

## **Diagnóstico técnico e gerencial de empresas produtoras de cachaça no estado da Paraíba**

### **Technical and managerial diagnosis of companies producing cachaça in the state of Paraíba**

DOI:10.34117/bjdv8n3-289

Recebimento dos originais: 14/02/2022

Aceitação para publicação: 22/03/2022

#### **Renan Elan da Silva Oliveira**

Mestre em Tecnologia Agroalimentar

Instituição: Universidade Federal da Paraíba, Centro de Ciências Humanas Sociais e Agrárias, Programa de Pós-Graduação em Tecnologia Agroalimentar

Endereço: Universidade Federal da Paraíba, Bananeiras, Paraíba CEP: 58.220-000  
Brasil

E-mail: renanesoliveira@gmail.com

#### **Ricardo Targino Moreira**

Doutor em Tecnologia de Alimentos

Instituição: Universidade Federal da Paraíba, Centro de Tecnologia, Departamento de Engenharia de Alimentos

Endereço: Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, Paraíba CEP: 58.059-900,  
Brasil

E-mail: ricardo.ufpb@gmail.com

#### **Anderson Ferreira Vilela**

Doutor em Engenharia de Processos

Instituição: Universidade Federal da Paraíba, Departamento de Gestão e Tecnologia Agroindustrial

Endereço: Campus Universitário, Bananeiras, Paraíba CEP: 58.220-000, Brasil

E-mail: prof.ufpb.anderson@gmail.com

#### **Katharina Kardinele Barros Sassi**

Doutora em Ciência e Tecnologia de Alimentos

Instituição: Universidade Federal da Paraíba, Centro de Tecnologia, Departamento de Engenharia de Alimentos

Endereço: Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, Paraíba CEP: 58.059-900,  
Brasil

E-mail: kardinele@yahoo.com.br

#### **José do Egito de Paiva**

Doutor em Ciência de Alimentos

Instituição: Universidade Federal Rural de Pernambuco, Departamento de Tecnologia Rural. Endereço: Rua Dom Manuel de Medeiros, sn, Dois Irmãos, Recife, Pernambuco, CEP: 52171-900, Brasil

E-mail: jose.paiva@ufrpe.br

**Edleide Freitas Pires**

Doutora em Nutrição

Instituição: Universidade Federal Rural de Pernambuco, Departamento de Tecnologia Rural.

Endereço: Rua Dom Manuel de Medeiros, sn, Dois Irmãos, Recife, Pernambuco, CEP: 52171-900, Brasil

E-mail: edleide.freitas@ufrpe.br

**Ariane Dantas Viana**

Doutora em Engenharia de Alimentos

Instituição: Universidade Federal da Paraíba, Departamento de Gestão e Tecnologia Agroindustrial

Endereço: Campus Universitário, Bananeiras, Paraíba 58.220-000, Brasil

E-mail: arianneviana@hotmail.com

**Edilma Pinto Coutinho**

Doutora em Engenharia de Produção

Instituição: Universidade Federal Rural de Pernambuco, Departamento de Tecnologia Rural.

Endereço: Rua Dom Manuel de Medeiros, sn, Dois Irmãos, Recife, Pernambuco CEP: 52171-900, Brasil

E-mail: edilma.coutinho@ufrpe.br

**RESUMO**

O setor de produção de cachaça passou por uma reestruturação produtiva no âmbito nacional, quando se implantou ações com o objetivo de melhorar a qualidade do produto e ampliar o mercado nacional e internacional. Os resultados dessas ações na gestão das empresas ainda são pouco estudados. O objetivo deste trabalho foi realizar um diagnóstico técnico e gerencial de empresas produtoras de cachaça no estado da Paraíba. O principal indicador de desempenho da empresa foi o mercado em que atua: local, estadual e nacional. Os dados primários foram coletados por meio de questionários semiestruturados aplicados com os empresários, durante visita técnica realizada nas unidades de produção. Os dados foram tabulados e submetidos a análise de frequência em função do mercado de atuação das empresas. Foi observado que a atuação em mercado mais competitivos, como o estadual e o nacional, é realizada por empresários com maior nível de escolaridade, que estão vinculados à associação de produtores e que implantaram melhorias técnicas no processo produtivo. As empresas que atuam no mercado estadual se destacam pela implantação de programas de qualidade e pelo serviço de atendimento ao consumidor. A contratação de mão-de-obra especializada é deficiente nas empresas que atuam em todos os mercados: local, estadual e nacional. As empresas que atuam no mercado nacional se diferenciam pelo investimento em *marketing* e o registro das suas marcas de cachaça.

**Palavras-chave:** cachaça paraibana, mercado de cachaça, produção de aguardente, produtores de cachaça.

**ABSTRACT**

The cachaça production sector underwent a productive restructuring at the national level, when actions were implemented with the objective of improving the quality of the product and expanding the national and international market. The results of these actions in the

management of companies are still poorly studied. The objective of this work was to carry out a technical and managerial diagnosis of companies producing cachaça in the state of Paraíba. The main performance indicator of the company was the market in which it operates: local, state and national. Primary data were collected through semi-structured questionnaires applied to entrepreneurs during a technical visit to the production units. The data were tabulated and subjected to frequency analysis according to the companies' market. It was observed that the performance in more competitive markets, such as state and national, is carried out by entrepreneurs with a higher level of education, who are linked to the producer association and who have implemented technical improvements in the production process. Companies operating in the state market stand out for the implementation of quality programs and customer service. The hiring of specialized labor is deficient in companies that operate in all markets: local, state and national. Companies operating in the national market are distinguished by the investment in marketing and the registration of their cachaça brands.

