



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – DCSA
COLEGIADO DO CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

MARIA CLARA GONÇALVES MACHADO

**CACHAÇA ABAÍRA:
TRADIÇÃO E POSSIBILIDADE DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

**VITÓRIA DA CONQUISTA – BA
2016**

MARIA CLARA GONÇALVES MACHADO

**CACHAÇA ABAÍRA:
TRADIÇÃO E POSSIBILIDADE DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

Monografia apresentada como parte dos requisitos para aprovação na disciplina Monografia II, do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia - UESB.

ORIENTADOR: Prof. Dr. Ronan Soares dos Santos

**VITÓRIA DA CONQUISTA – BA
2016**

M132c Machado, Maria Clara Gonçalves.

Cachaça Abaíra: tradição e possibilidade de desenvolvimento regional / Maria Clara Gonçalves Machado, 2016.

73f.

Orientador (a): Ronan Soares dos Santos.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação), Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, Vitória da Conquista, 2016.

Inclui referências. 66 – 69.

1. Produção de cachaça – Abaira (BA) 2. Cachaça - Produção local. Desenvolvimento regional – Economia. I. Machado, Maria Clara Gonçalves II. Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. III. T

MARIA CLARA GONÇALVES MACHADO

**CACHAÇA ABAÍRA:
TRADIÇÃO E POSSIBILIDADE DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

Monografia apresentada como parte dos requisitos para aprovação na disciplina Monografia II, do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia - UESB.

Aprovada em 15/06/2016

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Ronan Soares dos Santos
Orientador

Prof. Me. Érico Rodrigo Mineiro Pereira
Examinador

Prof. Me. José Antônio Gonçalves dos Santos
Examinador

"Queiram ou não queiram seus adversários, a cachaça é uma utilidade pública brasileira, dado histórico nacional, remédio que não se compra em farmácias e costuma produzir muito mais efeito que as drogas sofisticadas, com suas bulas herméticas. Não lhe faço apologia, de que não precisa, registro sua presença cultural, seu fascínio sobre a mente do povo."

Carlos Drummond de Andrade

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer, em primeiro lugar, a Deus, pela força e coragem durante toda esta longa caminhada.

Meus sinceros agradecimentos a todos aqueles que de alguma forma contribuíram para que a conclusão deste trabalho se tornasse possível.

À minha mãe Maria Dulce que, com muito amor, carinho e apoio, não mediu esforços para que eu chegasse até esta etapa da minha vida.

A todos os professores do curso que foram tão importantes na minha vida acadêmica, em especial ao professor Ronan Soares dos Santos, orientador dedicado que com sabedoria soube me incentivar e direcionar ao alcance dos meus objetivos.

Ao meu companheiro Jailson Novais pela paciência, dedicação, incentivo para que essa etapa fosse concretizada.

À COOPAMA, pela confiança e fornecimento de dados para pesquisa do tema, através de Evaristo Carneiro de Souza e Rafael Moreira Rocha.

Agradeço aos meus colegas do curso de economia da UESB com quem convivi ao longo desses anos. Todos ficarão em meu coração para sempre.

RESUMO

A cachaça é uma bebida de importância cultural, social e econômica para o Brasil e foi introduzida no país no início da colonização pelos portugueses. A cooperação entre os pequenos produtores de cachaça de alambique da Bahia pode ser uma forma de superação de entraves históricos à atividade, como a utilização de tecnologia defasada, alto índice de informalidade e a dificuldade de acesso a mercados maiores. Contudo, atingir esse objetivo exige esforços de articulação e de cooperação entre os produtores, pode significar elevação dos níveis de renda e de qualidade de vida e o desenvolvimento de regiões economicamente pouco dinâmicas. A implantação de Indicação Geográfica pode representar uma alternativa para agregar um valor ao produto bem como, um instrumento de valorização do território produtor. Nesta pesquisa é elaborada uma breve revisão bibliográfica sobre a importância de se estudar o desenvolvimento regional, partindo da análise da Teoria dos Arranjos Produtivos Locais. Em seguida, é feita uma caracterização da produção de cachaça no Brasil e na Bahia, demonstrando a importância destas para a população e para o desenvolvimento regional. A metodologia escolhida foi a pesquisa descritiva com o estudo de caso da Cachaça Abaíra, para analisar a produção de cachaça como vetor do desenvolvimento econômico na Microrregião de Abaíra, que é o objetivo geral que norteia esta pesquisa. Para isso, foi realizada a aplicação de questionário a produtores cachaça da região, com a finalidade de analisar a produção de cachaça e seus reflexos na economia na Microrregião Abaíra. Concluiu-se que a produção da Cachaça Abaíra é importante para a dinâmica econômica dos municípios envolvidos e promove o desenvolvimento regional, por proporcionar elevação de renda da população, entretanto, não pode ser caracterizado como um Arranjo Produtivo Local.

PALAVRAS CHAVE: Desenvolvimento Regional, Arranjo Produtivo Local, Cachaça Abaíra

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01	Representatividade produtiva dos municípios da COOPAMA	46
Gráfico 02	Produção Anual da Cachaça Abaíra de 2006 a 2015	53
Gráfico 03	Principais Dificuldades da Operação da COOPAMA	57
Gráfico 04	Principais Dificuldades da Operação dos Produtores Informais	58

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 Tipos de Cachaça Abaíra.....	47
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 01	Composição da COOPAMA	45
Tabela 02	Tipos de Cachaça Abaíra	50
Tabela 03	Caracterização Geral da Região Abaíra	52
Tabela 04	Cultura Agrícola nos Municípios da Cachaça Abaíra 2014	54
Tabela 05	Origem dos equipamentos dos produtores da Região Abaíra	55
Tabela 06	População e Taxa de Urbanização dos anos de 2000 e 2010	56
Tabela 07	Setores Econômicos da Região Abaíra	56
Tabela 08	Renda, Pobreza e Desigualdade da Região Abaíra	63
Tabela 09	Índice de Desenvolvimento Humano Municipal - IDHM	74

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

APAMA - Associação dos Produtores de Aguardente de Qualidade da Micro-região de Abaíra

APL - Arranjo Produtivo Local

BNB - Banco do Nordeste

CAR - Companhia de Desenvolvimento e Ação Regional

CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento

COOPAMA – Cooperativa dos Produtores de Aguardente da Microrregião de Abaíra

EBDA - Empresa Baiana de Desenvolvimento Agrícola

FETAG - Federação dos Trabalhadores na Agricultura

IBAMETRO - Instituto Baiano de Metrologia e Qualidade

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia Estatística

IBRAC - Instituto Brasileiro da Cachaça

IDH - Índice de Desenvolvimento Humano

IG - Indicação Geográfica

INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário

OCB - Organização das Cooperativas Brasileiras

PIB - Produto Interno Bruto

PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio a Micro Empresas

SICM Secretaria de Indústria, Comércio e Serviços

SECTI - Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação

SEMARH - Secretaria de Meio Ambiente e Recursos Hídricos

SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial

SICM - Secretaria de Indústria Comércio e Mineração

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
CAPÍTULO 1 - DESENVOLVIMENTO REGIONAL	19
1.1 Desenvolvimento Regional Exógeno e Endógeno.....	19
1.2 A Teoria dos Aglomerados e o desenvolvimento local.....	27
1.3 Indicação Geográfica como elemento de Desenvolvimento Regional	33
CAPÍTULO 2 - HISTÓRIA DA CACHAÇA E DA COOPAMA	35
2.1 História da Cachaça.....	35
2.2 História da COOPAMA.....	37
2.3 O Modelo de Produção Cooperativa da Cachaça Abaíra.....	40
2.4 Indicação Geográfica: Cachaça Abaíra	44
CAPÍTULO 3 – CACHAÇA ABAÍRA E O DESENVOLVIMENTO REGIONAL	50
3.1 Produção da Cachaça Abaíra e Desenvolvimento Regional	50
3.2 Informalidade na Produção da Cachaça	58
3.3 Cachaça Abaíra e o Arranjo Produtivo Local	61
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	64
REFERÊNCIAS.....	67
ANEXOS.....	71
APÊNDICES	74

INTRODUÇÃO

A produção de cachaça é uma atividade econômica tradicional no Brasil, iniciada juntamente com a produção de cana-de-açúcar, no início do período de colonização do país. A bebida se tornou um produto típico brasileiro muito importante para o país.

