

**ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE DA CACHAÇA BRASILEIRA**

<b>Enilson Lima Silva Junior</b>	Graduado em Comércio Exterior pela Universidade Federal do Rio Grande (FURG). enilsonlimasilva@hotmail.com
<b>Jonatas de Oliveira</b>	Mestre em Economia Aplicada pelo Programa de Pós-graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande (PPGE-Mar FURG). jonatasoliveira@furg.br
<b>Lívia Triaca</b>	Professora Adjunta do Instituto de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande (ICEAC/FURG) e professora permanente do Programa de Pós-graduação em Organizações e Mercado da Universidade Federal de Pelotas (PPGOM/ UFPEL). liviamtriaca@gmail.com

<b>Resumo</b>	O presente trabalho tem como objetivo geral realizar uma análise competitiva da cachaça brasileira, no período que abrange os anos de 2001 a 2018, realizando observações com base nos estudos das vantagens comparativas, de intensidade, de comércio e de orientação das exportações. Este trabalho foi realizado por meio de coleta de dados, sendo as fontes de coleta de maior importância a base de dados <i>Trade Map do International Trade Centre – ITC</i> , Instituto Brasileiro da Cachaça – IBRAC, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – EMBRAPA e Associação Nacional de Produtores de Cachaça de Qualidade – ANPAQ. Os resultados obtidos evidenciaram que deixamos de possuir vantagens comparativas na produção de cachaça nos últimos anos, lembrando que nesse estudo foi impossível dissociar a cachaça do rum, tendo em vista que as duas se enquadram na mesma NCM; com o índice de intensidade comercial foi possível identificar os países e blocos com quem o Brasil possui maior intensidade de comércio; por fim, foi apresentado o índice de orientação regional que indica a União Europeia como maior mercado de destino das nossas exportações de cachaça.
---------------	---

<b>Palavras-chave</b>	Cachaça. Competitividade. Comércio. Exportações.
-----------------------	--

**ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF BRAZILIAN CACHAÇA**

<b>Abstract</b>	This work aims to carry out a competitor analysis of the Brazilian <i>cachaça</i> , in the period from 2001 to 2018, making comments based on the studies of the comparative advantages, intensity, trade and exports orientation. This work was done by means of data collection, with the main sources being the Trade Map Database of the International Trade Center - ITC, Brazilian Cachaça Institute - IBRAC, Brazilian Agricultural Research Corporation - Embrapa and National Association of Producers and Members of the Cachaça Productive Chain - Anpaq. The results showed that Brazil no longer has comparative advantages in the production of <i>cachaça</i> in recent years, although in this study it was
-----------------	---

	impossible to dissociate the <i>cachaça</i> from rum, considering that the two fall into the same NCM. With the trade intensity index, it was possible to identify the countries and blocs with which Brazil has greater trade intensity. Finally, the regional orientation index indicates that the European Union is the main destination market for our <i>cachaça</i> exports.
<b>Keywords:</b>	Cachaça. Competitiveness. Trade. Export
	Licença de Atribuição BY do Creative Commons <a href="https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/">https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/</a>
	Submetido em 21/03/2022 Aprovado em 10/05/2022 Publicado em 26/05/2022

## INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como objetivo realizar uma análise competitiva da cachaça brasileira no período de 2001 a 2018, utilizando para isso indicadores de competitividade específicos que serão explicados mais a frente. Tem-se como objetivos específicos (i) determinar a vantagem comparativa, intensidade de comércio e orientação das exportações brasileiras de cachaça, (ii) fornecer uma visão geral do cenário comercial da cachaça no mundo.

De acordo com Sousa (2009) dada a impossibilidade de uma nação produzir todos bens os quais sua população necessita, os países buscam através da especialização de certas atividades aumentar sua competitividade e produzir eficazmente determinados produtos, os excedentes oriundos dessas produções especializadas serão trocados por outros produtos necessários à essa nação. Os produtores tendem a expansão além das fronteiras nacionais em busca de novos consumidores; para que isso aconteça as empresas devem buscar maneiras de se tornarem mais competitivas para atender às novas demandas.

Para Sousa (2009), a abertura dos mercados através dos processos de integração econômica e acordos multinacionais, resultam no aumento da eficiência como também na possibilidade de gozar de uma economia de escala, onde os custos fixos podem ser diluídos com o aumento proporcionado da produção, “a concorrência que empresários irão enfrentar nos novos mercados impulsiona a produtividade, induz preços mais competitivos, aumenta o consumo e estimula a inovação” (SOUSA, 2009, p. 8).

O Instituto Brasileiro da Cachaça - IBRAC estima que o Brasil possua uma capacidade instalada de produção de Cachaça de aproximadamente 1,2 bilhões de litros anuais, porém se produz anualmente menos de 800 milhões de litros. Ainda segundo o IBRAC, o Censo Agropecuário realizado em 2016 pelo IBGE apontou a existência de quase 12 mil estabelecimentos

produtores no país, havendo estimativas de associações regionais que chegam a quase 15 mil estabelecimentos. Entretanto menos de 2 mil estabelecimentos são devidamente registrados no Ministério de Agricultura e Receita Federal, demonstrando que os produtores, na maioria micro e pequenos, são informais.

De acordo com Embrapa (2008) e Paiva e Godoy (2001) a cachaça possui o título de destilado mais consumido no Brasil e o terceiro mais consumido no mundo. Obtida através da fermentação do mosto proveniente da cana-de-açúcar e posteriormente destilada, sua origem remete ao período do Brasil Colônia, sendo marginalizada por ser considerada uma bebida de classes mais baixas, pois era consumida por escravos, como um paliativo para a exploração e condições subumanas de trabalho, e por trabalhadores brancos pobres por seu baixo custo, enquanto a elite do Brasil Colônia consumia majoritariamente bebidas vindas da Europa.

Paiva e Godoy (2001) explicam que motivada pela popularização da bebida, a Coroa Portuguesa baixou uma lei proibindo a produção, sob o pretexto de preservação da ordem da Colônia e para evitar o desvio de atenção da mão de obra mineradora e do comércio. Para Oliveira e Costa (2014) o real motivo para a proibição é que a cachaça passou a ganhar espaço junto à classe média da época, levando à diminuição do consumo das bebidas de origem portuguesa, diminuindo a arrecadação impostos.

Segundo Paiva e Godoy (2001), a proibição não foi tão efetiva como a Coroa Portuguesa imaginará e a cachaça continuou sendo amplamente produzida, dessa forma, a Coroa passa a tributar em cascata as unidades produtivas, a circulação e comercialização, porém a tentativa de taxar a bebida não deu certo visto que a sonegação era elevada e contestada pelos produtores; tornando a aguardente um símbolo de resistência contra a dominação portuguesa.