**keywords:** cachaça from Paraíba, cachaça market, brandy production, cachaça producers.

## 1 INTRODUÇÃO

A cachaça é uma bebida destilada produzida exclusivamente no Brasil, obtida a partir da destilação do mosto fermentado do caldo da cana-de-açúcar (BRASIL, 2001). A sua produção é disseminada em todos os estados da federação, com destaque para São Paulo, Pernambuco e Ceará, produtores de cachaça industrial, e Minas Gerais, Paraíba, Bahia e Rio de Janeiro, produtores de cachaça de alambique (IBRAC, 2021; RODRIGUES *et al.*, 2019).

Segundo dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), em 2020, 955 estabelecimentos produtores de cachaça tinham registro no MAPA. O estado de Minas Gerais foi o que apresentou maior número de empresas registradas, mais que o triplo do segundo colocado, São Paulo. Os estados do Amapá e Roraima não apresentaram empresas de produção de cachaça registradas no MAPA (BRASIL, 2021).

Ainda segundo dados do MAPA, 586 municípios brasileiros têm estabelecimentos registrados para produção de cachaça, com destaque para Salinas, com 23 empresas, em Minas Gerais; São Roque do Canaã, com 10, no Espírito Santo; Alto Rio Doce, com 9, em Minas Gerais; e Areia, com 9, na Paraíba. Em 2020, havia 4.743 marcas de cachaças registradas. Convém mencionar que não existe associação direta entre o número de empresas registradas e o número de marcas registradas, uma vez que uma mesma empresa pode ter inúmeras marcas (BRASIL, 2021).

Em 2020, a cachaça foi exportada para 70 países, majoritariamente, por empresas dos estados de São Paulo, Pernambuco, Rio de Janeiro, Ceará, Minas Gerais e Paraná. O

volume de exportação foi 5,75 milhões de litros, gerando uma receita de US\$ 9,52 milhões. Em valor, os principais países de destino das exportações foram Estados Unidos, Alemanha, França, Paraguai e Itália (IBRAC, 2021).

O agronegócio da cachaça é dinâmico. Nos últimos anos, o setor de produção vem passando por um processo de reestruturação produtiva no âmbito nacional, com investimentos em tecnologia e *marketing*, além do desenvolvimento de programas de qualidade, que têm o objetivo de melhorar e padronizar a bebida, assim como, ampliar o mercado nacional e internacional (BRITO; PINHEIRO, 2020; CUNHA, 2018; FERNANDES, 2019; JESUS, 2019; LOBATO *et al.*, 2020; SILVA, 2019).

As estratégias de produção e comercialização vêm contribuindo para um avanço tecnológico nas unidades de produção e a conquista de mercados mais competitivos. Ainda assim, o setor de produção de cachaça demanda por melhorias nos processos produtivos e na organização das empresas. A comercialização da cachaça no mercado informal, por exemplo, é uma grande problemática do setor. (FERNANDES, 2019; PAIVA; BRITO, 2019).

O alto índice de informalidade na produção de cachaça pode exercer influência negativa nos planos de desenvolvimento para o setor, uma vez que suas estratégias de desenvolvimento são voltadas para os produtores formais (DUARTE *et al.*, 2020; JESUS, 2019). Por sua vez, também pode impactar negativamente na imagem da bebida, além colocar em risco a saúde do consumidor (LIMA NETO; LIMA, 2020; RUIZ, 2019; SILVA *et al.*, 2021).

O setor de produção de cachaça se caracteriza pela coexistência de empresas com diferentes níveis tecnológicos e organizacionais. Anexo a esse fato, as inovações preconizadas pela reestruturação do setor não conseguem ser implantadas em todas as unidades de produção, fato que aumenta as diferenças estruturais entre as empresas do setor. Diante dessa dinâmica realidade, Lobato *et al.* (2020) registram que a gestão da produção e a inserção de mercado ainda têm sido pouco estudadas. Há uma demanda de pesquisa que foque as estratégias de produção e gestão das empresas produtoras de cachaça.

O objetivo deste trabalho foi realizar um diagnóstico técnico e gerencial de empresas produtoras de cachaça localizadas no estado da Paraíba. O principal indicador de desempenho da empresa foi o mercado em que atua: local, estadual e nacional. Também se realizou uma correlação entre mercado e formalização da empresa, definida pelo registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).

## 2 MATERIAL E MÉTODOS

A pesquisa foi descritiva e quantitativa. A metodologia aplicada foi uma adaptação do trabalho de Lira *et al.* (2011), que utilizou o modelo proposto por Farina, Azevedo e Saes (1997) para a avaliação da competitividade entre as empresas de cachaça. O principal indicador de desempenho da empresa foi o mercado em que atua: local, estadual e nacional.

Os dados primários foram coletados durante visitas técnicas, ocasião em que foi aplicado um questionário semiestruturado com os empresários, contendo 34 perguntas: 30 fechadas e 04 abertas. O questionário visou coletar informações sobre o perfil dos empresários, escolaridade e capacitação dos funcionários, inovação tecnológica, programas de qualidade e aspectos gerenciais das empresas.

Para a definição da amostra, foram coletados dados secundários no *site* do MAPA e na Associação Paraibana de Engenhos de Cana-de-açúcar (ASPECA). Assim, a amostra foi composta por 30 empresas, estabelecidas por dois critérios: número proporcional de alambiques por município e registro das empresas no CNPJ.