A Lei nº 8.918, de 14 de julho de 1994 (regulamentada pelo Decreto nº 6.871, de 4 de junho de 2009) que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas estabelece que "cachaça é a denominação exclusiva da água ardente de cana de açúcar produzida no Brasil, com graduação alcoólica de 38%, a 20°C, obtida a partir da destilação do mosto fermentado do caldo da cana-de-açúcar com características peculiares". A cachaça teve seu nome definido, através do Decreto nº 4851, de 2 de outubro de 2003 (BRASIL, 2003).

No Estado da Bahia, particularmente na Microrregião de Abaíra, a indústria de cachaça de alambique apresenta potencial de expansão e de elevação da renda dos produtores envolvidos, dos municípios de Abaíra, Jussiape, Mucugê e Piatã. O problema é que a cachaça ainda é um produto marginal na pauta de negócios agropecuários do Brasil e necessita de pesquisas que verifiquem se a produção da bebida é determinante nos municípios que a produzem, nos aspectos econômico e social.

A legislação determina que o selo de Indicação Geográfica (IG) dos Registros de estabelecimentos e de bebidas, os estabelecimentos produtores de cachaça, bem como a própria bebida fabricada e engarrafada devem ser registrados, obrigatoriamente, no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). O registro tem validade em todo território nacional e deverá ser renovado a cada dez anos.

Todavia, os produtores que não registram sua produção se tornam informais. A alta informalidade no setor é considerada um problema para o aumento do volume de produção da cachaça e ao desenvolvimento da região, além de fabricarem uma bebida de baixa qualidade que não representam tradição e identidade, cerca de 90% do que é assim produzido é repassado aos atravessadores ou descartado.

A pressuposição inicial que direcionou o presente estudo foi a de que a articulação que resulte em ações cooperativas pode assegurar a competitividade e a inserção nos mercados mais atraentes. Mesmo porque as Indicações Geográficas são formas de organizações territoriais que visam valorizar as potencialidades locais, sua organização e gestão territorial.

A certificação conferida a produtos característicos do seu local de origem lhes atribui reputação, valor intrínseco e identidade própria, e os diferencia em relação aos seus similares disponíveis no mercado. A atuação de diversas instituições, como SEAGRI, MAPA e SEBRAE é necessária para esta certificação, concedida pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI.

A pesquisa tem como base teórica os estudos de Marshall (1982) e Porter (1992) por defenderem em seus estudos o entendimento de que a formação de economias de aglomeração está na base do desenvolvimento econômico de centros urbanos e regiões, e gera externalidades capazes de formar economias de aglomeração, tornando-a um núcleo de desenvolvimento setorial regional.

Marshall (1982) sugere que o estudo sobre aglomerações produtivas constitui o ponto de partida para análises de formas de organização industrial quando discutidas em Arranjos Produtivos Locais (APLs), complexos industriais, cadeias produtivas, entre outros.

O território em estudo está localizado no estado da Bahia, Região da Chapada Diamantina, e compreende os municípios de Abaíra, de Jussiape, de Mucugê e de Piatã. Esta região possui diversos fatores favoráveis à produção artesanal de aguardente e de derivados da cana-de-açúcar, tais como condições de altitude, latitude, solo, temperatura, pluviosidade, e umidade relativa do ar, variedades de cana adequadas e tradição. Cercada por regiões áridas e montanhosas, propícias à cultura da cana, e promoção de geração de renda para população local.

Dessa maneira, esta pesquisa é justificada pela necessidade de preencher a lacuna existente na literatura sobre estudos que analisem as atividades econômicas desta região em geral, e sobre a cadeia produtiva de cachaça especificamente. Além do fato da autora da pesquisa ter interesse em analisar a dinâmica desta atividade e seu reflexo na economia local.

Isto posto, a problemática que norteia esta pesquisa é o fato da Microrregião Abaíra ser composta por um grande número de produtores de cachaça, sendo possível considerar a produção de cachaça de alambique como uma atividade que influencia o desenvolvimento regional.

Assim, diante do exposto, este trabalho objetiva correlacionar, através de estudos que versam sobre economias de aglomeração e Indicação Geográfica, a produção da Cachaça de Abaíra com o desenvolvimento econômico regional, verificando a conformação, ou não, de um Arranjo Produtivo Local. A partir disto, pretende-se levantar elementos para verificar a existência de externalidades emitidas pela atividade supracitada, podendo ser revertido em desenvolvimento local através da valorização das áreas de produção, se desdobrando em ampliação da renda. Para tanto, utilizar-se-á de métodos e procedimentos que auxiliem na identificação do grau de influência da produção da cachaça no que tange o desenvolvimento econômico da Microrregião Abaíra.

Especificamente, o estudo se limitou a avaliar a produção da Cachaça Abaíra, a partir das externalidades por ela geradas e sua contribuição no contexto regional, confirmando ou refutando a hipótese de que esta aglomeração caracteriza-se como um núcleo promotor de desenvolvimento setorial-regional.

A presente pesquisa é classificada como descritiva. Segundo Gil (2002), as pesquisas descritivas descrevem as características de uma determinada população ou fenômeno, utilizando a aplicação de questionário para coleta de dados. Com relação aos procedimentos técnicos utilizou-se o levantamento, a partir de um estudo de um caso, que é analisar a produção da Cachaça Abaíra como vetor do desenvolvimento local, fazendo um estudo sobre a economia da Microrregião Abaíra.

O levantamento é caracterizado pelo contato direto com as pessoas ou objeto que se deseja estudar, através da solicitação de informações com as pessoas com relação ao problema estudado, para posteriormente se fazer as análises, obtêm-se as conclusões coerentes aos dados colhidos (GIL, 2002).

O estudo de caso é uma abordagem metodológica de investigação adequada quando se procura compreender, explorar ou descrever um assunto específico, e é um meio de organizar os dados, preservando o objeto estudado e o seu caráter unitário (GIL, 2002). Neste tipo de pesquisa, ainda de acordo Gil (2002),

é possível definir o seu delineamento: delimitação da unidade-caso a ser estudada; a coleta de dados; a seleção, análise e interpretação dos dados e elaboração do relatório e conclusões.

A pesquisa foi realizada na Microrregião Abaíra, no interior do Estado da Bahia. A Coleta de dados sobre a produção de cachaça desta localidade foi realizada na feira livre do município Abaíra que reúne produtores dos municípios que compõem a Microrregião Abaíra, e na sede da COOPAMA, a partir de aplicações de questionários e entrevistas.

Para verificar se a produção da Cachaça Abaíra compõe um Arranjo Produtivo Local, será observado (a partir de pesquisas e entrevistas) se esta possui as características principais: ser uma aglomeração produtiva, se as empresas exercem algum tipo de cooperação, se o capital oriundo da produção da bebida permanece circulando no interior da economia, e se há desenvolvimento tecnológico uniforme.

Assim, na tentativa de expor à dinâmica e da produção da cachaça Abaíra para a Microrregião Abaíra, o próximo tópico apresenta os dados sobre os reflexos desta atividade para a economia e população local.

Para responder a estas questões a presente pesquisa se divide, além desta introdução, em três partes, mais as considerações finais. No primeiro capítulo é feita uma explanação bibliográfica sobre Desenvolvimento Regional Exógeno e Endógeno. Em seguida, são apresentados os conceitos da Teoria dos Aglomerados e Indicação Geográfica como elemento de Desenvolvimento Regional.

No segundo capítulo é apresentado um breve histórico da cachaça, o modelo de produção de Cooperativa e a Indicação Geográfica da Cachaça Abaíra, faz-se uma caracterização da sua importância para o desenvolvimento regional.

O terceiro e último capítulo foi reservado para o estudo de caso. Serão apresentados aspectos econômicos da produção da bebida, os impactos da informalidade nesta atividade e análise do questionário aplicado aos produtores de cachaça do território em questão.