## **REFERENCIAL TEÓRICO**

O debate sobre o comércio internacional é um dos pontos mais antigos da discussão econômica. As teorias do comércio internacional buscam explicar o motivo pelos quais os países decidem comerciar, quais seus benefícios e sua influência para o desenvolvimento das nações.

A pergunta que norteia as teorias clássicas, segundo Carvalho e Da Silva (2007), porque os países comerciam, possui uma resposta óbvia nos dias de hoje: obter vantagens. Porém, há apenas pouco mais de dois séculos é que essa afirmação passou a ser confirmada nos estudos e discussões econômicas.

Para Adam Smith, no comércio internacional os países se beneficiariam do livre comércio, onde cada país pudesse concentrar seus esforços nos bens que pudessem ser produzidos a um menor custo e trocar o excedente da produção por bens que lhe fizessem falta e que custassem menos em outros países. Para ele, caso o país impusesse barreiras comerciais à um produto estrangeiro mais barato com intenção de proteger a indústria nacional, estaria na realidade, desviando a mão-de-obra do país de um emprego mais produtivo (RODRIGUES, 2009),

O mercantilismo, modelo econômico o qual foi alvo das críticas de Adam Smith, possuía uma visão de comércio limitada, onde o sinônimo de riqueza era o acúmulo de metais preciosos (CASSAR, 2012). A obtenção destes metais se dava pelas exportações que eram pagas com ouro e prata ou pela exploração destes em outros territórios.

Para Sousa (2009), nesse modelo econômico o Estado buscava estimular ao máximo as exportações e dificultar as importações para obter um saldo positivo na balança comercial. Entretanto, se todos os países agissem dessa forma, as economias se fechariam a tal ponto que isso impactaria nas exportações, já que os países importariam somente aquilo que não pudesse ser produzido internamente, ou seja, para que um país exporte é necessário que outro importe.

Conforme Cassar (2012) para Adam Smith a produtividade, questão primordial para possibilitar o livre comércio, seria o efeito da divisão do trabalho, que é visto como o fator que realmente é relevante para a riqueza de uma nação, nessa perspectiva, os valores das mercadorias são determinados pela quantia de trabalho empregado na produção do bem.

De acordo com Cassar (2012), David Ricardo inspirou-se inicialmente nos livros de Adam Smith, mas ao contrário deste, acreditava que um país poderia exportar não apenas se obtivesse vantagens absolutas, para ele as trocas podem ser estimuladas por meio das vantagens comparativas, demonstrando que o comércio seria vantajoso até mesmo quando uma nação fosse mais eficiente e pudesse produzir os bens a custos mais baixos que outra. O país menos eficiente, através da especialização, exportaria o bem em que sua desvantagem absoluta fosse inferior, pois esse é o bem em que ele tem uma vantagem comparativa. Da mesma forma, o país deveria importar o bem em que tivesse uma desvantagem absoluta superior, essa dedução é conhecida como a Lei da Vantagem Comparativa (SOUSA, 2009).

Conforme Sousa (2009) a teoria de Ricardo não pôde explicar porque o trabalho possuía diferentes níveis de eficiência entre os países, já que não considerava outros fatores de produção. Somente após Eli Heckscher e Bertil Ohlin desenvolverem uma nova teoria é que surgiu uma explicação razoável para a divergência dos custos produtivos das nações, ficando conhecido como

modelo econômico Heckscher-Ohlin. Para explicar esse fenômeno a teoria de H.O leva em consideração, além do trabalho, a proporção em que os fatores de produção são empregados, como capital e terra, na produção de diferentes bens.

Conforme Carvalho e Da Silva (2007), os principais fundamentos da teoria são que os países possuem tecnologia idêntica, a função de produção não se altera em nada, pois não existe diferença na produtividade do trabalho, entretanto isso não quer dizer que os países empreguem terra, capital e trabalho da mesma maneira tendo em vista as diferentes dotações estruturais de recursos. Existe variação na intensidade em que os fatores são utilizados na fabricação de diferentes produtos, os países definem a quantidade de trabalho e capital que permitem ter uma produtividade maior a determinado custo. As preferências dos consumidores serão relativamente iguais a depender de um preço relativo. Os países concentrarão seus esforços em produzir e exportará o bem que usar intensamente o seu fator de produção mais abundante e conseqüentemente importará o bem que necessite de uso intenso de seu fator relativamente escasso.

## **REFERENCIAL EMPÍRICO**

Pereira (2017) em sua análise do setor cervejeiro no período de 2000 a 2016, utilizando o indicador das vantagens comparativas reveladas, pôde concluir que no Brasil houveram desvantagens comparativas reveladas para todos os anos em relação aos outros quatro países analisados, com diminuição da desvantagem nos últimos anos da série.

Observou que a desvantagem comparativa brasileira era relativamente baixa no princípio da série, com declínio do índice a partir de 2001 até o ano de 2012, revelando uma grande desvantagem comparativa do setor no país. A partir de 2012 o índice volta a crescer atingindo seus melhores níveis a partir de 2014. Com isso, pôde inferir que a desvantagem comparativa brasileira diminuiu à medida que as empresas do país se internacionalizaram e ganharam maior poder de mercado.

Fries (2012) em sua análise da competitividade das exportações do agronegócio gaúcho nos anos de 2001 a 2012, pôde observar que o estado do Rio Grande do Sul possuía ampla vantagem comparativa nas exportações de fumo, sendo que em todo período analisado o índice foi consideravelmente maior que uma unidade. Em sua análise, os valores mais altos se deram nos anos de 2005 e 2012, período em que as taxas das exportações gaúchas de fumo foram maiores que as taxas mundiais.

Em seu trabalho também identificou, através do Índice de Orientação Regional, que as exportações gaúchas de fumo estavam majoritariamente orientadas para União Europeia que para China, em todo o período analisado, indicando que as exportações gaúchas são orientadas em maior peso para o bloco, que absorve cerca de 40% das exportações gaúchas de fumo não-manufaturado. O índice apresentou tendência de alta de 2001 a 2006, sendo observadas oscilações no período de 2007 a 2009, e queda relativa nos dois últimos anos. Seus resultados também indicaram que o estado apresentou vantagens comparativas reveladas e que as exportações de carnes do estado estavam orientadas, no período, para a Rússia e não para a União Europeia.

Ceribeli et al. (2010) realizaram uma análise da competitividade e da orientação regional da cachaça no período de 1998 a 2009, demonstraram por meio do índice IOR que as exportações de cachaça estavam orientadas, por todo o período, para a Alemanha onde o índice apresentava valor superior, mas extremamente próximo a unidade. Houve crescimento do índice entre 1998 e 2002 e queda em 2003, apresentando estabilidade a partir desse ano. Observaram que as exportações para o país apresentaram taxas crescentes em valor, variando em média 6,5% ao ano em todo período analisado.