A seleção das empresas por municípios resultou na escolha de 30 unidades produtivas: 10 em Areia, 01 em Alagoa Grande, 06 em Alagoa Nova, 02 em Alagoinha, 01 em Belém, 01 em Conde, 01 em Cruz do Espírito Santo, 02 em Duas Estradas, 02 em Guarabira, 01 em Itapororoca, 01 em Mamanguape, 01 em Pilões e 01 em Serraria.

Considerando o alto índice de informalidade do setor, para compor uma amostra mais representativa da produção de cachaça no estado, foram incluídas cinco empresas informais, ou seja, sem CNPJ: 2 em Areia e 3 em Alagoa Nova.

Por fim, os dados foram tabulados e submetidos a análise de frequência e correlação com o mercado (local, estadual e nacional) e com o registro no CNPJ (formal ou informal).

## 3 RESULTADOS

Das 30 empresas avaliadas, 11 atuam no mercado nacional, 06 se limitam ao mercado regional e 13 atuam apenas no mercado local. As 05 empresas que atuam na informalidade estão presentes apenas no mercado local.

De acordo com Lobato *et al.* (2020), o mercado informal é caracterizado pela concorrência predatória, distribuição de cachaça de baixa qualidade, pela evasão fiscal e pouca preocupação com a qualidade da bebida. A comercialização desses produtos é realizada em pequenos varejos, bares e no próprio local de fabricação. Por sua vez, com

a produção legalizada, os produtores passam a realizar a distribuição da cachaça em outros canais como supermercados, lojas especializadas em bebidas ou produtos regionais, grandes varejistas e distribuidores nacionais.

Conforme se pode observar na Tabela 1, os empresários envolvidos nesta pesquisa foram todos do gênero masculino. A faixa etária entre 41 e 50 anos foi majoritária, ressaltando que 33,3%, esses empresários nessa faixa etária atuam no mercado estadual e no nacional. Cabe destacar que foi identificado apenas um empresário na faixa etária entre 21 e 30 anos (3,3%) que atua no mercado nacional. Os empresários com mais de 70 anos estão na informalidade e, conseqüentemente, se limitam ao mercado local.

Tabela 1 - Perfil sócio demográfico do empresário produtor de cachaça no estado da Paraíba em função do mercado de atuação

Variável	Mercado					PB
	L <sup>1</sup>			E	N	
Gênero	I <sup>2</sup>	F	T	F	F	
Masculino	38,5	61,5	100,0	100,0	100,0	100,0
Feminino	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Faixa etária</b>						
Entre 21 e 30	0,0	0,0	0,0	0,0	9,2	3,3
Entre 31 e 40	0,0	100,0	15,4	0,0	0,0	6,7
Entre 41 e 50	33,3	66,7	23,1	50,0	36,3	33,3
Entre 51 e 60	0,0	100,0	15,4	16,7	9,2	13,3
Entre 61 e 70	33,3	66,7	23,1	16,7	18,1	20,0
Mais de 70	100,0	0,0	23,1	16,7	27,2	23,3
<b>Estado Civil</b>						
Solteiro	0,0	100,0	7,7	0,0	0,0	3,3
Casado	44,4	55,6	69,2	100,0	100,0	86,7
Viúvo	50,0	50,0	15,4	0,0	0,0	6,7
Separado	0,0	100,0	7,7	0,0	0,0	3,3
<b>Escolaridade</b>						
Fundamental	66,7	33,3	46,1	16,7	9,2	26,7
Médio	0,0	100,0	23,1	50,0	45,4	36,7
Graduado	25,0	75,0	30,8	33,3	45,4	36,7
<b>Envolvimento em outras atividades</b>						
Não	80,2	100,0	92,3	83,3	63,6	80,0
Sim	20,0	0,0	7,7	16,7	33,4	20,0
<b>Associativismo</b>						
Não associado	100,0	50,0	69,2	50,0	27,7	50,0
ASPLAN	0,0	12,5	7,7	0,0	18,2	10,0
ASPECA	0,0	37,5	23,1	16,7	9,1	20,0
SINBEBIDAS	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	3,3
ASPECA/SINDBEBIDAS	0,0	0,0	0,0	16,7	27,3	13,3
ASPECA/ IBRAC	0,0	0,0	0,0	16,7	0,0	3,3

<sup>1</sup>L- local, E- estadual, N- nacional; <sup>2</sup>I –informal, F – formal, T- total do mercado, PB - Paraíba.

\*ASPECA- Associação Paraibana de Engenhos de Cana-de-açúcar; ASPLAN- Associação de Plantadores de Cana da Paraíba; SINDBEBIDAS- Sindicato das Indústrias de Bebidas; IBRAC- Instituto Brasileiro da Cachaça.

Fonte: Dados da pesquisa.

O estado civil casado foi majoritário entre os empresários (86,7%). É importante destacar que o único empresário solteiro tem a empresa legalizada, ainda assim, atua apenas no mercado local.

A escolaridade dos empresários variou entre o ensino médio e a graduação, ambos com 36,7% e o ensino fundamental (26,7%). Pode-se destacar ainda que 80,0% dos empresários informais, que atuam apenas no mercado local, têm apenas o nível fundamental. Em resumo, a maioria dos empresários que tem a empresa legalizada e atua em mercados mais competitivos, como o estadual e nacional, tem um nível de escolaridade mais elevado.

