



THE BENEFITS EFFICIENT GOVERNANCE MECHANISMS TO ARTISAN CACHAÇA TERRITORIES: STRATEGIES FOR COMPETITIVENESS AND DEVELOPMENT

Abstract

This article intends to discuss the main advantages of the implementation of a collective project among the involved agents in the production of 'cachaça' located in significant a geographic proximity. Therefore, it is treated to observe the current advantages of the development of a bigger organizational proximity among the agents in a given territory. The bonds and the resultant interactions of the partnerships between the agents can institute the local territory as a new sphere of joint of interests and promote the construction of common resources basis for the incorporation of aggregate value to the local production, favoring better competitiveness and the conquest of market over all the external one. The recognition of this process of institution of the local territory as a new coordination sphere among the most varied agents considers the quarrel on territorial governance and, mainly, on the efficiency of them. In this perspective, the new reality proposal for the emergency of these collective projects of local basis initiatives constitutes the current challenge for the proposal of strategies of territorial development, as well as of foreign commerce.

Key words: *territory, competitiveness, development, artisan cachaça.*



THE BENEFITS EFFICIENT GOVERNANCE MECHANISMS TO ARTISAN CACHAÇA TERRITORIES: STRATEGIES FOR COMPETITIVENESS AND DEVELOPMENT

1. INTRODUÇÃO

Já no início da década de 90, alguns autores como G. Benko¹ (1996) e A. Scott² (2001) chegam a reconhecer que o processo de mundialização promove a formação de um mosaico global de economias regionais.

Esta nova organização do território mundial está associada à emergência dos fatores da nova economia³ e da reestruturação produtiva⁴, sobretudo a efetivação das novas tecnologias de informação e comunicação, da maior externalização e flexibilização da produção.

Neste contexto, o território brasileiro segue a tendência mundial e se reestrutura em várias aglomerações produtivas regionais cada vez mais marcadas por uma forte especialização setorial. Tendo em vista a modernização e maior integração do território nacional, tem-se as condições materiais e imateriais para a intensificação de um processo de especialização do trabalho nos lugares (Santos, M. 2001, p. 105). Este processo reforça a especialização dos lugares e das regiões e aprofunda a divisão territorial da produção e do trabalho.

No Brasil como em todo o planeta, os fatores característicos da nova fase do capitalismo mundial, valorizam os saberes, a cultura e os recursos locais historicamente construídos, reforçam a “vocalização regional” e o tecido de interações entre os agentes e contribuem para a constituição de verdadeiros sistemas produtivos locais⁵, com elevada especialização setorial. É importante observar que além da especialização do território local

¹A economia global pode ser vista como um mosaico de sistemas de produção regionais especializados, possuindo cada qual sua própria rede densa de acordos de trocas, no interior da região, e um funcionamento específico do mercado local de trabalho (Benko, 1996, p.70).

² A atual reorganização política do mundo emerge de uma hierarquia global de relações econômicas e políticas composta de quatro níveis: o regime global emergente a partir de organizações supranacionais, de acordos internacionais, de convenções diplomáticas e outras; os blocos multinacionais; os Estados Soberanos e um vasto grupo de regiões formando um mosaico global complexo (Scott, 2001, p 29-32).

³ A expressão surge a partir de 1996 nos Estados Unidos e de 1999 na França. A origem da discussão sobre a chamada ‘Nova Economia’ vem sendo acompanhada e justificada por uma série de inovações que, direta ou indiretamente, afetam as estratégias empresariais e, conseqüentemente, a expansão da estrutura organizacional da produção em nível mundial (Verdi, 2003, p.21). Seis grandes características são freqüentemente atribuídas à ‘nova economia’ (Gadrey, 2000, p. 30-36): 1- constitui uma economia de forte crescimento; 2- está baseada na produção e difusão das novas tecnologias de informação e de comunicação (NTIC); 3- promove a expansão dos empregos de serviços; 4- exige um elevado nível de flexibilidade do trabalho e do mercado de trabalho; 5- constitui uma economia de mercado, mais precisamente, de mercados concorrenciais de capitais privados, libertos dos entraves das regulações estatais; 6- exige um novo modo de governo das empresas, devolvendo os postos de controle das performances, da organização e da estratégia aos proprietários do capital (os acionários).

⁴ Nas últimas décadas, observa-se que a estrutura fordista clássica, altamente hierarquizada, passou por dois tipos de desintegração, de acordo com a intensificação das duas formas de divisão do trabalho, ou seja, interna (técnica) e externa (social) (Benko, 1996, p. 141). A reestruturação produtiva contou com dois processos básicos (Verdi, 2003, p 61-62): 1- um processo de externalização produtiva e ‘enxugamento’ da estrutura interna das empresas (da verticalização à horizontalização) e a conformação da empresa-rede; 2- um processo de crescimento das relações e interações entre empresas e a conformação de uma rede de empresas.

⁵ Pode-se destacar as experiências dos distritos industriais na Itália, os sistemas produtivos locais na França, os pólos tecnológicos nos Estados Unidos e na Ásia e, mais recentemente, os Arranjos produtivos Locais e os Arranjos produtivos Organizados no Brasil.



em atividades econômicas de um determinado setor, a noção dos arranjos produtivos locais está baseada numa valorização da especificação do território. Nesta perspectiva, além da aglomeração de atividades de um determinado setor, da proximidade geográfica destas atividades, trata-se de uma construção social territorial das atividades econômicas, integrando uma variedade de elementos como capital social e cultura local⁶, através da intensificação de uma proximidade organizacional entre os agentes presentes.