Também puderam observar que os dados indicavam que as exportações de cachaça nunca estiveram orientadas para os Estados Unidos no período analisado, com exceção de 2008 e 2009. Demonstraram que a partir de 2003 houve um crescimento pequeno, porém constante do índice; e que apesar das exportações não estarem orientadas para o mercado americano, as importações realizadas pelos Estados Unidos cresceram uma taxa média de 29,75% nos anos que foram alvo do estudo.

Barcellos (2006) utilizou o índice de intensidade de comércio em seu estudo acerca das exportações brasileiras de frango e soja; para o comércio de frango entre Brasil e Argentina foi demonstrado que o índice antes da formação do Mercosul era zero, indicando baixo comércio bilateral. Após implementação do bloco econômico verificou-se intensificação na relação comercial do produto entre os dois países, sendo que em 1995 constatou-se uma intensidade de comércio 72% maior que a observada 4 anos antes, em 1997 aprecia-se outro aumento, dessa vez de 87% na intensidade comercial. No comércio de soja o índice apresentou valor zero na maior parte do período analisado, mostrando uma pequena melhora apenas no ano de 2003, onde passou de 0,01 no ano anterior para 0,31.

Da Silva e Silva (2006) demonstraram através do IOR que em períodos em que o índice era crescente, forças competitivas favoreciam o comércio entre Brasil e os demais membros do

Mercosul; notaram que em 1994 o índice sofreu queda significativa, reduzindo a intensidade de comércio entre Brasil e o bloco. Nesse ano as importações mundiais brasileiras cresceram mais de US\$ 400 bilhões. Logo, perceberam que conforme o índice decrescia nesse período as exportações e importações para o resto do mundo foram superiores às do bloco.

## **METODOLOGIA**

Este trabalho possui natureza aplicada, descritiva, cujos dados foram extraídos de fontes secundárias e reelaborados de acordo com os procedimentos metodológicos. Os dados e valores utilizados consideram a NCM 2208.40 00, e o INCOTERM FOB das negociações comerciais brasileiras em dólares americanos (US\$), entre os anos de 2001 e 2018, e visam demonstrar a evolução do comércio internacional no qual o mercado da cachaça se insere e indicar a possibilidade de novas oportunidades de negócio.

Para compreender e mensurar quantitativamente a participação do Brasil e do resto do mundo no mercado internacional de bebidas serão aplicados os seguintes indicadores: Índice das Vantagens Comparativas Reveladas (VCR), Índice de Intensidade de Comércio (IIC) e Índice de Orientação Regional (IOR). No que diz respeito aos estudos empíricos será utilizado bibliografia das teorias clássicas e neoclássicas como forma de alavancar o comércio internacional de bens.

Como fonte dos dados utilizados na elaboração dos índices da pesquisa está a base de dados Trade Map do International Trade Centre – ITC, o Instituto Brasileiro da Cachaça – IBRAC, a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – EMBRAPA e a Associação Nacional de Produtores de Cachaça de Qualidade – ANPAQ.

Alguns índices são capazes de captar e melhor nos apresentar o cenário do comércio internacional, sendo utilizados para a tomada de decisões no que diz respeito as operações de exportação e importação. No presente trabalho são analisados três índices: Vantagens Comparativas Reveladas, Intensidade de Comércio e de Orientação Regional.

O Índice de Vantagens Comparativas Reveladas foi elaborado por Balassa em 1965, baseado na lei das vantagens comparativas de David Ricardo (LANG, 2009). O VCR reflete o desempenho relativo do comércio internacional de um país quando comparado a uma região ou ao mundo. O VCR é calculado através da seguinte fórmula:

$$VCR_i = \frac{(X_{ij}/X_j)}{(X_{iw}/X_w)}$$

Onde:

$X_{ij}$  representa o valor das exportações do país  $j$  do produto  $i$ ;

$X_j$  são as exportações do país  $j$ ;

$X_{iw}$  são as exportações mundiais  $w$  do produto  $i$ ;

$X_w$  são as exportações mundiais  $w$ .

Se o  $VCR_i$  for superior a 1, o país possui vantagem comparativa no tocante as exportações do produto  $i$ , ou seja, o país analisado encontra-se relativamente especializado na exportação desse bem, caso o  $VCR$  seja inferior a 1, o país possui desvantagem comparativa para a exportação do produto  $i$ .

O Índice de Intensidade de Comércio foi elaborado por Anderson e Norheim em 1993, analisa a evolução das preferências no comércio internacional, levando em consideração a participação dos países no comércio internacional. Geralmente é utilizado para avaliar a evolução do destino das exportações, tendo em vista que relaciona a participação do comércio bilateral com as importações dos países em questão (LANG, 2009).

$$IIC_{bj} = \frac{(X_{bj}/X_b)}{(M_j/M_w)}$$

Onde:

$IIC_{bj}$  representa a intensidade de comércio entre o Brasil  $b$  e o país  $j$ ;

$X_{bj}$  são as exportações brasileiras  $b$  para o país  $j$ ;

$X_b$  são as exportações totais do Brasil;

$M_j$  são as importações totais do país  $j$ ;

$M_w$  são as importações totais mundiais.

O IIC pode variar de zero a infinito, com valores maiores indicando que há uma relação intensa de comércio.

O Índice de Orientação Regional proposto por Yeats em 1997 para as exportações do produto  $i$  é definido por:

$$IOR_j = \frac{(X_{ri}/X_{rt})}{(X_{oi}/X_{ot})}$$

Onde:

$X_{ri}$  representa o valor das exportações intra-regionais do produto  $i$ ;

$X_{rt}$  o valor das exportações intra-regionais totais;

$X_{oi}$  o valor das exportações extra-regionais do produto  $i$ ;

$X_{ot}$  o valor das exportações extra-regionais totais.

O valor do índice pode variar de zero à infinito, no qual a unidade indica uma mesma tendência para exportar o produto a uma região/bloco e ao resto do mundo, enquanto valores crescentes, observados ao longo do tempo, indicam tendência para exportar preferencialmente para mercados regionais (LANG, 2009).

## **Normatização**

Cachaça é a denominação típica e exclusiva da aguardente de cana produzida no Brasil, é a primeira Indicação Geográfica do Brasil, protegida através do Decreto nº 4.062, de 21 de dezembro de 2001. Além de requerer qualidade sensorial para atender as expectativas de seus consumidores deve também estar em cumprimento das exigências legais quanto à sua composição e produção.