Os resultados apontam que o nível de escolaridade dos empresários pode influenciar na formalidade da empresa e na atuação em mercados mais abrangentes. Verdi (2008), em trabalho desenvolvido com produtores de cachaça na região das Águas e Serras Paulistas, observou que os produtores com maior nível de instrução detêm maior visão empreendedora da atividade. Cunha (2018) argumenta que produtores sem qualificação e sem acesso a informação têm dificuldade para atuar no mercado de forma competitiva.

O desenvolvimento de outra atividade remunerada, diferente do setor de produção e comercialização de cachaça, foi observado por 20,0% dos empresários entrevistados. Os que atuam no mercado nacional apresentaram maior percentual de envolvimento com outras atividades, neste caso, a administração de outros empreendimentos (33,4%).

Metade dos empresários entrevistados não está vinculada a uma associação de classe (50,0%). Os empresários associados participam, em sua maioria, da ASPECA. O número de empresários associados é maior entre aqueles que atuam no mercado nacional (72,3%). O vínculo a órgão de representação da categoria no âmbito nacional, como o Instituto Brasileiro da Cachaça (IBRAC), foi identificado em apenas um produtor, que atua no mercado local e estadual.

Cunha (2018) destaca a importância da atuação de cooperativas e associações para o setor, uma vez que essas instituições podem contribuir para a inserção de pequenos e grandes produtores em mercados competitivos. Da mesma forma, as cooperativas e associações podem fortalecer o seguimento, contribuir para o aumento da competitividade e facilitar o acesso a grandes eventos ou eventos específicos do setor.

Esses eventos, segundo o autor, fomentam o desenvolvimento do setor e são a porta de entrada para novos clientes e mercados.

A Cachaça de Abaíra, localizada na Chapada da Diamantina, no Estado da Bahia, é um caso de sucesso registrado por Silva, Rezende e Silva (2018). Segundo os autores, a Cooperativa de Produtores de Cana e seu Derivados (COOPAMA) padroniza e envasa a cachaça oriunda da produção familiar de seus cooperados. Por meio de ações coletivas junto à COOPAMA, esses produtores conseguiram melhorar a qualidade do produto, traçar estratégias de marketing, acessar informações de mercado e desenvolver estratégias de diferenciação da cachaça, como a conquista do registro de Indicação Geográfica (IG).

Na Paraíba, o destaque é para a Associação Paraibana de Engenhos de Cana-de-açúcar (ASPECA), que busca divulgar conhecimentos técnicos entre os produtores e valorizar a cachaça da Paraíba. Em abril de 2021, o município de Areia se destacou por receber o título de Capital Paraibana da Cachaça através da Lei nº 11.873 (PARAÍBA, 2021). Como se pode observar, as associações e cooperativas realizam um papel importante nos processos de modernização do setor e nas etapas de distribuição e comercialização da cachaça.

O número de funcionários que trabalham nas empresas produtoras de cachaça da Paraíba varia de acordo com o porte da empresa e a sazonalidade da cultura da cana-de-açúcar. Durante o período de safra da cana-de-açúcar, as 30 empresas pesquisadas, juntas, podem gerar um total de 800 empregos diretos. Há uma variação de 02 a 208 funcionários, com uma média de 26 funcionários por empresa. Na entressafra, existem empresas que operam com até 75 funcionários e algumas encerram todas as suas atividades nesse período, sendo que o valor médio de funcionários por empresa na entressafra é 17.

Na Tabela 2 pode-se observar que apenas 50,0% das empresas têm o registro dos funcionários no Ministério do Trabalho. O número de empresas que não possuem o registro é maior entre as que atuam apenas no mercado local, chegando a 92,3%. Também se identificou empresas legalizadas, que atuam no mercado estadual e no mercado nacional, sem o registro de todos os funcionários no Ministério do Trabalho.

Tabela 2 - Perfil dos funcionários em função do mercado de atuação de empresas produtoras de cachaça na Paraíba

Variável	Mercado					PB
	L	E	N			
<b>Registro no ministério do trabalho</b>	<b>I<sup>1</sup></b>	<b>F</b>	<b>T</b>	<b>F</b>	<b>F</b>	
Não	41,6	58,4	92,3	16,7	18,2	50,0



Sim	0,0	100,0	7,7	83,3	81,8	50,0
<b>Treinamento de funcionários na admissão</b>						
Acompanhamento de funcionários antigos	36,4	63,6	84,6	66,7	81,8	80,0
Curso de capacitação	0,0	100,0	33,4	33,3	18,2	16,6
Orientação do proprietário	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,3
<b>Área dos cursos de capacitação fornecidos pela empresa</b>						
Não são capacitados	37,5	62,5	61,5	16,7	27,3	40,0
Produção de cana	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	3,3
Processamento de cachaça	66,7	33,3	23,1	50,0	45,4	36,7
Processamento e Controle de qualidade	0,0	0,0	0,0	33,3	18,2	6,7
Processamento e Higiene	0,0	100,0	15,4	0,0	0,0	13,3
<b>Escolaridade dos funcionários por setor</b>						
<b>Agrícola</b>						
Fundamental	41,6	58,3	92,3	50,0	72,7	76,7
Médio	0,0	0,0	0,0	0,0	18,2	6,7
Técnico	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	10,0
Graduado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sem funcionário	0,0	100,0	7,7	0,0	9,1	6,7
<b>Produção de cachaça</b>						
Fundamental	40,0	60,0	76,9	16,7	45,4	53,3
Médio	0,0	100,0	7,7	16,7	27,3	16,7
Técnico	0,0	0,0	0,0	16,7	18,2	10,0
Graduado	100,0	0,0	7,7	50,0	9,1	16,7
Sem funcionário	0,0	100,0	7,7	0,0	0,0	3,3
<b>Administração</b>						
Fundamental	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,3
Médio	0,0	0,0	0,0	16,7	0,0	6,7
Técnico	0,0	0,0	0,0	0,0	4,5	0,0
Graduado	0,0	100,0	7,7	16,7	4,5	3,3
Sem funcionário	100,0	0,0	92,3	66,6	91,0	86,7
<b>Vendas</b>						
Fundamental	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Médio	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Técnico	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Graduado	0,0	0,0	0,0	16,7	9,1	6,7
Sem funcionário	38,5	61,5	100,0	83,3	90,9	93,3

