de consumidores tradicionais de cachaças industrializadas, reverenciando a importância de seu paladar (*bouquet*). (AZEVEDO *et al.*, 2003).

Além destas vantagens econômicas, a produção de cachaça de alambique também proporciona benefícios sociais, detendo um significativo potencial de desenvolvimento local, principalmente em função do emprego da mão-de-obra familiar. A cachaça de alambique é, geralmente, desenvolvida em pequenas propriedades e absorvedora de mão-de-obra, portanto, detentora de uma importância social. Tem a capacidade de fixar o trabalhador no campo, em seu espaço vivido, portador de grande significado. Nesta perspectiva, incentivar este segmento significa incentivar a permanência do trabalhador familiar altamente qualificado no campo e possibilidade de realizar a sucessão da propriedade rural. A produção de cachaça de alambique constitui uma fonte de novas perspectivas de desenvolvimento regional, além da capacidade de articulação com outros setores econômicos, como por exemplo, o turismo rural.

A implantação do Simples nacional, em 2018, foi muito importante para o segmento produtivo, cujos números serão apresentados na Tabela 1, o movimento dos pequenos produtores de cachaça nacional de alambique para realizar o seu enquadramento tributário no Simples Nacional. No momento de aprovação do Regime Tributário, a expectativa foi que empresas produtoras de cachaça devam ter uma redução de até 40% nos impostos pagos sobre a bebida.

**Tabela 1- Número de empresas de aguardente de cana no Simples Nacional, até 31/03/2018, por estado brasileiro.**

MG	SP	ES	RJ	SC	BA	RS	OUTROS	TOTAL
281	66	61	32	22	20	19	91	592

Fonte: IBRAC (2018) elaborados a partir de Secretaria da Receita Federal do Brasil, CNAE 1111-9/01.

Em um balaço prévio de dois meses vigência da legislação foram atendidos 592 produtores rurais de 22 de estados brasileiro, sendo um retrato da amplitude da produção de cachaça de alambique.<sup>14</sup> Em contradição, o estado de São Paulo é o principal produtor nacional de aguardente de cana, mas na produção de cachaça de alambique não tem a mesma representatividade, por consequência das grandes empresas de produção industrial, cachaça de colona. Com essa representatividade pode-se afirmar que essa legislação do Simples para os produtores de cachaça de alambique foi um grande incentivo para a permanência da

<sup>14</sup> Os outros estados são: GO, PB, PR, SE, PE, RN, MA, CE, AL, PA, ME, TO, RR, PI e MS.

atividade e redução da informalidade. O retorno do Simples tem sido uma esperança, principalmente para os produtores da agricultura familiar no sentido de formalização da sua atividade e acessar canais de comercialização formais. Segundo relatos de diversos produtores rurais de cachaça existe uma significativa diferenciação no processo de retirada de licenças e alvará, principalmente ambiental e de bombeiro, de cada agente público que vai formalizar ou orientar sobre o processo. Os proprietários de alambique questionam o motivo das exigências serem mais “flexíveis” em outras regiões ou mesmo em outros estados, principalmente para aquelas propriedades que já produzem e necessitam de maiores adequações para atenderem as exigências para obter esses documentos. Os produtores alegam desconhecimento da dinâmica da atividade produtiva da cachaça, uma agroindústria rural, pelos agentes públicos. Sendo assim, as exigências são similares ao de uma grande usina ou mesmo de estabelecimento comerciais na cidade, como postos de combustíveis. Em grande parte das propriedades, essas adequações demandam elevados investimentos que inviabilizam o enquadramento do sistema produtivo para o processo de formalização, assim a questão tributária possui menor relevância diante do volume de investimento necessário para a adequação.

A partir destes dados, pode-se afirmar que a maior parte dos produtores de cachaça de alambique paulista sobrevive nos mercados locais e regionais. Portanto, pode-se inferir também que essa expressiva proximidade entre o produtor de cachaça de alambique e o consumidor final (maior mercado consumidor e maior poder aquisitivo).

## CONCLUSÕES

Apesar dos esforços para a melhoria da qualidade na produção de cachaça artesanal, pode-se identificar estágios diferentes no processo de atualização técnico-produtivo.<sup>15</sup> No estado de São Paulo, a bebida ainda mantém uma imagem negativa nas instituições governamentais constituindo barreiras a serem vencidas. Neste sentido, é preciso que os agentes responsáveis pelo planejamento e desenvolvimento econômico, nas mais variadas esferas de governo, tomem como exemplo a serem seguidas as experiências nacionais e internacionais<sup>16</sup> que tratam a produção de bebida alcoólica como mais um setor a ser desenvolvido. No Brasil, pode-se destacar que a ausência de recursos financeiros, bem como a escassez por vários anos de linhas de crédito direcionadas para o agronegócio da cachaça, reflete diretamente na qualidade e precariedade das instalações dos pequenos produtores. Sendo assim, é necessário realizar muitas melhorias no setor, principalmente a padronizações burocráticas (alvarás e licenças públicas) para combater a informalidade, em especial no estado de São Paulo. Grande

---

<sup>15</sup>Descrição do processo em Rodrigues Neto e Freitas (2012).