Para que o produto receba a denominação de cachaça, deve obedecer aos parâmetros estabelecidos pelo Decreto nº 6.871, de 4 de junho de 2009, que regulamenta a padronização e classificação de bebidas de acordo com a Lei nº 8.918, de 14 de julho de 1994. De acordo com o art. 53 do referido decreto, cachaça é a bebida com graduação alcoólica entre 38 a 48% em volume, a 20 °C, obtida pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar, podendo ser adicionada de açúcar até 6 g/L. Acima de 6g/L e até 30 g/L, o produto será denominado como cachaça adoçada.

O Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia - INMETRO - é responsável por verificar a observância das normas técnicas e das normas legais em conformidade com os padrões de qualidade estabelecidos. Segundo publicação do SEBRAE em parceria com o INMETRO, o programa de certificação da cachaça traz diversas vantagens para o governo, para os produtores/exportadores e para os consumidores.

Dentre os benefícios podem ser observadas a indicação formal de que o produtor atende os requisitos de saúde, segurança, meio ambiente e responsabilidade social, facilitando decisões de compra; a agregação de valor às marcas certificadas, aumentando a competitividade e a diferenciação frente aos concorrentes.

## RESULTADOS

Para realizar a comparação das vantagens competitivas foram escolhidos os nove países que mais exportaram fermentados de cana-de-açúcar para fazer um contraste com as exportações do Brasil, que possui participação de apenas 1,4% nas exportações mundiais e encontra-se na décima nona posição do ranking dos principais exportadores do produto no período acumulado.

**Tabela 1: Principais países exportadores, total no período de 2001 a 2018.**

PAÍSES	Total (US\$ FOB)
Mundo	\$ 18.358.204
Alemanha	\$ 2.730.274
Espanha	\$ 1.743.374
Estados Unidos	\$ 1.582.429
Cuba	\$ 1.380.175
Rep. Dominicana	\$ 1.107.776
Reino Unido	\$ 838.024
Jamaica	\$ 761.881
França	\$ 679.923
Países Baixos	\$ 662.210
Brasil (19º)	\$ 251.923

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

A demanda mundial pelo produto obteve um aumento 164,4% no período analisado, enquanto o crescimento das exportações nacionais foi de 84,7%, número que não gera muito ânimo considerando que o aumento em nível global foi 245,1% nos 18 anos. Mesmo estando na 19ª posição do ranking exportador, houveram períodos em que o Brasil apresentou vantagens comparativas em relação a cinco países que se encontram nas nove primeiras posições do ranking.

Para realizar a análise do índice de vantagens comparativas reveladas, os países foram divididos em dois grupos: No primeiro está Alemanha, Estados Unidos, Reino Unido, França, Países Baixos e Brasil; no segundo grupo estão Espanha, Cuba, República Dominicana e Jamaica. A divisão ocorreu para melhor visualização dos gráficos de acordo com suas características, tendo

em vista que os índices do segundo grupo nunca cruzaram com os índices dos países do primeiro grupo, ou seja, todos os países do primeiro grupo apresentam desvantagens comparativas em relação aos países do segundo grupo, o que pode ser melhor na tabela 2.

**Tabela 2: Resultados do Índice das Vantagens Comparativas Reveladas (VCR).**

Ano	Alemanha	Espanha	Estados Unidos	Cuba	Rep. Dominicana	Reino Unido	Jamaica	França	Países Baixos	Brasil
2001	1,17	5,50	0,77	111,13	177,87	2,09	300,23	0,54	0,58	1,85
2002	1,23	5,35	0,66	136,28	29,47	2,29	360,05	0,61	0,73	1,67
2003	0,70	4,73	0,73	167,55	33,88	2,72	327,37	0,75	0,90	1,75
2004	1,09	6,85	0,88	145,70	51,94	1,71	330,14	0,89	0,81	1,86
2005	1,57	8,06	1,01	6,97	66,59	1,75	356,51	0,99	0,66	1,79
2006	1,43	9,53	1,05	4,50	124,03	1,44	391,16	1,07	0,80	1,97
2007	1,78	6,22	0,78	319,22	134,61	1,25	283,76	0,81	0,64	1,18
2008	1,82	3,92	0,82	601,58	220,24	1,31	281,10	1,06	0,57	1,30
2009	2,37	3,19	1,02	526,05	239,66	1,24	443,05	0,91	0,60	1,22
2010	2,04	5,77	1,07	588,91	302,55	1,12	479,37	0,95	0,77	1,07
2011	2,05	6,32	1,19	508,30	96,98	1,24	494,69	0,99	1,33	0,98
2012	2,12	6,57	1,23	495,04	174,65	1,54	465,71	0,95	1,33	0,88
2013	2,00	6,23	1,02	559,39	160,93	1,42	444,58	1,05	1,26	0,99
2014	1,95	5,79	1,00	699,07	111,94	1,59	433,15	1,15	1,03	1,15
2015	1,70	5,58	1,23	715,91	123,73	1,47	377,81	1,24	1,19	0,95
2016	2,07	5,79	0,83	815,51	102,93	1,30	398,69	1,25	1,49	0,91
2017	1,76	3,49	0,92	703,17	104,17	1,45	393,44	1,68	1,46	0,91
2018	1,14	2,77	1,05	697,89	140,08	1,31	487,33	1,71	1,40	0,75

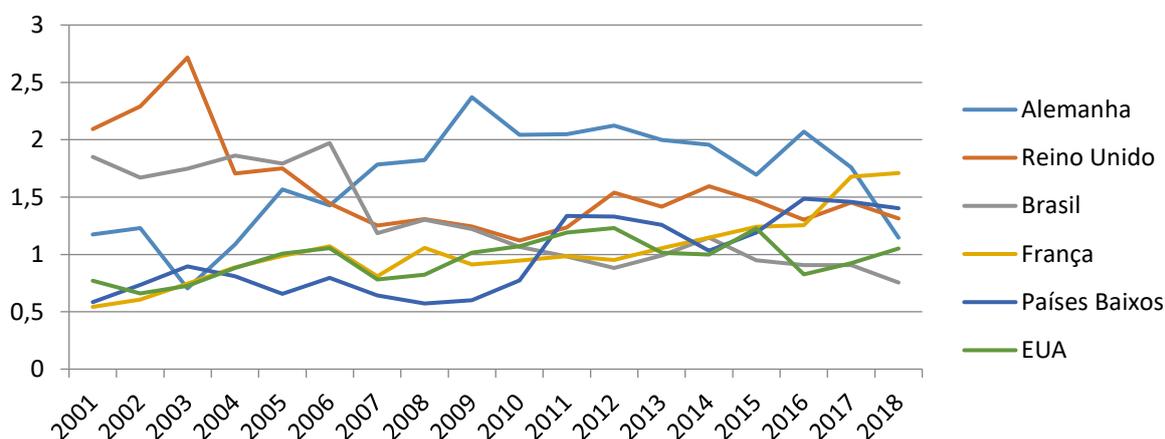
Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

Como pode ser verificado no gráfico 1, nos três primeiros anos da série o Brasil obteve desvantagens comparativas no seu grupo apenas para o Reino Unido e vantagens comparativas para Alemanha, França, Países Baixos e Estados Unidos; nos próximos três anos da série o Brasil passa a ter vantagens comparativas para todos os membros do seu grupo, causado pela queda de

37,2% no índice do Reino Unido, resultado da diminuição nas exportações do produto britânico enquanto as exportações totais do país cresceram; em 2007 o VCR do Brasil tem uma queda de 39,9% em relação ao ano anterior, devido a um aumento de 16,6% em suas exportações totais enquanto as exportações do produto obtiveram um resultado 4% menor em relação ao ano anterior.