<sup>1</sup> L- local, E- estadual, N- nacional; <sup>2</sup>I –informal, F – formal, T- total do mercado, PB - Paraíba.  
Fonte: Dados da pesquisa.

De um modo geral, na produção de cachaça, o seguimento agrícola é o mais privado de garantias trabalhistas, uma herança histórica impregnada na lavoura da cana-de-açúcar. Barros e Lima (2016) descrevem que no Brasil a produção da cana é um dos setores que mais contribui com a precarização do trabalho e a desvalorização do trabalhador rural. Segundo os autores, o trabalho se caracteriza por excessiva carga horária, salários baixos e condições de salubridade.

O treinamento de funcionários na admissão é realizado, majoritariamente, por meio do acompanhamento de funcionários antigos e experientes. A oferta de curso de

capacitação para os funcionários novos é uma prática realizada em maior número por empresas atuantes no mercado estadual (33,3%). No mercado estadual e no nacional observa-se a presença de empresas que realizam treinamento para funcionários antigos, especialmente nas áreas de processamento de cachaça, controle de qualidade e higiene.

Observa-se o predomínio do nível fundamental na escolaridade dos funcionários das empresas produtoras de cachaça, especialmente entre as que atuam apenas no mercado local. No setor de produção agrícola, a questão da escolaridade dos funcionários é mais crítica, no qual registramos a contratação de profissional com formação técnica para o cultivo da cana apenas em empresas que atuam no mercado estadual.

Na Paraíba, as empresas produtoras de cachaça pouco contratam profissionais qualificados ou especializados no sistema de produção da bebida. Convém registrar a presença de profissionais com graduação em 7,7% das empresas que atuam no mercado local; em 50,0% das empresas que atuam no mercado estadual; e em 9,1% das empresas que atuam no mercado nacional.

Conforme apresentado nos parágrafos anteriores, predominantemente, a produção de cachaça é desenvolvida por funcionários de baixa escolaridade, sem especialização e treinamento adequado. Considerando que os mercados competitivos exigem uma cachaça com qualidade comprovada nos aspectos físico-químico e sensorial, esse perfil dos funcionários pode repercutir na qualidade da bebida. Nesse contexto, Rodrigues *et al.* (2019) advertem que a produção de cachaça com qualidade requer um aprimoramento técnico e científico das etapas de produção.

Na maioria das empresas avaliadas, os empresários acumulam as funções de gerenciar a produção, de administrar a empresa e de comercializar a bebida. Nos setores de administração e vendas foi observado elevado percentual de empresas que não possuem funcionários específicos para as atividades. Na área de administração, a contratação de profissionais com graduação foi observada em 16,7% das empresas que atuam no mercado estadual; e em 4,5% das empresas que atuam no mercado nacional. Na área de vendas foram encontrados profissionais com graduação em 16,7% das empresas que atuam no mercado estadual; e em 9,1% das empresas que atuam no mercado nacional.

Autores como Pinotti, Verdi e Jeronimo (2018), Paiva e Brito (2018) e Lobato *et al.* (2020) registraram o uso intensivo da força de trabalho familiar na produção de cachaça e a concentração das atividades produtivas e gerenciais pelo próprio produtor. Segundo Jesus (2019), o produtor de cachaça se encarrega de cultivar a cana, destilar, envasar a cachaça e comercializar. Ainda segundo Jesus (2019), o mercado de cachaça

requer produtos de qualidade e com preços competitivos. Diante desse cenário, é imperativo que as empresas produtoras de cachaça adotem uma boa gestão para a produção, inclusive, visando reduzir os custos e os maximizar lucros.

O registro no MAPA é um requisito imprescindível para a comercialização de bebidas alcoólicas, no entanto, os dados apresentados na Tabela 3 revelam que 30,0 % das empresas avaliadas não possuem o registro no MAPA, inclusive, pode-se observar empresas com CNPJ e que operam no mercado estadual, mas que não possuem registro no MAPA.