Tais concepções são bastante desenvolvidas nos trabalhos realizados pelos pesquisadores das escolas francesas da regulação e da proximidade. Segundo estes trabalhos, a conformação dos sistemas produtivos supõe o fortalecimento das relações de confiança e de cooperação entre os agentes locais, processo importante para ultrapassar as restrições do isolamento e para promover maior facilidade de transmissão das informações e das aprendizagens e maior compartilhamento de normas e regras próprias do local (Gilly e Torre, 2002, p.22).

Os saberes, a cultura e o projeto coletivo estabelecido entre os diversos agentes (econômicos, sociais e políticos) do território local ou regional proporcionam externalidades que podem ser economicamente úteis e convertidos em vantagens competitivas fundamentais para a conquista de novos mercados. Mais ainda, a construção da especificação do território se apóia sobre um patrimônio cultural e cognitivo coletivo do lugar e demanda uma organização institucional bastante desenvolvida. Tendo em vista esta concepção, faz-se mister concordar com Benko quando afirma que na medida em que conseguimos construir algum recurso específico, estamos em uma situação de renda (Benko, 2003).

A conformação dos arranjos produtivos locais representa a gestação de estratégias coletivas de construção de especificidades e a conseqüente dotação do território local dos recursos fundamentais para competitividade. A idéia central de competitividade que transparece nos mais variados estudos realizados sobre os APLs é que a concentração de atividades econômicas interligadas em certas localidades aumenta o seu desempenho no mercado interno e no externo, mediante a presença de três fatores: a especialização em atividades econômicas relacionadas; a competitividade associada à inovação e à adoção de melhorias práticas; e a identidade territorial, seja através da cultura local, de instituições locais, de marcas ou certificações de produtos.

Tais questões são muito pertinentes ao domínio agroalimentar, pois a produção de determinados lugares pode conferir uma especificidade ao produto, responsável pela distinção e preferência deste no mercado. Nestes casos, os territórios locais (através da particularidade da produção, da cultura, do conhecimento tradicional ou o modo de coordenação entre os agentes) são capazes de proporcionar um excedente, ou seja, agregar valor aos produtos. Isso se torna cada vez mais evidente na fase atual do capitalismo, através da propagação dos mais variados selos de qualidade e de certificação e da emergência de uma invasão dos produtos com qualidade controlada e com certificação de origem. Na França, a obtenção de uma *Appellation d'Origine Contrôlée* (AOC) constitui um processo de natureza mais institucional conduzido pelas organizações locais e nacionais, objetivando a construção de um compromisso favorável à definição de uma zona e de normas de produção mais precisas. As pesquisas realizadas por Gilly e Pecqueur (2000) e por Dupuy e Torre (1997) concluem que a obtenção de um selo de Apelação de Origem Controlada (AOC) constitui um elemento concreto decisivo para o processo de especialização territorial. A obtenção desta denominação (AOC) provoca uma renda direta para os produtores na medida em que o preço pode ser mais

⁶ A diferenciação entre a noção de especialização e especificação do território foi apresentada por Benko numa intervenção em mesa redonda no I Seminário Internacional sobre APLs, realizado na Universidade Estadual Paulista, Campus de Rio Claro, estado de São Paulo.



elevado que o aumento dos custos de produção referente à aplicação das normas mais rígidas. Dupuy e Torre destacam ainda que o preço mais elevado significa que o consumidor compra não somente o produto em si, mas também a imagem que o local de produção representa. Os autores concluem que existe um referencial do território contido no produto⁷.

Apesar de recentes, essas estratégias de mercado já vêm sendo adotadas no setor da cachaça, notadamente a partir da efetivação do decreto⁸ 4.851 de 2/10/2003, que institui a cachaça como bebida típica do Brasil. O reconhecimento internacional está em fase adiantada na OMA (Organização Mundial de Aduana), que definirá uma nova posição tarifária para a cachaça (Folha *Online*). A vigência deste 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 nacional e, portanto, merecedora de um valor extra no preço total final. Nesta perspectiva, somando-se todos os custos de produção (que envolve plantio e corte da cana, processo de fabricação, envelhecimento e armazenamento, embalagens e rótulos e o lucro do produtor), a garantia de origem brasileira poderá proporcionar um acréscimo de uma outra fatia no preço final. Esta fatia final confere ao consumidor uma garantia de que ele estará adquirindo um produto típico do Brasil, impregnado da cultura e da história brasileira. É o que diz o *site* do PBDAC “Mais que uma bebida, a cachaça é parte da cultura e da vida do Brasil” (www.pbdac.com.br). Em suma, os processos de certificações de origem conferem especificidade ao produto e, conseqüentemente, uma maior agregação de valor.

A diferenciação da produção 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 de produção como a orgânica. Na realidade, a produção local busca atribuir especificação de seu território, tendo por objetivo a conquista de nichos de mercado e maior agregação de valor.

⁷ Benko partilha desta concepção ao relatar o caso do champagne na França. Segundo o autor, mesmo que seja possível a produção de vinhos espumantes de excelente qualidade em outros lugares, estes vinhos não poderão utilizar o nome champagne, por se tratar de uma denominação registrada para a produção de uma região específica, portanto, voltada para um produto típico da cultura, da história de uma região francesa. E, com qualidade semelhante, entre uma garrafa de champagne e uma garrafa de um excelente vinho espumante, o custo do champagne é superior porque há um valor agregado. Na região da champagne há uma história, há uma tradição de fabricação, foi lá que inventaram o método e há um fator climático, o solo e todo um *savoir-faire* (Benko, 2003).