Em 2008 o produto consegue acompanhar o crescimento das exportações, ocasionando a melhora do índice nesse ano. Nos anos subsequentes as exportações sofrem com instabilidade, oscilando entre superávit e déficit até o ano de 2012, onde apresenta pela primeira vez desvantagens comparativas para todos os países analisados, o que pode ser entendido como um dos reflexos da crise econômica mundial.

**Gráfico 1: VCR dos países do primeiro grupo.**



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

Em 2014 ocorre um fato interessante, apesar da queda de 7% nas exportações do país, a cachaça obteve um aumento no valor exportado de 10,5% em relação a 2013 e de 22,3% se considerarmos o ano de 2012. Após essa breve recuperação o índice volta a cair e novamente em 2018 o país apresenta desvantagens comparativas para todos os países do seu grupo, isso ocorre devido a estagnação das exportações do setor como observado no gráfico 2. Embora as exportações de cachaça não tenham sofrido uma queda significativa de 2006 até 2018, elas não puderam acompanhar o crescimento das exportações totais, logo, ao passo que as exportações totais crescem no seu valor, o produto não acompanha esse crescimento e a participação no índice passa a ser menor. O gráfico 2 possui dois eixos, sendo o eixo da direita o das exportações do produto e o da esquerda das exportações totais.

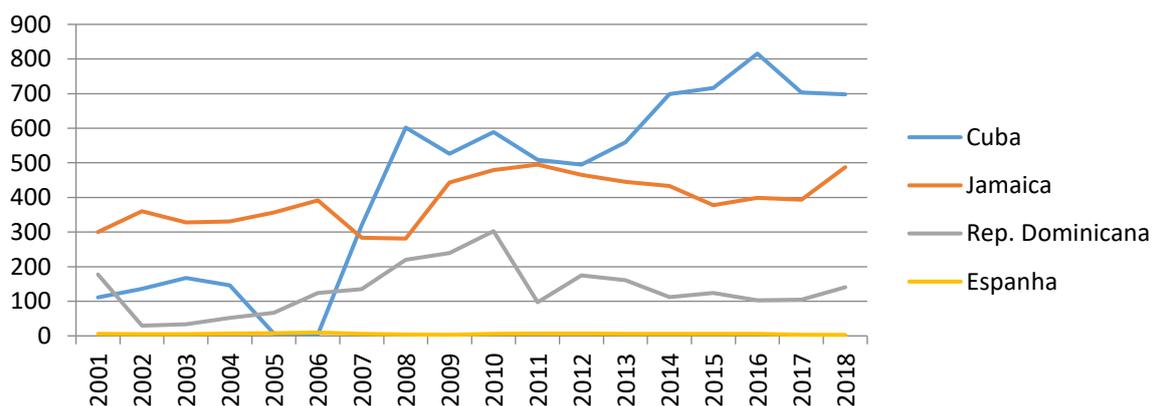
**Gráfico 2: Tendência das exportações brasileiras, no período de 2006 a 2018.**



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

No gráfico 3 temos os países do segundo grupo, os quais possuem índices tão altos por conta de o produto possuir maior peso na composição das exportações totais do país. Só para termos como exemplo, no ano de 2018 a participação do produto na composição do total de exportações Cubanas foi de 6,02% enquanto o produto brasileiro corresponde a apenas 0,01% das exportações brasileiras nesse ano. Também conta o fato desses países serem os maiores produtores do mundo de rum, bebida que se encaixa na mesma classificação NCM que a cachaça se encontra.

**Gráfico 3: VCR dos países do segundo grupo.**



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

O índice de Intensidade de Comércio não abrange apenas a relação comercial bilateral da cachaça entre os países, visa, portanto, estabelecer a intensidade comercial bilateral entre os países

de uma forma geral. O índice foi calculado de duas formas: primeiro foi calculada a intensidade de comércio que o Brasil possui, de maneira geral, ou seja, de todas suas exportações, para com os nove maiores exportadores de cachaça à nível mundial; posteriormente, a segunda parte trata especificamente da intensidade de comércio da cachaça para o Mercosul e para a União Europeia (UE 28), principais mercados da cachaça brasileira.

Pelo índice de intensidade de comércio (IIC), foi possível determinar a participação das exportações brasileiras no total das importações dos países em relação às suas importações mundiais. Quando o índice foi crescente durante o período analisado, forças competitivas favoreceram o comércio bilateral e quando o índice decresceu no período, as exportações e importações para o resto do mundo foram superiores às do comércio bilateral.

O IIC para os principais países exportadores demonstra em quais países os produtos brasileiros estão mais inseridos, tendo em vista que o índice leva em consideração não apenas a quantia exportada, mas também a participação das nossas exportações no total importado pelo país. Apesar das exportações brasileiras serem majoritariamente direcionadas a países como Estados Unidos, Países Baixos, Alemanha, Espanha, Reino Unido e França isso não significa que o Brasil seja um fornecedor tão importante como é nos outros países. Na tabela 3 pôde ser observado os países com que o Brasil possui maior intensidade comercial, sendo eles na ordem de intensidade: Cuba, República Dominicana, Jamaica e Países Baixos. Nestes países o Brasil é um parceiro forte, com participação em boa parte das importações totais. Os Países Baixos mostraram ser uma exceção, onde ele se encontra tanto nos países de maior destino das exportações brasileiras em geral, dentre os nove parceiros analisados, quanto no que diz respeito à intensidade de comércio.