Tabela 3 - Características empresariais de acordo com o mercado de atuação de empresas produtoras de cachaça na Paraíba

Registro no MAPA	Mercado					PB
	L			E	N	
	I <sup>1</sup>	F	T	F	F	
Não	55,6	44,4	69,2	0,0	0,0	30,0
Sim	0,0	100,0	30,8	100,0	100,0	70,0
<b>Tempo de produção</b>						
Menos de 5 anos	0,0	100,0	23,1	0,0	0,0	10,0
Entre 5 a 10 anos	75,0	25,0	30,8	33,3	18,2	26,7
Entre 11 a 20 anos	0,0	100,0	7,7	50,0	36,4	26,7
Entre 21 a 30 anos	33,3	66,7	23,1	0,0	9,0	13,3
Mais de 30 anos	50,0	50,0	15,4	16,7	36,4	23,3
<b>Arranjo Societário</b>						
Único proprietário	50,0	50,0	76,9	33,3	9,1	43,3
LTDA com sócio familiar	0,0	100,0	15,4	66,7	90,9	53,3
Associação de produtores	0,0	100,0	7,7	0,0	0,0	4,4
<b>Implantação de programas de qualidade</b>						
Não	45,5	54,5	84,6	66,7	81,8	80,0
Sim	0,0	100,0	15,4	33,3	18,2	20,0
<b>Serviço de atendimento ao consumidor</b>						
Não	41,7	58,3	92,3	16,7	27,3	53,3
Sim	0,0	100,0	7,7	83,3	72,7	46,7
<b>Divulgação dos produtos</b>						
Não	41,7	58,3	92,3	16,7	9,1	46,7
Sim	0,0	100,0	7,7	83,3	90,9	53,3
<b>Marca registrada</b>						
Não	55,5	44,5	69,2	0,0	0,0	30,0
Sim	0,0	100,0	30,8	100,0	100,0	70,0
<b>Atividades de turismo rural</b>						
Não	36,4	63,6	84,6	83,3	81,8	83,4
Visitação	50,0	50,0	15,4	0,0	9,1	10,0
Visitação/Degustação	0,0	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0
Visitação/Degustação/Alimentação/Lazer	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	6,6

<sup>1</sup> L- local, E- estadual, N- nacional; <sup>2</sup>I –informal, F – formal, T- total do mercado, PB - Paraíba.

Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação ao tempo de atividade do setor, pode-se observar que as empresas apresentam um tempo médio de atividade entre 5 e 20 anos. Também se observou uma

associação entre o tempo da empresa e a abrangência do mercado. As empresas jovens, que atuam há menos de 5 anos, estão limitadas ao mercado local. Contrariamente, as empresas mais experientes, com mais 20 anos (36,4%), atuam no mercado nacional.

Na Tabela 3, o arranjo societário das empresas é formado principalmente por sociedade limitada (LTDA) e com sócios familiares (53,3%). A administração por um único proprietário é maior entre as empresas atuantes no mercado local (76,9%). No mercado estadual e nacional, prevalece a LTDA com sócios familiares como principal arranjo societário. Estes resultados evidenciam a presença da atividade familiar na produção de cachaça na Paraíba. Conforme relatado em parágrafos anteriores, a administração familiar e a concentração de atividades têm impactos negativos na gestão e no acesso a mercados competitivos na indústria da cachaça.

Sobre Programas de Qualidade, 80,0% das empresas produtoras de cachaça não têm implantado nenhum programa. As empresas que atuam no mercado estadual apresentaram maior percentual de programas de qualidade, assim, 33,3% destas empresas têm programas de garantia da qualidade da bebida e controle do processo de produção.

Silva *et al.* (2021) avaliaram 27 unidades de produção de cachaça de alambique, localizadas em Minas Gerais e no Rio de Janeiro. Os autores observaram que essas empresas não tinham programas de Boas Práticas de Fabricação (BPF), no entanto, nas empresas com registro, os produtores têm um comprometimento maior com os conceitos de BPF do que os produtores das fábricas sem registro. Ainda segundo os autores, de modo geral, as BPF não são aplicadas na produção de cachaça de alambique, até mesmo pelos produtores de grande porte. Em estudo realizado por Vilela *et al.* (2021) com 20 fábricas de cachaça da Paraíba foi verificado um grau de comprometimento de 90,8% dos 177 itens de BPF avaliados em inspeção por meio de lista de verificação.

Na Tabela 3 ainda podemos observar que 46,7% das empresas avaliadas não oferecem o Serviço de Atendimento ao Consumidor (SAC). Entre as empresas que operam no mercado estadual, esse percentual se eleva para 83,3%. Segundo Vilela *et al.* (2021) esta é uma das maiores dificuldades de certificação da cachaça pelo INMETRO, dos itens necessários à certificação nas unidades de produção de cachaça da Paraíba avaliadas 68,1% deles não eram cumpridos.

A divulgação da cachaça, como a participação em eventos e concursos e a propaganda na mídia, é realizada por 53,3% das empresas avaliadas, com destaque para as empresas que atuam no mercado nacional, que adotam estratégias de *marketing* para as suas cachaças, também são essas empresas que têm o maior número de marcas

registradas no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), ou seja, 70,0% das empresas.

O turismo rural, como atividade que proporciona fonte de renda e divulgação da cachaça, ainda é pouco explorado. Apenas 16,6% das empresas proporcionam o turismo rural, e na maioria dos casos, o serviço se restringe à visitação. Poucas empresas oferecem uma estrutura atrativa para os turistas.

Segundo os estudos de Cunha (2018), muitas empresas produtoras de cachaça investem no turismo como estratégia para conscientizar os consumidores sobre os aspectos da produção e da qualidade da bebida. Essas empresas visam estreitar a relação com os consumidores e fazê-los compreender o valor diferenciado de uma cachaça de qualidade. Por sua vez, o turismo rural no setor de produção de cachaça possibilita a conquista e fidelização de novos consumidores.