⁸ O Decreto número 4.851 de 2/10/2003 altera os dispositivos do regulamento aprovado pelo Decreto número 2.314, de 4/09/1997, que dispõe sobre a padronização, classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas:

No artigo 81, parágrafo IV da constituição: “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 parágrafo V “O limão de que trata o inciso IV deste artigo, poderá ser adicionado de forma desidratada”.

Artigo 90, parágrafo 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 características sensoriais peculiares, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro, expressos em sacarose” (Cachaça Export Ltda – Indústria, Comércio, Importação e Exportação, disponível em: www.cachaçaexport.com.br/, acesso em: 18/02/2005).



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.

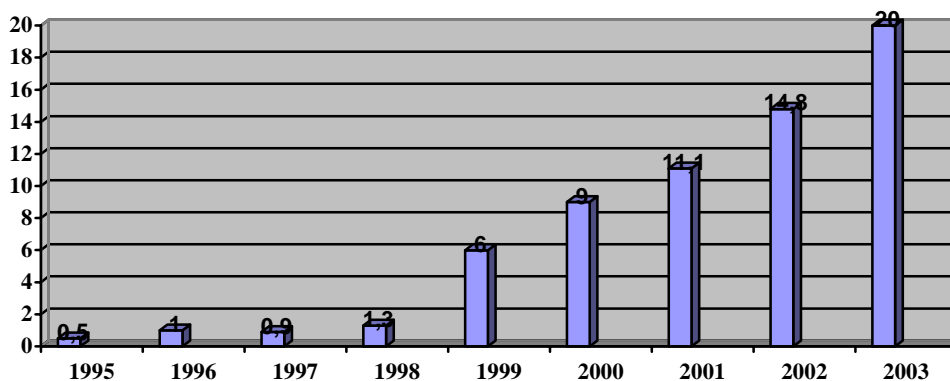
O projeto coletivo comporta estruturas formal e informal de regulação econômica local e regional, que assumem um significado particular no contexto dos processos dinâmicos de desenvolvimento regional. Desta forma, tanto as regulações sociais espontâneas quanto às questões normativas da política de desenvolvimento regional, constituem elementos importantes de promoção de vantagens comparativas e condições para o exercício de um novo fluxo de economias de aglomeração no longo prazo (Scott, A., 2001, p. 125).

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 a criação de políticas, de instituições e de organizações que promovam a cooperação e parcerias entre os agentes locais, a manutenção da cultura e das convenções regionais e locais economicamente úteis, bem como a construção de recursos e de reservas locais de economias de aglomeração. Nesta perspectiva, o governança mais eficaz constitui uma ferramenta importante para a efetivação dos interesses estatais de desenvolvimento local, perpassando pela conquista de mercado, sobretudo o externo.

3- Caracterização do setor e as expectativas de inserção do pequeno produtor.

A cachaça brasileira vem se firmando como um importante produto do agronegócio brasileiro, adquirindo espaço crescente na pauta de exportação do país. O gráfico abaixo mostra que o grande salto ocorreu no final dos anos 90, fato que comprova que os agentes do setor adotaram estratégias de conquista do mercado internacional em fase bastante recente, principalmente nos últimos cinco anos.

Evolução nas exportações da cachaça (Brasil)
(Milhões de litros)



OBS: O dado de 2003 é uma projeção.

Fonte: PBDAC (Programa Brasileiro de Desenvolvimento da Cachaça).

Apesar deste expressivo aumento, a participação da exportação no total da produção nacional de cachaça ainda é bastante ínfima. De um montante de 1,3 bilhões de litros por ano, a exportação da bebida permanece em torno de 1%. Esta baixa participação das exportações revela que o setor apresenta grande capacidade para a expansão da demanda externa e grande potencial de mercado. O presidente do Programa Brasileiro de Desenvolvimento da Cachaça (PBDAC) acredita que a bebida tem potencial para chegar a 50 milhões de litros exportados



até o fim da década (AESetorial.com, disponível em: www.pbdac.com.br , acesso em: 26/02/04).

Outro fator que vem somar-se às expectativas de mercado desta bebida é a aceitação do produto no mercado internacional, já que a cachaça constitui a terceira bebida destilada mais consumida no planeta de acordo com o *ranking* mundial do consumo de destilados publicado pelo PBDAC (Programa Brasileiro de Desenvolvimento da Cachaça). Tendo em vista este *ranking*, a cachaça perde somente para a Vodca e o Shoju e ganha de várias bebidas destiladas bastantes tradicionais como o Gim, o *Scotch Whisky* e o Licor.

No mercado nacional a cachaça é o destilado mais consumido e ocupa o segundo lugar entre as bebidas alcoólicas, perdendo apenas para a cerveja (PBDAC).

No território nacional 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, pelos grande grupos. Enquanto a produção de cachaça industrial tem se mantido estável desde 1995, a cachaça de alambique apresenta um crescimento de 5% ao ano. Em 2003 a previsão foi de 300 milhões de litros de cachaça artesanal. Contudo, o volume de cachaça artesanal embarcado ainda é muito pequeno (menos de 2%) em comparação ao industrial (FENACA).