<sup>16</sup> Como por exemplo, na França, as principais bebidas ganham forte apelação e referência territorial, a fim de gerar novas perspectivas e expectativas de competitividade e sustentabilidade aos produtores.

parte da produção da cachaça paulista não é formalizada, fato que dificulta o controle de qualidade, a comercialização e contribui para a precariedade do produto, ao mesmo tempo em que proporciona riscos à saúde pública.

Quanto aos governos estaduais, as ações são bastante heterogêneas, sendo em muitos casos ineficientes. Dentre as principais experiências, pode-se citar os casos de Minas Gerais e da Bahia, com esforços na estruturação de “arranjos produtivos locais” nas principais regiões produtoras, como o de Salinas e o de Abaíra, respectivamente (VERDI, 2005). A diferenciação da produção da cachaça está se intensificando no Brasil, por região, 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 de produção como, por exemplo, de cachaça orgânica. Na realidade, a produção local busca atribuir especificação de seu território,<sup>17</sup> tendo por objetivo a conquista de nichos de mercado e maior agregação de valor. Tendo em vista a importância destes elementos para o desenvolvimento local e regional, bem como para a conquista de nichos de mercado, cabe ao Estado auxiliar a criação de políticas, de instituições e de organizações que promovam a cooperação e parcerias entre os agentes locais.

O sucesso da cachaça de alambique paulista detém forte dependência das estratégias de associação e cooperação que são quase inexistentes pela heterogeneidade de seus produtores e regiões distantes. Além da competição com as empresas de cachaça de coluna que não tem interesse no desenvolvimento desse segmento produtivo, pois muitos desses produtores informais são seus fornecedores. Por se tratar de produtores com menor recurso financeiro, geralmente de base familiar, detém menos acesso às informações e restrição de canais de comercialização. Neste sentido, necessita estabelecer relações com outros produtores e demais agentes locais, para a solução dos problemas e dos desafios que os processos de formalização representam para a pequena produção. Assim como a formalização, a fiscalização da pequena produção detém um papel importante na adequação da qualidade da bebida, respeitando a saúde pública e contribuindo para a melhoria da imagem do produto no mercado nacional e internacional. Tais ações podem contribuir para que os produtores de cachaça de alambique se mantenham na atividade.<sup>18</sup> A informalidade somada à queda de consumo da bebida contribuiu para a fragilidade do produtor rural na atividade que por sua resultou em abandono de diversos alambiques.

---

<sup>17</sup> O processo de identificação geográfica (IG) é uma forma de identidade territorial, por meio da cultura, instituições, marcas ou “selos de qualidade” locais. O processo é concedido pelo INPI (Instituto Nacional Propriedade Industrial) e o MAPA. A regulamentação para o processo de exportação foi normatizado em 2016 pelo Comitê Executivo de Gestão (Gecex) da Câmara de Comércio Exterior (Camex).

<sup>18</sup> Alguns trabalhos já citam essa situação dos produtores, como: Martinelli *et al* (2000), Souza (2004) e Cors(2014).

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AZEVEDO, Sebastião Márcio de *et al.* Levantamento da contaminação por cobre nas aguardentes de cana-de-açúcar produzidas em Minas Gerais. **Ciênc. agrotec.**, Lavras, v. 27, n. 3, p. 618-624, 2003. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1413-70542003000300017&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-70542003000300017&lng=en&nrm=iso)>. Acessado em 30/05/2018. <http://dx.doi.org/10.1590/S1413-70542003000300017>

BRASIL, Instrução Normativa nº13 do Ministério da Agricultura de 29 de junho de 2005. Aprovar o Regulamento Técnico para fixação dos padrões de identidade e qualidade para aguardente de cana e para cachaça. **Diário Oficial da União**, Brasília. Acessado em: 28/05/18.

BRASIL. DECRETO No 6.871, de 4 de junho de 2009. Regulamenta a Lei no 8.918, de 14 de julho de 1994, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas. **Diário Oficial da União**: República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 4 jul. 2009. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6871.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6871.htm). Acesso em: 31 /05/18.

BOUÇAS, Cibelle. Mercado de cachaça enfrenta terceiro ano seguido de queda. 06/09/2017. **Valor econômico**. São Paulo. Disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/5109572/mercado-de-cachaca-enfrenta-terceiro-ano-seguido-de-queda>. Acesso em: 01/05/2018.

CARDOSO, Maria das Graça. **Produção de aguardente de cana**, 2 ed. Lavras: Editora UFLA, 2006. 445p.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da. Aprecie sem moderação. **Informações econômicas**. SP, v.34, n.1,2004. P. 93-95

CENTER FOR ORGANIZATION STUDIES (CORS)-USP. *Strategic Planning for Supply Chain Cachaça*. Instituto Brasileiro da Cachaça – IBRAC (2013- 2014). São Paulo: 2014. Disponível em: [cors.usp.br/research/strategic-planning-for-supply-chain-cachaca-instituto-brasileiro-da-cachaca-ibrac-2013-2014](http://cors.usp.br/research/strategic-planning-for-supply-chain-cachaca-instituto-brasileiro-da-cachaca-ibrac-2013-2014). Acesso em: 17 set. 2016.