**Tabela 3: Resultados do Índice de Intensidade de Comércio (IIC).**

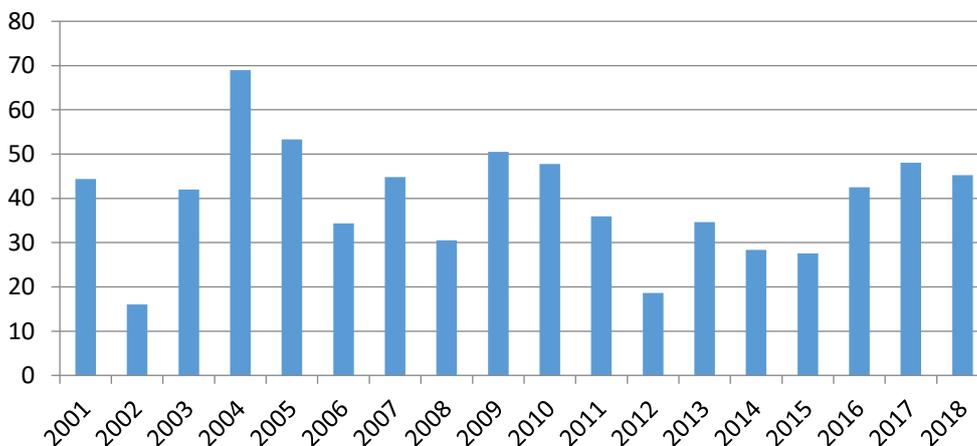
Ano	Alemanha	Espanha	Estados Unidos	Cuba	Rep. Dominicana	Reino Unido	Jamaica	França	Países Baixos
2001	0,557	0,727	1,363	2,497	2,607	0,514	1,904	0,616	1,582
2002	0,566	0,738	1,416	1,935	4,292	0,520	2,089	0,559	1,791
2003	0,549	0,784	1,368	1,571	5,682	0,470	2,455	0,509	1,910
2004	0,547	0,745	1,300	2,287	5,558	0,410	2,867	0,501	2,025
2005	0,578	0,673	1,177	2,721	4,390	0,440	2,857	0,483	1,523

2006	0,549	0,628	1,149	3,007	3,866	0,409	3,131	0,461	1,427
2007	0,597	0,780	1,102	4,308	3,802	0,426	3,208	0,508	1,841
2008	0,607	0,804	1,058	5,006	2,605	0,444	2,872	0,498	1,749
2009	0,543	0,765	0,811	4,431	1,935	0,557	3,554	0,450	1,760
2010	0,579	0,936	0,750	5,474	2,014	0,560	1,821	0,458	1,764
2011	0,513	0,927	0,820	6,100	1,662	0,521	1,934	0,437	1,979
2012	0,478	0,863	0,877	6,471	2,145	0,500	2,598	0,473	2,290
2013	0,430	0,839	0,834	5,606	2,025	0,487	1,556	0,398	2,670
2014	0,460	0,771	0,950	6,814	1,702	0,469	0,792	0,380	2,164
2015	0,426	0,830	0,912	6,210	2,629	0,403	1,034	0,351	2,224
2016	0,400	0,739	0,905	4,112	2,851	0,394	1,067	0,364	2,265
2017	0,347	0,900	0,930	4,190	2,486	0,366	1,044	0,303	1,695
2018	0,331	1,084	0,911	4,724	3,372	0,367	1,172	0,329	2,048

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

Nesta segunda etapa o IIC foi calculado para determinar a intensidade de comércio especificamente da cachaça para os blocos Mercosul e União Europeia. O índice de intensidade do Mercosul vista no gráfico 6, apesar das oscilações, não sofreu decréscimo no período acumulado. Observa-se dois anos em que a queda do índice foi mais acentuada, 2002 e 2012. Em 2002 o valor das exportações para o Mercosul foi 45% menor, já em 2012 a queda do índice se deve ao aumento das importações totais do bloco. Apesar do Brasil não ter exportado menos para o Mercosul naquele ano, a queda do índice significou uma perda na intensidade de comércio pois o Mercosul aumentou suas importações junto a outros parceiros comerciais, conforme dados obtidos no Trade Map.

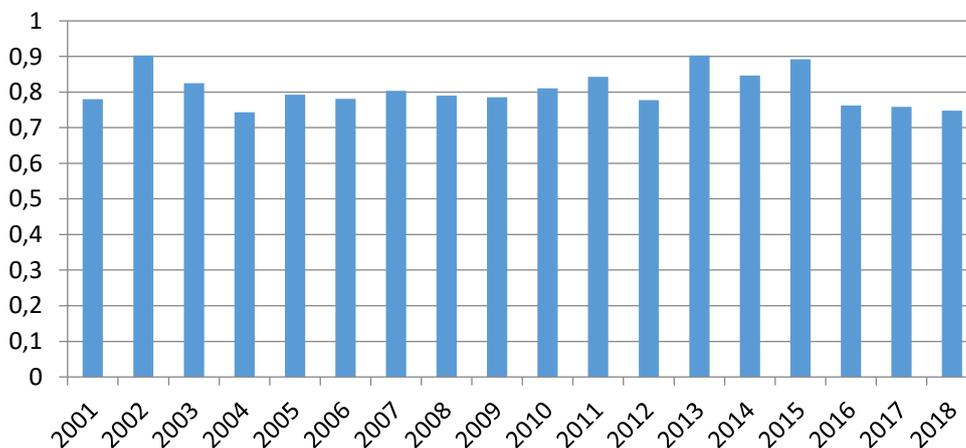
**Gráfico 4: Intensidade de Comércio da Cachaça no Mercosul.**



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

A variação no gráfico 5, que expõe o índice de intensidade de comércio para com a União Europeia, foi muito mais homogêneo que o índice que o Brasil manteve com o Mercosul no mesmo período, a variação máxima do período é em torno de 1,5.

**Gráfico 5: Intensidade de Comércio da Cachaça na União Europeia.**



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

É possível notar a substancial diferença nos dois índices, enquanto o Mercosul possui uma média nos 18 anos do IIC de 39,65 a União Europeia possui um índice de 0,81. Entretanto, isso não significa que as exportações de cachaça estão majoritariamente orientadas para o Mercosul, como veremos no próximo índice; na verdade esse dado indica que no tocante às

importações de cachaça destes blocos, o Brasil possui maior peso na composição das importações desse bem para o Mercosul do que para a União Europeia, ou seja, as exportações brasileiras representam cerca de 38,1% no fomento das importações do Mercosul contra 0,85% na composição das importações deste bem na UE 28.

O Índice de Orientação Regional tem como objetivo indicar para quais regiões as exportações de cachaça brasileira estão orientadas. O índice pode variar de zero à infinito, onde números acima da unidade indicam uma mesma tendência para exportar o produto a determinada região ou bloco em relação ao resto do mundo, enquanto valores acima da unidade indicam tendência para exportar preferencialmente para tais mercados regionais. Quanto maior o índice, mais o produto estará orientado àquela região em relação ao resto do mundo.