Para se cumprir os objetivos foi realizada uma pesquisa exploratória com questionário semi estruturado aplicado na Microrregião Abaíra, foi possível traçar um diagnóstico da situação dos produtores de cachaça na região, através de uma amostra de 30 entrevistas, considerando 24 produtores informais ou independentes,

5 produtores que participam da cooperativa e 1 com o presidente da cooperativa. É importante ressaltar que os produtores cooperados vendem uma parte da produção para a COOPAMA e a outra parte é comercializada de forma independente, ou seja, sem rótulos.

Para finalizar, são apresentadas as considerações finais da presente pesquisa, indicando se a produção de cachaça possui características de um APL. No qual foi possível observar, de modo geral, que a produção de Cachaça é importante para a base econômica dos municípios envolvidos - Abaíra, Jussiape, Mucugê e Piatã, mas não pode ser caracterizado como APL por não atender alguns pré-requisitos.

CAPÍTULO 1 – DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Desigualdades territoriais é um fenômeno econômico, cujas formas sociais são geradas pela configuração territorial e influenciam a estrutura econômica. O desenvolvimento regional pode ocorrer da forma exógena, quando há interferência de agentes externos à região, comuns nas políticas desenvolvimentistas aplicadas na década de 1970, e na forma endógena, que fundamentalmente ocorre a partir da atuação de agentes locais (CALDAS, 2008).

Conforme Becker e Wittemann (2008), identificar a existência ou não de desenvolvimento em um determinado território é uma tarefa complexa, pois o desenvolvimento é composto por diversos aspectos, como o social, o econômico e o ambiental. Cada um destes aspectos possui suas próprias características, como a cultural, a territorial, a de infra-estrutura endógena e exógena, entre outras. O conjunto destas características é o que determina a forma e a intensidade do desenvolvimento regional. Independente do modelo de desenvolvimento, a atuação do governo central e dos atores locais é fundamental e decisiva para sua efetivação.

1.1 Desenvolvimento Regional Exógeno e Endógeno

De acordo com Oliveira (2006), a estratégia exógena é baseada em diversas ações e fatores externos ao local pertinente aos fatores e ações e não exige muita articulação dos atores locais e vem pronta para determinado o local, embora a participação deste seja essencial para que este modelo de desenvolvimento ocorra.

O desenvolvimento exógeno pode ser planejado através da instalação de empresas de fora da região, que ao se instalarem, promovem, na visão econômica, o enriquecimento da região, como as indústrias automobilísticas no ABC Paulista, nas décadas de 50 e 60, ou por meio da intervenção direta do governo, estadual ou federal, que constroem instalações, no intuito de promover o desenvolvimento de municípios, como nas regiões produtoras de petróleo, que recebem instalações para exploração deste recurso, gerando empregos e pagamento de royalties pela exploração (OLIVEIRA, 2006).

Segundo Baréa e Miorin (2009), o modelo exógeno de desenvolvimento tem como objetivo o aspecto econômico-produtivo, através da implantação de uma

grande indústria na região, cujos interesses da empresa âncora se sobrepõem ao desenvolvimento regional. No sistema capitalista, empresas não são criadas com intuito de fazer assistência social, elas são criadas para sempre gerar lucro aos seus proprietários.

Foram elaboradas teorias em que o desenvolvimento era sinônimo de industrialização. Por exemplo, para Simonsen (1945), o desenvolvimento das atividades industriais era fundamental para a estratégia de superação do subdesenvolvimento. No entanto, além de não desenvolverem efetivamente as localidades, essas teorias e suas limitações foram responsáveis por gerarem vários problemas em regiões da América Latina, nas quais foi aplicada a etapa de desenvolvimento econômico conhecido como “substituição de importação”, que afetou o desenvolvimento rural, uma vez que o grau de liberdade de localização da atividade manufatureira é maior que o da agropecuária (BOISIER, 1989).

As teorias clássicas valorizam a existência de uma força exógena a se instalar na região para desencadear o processo de desenvolvimento, oferecendo suporte às políticas econômicas que excluem setores essenciais da sociedade local.

No paradigma exógeno, todas as regiões são articuladas entre si por relações de dominação e dependência. Para obter um resultado ótimo do crescimento econômico máximo, do ponto de vista agregado, deve-se subordinar algumas regiões do sistema, mediante o uso de diversas formas de dominação, que podem funcionar como freio ao crescimento econômico regional ou estimular o crescimento, mas o coloca a serviços dos interesses da região dominante e não ao serviço da população da região dependente, uma forma de dominação camuflada capaz de se transformar em dominação ideológica.

Até a década de 1970, período com predomínio do modelo de desenvolvimento regional exógeno, a idéia de desenvolvimento era sinônimo de industrialização, devido à ampliação da atividade econômica advinda dos efeitos de encadeamento do processo de industrialização. Assim, muitos estados e municípios, no intuito de atrair indústrias, concedem isenções e incentivos fiscais, provocando a chamada *guerra fiscal*¹. Também é recorrente a criação pela prefeitura de um

¹ Caracterizada por concessões unilaterais, pelos Estados, de benefícios e redução ou eliminação, direta ou indireta, do ônus relativo ao ICMS.

“centro industrial” numa área distante do centro e próximo das principais vias de acesso, oferecendo lotes com infra-estrutura, água, luz e telefone (SANTOS, 2007).

As teorias baseadas no desenvolvimento exógeno restringiam-se em explicar a localização de certas indústrias, baseada na minimização dos custos ou maximização dos lucros, para definir a localização ótima da firma e achar o ponto de custo mínimo. Além disso, contavam com a ausência de progresso tecnológico, a constância dos custos de mão-de-obra e ignoravam fatores não econômicos como institucionais, sociais e culturais (SANTOS, 2007).

No entanto, para Amaral Filho (1996), tais instrumentos são insuficientes para a promoção do desenvolvimento da economia local, pois eles não têm forças para criar um sistema produtivo local sustentável. Pelo contrário, estes fatores podem atrair um grupo de empresas sem ligações orgânicas entre elas e com a localidade, e, ao acabar o período de benefícios fiscais, tais empresas podem facilmente migrar para outros locais, devido à falta de condições propícias à geração de aglomerações e de rendimentos crescentes, levando com elas todo o “desenvolvimento promovido” e deixando muitos desempregados na região.

Experiências econômicas do pós-guerra mostraram a vulnerabilidade e a insustentabilidade, no modelo exógeno, relacionados à competitividade, equidade social e impacto ambiental, das estratégias de desenvolvimento que foram baseadas em fatores de produção tradicionais com recursos naturais, capital e trabalho.

Com o esgotamento do paradigma “centro-abaxo”, atribuído à crise Fiscal do Estado, somadas às transformações nos meios de produção e a ascensão do neoliberalismo, as teorias do desenvolvimento regional sofrem modificações, e com isso a descentralização do poder transfere responsabilidades ao governo local. Novas teorias surgem para explicar o desenvolvimento local, como o modelo “de baixo para cima”, também conhecido como desenvolvimento regional endógeno.

A ideia de Desenvolvimento Endógeno tem como elemento principal a elevação do local à inserção econômica em uma economia globalizada, substituindo a concorrência entre empresas e entre nações pela concorrência entre localidades. O desenvolvimento local endógeno teoriza sobre as possibilidades de desenvolvimento a partir da utilização dos potenciais – econômicos, humanos, naturais e culturais – de uma localidade, adicionando variáveis como participação e gestão local.

A abordagem do “Desenvolvimento Endógeno” inicia-se com o argumento da existência de duas alternativas diante da globalização: adotar uma estratégia de desenvolvimento exógeno, atraindo investimentos externos para regiões periféricas ou adotar uma estratégia de desenvolvimento local. Entretanto, como a alternativa do desenvolvimento exógeno é e tem possibilidades reduzidas pelas tendências da globalização, autores como Barquero (1998) afirmam ser o Desenvolvimento Endógeno a única opção possível. Para Barquero, Desenvolvimento Econômico Local é:

O processo de crescimento e mudança estrutural que ocorre em razão da transferência de recursos das atividades tradicionais para as modernas, bem como pelo aproveitamento das economias externas e pela introdução de inovações, determinando a elevação do bem-estar da população de uma cidade ou região. Este conceito está baseado na idéia de que localidades e territórios dispõem de recursos econômicos, humanos, institucionais e culturais, bem como de economias de escala não aproveitadas, que formam seu potencial de desenvolvimento. (BARQUERO, 2001, p. 57).