Os dados disponíveis na Tabela 4 nos permite observar que 86,7% das empresas produtoras de cachaça avaliadas implantaram melhorias no sistema de produção nos últimos 5 anos. Prevaecem melhorias na área técnica, com aquisição de equipamentos e reforma na estrutura física da empresa (57,4%). Empresas que atuam no mercado estadual e nacional também implantaram outras melhorias, como: aquisição de novas variedades de cana-de-açúcar, implantação de laboratório, desenvolvimento de novos produtos e contratação de mão-de-obra especializada.

Tabela 4 - Melhorias técnicas e operacionais em empresas produtoras de cachaça no estado da Paraíba

Implantação de melhorias nos últimos 5 anos	Mercado					PB
	L			E	N	
	I <sup>1</sup>	F	T	F	F	
Não	25,0	75,0	30,8	0,0	0,0	13,3
Sim	44,4	55,6	69,2	100,0	100,0	86,7
<b>Direcionamento das melhorias</b>						
Aquisição de equipamentos	50,0	50,0	22,2	0,0	9,1	11,5
Estrutura	50,0	50,0	22,2	0,0	0,0	7,7
Equipamentos/Estrutura	50,0	50,0	44,4	66,6	63,6	57,4
Equipamentos/ Novos produtos	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	3,9
Variedades/Equipamentos/Estrutura	0,0	100,0	11,1	0,0	0,0	3,9
Equipamentos/Estrutura/Laboratório	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	3,9
Equipamentos/Processo/ Laboratório/ Novos produtos	0,0	0,0	0,0	16,7	0,0	3,9
Variedades/ Colheita/ Equipamentos/ Estrutura/ Mão-de-obra especializada	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	3,9
Equipamentos/ Estrutura/ Laboratório/ Produtos/ Mão-de-obra especializada	0,0	0,0	0,0	16,7	0,0	3,9

<b>Financiamento para melhorias nos últimos 5 anos</b>						
Não	28,6	71,4	77,8	100,0	72,7	80,8
Sim	100,0	0,0	22,2	0,0	27,3	19,2
<b>Financiamentos atuais</b>						
Não	36,4	63,6	84,6	100,0	63,6	80,0
Sim	50,0	50,0	15,4	0,0	33,4	20,0
<b>Apoio de organizações</b>						
Não	50,0	50,0	61,5	33,3	45,4	50,0
Universidade	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	3,3
SEBRAE	33,3	66,7	23,1	50,0	36,4	33,3
Universidade/SEBRAE	0,0	100,0	7,7	16,7	0,0	6,7
SEBRAE/Banco	0,0	100,0	7,7	0,0	9,1	3,3
Universidade/Associação/SEBRAE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,3
<b>Tipo de apoio</b>						
Informações técnicas	0,0	100,0	50,0	25,0	33,3	35,7
Informações gerenciais	0,0	0,0	0,0	0,0	16,7	7,1
Informações Técnicas e Gerenciais	0,0	0,0	0,0	75,0	33,3	35,7
Informações Técnicas/Gerenciais/Financiamento	0,0	100,0	25,0	0,0	16,7	7,1
Informações Técnicas/Novos produtos/ divulgação	0,0	100,0	25,0	0,0	0,0	7,1
Informações Técnicas/Participação em eventos e feiras	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,1

<sup>1</sup>L- local, E- estadual, N- nacional; <sup>2</sup>I –informal, F – formal, T- total do mercado, PB - Paraíba.  
Fonte: Dados da pesquisa.

Para implantar as melhorias tecnológicas que o setor requer, 19,2% das empresas buscaram financiamento. No que diz respeito ao apoio de instituições, as principais demandas dos produtores são relativas aos procedimentos técnicos e gerenciais, neste contexto, o SEBRAE se destaca como instituição (33,3%), e proporciona o acesso a informações técnicas e gerenciais, como também a participação em eventos. As empresas que atuam no mercado estadual foram as que mais procuraram apoio de instituições.

A importância do conhecimento para a oferta de produtos diferenciados e a competitividade das empresas produtoras de cachaça é um requisito em destaca nos trabalhos de Pinotti, Verdi e Jeronimo (2018), Silva (2019) Paiva e Brito (2019) e Rodrigues *et al.* (2019).

#### 4 CONCLUSÃO

Nas empresas paraibanas produtoras de cachaça, foi observado que a atuação em mercado mais competitivos, como o estadual e o nacional, é realizada por empresários com maior nível de escolaridade, que estão vinculados a associações de produtores, que

implantaram melhorias técnicas no processo produtivo e que realizam treinamento para funcionários. A gestão é familiar e os empresários concentram as funções de gerenciar a produção, de administrar a empresa e de comercializar a bebida. A contratação de mão-de-obra especializada é deficiente nas empresas que atuam em todos os mercados: local, estadual e nacional. Os setores com maior deficiência de profissionais qualificados são o de produção agrícola, de administração e de vendas. Em todos os seguimentos do mercado de cachaça, a implantação de programas de qualidade ainda é escassa, ainda assim, as empresas que atuam no mercado estadual se destacam pelo investimento em programas de qualidade, como também no Serviço de Atendimento ao Consumidor. As empresas que atuam no mercado estadual e nacional realizaram investimentos em melhorias no processo de produção, como aquisição de equipamentos, reforma na estrutura física e implantação de laboratório de qualidade. As empresas que atuam no mercado nacional se diferenciam pelo investimento em *marketing* e o registro das suas marcas.