Por outro lado, o consumo interno da cachaça de alambique apresenta um crescimento estimado em 7% ao ano, fato que já vem chamando a atenção do governo (Canaweb, 13/02/04, disponível em: www.pbdac.com.br, acesso em: 02/05).

Além do mais, a produção de cachaça artesanal detém a capacidade maior incorporação de valor ao produto final. Segundo o diretor executivo da FENACA (Federação Nacional das Associações de Produtores de Cachaça), enquanto a cachaça industrial é vendida no exterior por US\$ 0,60 o litro, a artesanal tem preço de US\$ 3,50, uma agregação de valor próxima de 480%⁹.

Observa-se que, paralelamente ao aumento da expressividade das exportações, tem-se a construção de todo um aparato institucional voltado para o setor. Além da FENACA, da APEX¹⁰ e do SEBRAE¹¹, pode-se destacar a instituição do Programa Brasileiro de Desenvolvimento da Cachaça¹², criado pela Associação Brasileira de Bebidas - ABRABE em 1997. Além deste aparato institucional, têm-se as normas territoriais tomadas pelo governo federal com o objetivo de denominar o produto como bebida típica do Brasil, a fim de proibir o uso do título 'Cachaça' por outros países, notadamente aqueles que exportam destilados como rum e tequila.

⁹ Segundo o executivo "A cachaça de alambique possui um alto valor agregado em relação à industrial, que é a mais exportada" (DCI, 21/11/03, disponível: www.pbdac.com.br, acesso 02/05).

¹⁰ A 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 – SP e MG (cachaça); ABRABE-SP (cachaça) e coocachaça – MG I (cachaça artesanal).

¹¹ A atuação do SEBRAE consiste principalmente na promoção de cursos aos agentes do setor.

¹² O 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 aos produtores capacitação técnico-comercial para proporcionar sua inserção no mercado (disponível em: www.cachacaexport.com.br , acesso em: 18/02/05).



Dada a efervescência do setor, principalmente através da movimentação governo federal e estadual e da dinâmica dos agentes em direção à cooperação, este artigo preocupa-se com a produção paulista de cachaça de alambique, realizada por pequenos produtores. Além de proporcionar maior agregação de valor ao produto, o sucesso da cachaça artesanal detém forte dependência das estratégias de associação e cooperação. Por se tratar de um produtor com menor capital, geralmente de base familiar, detém menos acesso às informações e às vias de comercialização, neste sentido, necessita estabelecer relações com outros produtores e demais agentes locais, necessita construir um diferencial, uma especificidade de produção. A cooperação e associação dos produtores da cachaça de alambique constituem estratégias fundamentais para a solução dos problemas e dos desafios de comercialização enfrentados pela pequena produção. Segundo o diretor executivo da FENACA (Federação Nacional das Associações de Produtores de Cachaça de Alambique), a cachaça artesanal geralmente é clandestina ou para consumo familiar, e como os produtores, na maioria, são pequenos, não têm condições de vender seu produto por questão de custo¹³ (DCI, 21/11/03, disponível: www.pbdac.com.br).

Este artigo compartilha a hipótese de que, no caso de pequenos produtores (que é a realidade do segmento da cachaça de alambique), a saída mais plausível é a formação e operacionalização em Arranjos Produtivos Locais.

4- Em busca de uma melhor governança territorial: algumas estratégias de cooperação e associação da cachaça de alambique no Brasil

A preocupação em estabelecer uma governança mais eficaz entre os agentes relacionados à produção de cachaça de alambique pode ser justificada pela necessidade de promover uma distinção das produções desenvolvidas pelos vários aglomerados locais, com o objetivo de conquistar nichos de mercado.

A formação de cooperativas e associações entre os produtores parece constituir vias bastante promissoras para o setor da cachaça de alambique, dada as dificuldades enfrentadas pelos pequenos produtores, como a falta de recursos para a implantação das condições necessárias à produção de qualidade e para o *marketing*; acesso às informações; exclusão das vias de comercialização, sem mencionar a ausência de possibilidades relacionadas à prospecção de mercado e ao desenvolvimento de pesquisas voltadas para o desenvolvimento de um diferencial de produção.

Nesta perspectiva, trata-se de concordar com Jansen quando destaca a importância de diferenciação das estratégias dos pequenos em relação às praticadas pelos grandes produtores. Segundo o autor, enquanto os grandes produtores continuarão atendendo enormes segmentos do mercado mundial, o produtor de cachaça de alambique atuará em nichos do mercado, desejosos de uma bebida mais personalizada, cheia de casos e histórias, com espírito de artesanato e levando o sol, clima, solo e alma do Brasil para outros países, além, é claro, do nosso imenso mercado interno (Jansen, M.G., disponível em: www.jornalcidade.com.br acesso em:16/03/2005).

Apesar destas necessidades, o cooperativismo e o associativismo são bastante recentes para o segmento da cachaça de alambique, tais processos se desenvolvem a partir do momento que a bebida adquire maior demanda no mercado internacional. As primeiras experiências surgiram no início dos anos 80, no estado de Minas Gerais, através do programa de apoio à pequena e à média indústria da cachaça de alambique desenvolvido pelo presidente do INDI (Instituto de Desenvolvimento Industrial de Minas Gerais). Este programa gerou algumas indústrias e, em conjunto com outras do estado, criaram em 1988 a AMPAQ

¹³ Segundo a diretor da FENACA “ A cooperativa é a melhor maneira do pequeno produtor ter o seu produto engarrafado, com selo e garantia de qualidade” (DCI, 21/11/03, disponível: www.pbdac.com.br).