Sobre o desenvolvimento local ressalta-se que a existência de externalidades é condição necessária para o desenvolvimento de uma cidade ou região. Além disso, a rede de firmas industriais dá origem a uma multiplicidade de mercados internos e é, portanto, geradora de economias externas. Para Barquero (2001) tal desenvolvimento seria um processo de mudança e crescimento estrutural econômico baseado na utilização do potencial existente num dado território, onde os fatores determinantes tem liderança do próprio processo “de dentro para fora” e a mobilização do potencial e recursos locais que favorecem os rendimentos crescentes e a criação de externalidades positivas.

O desenvolvimento endógeno parte do entendimento que cada local possui características apropriadas para locação de atividades próprias, condicionantes ao desenvolvimento. Assim Braga (2003) afirma que desenvolvimento endógeno:

[...] teoriza sobre as possibilidades de desenvolvimento a partir da utilização dos potenciais – econômicos, humanos, naturais e culturais – internos a uma localidade, incorporando ao instrumental econômico neoclássico variáveis como participação e gestão local.

Desta forma, surge a necessidade de analisar a especialização das atividades locais, cuja região e seus membros possuem especificidades próprias e que podem ser condicionantes ao desenvolvimento regional.

Segundo Buarque (2002), desenvolvimento local ou endógeno é um processo registrado em pequenas unidades territoriais e agrupamentos humanos que possui capacidade de promover tanto o dinamismo econômico quanto a melhoria da qualidade de vida da população.

O conceito de desenvolvimento local destaca as relações entre o crescimento econômico e a participação dos atores locais e o uso sustentável dos recursos naturais. Conforme Santos (1999), o território é entendido como espaço socialmente construído, dotado dos recursos naturais de sua geografia física e da história construída pelos homens que nele habitam, através de convenções de valores e de arranjos institucionais. Um recorte territorial pode se distinguir por elementos culturais de identidade, que conferem à produção desses territórios a diferenciação ao processo de construção de vantagens competitivas sustentáveis.

Na defesa de um novo modelo, Boisier (1989) destaca que não é possível ignorar as idéias do padrão antigo. Assim, na nova proposta de desenvolvimento estarão contido características do chamado modelo “centro-abaxo”. Boisier (1989) enfatiza que o caráter autocontido do planejamento regional pode trazer problemas, pois, “as políticas econômicas de natureza global e de natureza setorial não são, em geral, neutras; ao contrário, têm efeitos indiretos de sinal e magnitude nas diferentes regiões” (BOISIER, 1989, p.596). Deste modo, o crescimento de uma região está associado ao impacto de tais políticas, que podem ter um efeito maior, tanto positivo quanto negativo, que das próprias políticas regionais.

Desse modo, o crescimento de uma região está associado ao impacto das políticas de desenvolvimento regional e funciona como extensão das políticas econômicas globais, com dimensões sociais e políticas, baseado em demandas econômicas e também associadas a culturas e a movimentos sociais locais.

A organização social do local é o ponto crítico que determina a passagem de crescimento econômico (produção e da renda), a uma mais complexa situação de desenvolvimento, que se relaciona com o aumento da capacidade regional para reter e reinvestir o excedente econômico oriundo do crescimento, melhoramento

social e preservação ambiental, Boisier (1989). Amaral Filho (1999, p.1282) definiu assim o desenvolvimento endógeno.

Do ponto de vista regional o conceito de desenvolvimento endógeno pode ser entendido como um processo interno de crescimento econômico implicando em uma contínua ampliação da capacidade de agregação de valor sobre a produção bem como da capacidade de absorção da região, cujo desdobramento é a retenção do excedente econômico gerado na economia local e/ou a atração de excedentes provenientes de outras regiões. Este processo tem como resultado a ampliação do emprego, do produto e da renda do local ou da região.

O autor enfatiza que a conceituação do modelo de desenvolvimento passa a ser estruturado pelos atores locais e não mais pelo planejamento centralizado. Assim, as políticas endógenas podem promover rendimentos crescentes e servir como fontes fornecedoras de fatores de aglomeração (Amaral Filho, 1999).

O desenvolvimento de uma região implica na capacidade de internalizar regionalmente o próprio crescimento, reinvestindo-o uma parte do excedente gerado pelo crescimento econômico (BOISIER, 1989, p. 614). Do mesmo modo, Furtado (1982) defende que o desenvolvimento é um processo de ativação de forças sociais, do associativismo, da iniciativa e da criatividade, considerando assim, um processo social e cultural, e secundariamente econômico. Assim, o crescimento regional tem sua origem, como condição necessária, em mecanismos e forças exógenas, entretanto, o desenvolvimento regional é um processo endógeno.

Para a produção de efeitos multiplicadores crescentes sobre o produto e a renda, é necessária uma estratégia global de desenvolvimento da localidade ou do estado, cujos mecanismos estejam administrativa, econômica e politicamente interligados, com o objetivo de evitar a formação de aglomeração de indústrias desprovidas de coerência interna nas suas interconexões (AMARAL FILHO, 2001).

Com variados efeitos multiplicadores que se auto-reforçam e que se propagam de maneira cumulativa, transformando a região num atrator de fatores e novas atividades econômicas (AMARAL FILHO, 1999, p.1294).

A formação dessas aglomerações na sua maioria são fenômenos endógenos, nascidos espontaneamente, de maneira auto-organizada, promovendo identificação com o território onde estão localizados. Normalmente estão relacionadas a algum tipo de potencialidade de uma região, à existência de

atividades típicas ou históricas, ou a alguma atividade econômica criada por lideranças locais (AMARAL FILHO,1999). Entretanto, não é suficiente ter uma concentração geográfica de atividade econômica, concorrentes mais afins, tal fato pode até construir um pólo econômico atrator, porém para que a região tenha um desenvolvimento a longo prazo uma das formas é que essa concentração forme um Arranjo Produtivo Local.

O fato do desenvolvimento regional depender de recursos externos limita o desenvolvimento a gastos públicos por depender de alocação de recursos de outras esferas governamentais. Porém, de acordo com Santos et al (2004), além do efeito da alocação de recursos públicos, os gastos que movimentam a economia local são os gastos autônomos compostos por exportações, substituição de importação, consumo autônomo, e gastos públicos. Assim, entre os gastos autônomos o consumo é o que tem menor possibilidade de aumentar o crescimento econômico local, por estar associado à riqueza, o seu crescimento vai reduzir a riqueza das famílias ou aumentar o endividamento.

Dos fatores que interferem no crescimento de uma região elencados pelo BNDES (2004), os diretos responsáveis pela restrição externa são o crescimento das exportações, dos investimentos em substituição de importação e dos investimentos sem retorno. Enquanto que os fatores indiretos são investimento na infra-estrutura econômica e social da região, em serviços centralizados de alta escala de operação que oferecem serviços que antes não eram oferecidos na região e que aumenta a competitividade das empresas ou sua capacidade de atrair novos investimentos.

O conceito de multiplicador remete ao fato de que cada novo fluxo monetário que entra numa região, oriundo de uma atividade exportadora, impulsionará outras atividades desde que permaneça e seja reutilizado na economia local. A importância do multiplicador dependerá da capacidade da economia local em reter os novos fluxos financeiros em seu território.

Segundo Polèse (1998), o poder de retenção, ou poder do multiplicador, depende da diversificação da estrutura produtiva, da intensidade das transações que ocorrem entre seus agentes econômicos locais e da distância entre a região de outras regiões de estruturas econômicas também tenham estruturas econômicas diversificadas. Dessa forma,

Quanto mais diversificada e integrada for a economia de uma região, maior será o multiplicador. Os agentes econômicos (consumidores ou empresas) têm tanto mais tendência para gastar o seu dinheiro na região quanto mais facilmente aí encontrarem os bens e serviços de que precisam. Além disso, têm tanto mais tendência a gastar o seu no local quanto mais distante estiverem as regiões onde poderiam deslocar-se para adquirir esses bens. O grau de interação entre agentes econômicos é, *ceteris paribus*, uma função negativa da distancia. (Polèse, 1998, p.144)

Quanto mais diversificada for a economia local, maior será o efeito multiplicador. Se os recursos que entrarem forem reempregados fora da região, como importações, eles não terão promovido a geração de emprego e renda na região, ocorrendo os chamados “vazamentos” da economia local. O efeito multiplicador na região só é efetivo se conseguir reter seus benefícios econômicos na própria região (SANTOS, 2007).