## REFERÊNCIAS

BARROS, R. C.; LIMA, E. C. A renovação dos territórios da cana-de-açúcar com a produção de etanol no estado da Paraíba. *In: Encontro Nacional de Geógrafos*, 18., 2016, São Luiz Maranhão. **Anais [...]**, 2016. ISBN 978-85-99907 – 07-8

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Decreto nº 4.062, de 21 de dezembro de 2001**. Define as expressões “cachaça”, “Brasil” e “cachaça do Brasil” como indicações geográficas e dá outras providências. 2001. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/inspecao/produtos-vegetal/legislacao-1/biblioteca-de-normas-vinhos-e-bebidas/decreto-no-4-062-de-21-de-dezembro-de-2001.pdf/view>. Acesso em: 03 nov. 2021.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **A cachaça no Brasil: dados de registro de cachaças e aguardentes ano 2021** / Secretaria de Defesa Agropecuária. Brasília: MAPA/AECS, 2021.

BRITO, T. S.; PINHEIRO, N. V. Estratégias para exportação de produtos genuinamente brasileiros: O caso da Cachaça. *In: SATUR, R. V.; CHACON, A. F.; RODRIGUES, C. C. (org.). Uma década de Lea-ni no ponto extremo das américas: Negociações internacionais*. Coleção: Mediações Interculturais & Negociações Internacionais – 2020, Livro 2. João Pessoa: EDITORA DO CCTA, 2020

CUNHA, A. S. **Análise do mercado de cachaça artesanal no Rio Grande do Sul**. 2018. 64p. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Engenheiro de Alimentos) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2018.

DUARTE, L. C. *et al.* Mercados para a agricultura familiar. **Brazilian Journal of Development**, v. 6, n. 7, p. 44370-44384, 2020.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: Mercado, Estado e Organizações**. São Paulo: Ed. Singular, 1997.

FERNANDES, A. P. **Efeito da queima da cana de açúcar no andamento da fermentação e qualidade da cachaça artesanal**. 2019. 64p. Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnólogo em Produção Sucroalcooleira) - Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa. 2019

IBRAC. Instituto Brasileiro da Cachaça. **Mercado Externo (ano 2020)**. 2021. Disponível em: <https://ibrac.net/servicos/mercado-externo>. Acesso em: 10 out. de 2021.

JESUS, J. S. **Produção de cachaça e sua estrutura produtiva: um estudo de caso na empresa Vale do Cedro localizada no município de Palestina de Goiás - GO**. 2019. Relatório de Estágio Supervisionado (Tecnólogo em Agronegócio) - Instituto Federal Goiano, Iporá. 2019.

LIMA NETO, G. N.; LIMA, E. S. **A cadeia produtiva da cachaça no Piauí: um estudo de caso no Município de Castelo do Piauí**. Administração Rural. Vol. 4. 1 ed. Belo Horizonte: Editora Poisson, 2020.



LIRA, W. S. *et al.* (org.). **Gestão Sustentável no Setor de Cachaça**. 1 ed. João Pessoa: Editora Universitária UFPB. 2011. p. 87-107.

LOBATO, C. B. P. *et al.* Estratégias de produção e mercado de uma organização produtora de cachaça: uma abordagem construtivista. **Revista de Ciências da Administração**, v. 22, n. 57, p. 87-100, 2020.

PAIVA, A. L.; BRITO, M. J. A Configuração das Lógicas Institucionais do Campo da Cachaça de Alambique em Minas Gerais. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 56, n. 4, p. 701-718, 2018.

PARAÍBA (Estado). Lei nº 11.873, 19 de abril de 2021. Confere o Título de Capital Paraibana da Cachaça à cidade de Areia, no Estado da Paraíba. **Diário Oficial do Estado da Paraíba**. Poder Legislativo, João Pessoa, PB, 20 abr. 2021. Nº 17.348, p. 1.

PINOTTI, R. N.; VERDI, A. R.; JERONIMO, E. M. Processo de formalização da cachaça de alambique no Estado de São Paulo. **Revista Científica ANAP Brasil**, v. 11, n. 22, 2018.

RODRIGUES, L. M. A. *et al.* Uma dose de história: cachaça de alambique e aguardente de coluna. **Perspectivas e Diálogos: Revista de História Social e Práticas de Ensino**, v. 2, n. 2, p. 90-108, 2019.

RUIZ, I. S. **Desenvolvimento de um sensor virtual para o monitoramento do processo de redestilação de cachaça**. 2019. 75p. Dissertação (Mestrado em Engenharia Química) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas. 2019.

SILVA, D. T.; REZENDE, A. A.; SILVA, M. S. A Coopama e a Cadeia de Produção da Cachaça Baiana “Abaira”. **REVER - Revista de Extensão e Estudos Rurais**. v. 7, n. 2, 2018.

SILVA, M. V. P. **Comportamento da fermentação alcoólica para produção de cachaça com e sem controle da temperatura em diferentes concentrações de Brix e pH**. 2019. 64p. Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnólogo em Produção Sucroalcooleira) - Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa. 2019.

SILVA, N. C. *et al.* Avaliação das Boas Práticas de Fabricação na fabricação de cachaça de alambique de três regiões de Minas Gerais e do Sul Fluminense. **Brazilian Journal of Development**, v. 7, n. 4, p. 42441-42456, 2021.

VERDI, A. R. Possibilidades e desafios do arranjo produtivo da cachaça na região das Águas e Serras Paulista. **Revista Tecnologia & Inovação Agropecuária**, sn, p. 130-142, 2008.

VILELA, *et al.* Assessment of sensory and physical-chemical quality, and potential for certification of cachaças from the state of Paraíba, Brazil. **Food Science and Technology**, v. 43, n. 3, p. 661 – 668, 2021.