(Associação Mineira dos Produtores de Cachaça de Qualidade), inicialmente com 30 produtores. A AMPAC e outras entidades similares do Rio Grande do Sul, Espírito Santo e Goiás, formaram a base para a criação da FENACA (Federação Nacional da Cachaça de Alambique).

Somente em outubro de 2002 com a publicação da Instrução Normativa nº 56 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA, autorizou-se a formação de cooperativas de produtores de cachaça. Esta Portaria possibilita os produtores rurais de cachaça possam ser dispensados da obrigação do registro de firma comercial, desde que organizados em Cooperativas.

Faz-se mister destacar a importância social e econômica deste ato, já que permite a formalização e fiscalização de muitos produtores. Por um lado, tal norma possibilita ao pequeno produtor, em situação de clandestinidade e isolamento, a obtenção do registro no ministério e acesso às melhores condições de produção mediante a cooperação e, por outro lado, permite um maior controle da qualidade do produto, dificultando a comercialização da cachaça de baixa qualificação, contribuindo assim para a construção e difusão da imagem da bebida.

Contudo, na prática, esta possibilidade normativa enfrenta muitos questionamentos por parte dos produtores, sobretudo daqueles que não reconhecem os benefícios decorrentes da construção de uma marca única, resultante da integração das produções particulares entre os cooperados. Muitos produtores se mostram resistentes à incorporação de sua cachaça ao montante da produção coletiva da cooperativa.

Além desta iniciativa, o Estado vem proporcionando também todo um aparato institucional através das ações realizadas pela FENACA (Federação Nacional das Associações de Produtores de Cachaça de Alambique) com recursos do PSI (Plano Setorial Integrado) da Cachaça, coordenados pela Apex-Brasil. Dentre as ações previstas para o ano de 2003, destacaram-se a realização de uma série de seminários sobre exportação com base na cooperação (Paraná, Goiás, Espírito Santo, Rio de Janeiro e Santa Catarina) e seminários sobre tecnologia de produtos e embalagens e workshops sobre gestão e marketing em 16 estados, além de cursos para a formação de técnicos em Análise Sensorial, com o objetivo de montar um sistema de certificação de qualidade (Cana Web, 13/02/04, disponível: www.pbdac.com.br).

Algumas instituições e órgãos públicos também reconheceram as vantagens da cooperação para a pequena produção e passaram a contribuir para o desenvolvimento e fortalecimento da proximidade organizacional entre os produtores e entre eles e os demais agentes do território local. Neste sentido, pode-se destacar a participação do SEBRAE, das secretarias estaduais da agricultura, das universidades e das prefeituras locais na constituição de uma série de experiências de cooperação, associação e estruturação de arranjos produtivos. Dentre os casos mais expressivos, pode-se citar a região da Chapada da Diamantina na Bahia e a região de Salinas, em Minas Gerais.

4.1- Experiências do estado de Minas Gerais.

O estado de Minas Gerais apresenta um quadro institucional mais propício ao desenvolvimento do cooperativismo, associativismo e estruturação de arranjos produtivos para a produção da cachaça. Além do pioneirismo das experiências de favorecer uma maior proximidade organizacional entre os agentes, o governo do estado publicou em junho de 2002 a regulamentação de lei específica para determinar o padrão de identidade e as características do processo de elaboração da cachaça artesanal de Minas Gerais. O termo está registrado e poderá ser utilizado pelos produtores que aderirem ao programa estadual que incentiva e define aos padrões de qualidade e origem, o Prócachaça. A fiscalização e o credenciamento



dos produtores será realizada pelo IMA (Instituto Mineiro de Agropecuária (Jansen, M.G. disponível em: www.agronline.com.br).

A formação deste quadro institucional voltado para a qualificação e certificação da cachaça mineira pode ser justificada pela necessidade de construir um padrão geográfico que atribua maior competitividade ao produto local.

O estado mineiro apresenta as principais experiências de cooperação entre os agentes envolvidos no processo produtivo da cachaça de base territorial. Nesta perspectiva, pode-se citar a Cooperativa de Promoção e produção da Cachaça de Minas - COOCACHAÇA, criada em 1999 e aproximando cerca de 70 produtores em Lagoa Santa (próximo a Belo Horizonte). A grande construção coletiva foi a marca única “Samba & Cana”, uma estratégia para produção de uma cachaça de qualidade artesanal em quantidade industrial. Além desta estratégia, o projeto coletivo foi aprimorar alguns elementos constitutivos do produto: a redução de alguns parâmetros da acidez volátil; a redução do teor de cobre; a manutenção de um teor alcoólico mínimo de 45° e um máximo de 50° GL. Tais aprimoramentos contribuem para a constituição da chamada “cachaça do coração”.

Para atingir estas metas coletivas, as dinâmicas internas obedecem a um controle rigoroso de qualidade, respeitando dois processos de padronização:

-o primeiro é realizado no próprio alambique de origem cooperado, mediante um acompanhamento e orientação de especialistas;

-o segundo acontece na cooperativa, onde os produtos são submetidos a análises químicas e sensoriais.

Os produtores enviam amostras de suas bebidas à cooperativa para análise e aqueles que estiverem dentro das condições preestabelecidas passam por um processo de padronização e, depois, enviam suas bebidas para serem agregadas ao *Blend*, para homogeneização (Ferreira, V., disponível em: www.revistadistribuição.com.br).