Conforme Paiva (2005), uma região não é uma entidade física, mas uma construção social. Uma região é o resultado de um processo de regionalização.

Assim, um mesmo território pode e deve ser objeto das mais distintas regionalizações. Se o que se busca é definir e diferenciar os potenciais de produção agropecuária de um determinado território, o tipo e a qualidade do solo, o clima (inclusive o padrão pluviométrico), a disponibilidade de recursos hídricos, e a estrutura fundiária, parecem ser os critérios fundamentais (ainda que não exclusivos) de um processo de regionalização. Diferentemente, se o que buscamos é identificar e diferenciar padrões de desenvolvimento regional, o critério fundamental de regionalização deve ser o desempenho sócio econômico de longo prazo, balizado pelos determinantes (cuja identificação, pressupõe uma pesquisa específica) deste mesmo desempenho (PAIVA, 2005, p.1).

No desenvolvimento econômico e abordagens, o desenvolvimento local foi gerado pela constatação de que regiões que anteriormente apresentavam economia ativa estavam em decadência, enquanto outras regiões ascendiam economicamente por motivações variadas. Na crítica teórica fortaleceram-se as abordagens a partir de padrões “de baixo para cima” e a valorização de fatores regionais (cf. J. AMARAL FILHO, 1996; S. BOISIER & V. SILVA, 1990). Amaral Filho (1996) incorpora o novo papel do Estado ao conceito do desenvolvimento endógeno, no intuito de “montar um tipo de condições e estratégias para se atingir um tipo de desenvolvimento endógeno sustentado para as regiões brasileiras” (AMARAL FILHO, 1996, p.37).

Lopes (2003) defende que o destaque dado aos governos locais vem da proximidade que eles têm com os agentes e acontecimentos da região, os governos locais ficam melhor informados do que os governos centrais sobre necessidades, potencialidades e preferências da população local, tendo vantagem nas formulações das políticas pública. Assim, os governos locais são mais eficientes na alocação dos recursos, com um custo menor e com maior rapidez, que os governos centrais.

Para Amaral Filho (1996) o financiamento necessário para o novo papel do Estado pode ser conseguido através da geração de poupança pública local e recuperação da capacidade de investimento; modernização do aparelho estatal, essencial para melhorar o sistema de informação e planejamento, além de melhorar a relação do poder local com a sociedade e a economia local.

1.2 Teoria dos Aglomerados: os Arranjos Produtivos Locais e o Desenvolvimento Local

As aglomerações de empresas que desenvolveram atividades cooperativas e o processo de criação e difusão do conhecimento local podem ser uma oportunidade para o desenvolvimento. Essas aglomerações cumprem função de catalisadoras do desenvolvimento de suas regiões, com instituições que lideram, cooperativamente com governos locais, ações de planejamento participativo e cooperação.

Juntamente com o desenvolvimento regional, estuda-se as aglomerações produtivas, através de APLs, que se referem a “aglomerações geográficas de atividades econômicas, cujas empresas operam nos mesmos setores ou em setores relacionados” (GIULIANI; BELL, 2005, p. 47). Logo, uma aglomeração produtiva pode ter vários níveis de profundidade e organização das relações entre as firmas. Essas relações podem ser marcadas pela cooperação e pela competição ou pela inovação e competitividade.

Atualmente, pode-se denominar as aglomerações como Arranjo Produtivo Local, *Cluster*, Sistema Inovativo Locais, etc. Os conceitos foram elaborados considerando experiências vivenciadas na Terceira Itália e no Vale do Silício nos

EUA, pela concepção de Marshall (1982), precursor das vantagens econômicas de uma aglomeração local e setorial de empresas.

As políticas voltadas para promover os APLs buscam desenvolver a competitividade das empresas e outras dimensões locais, como o capital humano, capital social, a governança e o uso sustentável dos recursos naturais.

Segundo Cassiolato (2003, p.27), nos sistemas produtivos e inovativos locais a interdependência, articulação e vínculos sólidos resultam em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local. Este conceito enfatiza as relações e interações entre empresas e agentes de um arranjo, visando os processos de aprendizado, a geração de conhecimentos e aproveitamento do conhecimento tácito.

Assim, através da cooperação, as informações fluem por meio de comunicação formais e informais, acumulando competências, que estimulam à inovação, introdução de produtos e processos. Esses itens são essenciais para garantir a competitividade do sistema. Amaral Filho (1999) defende a necessidade das empresas de uma região constituir um Arranjo Produtivo Local, como forma de impulsionar um desenvolvimento é elaborar estratégias.

A organização das empresas em aglomerações do mesmo setor resultaria na geração de externalidades, possibilitando a redução do custo médio de produção de cada firma. Para Marshall (1982), as externalidades promovidas pela aglomeração seriam obtidas devido ao surgimento de indústrias subsidiárias em torno de uma indústria-chave, resultando, dessa divisão social do trabalho, ganhos externos de produtividade. Além disso, o conhecimento e a informação se acumulariam e se difundiriam mais facilmente entre as empresas do distrito, devido à proximidade entre os agentes.

As economias de aglomeração são determinantes para o desenvolvimento de uma região, decorrentes das externalidades geradas pela proximidade geográfica dos agentes econômicos. A formação de economias de aglomeração em uma região pode associar-se a variáveis naturais, geográficas, culturais e institucionais (LOPES 2003).

Segundo Costa (2010), no início da década de 1990 observam-se tentativas de adaptações destes modelos para implementação em território nacional.

Entretanto, segundo o autor, a variedade de experiências e de nomenclaturas existentes pode dificultar o entendimento de políticas públicas adequadas designadas às aglomerações de pequenas e médias empresas.

O Programa "Arranjos Produtivos Locais (APLs)" desenvolvido pelo BNDES (2004) tem objetivo promover o desenvolvimento produtivo local, elevando a competitividade e a internacionalização dos mercados das empresas de micro, pequeno e médio portes, tornando-as capacitadas a competir com grandes empresas. O APL pode ocorrer num espaço geográfico delimitado, em um recorte de município, conjunto de municípios, dentre outros, que possuam identidade coletiva de características sociais, econômicas, culturais, políticas, ambientais e históricas (BNDES (2004)).

Segundo o BNDES (2004), os APLs são sistemas de produção que são enraizados ao local pelas vantagens competitivas locais, com especialização produtiva e vínculo de aprendizagem com outros agentes, que normalmente inclui fornecedores especializados, governos, associações empresariais, cooperativas, instituições de crédito, agências de desenvolvimento, ensino e pesquisa, prestadores de serviços e outras organizações ligadas ao aperfeiçoamento do conhecimento técnico e comercial.

Dessa forma, as aglomerações de empresas que desenvolvem atividades cooperativas com criação e difusão do conhecimento local, pode se configurar numa oportunidade para o desenvolvimento nacional e regional. Quando avançadas, essas aglomerações exercem função de catalisadoras do desenvolvimento de suas regiões com instituições que, com apoio de governos locais, lideram ações de planejamento participativo e cooperação (BNDES, 2004).

No Brasil Zaccarelli (2000), afirma que o fato da empresa pertencer a um Arranjo Produtivo Local possui uma vantagem competitiva, não impossibilita de uma determinada empresa alcançar sucesso fora do APL, mas aumentará suas chances de sucesso, se estiver dentro. No entanto, apenas a reunião de empresas de um mesmo setor de produção, não necessariamente, configura um APL, regras devem ser atendidas, ou não passarão de um simples agrupamento, aglomerado, sem algo em comum entre elas. Zaccarelli (2000), estabelece condicionantes para considerar a existência de um APL de forma plena:

a) Ter alta concentração geográfica; b) Conter todas as indústrias correlatas e de apoio; c) O nível de especialização das empresas ser alto; d) Ter um número significativo de empresas no agrupamento; e) Ter pleno aproveitamento dos insumos; f) Haver cooperação entre as empresas; g) Nível de desenvolvimento tecnológico uniforme; h) Cultura da sociedade adaptada ao APL.