Na tabela 4 pode-se observar que as exportações estiveram em todos anos mais orientadas para a União Europeia que ao Mercosul. Para União Europeia o índice sempre esteve acima da unidade; em 2002 e 2015 o índice obteve seu melhor resultado atingindo 6,734 e 6,138, respectivamente, no mercado europeu. Já o índice que se refere ao comércio entre o Brasil e demais países do Mercosul possui períodos em que o comércio para o resto do mundo foi maior que para o bloco; de 2007 a 2009 o índice esteve abaixo da unidade, apresentando em 2010 apenas o necessário para considerar o comércio mais favorável ao Mercosul. Em 2011 o índice volta a estar abaixo da unidade; a partir de 2012 o índice volta a possuir resultados acima da unidade, permanecendo crescente até o presente momento.

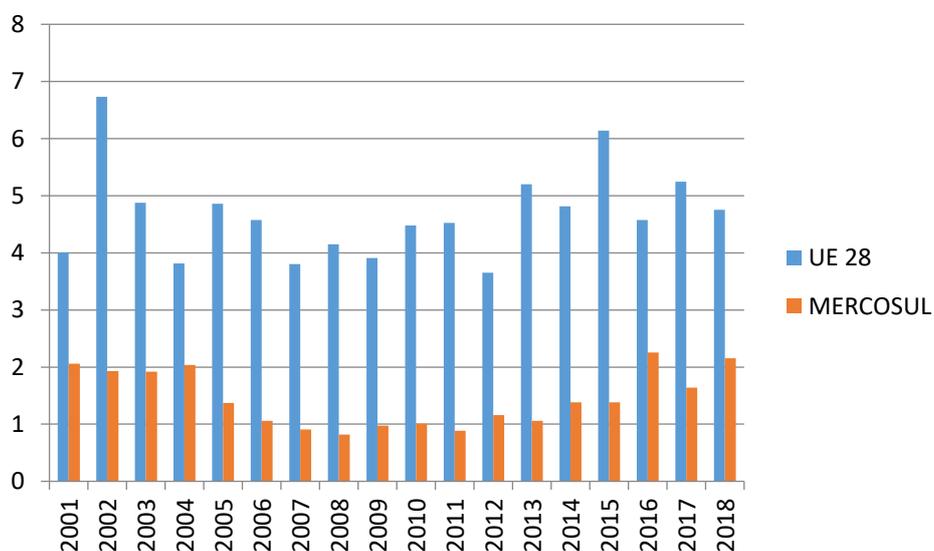
**Tabela 4: Resultados do Índice de Orientação Regional das Exportações para os blocos.**

<b>Ano</b>	<b>UE 28</b>	<b>MERCOSUL</b>	<b>Ano</b>	<b>UE 28</b>	<b>MERCOSUL</b>
<b>2001</b>	4,002	2,058	<b>2010</b>	4,480	1,009
<b>2002</b>	6,734	1,932	<b>2011</b>	4,526	0,886
<b>2003</b>	4,877	1,917	<b>2012</b>	3,649	1,161
<b>2004</b>	3,811	2,038	<b>2013</b>	5,201	1,056
<b>2005</b>	4,856	1,370	<b>2014</b>	4,816	1,385
<b>2006</b>	4,576	1,059	<b>2015</b>	6,138	1,382
<b>2007</b>	3,805	0,906	<b>2016</b>	4,572	2,254
<b>2008</b>	4,147	0,818	<b>2017</b>	5,246	1,640
<b>2009</b>	3,908	0,974	<b>2018</b>	4,755	2,156

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

A maior orientação das exportações de cachaça ao bloco europeu em 2002, juntamente com um pequeno decréscimo no índice do Mercosul vistos no gráfico 6, podem estar diretamente associados ao fato de que nesse ano o real sofreu uma das maiores desvalorizações cambiais então vistos, tornando a cachaça brasileira mais barata e consequentemente mais competitiva se comparada aos seus concorrentes, nesse ano o Brasil exportou 22,3% a mais em relação ao anterior. Para a União Europeia, com sua moeda recém unificada e posta em circulação, a desvalorização do real tornou a bebida mais barata, porém o mesmo não aconteceu com as exportações destinadas ao Mercosul pois alguns membros do bloco passavam por momento severos na economia, como a Argentina que nesse ano enfrentou uma de suas maiores crises econômicas. Em anos de crise, bens de demanda elástica são os que mais sofrem. Não por acaso, novamente em 2015 quando a moeda brasileira sofreu severa desvalorização as exportações estiveram altamente orientadas ao bloco europeu.

**Gráfico 6: Orientação Regional, comparação entre União Europeia e Mercosul.**



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

Nos anos de maior baixa no índice do bloco europeu, verificou-se que o bloco buscou importar o produto com outros parceiros, diminuindo as importações do produto brasileiro, como ocorrido em 2007; em 2012 quando o índice chegou no seu nível mais baixo, o bloco deixou de importar 23,1% do produto brasileiro.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo principal realizar uma análise competitiva da cachaça brasileira no período de 2001 a 2018, utilizando para isso o Índice das Vantagens Comparativas Reveladas, Índice de Intensidade de Comércio e Índice de Orientação Regional.

Em 2018 apenas 8,4 milhões de litros de aguardente foram exportados, de uma produção de mais de 1,2 bilhão de litros, o que representa menos de 1% da quantia produzida; onde cerca de 80% das exportações correspondem à cachaça industrial, aquela produzida em grandes volumes em coluna contínua, quando a cachaça artesanal, que possui processo de destilação tradicional em alambiques de cobre e que possui maior valor agregado, representou apenas 20% do volume total exportado de acordo com a Associação Nacional de Produtores de Cachaça de Alambique. O país é o 19º no ranking exportador, sendo responsável por cerca de 1,4%, apresentando crescimento das exportações de 84,7% no período, número abaixo do crescimento global das exportações.

Mesmo sendo o país sendo o 19º maior exportador do mercado, houveram períodos em que o Brasil apresentou vantagens comparativas em relação a cinco países que se encontravam nas nove primeiras posições do ranking. No que se refere aos seis primeiros anos do Índice das Vantagens Comparativas Reveladas, o Brasil obteve um resultado considerado bom, estando em primeiro ou segundo lugar no seu grupo nesse período. Nos anos que se seguem a esse primeiro período, com exceção de 2013 e 2014, o VCR do Brasil apresenta queda vertiginosa; do ano de maior pontuação do índice (2006) até o último ano analisado a queda foi de 61,7%, apresentando em 2018 desvantagens comparativas para todos os países analisados.

No Índice de Intensidade de Comércio, pôde-se observar que o Brasil possui uma grande relação comercial com o Mercosul, suprindo boa parte da pequena demanda do bloco. Já para União Europeia fica claro que não temos tanta influência, o bloco possui uma demanda enorme na qual o Brasil representa uma ínfima parte na composição de suas importações.