Tais especificidades das normas de qualidade estabelecidas pela cooperativa para o território local constituem recursos construídos coletivamente, responsáveis pela incorporação de atributos que irão proporcionar maior aceitação no mercado e conferir uma agregação de valor ao preço final.

Outra significativa experiência mineira é a Cooperativa dos produtores de cachaça de alambique da micro-região de Salinas – CooperCachaça, reunindo 109 produtores que, juntos, exportam dez mil garrafas da cachaça “Terra Ouro”.

A microrregião de Salinas apresenta um tecido de relações mais complexo e completo. Além da cooperação entre os produtores, existe uma articulação destes com outros agentes (públicos e privados) do território (local e nacional). Além dos agentes envolvidos na CooperCachaça, o desenvolvimento do projeto local conta com a atuação da Secretaria da Agricultura Familiar (SAF), do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA); da Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do estado de Minas Gerais (Emater-MG); da Escola Agrotécnica Federal de Salinas (Eafs) e com o financiamento do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), gerido pela SAF/MDA e do Fundo de Desenvolvimento Rural de Minas Gerais (Funderu).

Graças ao apoio técnico e às pesquisas constantes, os produtores familiares de 4 municípios da microrregião de Salinas plantam 250 hectares de cana-de-açúcar e colocam 8 fábricas comunitárias em funcionamento. Tais possibilidades técnicas permitem a conquista de qualidade e do volume suficiente para a comercialização.

Neste projeto local, observa-se o envolvimento de um agente bastante recente no segmento, ou seja, a Escola Agrotécnica Federal de Salinas, através do oferecimento do primeiro curso tecnológico voltado para a produção de cachaça de alambique do país, formando profissionais capacitados em assistência técnica rural e na elaboração e gestão de



projetos no interior da cadeia produtiva da bebida (JBTempo Real, disponível em: www.condraf.org.br).

Esta experiência de Salinas, envolvendo interações e parcerias entre pequenos produtores cooperados e demais agentes do território configura a estruturação de um arranjo produtivo local.

4.2- Experiências do estado da Bahia.

O estado da Bahia apresenta diversas iniciativas de cooperação no segmento da cachaça. A constituição de todo um aparato institucional antecipou este contexto de maior aproximação entre os agentes, com destaque para a criação da SICT (Secretaria da Indústria, Comércio e Turismo), em 1993, voltado para os pequenos produtores de derivados de cana-de-açúcar. Além desta, o quadro institucional foi acrescido em 2001, da ABCQ (Associação Baiana dos Produtores de Cachaça de Qualidade) e, em 2003 do Protocolo da Cachaça envolvendo Secretarias de Governo estadual, SEBRAE, ABCQ e outras. Paralelamente à constituição deste aparato, ocorrem as formações das cooperativas regionais e, mais recentemente, as ações voltadas ao desenvolvimento de arranjos produtivos locais.

A ABCQ envolve 15 associados, sendo 5 associações regionais responsáveis pela aproximação de 2,5 mil produtores e uma produção de 10 milhões de litros por ano: Abaíra; Paratinga; Santana, Caetitê e Itarantim. Contudo, um estudo realizado pela LC Informações Estratégicas Ltda constatou que uma proporção significativa dos produtores de cachaça entrevistados desenvolve algum tipo de relação com entidades associativas. Ao todo foram mencionadas 52 associações, sendo que algumas são entidades ligadas a produtores rurais em geral, outras são identificadas com os produtores de derivados de cana-de-açúcar. De acordo com o relatório da pesquisa, as mais citadas foram:

- APAQUI/Associação dos Produtores de Cachaça de Qualidade de Itarantim;
- Associação dos Produtores de Cachaça de Arapiranga;
- APAM/Associação dos Produtores de Cachaça de Bananeira/Paixão;
- APAMA/Associação dos Pequenos Produtores de Cachaça da Microregião de Abaíra;
- APROCANA/Associação dos Produtores de Cana e Derivados de Santana;
- Associação dos Produtores de Cana de Açúcar e Derivados de Ibicuí;
- ASPROCANA;
- Associação dos Produtores de Cachaça Artesanal de Qualidade do Vale de Santo Onofre – Paratinga.

No estado da Bahia, uma das cooperativas de maior destaque é a APAMA (Associação dos Produtores de Aguardente de Qualidade da Microrregião de Abaíra), responsável por desenvolver uma proximidade organizacional entre 130 produtores localizados em quatro municípios (Abaíra, Mucugê, Piatã e Jussiape).

Esta associação mantém uma unidade engarrafadora coletiva, com o objetivo de estabelecer o controle da qualidade e um laboratório encarregado de analisar a bebida para o consumo. De acordo com o relatório do diagnóstico desenvolvido pela Agroindustrial BFLM em 2004, apenas 15,4%, de 130 produtores entrevistados, solicitam análises físico-químicas no laboratório da associação.

Apesar da relevância do modo de produção familiar da produção de cachaça na microrregião de Abaíra, com todas as tradições acumuladas durante séculos, já é significativa a influência da APAMA na organização e, principalmente, na comercialização da cachaça de qualidade.