A questão da concentração geográfica do arranjo produtivo está atrelada ao tipo de produto. Há produtos que exigem grandes áreas de produção, como a indústria automobilística, enquanto que outros não demandam o mesmo espaço físico. Portanto, dependendo do tamanho do Arranjo Produtivo, indústrias correlatas e de apoio, vão surgir e atender às necessidades do mesmo, como matéria-prima, transporte, pesquisa e desenvolvimento, treinamento de mão de obra, etc. A economia de tempo e custos em busca de empresas colaboradoras reflete no custo do produto e, portanto, no lucro (KWASNICKA 2001).

Barquero (2001), afirma que num mundo cada vez mais globalizado, no qual cidades e regiões buscam recursos específicos, capazes de lhes proporcionar vantagens, as comunidades locais, associações, empresas, sindicatos e governos locais compreenderam a necessidade de impulsionar o desenvolvimento local. Nesse contexto, as relações do APL devem exercer importante papel no processo de sensibilização, coordenação e cooperação entre unidades participantes do mesmo processo produtivo.

Entendendo os APLs como “centros dinâmicos” do desenvolvimento local, são importantes para implementar ações que promovam a cooperação entre as empresas, além de ampliar sua capacidade de inovação e de agregação de valor aos produtos. Os APLs podem abranger atividades de qualquer natureza, rurais ou urbanas (ALVES, 2008), não importando o tamanho das empresas, nível de especialização e nem o setor ao qual elas pertencem, podendo ser tanto do setor primário, secundário ou terciário (COSTA, 2005).

O conceito de APL é aberto o suficiente para abranger qualquer tipo de indústrias ou especialização. Não aponta para a intensidade das especializações das empresas, para as atividades que estão sendo incluídas e nem para a abrangência geográfica onde as empresas estão operando. (AMARAL, 2010. p. 40)

Dessa forma, o Arranjo Produtivo Local pode atuar também como opção estratégica que representa uma forma inovativa de obter competitividade e se manter no mundo globalizado.

As externalidades estão na base da formação das economias de aglomeração e é um importante fator dos ganhos de produtividade e competitividade de agentes econômicos vinculado à noção de espaço geográfico. As empresas concentradas geograficamente caracterizam-se como fenômeno econômico-espacial para a competitividade e o desenvolvimento das nações. (SILVA, 2004).

As economias externas tem como vantagens a redução dos custos de transporte de insumos, a melhoria da infra-estrutura, a troca de conhecimento entre empresários e a formação de um mercado de trabalho especializado. Entretanto, há desvantagens de uma região possuir apenas uma indústria. Para Marshall (1982), os problemas da concentração geográfica industrial relacionam-se com a existência de poucas ocupações especializadas com um custo elevado para as empresas. Além disso, a região se torna vulnerável à recessão, caso de reduzir a procura pelo produto dessa indústria ou interrupção no fornecimento dos insumos para a operacionalização da produção. Isso pode ser resolvido pela inserção de indústrias e empresas subsidiárias na localidade, pois ao diversificar a demanda por mão-de-obra podem preencher as lacunas na estrutura produtiva do local.

Marshall (1982) enfatiza que a vantagem da concentração geográfica de empresas, advém da concentração de atividades produtivas, do fluxo de informações, da notoriedade pelo local ou região, da localização concentrada de fornecedores e clientes, da circulação do conhecimento científico e tecnológico, etc. O autor apresenta três vantagens para a aglomeração e especialização de empresas: a atração de fornecedores especializados e locais, a qualificação de recursos humanos locais decorrente da especialização da indústria e a melhor difusão de informações. Marshall destaca a vantagem do agrupamento de trabalhadores especializados:

São tais as vantagens que as pessoas que seguem uma mesma profissão especializada obtém de uma vizinhança próxima, que desde que uma indústria escolha uma localidade para se fixar, aí permanece por longo espaço de tempo. Os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande número deles. Aprecia-se devidamente um trabalho bem feito, discutem-se imediatamente os méritos de inventos e

melhorias na maquinaria, nos métodos e na organização geral da empresa. Se um lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa idéia se torna uma fonte de outras idéias novas. Acabam por surgir, nas proximidades desse local, atividades subsidiárias que fornecem à indústria principal instrumentos e matérias-primas, organizam seu comércio e, por muitos meios, lhe proporcionam economia de material. (MARSHALL, 1982, p. 234).

Para explicar um incremento da produtividade, Marshall dividiu as economias derivadas do aumento de escala de produção em economias externas, dependentes do desenvolvimento geral da indústria, e internas, relativas aos recursos organizacionais e administrativos específicos a cada empresa. As economias externas “podem frequentemente ser conseguidas pela concentração de muitas pequenas empresas similares em determinadas localidades, ou seja, como se diz comumente, pela localização da indústria...” (MARSHALL, 1982, p.229).

Segundo Porter (1998 p. 79), pode-se empregar o termo aglomerado como sinônimo de *cluster*. “Um aglomerado é um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área vinculadas por elementos comuns e complementares”.

Segundo Ferreira (2009) para compreender a função, atribuída por Porter, à localização, deve-se entender a competição das firmas, explicada a partir do modelo “diamante competitivo”, composto por quatro atributos: condições dos fatores, condições da demanda, indústrias de apoio e de suporte e estratégia da firma, estrutura e rivalidade.

O ponto principal destes aglomerados é a proximidade geográfica de agentes econômicos, políticos e sociais. Essas concentrações territoriais apresentam aspectos que facilitam a geração de vantagens para desenvolvimento conjunto de empresas (MEDEIROS MAGALHÃES FILHO, 2007) ao promover ganhos de eficiência que não seriam atingidos individualmente (ERBER, 2008).

No Brasil, a utilização de *clusters*, denominados de Arranjos Produtivos Locais (APLs), foi divulgada como um dos eixos estratégicos de desenvolvimento econômico e social do Governo Federal, conforme Manual de Atuação em Arranjos Produtivos Locais, elaborado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). As políticas que promovem *clusters* incluem a busca de competitividade pelas empresas, capital humano, capital social, governança e uso sustentável dos recursos naturais. Os Arranjos Produtivos Locais constituem um tipo

particular de *cluster*, formado por micro, pequenas e médias empresas, agrupadas em torno de um negócio, baseado nas redes (formais e informais) de empresas e outras instituições envolvidas. Assim, as empresas interagem e compartilham o ambiente sociocultural local como um grupo.

1.3 Indicação Geográfica como elemento de Desenvolvimento Regional

Devido às exigências internacionais, os produtores brasileiros estão buscando formas para adequar seus produtos e torná-los mais competitivos. A utilização de registros com Indicação Geográfica é uma estratégia comercial para chamar atenção dos consumidores para produtos com qualidade diferenciada e reconhecida, pelo selo de IG e pela tradição.

De acordo com Porter (1992), a Vantagem Competitiva surge do valor que uma empresa cria para seus compradores e ultrapassa o custo de fabricação de um determinado produto. Assim, é possível justificar o preço mais elevado de um produto que tenha o registro de Identificação Geográfica, pois agrega conceitos de qualidade e exclusividade, que outros produtos similares não podem ofertar.

No Brasil o histórico das Indicações Geográficas é recente, iniciado em 1923, com a primeira legislação sobre propriedade industrial que previa a repressão às falsas indicações de proveniência. De acordo com o artigo 5º, inciso XXIX Constituição de 1988,

a lei assegurará aos autores de inventos industriais privilégio temporário para sua utilização, bem como proteção às criações industriais, à propriedade das marcas, aos nomes de empresas e a outros signos distintivos[*vi*], tendo em vista o interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do País (...)

Apesar de ter o seu reconhecimento oficial, o Brasil ainda possui um sistema de proteção de IG ineficiente. Além do ato normativo do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) ser considerado burocrático, há problemas como a ausência de instrução e infra-estrutura dos pequenos agricultores, associada à falta de incentivos do Governo para a realização de programas que auxiliem o produtor a obter esta certificação. A consequência destas limitações é a existência de centenas de IG no Brasil, porém, sem o selo reconhecido.

Segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), a IG é uma ferramenta de competitividade tanto no mercado interno quanto no externo, pois a presença de um selo de IG prova que o produto é genuíno cuja especificidade se deve a sua origem, além de ser um instrumento para diferenciar um produto com o registro de IG dos similares, os produtores terão proteção assegurada, através dos mecanismos legais de combate ao uso irregular do registro.

As regiões protegidas por IG's tendem a oferecer benefícios no desenvolvimento sócio-econômico da área geográfica e pode resultar num incremento do valor econômico dos produtos e estabilidade na sua demanda, concentrando a oferta e acessando outros mercados, através das exportações.

O empenho com registros de IGs aumentou com as consequências da globalização, uma vez que produtos com IG's são valorizados no exterior, por possuir qualidade certificada, agregam valor e podem ser vendidos tanto no mercado interno, quanto exportados com maior margem de lucro. A procura destes produtos para exportação cresce, e, além de estimular a economia e aumentar os investimentos no país, possibilita maior geração de emprego e renda da população.

As Identificações Geográficas podem ser enquadradas na estrutura de mercado de oligopólio diferenciado, pois atendem às principais particularidades, elencadas por Andreolli (1999), que são: elevados custos de comercialização e propaganda, atribuída à alta diferenciação de produtos; concorrência entre as empresas via publicidade com novos produtos; inexistência de liderança de preços; e existência de fortes barreiras à entrada de novas firmas.

Para Zaccarelli (2000, p.207), um Arranjo Produtivo Local completo atende à todas condições propostas, tem vantagens competitivas sobre qualquer empresa situada fora dele. O autor analisou as condições para definir a existência de um arranjo produtivo com abordagem direcionada ao dia a dia de um setor produtivo. Isso permite uma avaliação contínua para identificação o APL em diferentes estágios e não estanque como Porter propôs.

Segundo Zaccarelli, "A concentração de todas as empresas e instituições em uma pequena área geográfica é a condição mais importante para a existência de um Arranjo Produtivo Local (2000, pág. 24)".

CAPÍTULO 2 – HISTÓRIA DA CACHAÇA E DA COOPAMA

2.1 História da Cachaça

A cana-de-açúcar é originária da Ásia e da Oceania. Registros históricos apontam o hábito de cultivar cana-de-açúcar pelos asiáticos há dois séculos antes de Cristo (PIRES; MENDONÇA, 2002). No entanto, a forma como a aguardente é destilada atualmente atribui-se à contribuição dos árabes em desenvolver equipamentos adequados para a destilação. Essa técnica espalha-se pelo mundo gerando diversos destilados, como o *kirsch* na Alemanha, oriundo da cereja; o sakê na China e Japão, do arroz; o whisky na Escócia, da cevada; e a vodca na Rússia, do centeio (ALMEIDA, 2015).

Segundo Almeida (2015), Portugal adere ao procedimento de destilação desenvolvido pelos árabes na fabricação da Bagaceira, do resíduo da uva. Com a expansão comercial e marítima Portugal descobre novas terras na América do Sul, o Brasil, pelo receio de ter a colônia invadida por estrangeiros e a necessidade de ocupar o território, a monocultura da cana-de-açúcar foi inserida no país. A escolha foi feita baseada na experiência bem sucedida que os portugueses possuíam, em escala relativamente grande, nas Ilhas do Atlântico com produção de açúcar, uma especiaria muito valorizada no mercado europeu (CASCUDO, 2014)

A princípio, a cana-de-açúcar foi destinada para a produção de açúcar em São Paulo e depois se expandiu para a região Nordeste, onde foram encontradas condições climáticas e de solo adequados para o seu cultivo. A partir de 1560, nota-se o aumento significativo da quantidade de engenhos pelo país (PIRES; MENDONÇA, 2002). Os engenhos que produziam apenas o açúcar passaram a produzir também a cachaça, aumentando sua importância econômica até se tornar moeda de troca na compra de escravos na África (BISPO, 2011).

No final do século XVII, a produção açucareira entra em declínio. No mesmo período, o ouro é descoberto em Minas Gerais, promovendo a migração de grande contingente de pessoas para a região a procura de riquezas, provocando um acelerado aumento da população (PIRES; MENDONÇA, 2002).

As pessoas que foram morar nas proximidades das montanhas frias de Minas Gerais para extrair o ouro, utilizaram-se da cachaça na tentativa de amenizar

a temperatura. Além disso, os engenhos de cachaça foram se difundindo, tornando-se a bebida alcoólica mais consumida no Brasil Colônia, conquistando espaço junto a classe média da época e passou a ter importância econômica para o Brasil, impactando negativamente o consumo da bagaceira portuguesa e, portanto, arrecadando menos impostos. Insatisfeita com a redução da demanda pelos seus produtos (bagaceira e vinho), a corte lusitana proíbe temporariamente a produção, comercialização e o consumo da aguardente no país, tributando-a sob alegação de que a bebida brasileira prejudicava o rendimento dos trabalhadores e o comércio local, e que seu consumo pelos escravos poderia ameaçar a segurança e a ordem da Colônia (ALMEIDA, 2015).

Na segunda metade do século XVIII, a exploração do ouro entra em decadência e na mesma região inicia-se o cultivo do café. O aumento internacional do consumo do café beneficiou a sua cultura no país, e logo tornou-se o principal produto de exportação (PIRES; MENDONÇA, 2002).

Nessas circunstâncias, o plantio da cana-de-açúcar é reduzido significativamente, assim como o seu consumo. Devido à imposição dos hábitos europeus à sociedade brasileira, a imagem da cachaça é marginalizada como um produto de baixo *status* e passa ser consumida somente pelas classes menos privilegiadas. De acordo com Almeida (2015), apesar da redução do consumo, a aguardente tornou-se representação de resistência contra a condição de colônia explorada por Portugal, como insígnia dos Ideais de Liberdade na Revolução Pernambucana, Inconfidência Mineira e até mesmo na Independência do Brasil, através de brindes entre os idealizadores, tornando-se o ato de beber cachaça, sinônimo de patriotismo.

Durante a Semana de Arte de 1922, quando se buscou as raízes brasileiras, a cachaça voltou a ser considerada um símbolo da cultura nacional e, passou a ser considerada a mais brasileira das bebidas. Com o tempo, melhoram-se as técnicas de produção, com aperfeiçoamento na qualidade sensorial e a cachaça passou a ser mais apreciada, e o seu reconhecimento internacional tem contribuído para reduzir o índice de rejeição dos próprios brasileiros, alcançando novos nichos de mercado, com *status* de bebida apurada, merecedora dos mais exigentes paladares e presente nos banquetes festivos, seja pura ou misturada a outros ingredientes.

A Microrregião Abaíra, espaço referência neste trabalho, vive hoje praticamente do plantio de cana-de-açúcar. A produção de açúcar é uma tradição da região que remonta a época da presença dos bandeirantes da interiorização do gado e dos senhores de engenho. Contudo, ainda não existe consenso a respeito de como a produção de cachaça foi desenvolvida na região, se por iniciativa dos proprietários de terra ou dos escravos.

Contudo, existem propriedades nas regiões datadas do século XVII, como uma fazenda no povoado de Água Suja (a 16 km de Abaíra) produtora de cana-de-açúcar, que se encontra com sua estrutura física bem preservada: a casa, o engenho e a antiga senzala. O piso ainda é original e o fogão a lenha ainda é utilizado. A "casa grande" conserva alguns móveis e aparelhos como uma vitrola a manivela e na área externa da casa, passa um canal de irrigação feito na época do Brasil Império (PROJETO DE INDICAÇÃO DE PROCEDÊNCIA MICRORREGIÃO ABAÍRA, 2011).

A partir da década de 1980, pequenos produtores dos municípios de Abaíra, Jussiape, Mucugê e Piatã, demonstraram interesse na melhoria da atividade que é fonte principal de suas rendas, e iniciaram um trabalho de beneficiamento para a qualidade de seus produtos derivados da produção de cana-de-açúcar que eram produzidos de modo artesanal desde a época do Brasil colonial (PEREIRA, 2007).