Para o Mercosul o Índice de Orientação Regional apresentou em alguns períodos resultados abaixo da unidade, denotando que as exportações estavam sendo preferencialmente orientadas à outras regiões, mesmo que estas representem boa parte das importações do bloco, somos responsáveis por 38,1% do valor total consumido no período. Uma demanda que não deve ser ignorada, pois representa 14,7% das exportações do produto somando 37,09 bilhões de dólares no período.

No que diz respeito à União Europeia, as exportações se mostraram em todo o período maiormente orientadas ao bloco, considerando o volume exportado para a região e o volume para o resto do mundo, sendo exportado o valor de 138,7 bilhões de dólares no período. As exportações para União Europeia representam 55,1% das nossas exportações de cachaça, enquanto, representamos apenas 0,85% para o fomento das importações frente a demanda do bloco, sendo um mercado que ainda pode ser muito explorado.

Assim como o Champagne, a Tequila e o Scotch Whisky a Indicação Geográfica da Cachaça atesta a qualidade do produto produzido no Brasil, é reconhecido e protegido pela Colômbia, Estados Unidos da América e México. Caso o acordo do Mercosul com a União Europeia seja aprovado, esta também passará a reconhecer a Indicação Geográfica da Cachaça, podendo servir como vitrine para o Brasil negociar o reconhecimento com outros países.

Por fim, como sugestão para alcançar resultados de análise mais precisos, seria necessário discriminar a cachaça do rum na NCM. Como observado em Pesquisa de Mercado Encomendada pela Embaixada do Brasil na Alemanha (2016), um dos obstáculos para realizar uma análise mais precisa do setor cachaceiro é justamente a NCM utilizada, pois a cachaça é classificada juntamente com o rum; bebidas que possuem basicamente os mesmos ingredientes, mas processos de fermentação diferentes, afetando diretamente a interpretação dos dados do comércio, já que o rum é amplamente comercializado no mercado internacional.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Associação Nacional de Produtores de Cachaça de Alambique, ANPAQ. **Acordo Mercosul e UE Anima Produtores de Cachaça no Brasil**. Cachaça com Notícias, Jornal Informativo da ANPAQ, v. 13, n. 60, p. 14-15, julho 2019.

BARCELLOS, Olinda. Uma Reflexão do Comércio Internacional dos Setores de Carne de Frango e de Soja do Brasil e Mercosul. **Revista Perspectiva Econômica**; v. 2, n. 2, p. 15-36, 2006.

BRASIL. Decreto nº 4062, de 21 de dezembro de 2001: Define as expressões " cachaça", " Brasil" e " cachaça do Brasil" como indicações geográficas e dá outras providências. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, 2001.

\_\_\_\_\_. Embaixada do Brasil na Alemanha. **O Mercado Alemão para Cachaça Brasileira**. Pesquisa de Mercado, Setor de Promoção Comercial, julho 2016, 22 p. Disponível em

<<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/Arquivos/PesquisasMercado/PMR1330000116.pdf>>.

Acesso em 23 de setembro de 2019.

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 República Federativa do Brasil**, 2009.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; DA SILVA, César Roberto Leite. **Economia Internacional**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

CASSAR, Maurício. **Uma Análise das Teorias Clássicas de Comércio Exterior**. In: DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar. (Org.). **Comércio Exterior: Teoria e Gestão**. São Paulo: Atlas, 2012. p. 51-96.

CERIBELI, Diego Lisboa et al. Orientação regional e competitividade do agronegócio da cachaça para a Alemanha e os Estados Unidos. **Revista de Política Agrícola**, v. 19, n. 3, p. 21-32, 2010.

DA SILVA, Orlando Monteiro; SILVA, Adriana Ferreira. Intensidade e Orientação Regional do Comércio Entre os Países do Mercosul no Período de 1990-2004. **Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural**. Piracicaba, 2006.

OLIVEIRA, F. M.; COSTA, S. M. A. L. Agricultura familiar no APL/Cachaça da região de Salinas: caso de sucesso da cachaça Terra de Ouro. **Anais do VI Simpósio Reforma Agrária e Questões Rurais-NUPEDOR**, 2014.

Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, EMBRAPA. **Árvore do Conhecimento Cana de Açúcar**. Agência Embrapa de Informação Tecnológica. Disponível em <<https://www.agencia.cnptia.embrapa.br/gestor/cana-de-acucar/arvore/CONT000fiog1ob502wyiv80z4s473agi63ul.html>> Acesso em 22 de abril de 2018.

FRIES, Carol Deitos. **Análise da Competitividade das Exportações do Agronegócio Gaúcho (2001-2012)**. 2013. 93 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria.

Instituto Brasileiro da Cachaça, IBRAC. **MERCADO INTERNO**. Disponível em <[http://www.ibrac.net/index.php?option=com\\_content&view=article&id=46&Itemid=47](http://www.ibrac.net/index.php?option=com_content&view=article&id=46&Itemid=47)>. Acesso em 23 de maio de 2018.

Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia, INMETRO. **Avaliação da Conformidade**. Disponível em <<http://www.inmetro.gov.br/qualidade/definicaoAvalConformidade.asp>>. Acesso em 13 de setembro de 2018.

LANG, Jaime Ivan. **Análise da vantagem comparativa revelada do pescado, camarão e lagosta de 2000 a 2011 no Brasil e Mundo, Rio Grande do Sul**. 2015. 91 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo.

PAIVA, Clotilde Andrade; GODOY, Marcelo Magalhães. Os 300 anos da atividade canavieira em Minas Gerais. **SEBRAE/MG. Diagnóstico da Cachaça de Minas Gerais**. Belo Horizonte, p. 105-108, 2001.

PEREIRA, Gabriela Diniz. **Padrão de especialização no comércio internacional do setor cervejeiro brasileiro nos anos 2000**. 2017. 43 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Federal de Uberlândia.

RODRIGUES, Bruno Alencar. **Pensamento Liberal: Da vantagem absoluta à competitiva**. 2009. 92 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Exatas e da Terra) – Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, SEBRAE. **Certificação da Cachaça de Alambique**. 32 p. Disponível em [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/08EF03D0C42761248325763F0062D66F/\\$File/NT0004292E.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/08EF03D0C42761248325763F0062D66F/$File/NT0004292E.pdf). Acesso em 14 de maio de 2018.

SOUSA, José Meireles de. **Fundamentos do Comércio Internacional**. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2009. 223 p.

TRADE MAP. **Trade statistics for international business development monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.** International Trade Centre, ITC. Disponível em <https://www.trademap.org> Acesso em 7 de abril de 2019.