No caso da microrregião de Abaíra, a atuação da APAMA deve ter o cuidado de dosar as inovações do processo produtivo regional. Nesta perspectiva, a preocupação de proporcionar novas tecnologias e novos processos a fim de sanar os problemas, deve acontecer paralelamente à manutenção e até o resgate de procedimentos do “*savoir-faire*” regional (acumulados durante séculos)¹⁴ responsáveis pelas particularidades da produção já conhecida e veiculada com o slogan “produtos de Abaíra”. A manutenção e até o resgate de certos procedimentos seculares poderá contribuir para a incorporação de atributos locais ao produto final tão importantes para as estratégias de diferenciação da produção e para a conquista de nichos de mercado.

Vale ressaltar que as experiências de cooperação e associação da Bahia estão convergindo para a estruturação de arranjos produtivos locais da cachaça de alambique e derivados de cana-de-açúcar. Além deste caso da Chapada da Diamantina, o governo de estado em parceria com o SEBRAE, das prefeituras municipais e da EBDA (Empresa Baiana de Desenvolvimento Agrícola) vislumbram a constituição de vários projetos coletivos de base territorial, envolvendo os mais variados agentes relacionados à produção e voltado para a construção de recursos específicos, ou seja, para a construção coletiva de um diferencial de produção. Dentre os possíveis APLs para a cachaça e derivados de cana-de-açúcar, destacam-se: micro região de Abaíra, de Santana, de Caetitê, de Itarantim, de Piripá, de Barreiras e da Barra.

Além destes casos da Bahia e o de Salinas em Minas Gerais, que constituem as experiências mais concretas de ações estatais referentes ao desenvolvimento de APLs para o setor da cachaça de alambique no território nacional, pode-se destacar ainda o programa PROSUDESTE do governo do estado do Tocantins executado pelo SEBRAE que visa o arranjo da cadeia produtiva da cachaça tendo por base 11 municípios do sudeste do estado.

Nesta perspectiva, faz-se mister ressaltar que a busca por uma governança territorial mais eficiente deve ser permeada pela análise dos dispositivos territoriais mais pertinentes ao compartilhamento do saber e da cultura local, bem como à maior difusão das inovações e à resolução dos conflitos, dos entraves da produção e comercialização da produção entre os agentes presentes no território e envolvidos no processo produtivo.

O reconhecimento dos dispositivos territoriais em vigência, bem como dos entraves e conflitos poderá auxiliar na tomada de decisões, de estratégias visando uma melhor governança. O estabelecimento dos elementos favoráveis ao estabelecimento de uma melhor coordenação entre os agentes locais poderá significar o primeiro passo para a construção coletiva dos recursos específicos importantes para a conquista de nichos de mercado.

Ao levantar as possibilidades de maior inserção no mercado externo, estreitando as relações e valorizando os recursos específicos locais, se estará reforçando as condições favoráveis ao processo de desenvolvimento local.

5- Considerações finais: a construção de recursos territoriais específicos e as novas perspectivas para os territórios da cachaça no Brasil.

Tendo em vista o significativo potencial de mercado da cachaça nos últimos cinco anos, principalmente a de alambique e, por outro lado, as dificuldades dos pequenos produtores em relação ao próprio processo produtivo, ao *marketing* e à comercialização, esse

¹⁴ Segundo o diagnóstico solicitado pelo governo estadual da Bahia, 57,7% de 130 produtores entrevistados, segue as tradições familiares, repassadas de pai para filho. Destes 25,4% apontam que em sua família a tradição na produção de cachaça tem mais de 10 e menos de 50 anos; 10,7% tem de 50 a 70 anos de tradição familiar; 46,6% mais de 70 e menos de 100 anos e 14,6% dizem ter mais de 100 e menos de 200 anos (Agroindustrial BFLM, 2004).



artigo compartilha a hipótese de que a estruturação de APLs constitui uma estratégia coletiva eficaz de viabilização da pequena produção no mercado.

A questão da qualidade e a do volume são as que mais estimulam a cooperação entre os pequenos produtores de cachaça artesanal. Quando sanadas estas questões básicas, a cooperação começa a se voltar para outras necessidades como a busca por um diferencial de produção, realizando, para tanto, parcerias com outros agentes do território local e até nacional.

A estruturação deste projeto coletivo implica uma organização social e institucional, portanto demanda uma governança territorial local eficaz. Nesta perspectiva, faz-se necessário um mecanismo que modele o território, a maneira como pode ser construído e uma trajetória que possa se viabilizar.

Todo interesse na estruturação desse projeto coletivo está na possibilidade de desenvolver estratégias de construção de uma especificação aos territórios locais onde exista um número expressivo de alambiques, seja através de um tipo de coordenação mais eficaz entre os agentes, o modo de governança, seja através da obtenção de uma certificação de qualidade de origem controlada, por exemplo.

A construção coletiva desta especificidade territorial local é extremamente importante para a agregação de valor ao produto e conquista de nichos de mercado. As experiências mostram que o isolamento do pequeno produtor, muitas vezes até clandestinos, com uma fabricação precária, não tem garantido uma boa qualidade e tem gerado grandes entraves e muitos desestímulos. Além do mais, a produção de má qualidade pode comprometer a imagem do produto e, assim, dificultar a divulgação e expansão do consumo da bebida.