EMBRAPA, **Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária**. Pesquisadores discutem agregação de valor em produtos tropicais. Disponível em <https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/32160019/pesquisadores-discutem-agregacao-de-valor-em-produtos-tropicais>, acessado em 29/05/2018.

**Instituto Brasileiro da Cachaça-IBRAC**, 2017. Disponível em: <http://www.ibrac.net/index.php/noticias/noticias-do-ibrac>. Acesso em: 27/05/2018.

Instituto Brasileiro da Cachaça- IBRAC, **52ª Reunião da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Cachaça**, 2018. Disponível em: [http://www.agricultura.gov.br/assuntos/camaras-setoriais-tematicas/documentos/camaras-setoriais/cachaca/2018/52aro/apresentacao\\_reuniao\\_54\\_camara\\_abril\\_2018\\_para\\_apresentacao\\_envio.pdf](http://www.agricultura.gov.br/assuntos/camaras-setoriais-tematicas/documentos/camaras-setoriais/cachaca/2018/52aro/apresentacao_reuniao_54_camara_abril_2018_para_apresentacao_envio.pdf). Acessado em: 01/06/18.

JERONIMO, Elisangela Marques. **O nitrogênio protéico na fermentação alcoólica e sua influência na qualidade da cachaça**. 2004. 130p. Tese (Doutorado em Tecnologia de Alimentos) – Faculdade de Engenharia de Alimentos, UNICAMP, Campinas, 2004.

JERONIMO, Elisangela Marques; SILVA, Marcelo de Almeida. **Cachaça: uma bebida brasileira**. Pesquisa e Tecnologia, <http://www.aptaregional.sp.gov>, v. 1, p. 1 - 4, 01 set. 2005

OLIVEIRA, André Ribeiro de; *et al.* Análise da cadeia produtiva da cachaça em Minas Gerais sob a ótica da economia dos custos de transação. **Custos e agronegócio online**, v. 4, n. 3, set./dez., 2008. Disponível em: <http://www.custoseagronegocioonline.com.br/numero3v4/cachaca.pdf>, acessado em 20/05/2018.

PINOTTI, Raquel Nakazato; *et al.* CARACTERIZAÇÃO DA PRODUÇÃO DE CACHAÇA PAULISTA DE ALAMBIQUE. In: II Simpósio Internacional em Agronegócio e Desenvolvimento - SIAD, 2016, Tupã. **II Simpósio Internacional em Agronegócio e Desenvolvimento - SIAD**, 2016. p. 1-5.

RODRIGUES NETO, Antonio; FREITAS, Lucia Santana de. Análise do processo de adaptação estratégica de uma empresa produtora de cachaça à luz da Teoria Institucional e da Visão Baseada em Recursos. **Rev. eletrôn. adm. (Porto Alegre)**, Porto Alegre, v. 18, n. 1, p. 211-241, Apr. 2012. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1413-23112012000100008&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-23112012000100008&lng=en&nrm=iso)>. Acessado em 14/05/18.

SEBRAE. **O novo ciclo da cana: estudo sobre a competitividade do sistema agroindustrial da cana-de-açúcar e prospecção de novos empreendimentos: a revalorização e diversificação dos produtos artesanais**. Brasília: IEL/NC; SEBRAE, 2005. p. 104 – 152.

SEBRAE, **Cachaça artesanal (Séries estudos mercadológicos)**. Relatório completo. p.84, 2012. Disponível em: [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/444c2683e8debad2d7f38f49e848f449/\\$File/4248.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/444c2683e8debad2d7f38f49e848f449/$File/4248.pdf), acessado em 30/05/2018.

SEBRAE – **Perfil do produtor rural**, 2012. Disponível em: [http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/perfil\\_do\\_produto\\_rural\\_-2012\\_.pdf](http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/perfil_do_produto_rural_-2012_.pdf). Acesso em: 30/05/2018.

SOUZA, Marco Antonio Ferreira de.; VALLE, Fabio Nogueira. Considerações Estratégicas sobre a Indústria da Cachaça. In: XI Simpósio de Engenharia da Produção, 2004, Bauru. **Anais...**, 12p. Disponível em: [http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais\\_11/copiar.php?arquivo=620-souza\\_maf\\_Considera%E7%F5es%20estrat%E9gicas%20sobre%20a%20Ind%FAstria%20da%20cacha%E7a.pdf](http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais_11/copiar.php?arquivo=620-souza_maf_Considera%E7%F5es%20estrat%E9gicas%20sobre%20a%20Ind%FAstria%20da%20cacha%E7a.pdf). Acessado em: 20/05/18.

VERDI, Adriana Renata. The benefits efficient governance mechanisms to artisan cachaça territories: strategies for competitiveness and development. V International PENSA Conference on Agri-food Chains/Networks Economics and Management. **Anais...**Ribeirão Preto, 2005,13p.