O maior objetivo do artigo foi destacar as possibilidades de efetivação, mediante atuação do Estado, de um tecido local de interações e relações com o objetivo de explorar as sinergias entre os agentes e promover externalidades positivas que poderão ser convertidas em vantagens competitivas. Esta perspectiva supõe que o território seja considerado, não mais como estoque finito de recursos, mas como um espaço que transborda inúmeros recursos atuais e potenciais, na medida em que estes sejam revelados ou suscitados. A construção coletiva dos recursos territoriais locais pelos agentes presentes, mediadas por intensa interação e cooperação, poderá resultar na construção de uma especificidade local, determinante para a incorporação de um atributo ao produto, necessário para a certificação de origem e fundamental para maior agregação de valor e conquista de nichos de mercado.

Trata-se de considerar o processo de fortalecimento do território local como instância de articulação e coordenação dos mais variados interesses dados os mais variados agentes presentes. Assumir esta concepção significa se preocupar com a qualidade e eficiência da governança territorial.

7- Referências Bibliográficas

- AESetorial. “Cachaça ocupa espaço na pauta de exportação”, 26/02/04 - disponível em: <http://www.pbdac.com.br>, acesso em: 22/02/2005.
- AGROINDUSTRIAL BFLM. “Arranjos Produtivos Locais de Derivados da cana-de-açúcar: diagnóstico da situação atual da cadeia produtiva da cana-de-açúcar”, 2004.
- A TARDE. “A vez da cachaça orgânica”, 16/02/04 – disponível em: <http://www.pbdac.com.br>, acesso em: 22/02/2005.
- BENKO, Georges. *Economia, Espaço e Globalização: na aurora do século XXI*, ed. Hucitec, 1996.
- BENKO, Georges. Intervenção realizada na mesa “As pressões do Local na Globalização: desagregação ou integração das economias nacionais” do I Seminário Internacional “O



- desenvolvimento Local na Integração: estratégias, instituições e políticas”, realizado em 19-21 de Maio de 2004 na Universidade Estadual Paulista, Campus de Rio Claro.
- CACHAÇA EXPORT. “Lançamento da feira Brasil Cachaça 2003 apresenta números do setor de 2002 e perspectivas para 2003”, disponível em: http://www.cachacaexport.com.br/pt_eventos.phtml?do_eventos=38, acesso em: 18/02/05.
 - CACHAÇA EXPORT. “Publicação do Decreto 4.851, de 02/10/03, regulamenta a Cachaça como bebida típica do Brasil – 03/10/03”, disponível em: http://www.cachacaexport.com.br/pt_noticia.phtml?da_index=113, acesso em: 18/02/05.
 - CACHAÇA EXPORT. “Decreto faz distinção entre rum e cachaça e beneficiará exportações – 16/06”, disponível em: http://www.cachacaexport.com.br/pt_noticia.phtml?da_index=97, acesso em: 18/02/05.
 - CANA WEB. “Mais seminários sobre a cachaça”, 13/02/04 - disponível em: <http://www.pbdac.com.br>, acesso em: 22/02/2005.
 - DCI. “Produtores de cachaça artesanal unem esforços para faturar mais”, 21/11/03 – disponível em: <http://www.pbdac.com.br>, acesso em: 22/02/2005.
 - DUPUY C. e TORRE, André. “Liens de proximité et relations de confiance: lê cãs dès regroupements localisés de producteurs dans lê domaine alimentaire”, *Colloque Proximité et coordination économique*, GATE, Lyon, 5 e 6 maio, 1997.
 - FERREIRA, Vivaldo. “O Novo Status da Cachaça”, disponível em: www.revistadistribuição.com.br, acesso em: 14/03/2005.
 - FOLHA ONLINE. “Venda de cachaça ao exterior cresce dez vezes em cinco anos”, Dinheiro, 16/07/2002 – disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u51337.shl>, acesso em: 21/02/05.
 - FOLHA ONLINE. “Brasil lança programa de certificação da cachaça no mundo”, Dinheiro, disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u90380.shtml>, acesso em: 21/02/05.
 - GADREY, Jean. “Nouvelle économie, nouveau mythe?”, Flammarion, Paris, 2000.
 - GAZETA MERCANTIL. “Cachaça sobre na passarela em busca de glamour”, 7, 8 e 9/01/2005.
 - GILLY, Jean-Pierre e PECQUEUR, Bernard. “Régulation des Territoires et Dynamiques Institutionnelles de Proximité: Le cas de Toulouse et des Baronnie”, In: GILLY, Jean-Pierre e TORRE, André. *Dynamiques de Proximité*, L’Harmattan, 2000.
 - GILLY, Jean-Pierre e TORRE, André. *Dynamiques de Proximité*, L’Harmattan, 2000.
 - JANSEN, marcos Garcia. “Novidade: Cooperativas de Cachaça”, disponível em: www.agronline.com.br, acesso em: 14/03/2005.
 - LC INFORMAÇÕES ESTRATÉGICAS LTDA. “Mapeamento da Cadeia Produtiva de Derivados de Cana de Açúcar no Estado da Bahia”, relatório de pesquisa, 2004.
 - NET COMES “Cachaça orgânica leva bebida a patamer premium na Europa”, 25/02/2004 – disponível em: disponível em: <http://www.pbdac.com.br>, acesso em: 22/02/2005.
 - SANTOS, Milton e SILVEIRA, Maria Laura. “O Brasil: Território e Sociedade no início do século XXI”, Record, 2001.
 - SCOTT, Allen J. *Les régions et l’économie mondiale*. L’Harmattan, 2001.
 - VERDI, Adriana R. “Grupos Econômicos Globais e Territórios Locais: Alcatel e Renault no Brasil”. Tese de doutoramento, Departamento de Geografia, USP, 2002.