O semi-árido sempre enfrentou indicadores sociais desfavoráveis e possibilidades de desenvolvimento de atividades promissoras serem impossibilitadas pelo baixo dinamismo econômico. Entretanto, apesar das dificuldades e das restrições climáticas, o Semi-Árido apresenta potencial de crescimento em atividades que podem gerar emprego e renda e reduzir a pobreza da região. É o caso da produção de cachaça de alambique de Abaíra cujo potencial é visível, mas que enfrenta obstáculos que impedem o desenvolvimento pleno do seu potencial (POMPONET, 2008).

2.2 História da COOPAMA

A COOPAMA está localizada na microrregião de Abaíra, e abrange os Municípios de Abaíra, Jussiape, Mucugê e Piatã, na Chapada Diamantina, Bahia. A sede da cooperativa fica instalada em Abaíra, um município relativamente novo,

emancipado em 1963. Os trabalhos de organização dos produtores em associativismo começaram em 1987 quando foi realizado o primeiro Festival da Cachaça com o intuito de chamar a atenção das autoridades da Bahia. Em 1996 foi criada a APAMA, em 1997 passaram a engarrafar o produto e em 2003 foi oficializada a COOPAMA.

Os mesmos associados da APAMA são os cooperados da COOPAMA, que foi instituída por uma exigência legal para comercialização de cachaça. Uma Cooperativa se diferencia de outros tipos de associações de pessoas por seu caráter econômico e finalidade de colocar os produtos de seus cooperados no mercado, em condições melhores do que os mesmos teriam individualmente (SEBRAE, 2014).

No contexto da agricultura familiar, a criação de cooperativas se destaca pela literatura como um canal importante de produção, organização, agregação de valor e de comercialização da produção (PIRES, 2003).

A produção da cachaça representa uma variável importante na determinação do desenvolvimento de regiões de caatinga, caracterizadas pelas altas temperaturas, baixa umidade, solos rasos, chuvas irregulares, e, historicamente, apresenta profundas desigualdades socioeconômicas. A valorização da produção regional resulta em maior competitividade da cachaça, melhoria na qualidade do produto, maior proteção ambiental, divulgação do município, desenvolvimento regional, e, conseqüentemente, desenvolvimento econômico.

A Cachaça de Abaíra tem origem na agricultura familiar e é fabricado em alambiques de cobre numa tradição de mais de 200 anos, e com a certificação da IG, tem potencial para valorizar produtos regionais com reconhecimento de qualidade e tradição. Entretanto, pode demandar tempo entre o selo ser conhecido e aceito nos mercados interno e externo.

O nome "Cachaça Abaíra" é atribuído à tradição do município na sua fabricação, e por ser Abaíra um dos maiores produtores do estado. Entretanto, ressalta-se que a Cachaça Abaíra é de fato fabricada com matéria-prima de todos os municípios que formam a Microrregião Abaíra. Até a década de 1980, o processo de produção era praticamente o mesmo dos tempos coloniais. A cana era processada em moendas e fermentadas em adornas de madeira, a bebida era armazenada em garrações de vidro e muitas vezes comercializada em vasilhames impróprios, sem rótulo, vendidos a preços irrisórios. O sistema de comercialização caracterizava-se

pela presença do atravessador, que adquirindo o produto sem contrato formalizado, pagando preços abaixo do mercado, e não raro adulterava a cachaça, que chegava ao mercado com qualidade inferior ao produto adquirido do produtor (PROJETO DE INDICAÇÃO DE PROCEDÊNCIA MICRORREGIÃO ABAÍRA, 2011).

As características das instalações eram rudimentares sem condições nem estrutura para adquirir registros no Ministério da Agricultura (MAPA) e no Ministério da Saúde (MS). Além disso, o segmento dependia de fornecedores de equipamentos fora da região, e a maioria dos produtores não possuía registros legais, não oferecendo nem garantia de qualidade, nem segurança aos consumidores, e pelas técnicas utilizadas não era possível manter regularidade na produção (SEBRAE, 2004).

Entretanto, na década de 1980 houve uma reorganização do mercado, que, segundo Amorim (2008) foi atribuída ao reconhecimento das qualidades superiores da cachaça e o aumento em quantidade e qualidade dos produtores. Com o apoio da SICM, com financiamento, treinamentos e visitas técnicas dos produtores às instalações de referência em Minas Gerais; e do Banco do Nordeste, para melhorar o nível de qualidade do produto e sua rentabilidade. O programa proposto pela Secretaria reuniu produtores de municípios da microrregião de Abaíra, para a sensibilização e conscientização para o início de um longo processo associativo.

Gradativamente as moendas de madeira foram substituídas por outras de ferro e as adornas de madeira pelos tanques de fibra de vidro ou bombonas plásticas. Avanços no setor puderam ser observados a partir de pequenas mudanças e do monitoramento da evolução tecnológica e comercialização da cachaça em outras regiões, especialmente da cachaça de Minas Gerais (RELATÓRIO TÉCNICO PRO-CANA, 1998)

A organização do capital social envolvido na produção da cachaça possibilitou a formação associativa dos produtores, legalmente constituída em maio de 1996 com a fundação da Associação dos Produtores de aguardente de qualidade da Micro-região de Abaíra - APAMA. A Associação opera uma Unidade Central que recebe os insumos de produtores individuais de alambiques familiares e de engenhos comunitários de produtores da vizinhança. Cabe à unidade produtiva produzir e envasar cachaça, além de analisar e padronizar o blend de cachaças

recebidas dos fornecedores (PROJETO DE INDICAÇÃO DE PROCEDÊNCIA MICRORREGIÃO ABAÍRA, 2011).

Com o desenvolvimento do trabalho da Associação gerou a necessidade de se criar uma cooperativa de produtores com a finalidade de colocar os produtos de seus cooperados no mercado. Assim, em Julho de 2003 foi constituída Cooperativa dos Produtores de Aguardente da Microrregião de Abaíra - COOPAMA, estruturada por consultoria em cooperativismo, custos, organização do trabalho e mercado. Os associados receberam cursos técnicos de produção artesanal de cachaça de alambique e cursos de capacitação tecnológica sobre o processo produtivo. A partir de então, iniciou-se uma consultoria para apoiar a implantação de certificados de conformidade como o Selo Qualidade e Selo Cachaça da Bahia e o Selo Orgânico. Foram também estabelecidas consultorias tecnológicas para o desenvolvimento da marca, rótulo e embalagem (PROJETO DE INDICAÇÃO DE PROCEDÊNCIA MICRORREGIÃO ABAÍRA, 2011).

Foram realizados um planejamento estratégico e de marketing integrado com ações de acesso a mercado, com participações em feiras, rodada de negócios e inserção numa grande rede nacional de hipermercados. O objetivo era criar condições de melhoria contínua no trabalho da associação e, conseqüentemente, aumentar a rentabilidade dos produtos.

2.3 O Modelo de Produção Cooperativa da Cachaça Abaíra.

O Dicionário Aurélio (2008), define “integração” como o ato de juntar-se, tornando-se parte integrante. Ação que visa integrar em um grupo ou sociedade as minorias. E intercooperação como a interação de grupos já constituídos, objetivando um bem maior em proveito próprio, produto ou serviço.

O cooperativismo pode ser definido como filosofia do homem na sociedade que precisa de uma forma ao processar a economia, baseando-se no trabalho coletivo e não no lucro; na ajuda mútua e não na competição; nos valores humanos e não na acumulação individual do dinheiro e na exploração de trabalho de outros indivíduos. Por isso, o cooperativismo visa o aperfeiçoamento do ser humano nos

aspectos social e econômico para estabelecer uma sociedade mais equitativa, democrática e sustentável (VEIGA E FONSECA, 2002).

A primeira cooperativa moderna foi a de *Rochdale*, na Inglaterra, formada em 1844, composta por tecelões, que a buscaram como forma de adquirir itens alimentícios por um preço mais acessível, como uma proposta de resistência dos trabalhadores às contradições do capitalismo e às suas consequências, como desemprego, desigualdades sociais e alienação do trabalhador. Esse formato se espalhou pelo mundo, contribuindo para o desenvolvimento de atividades agrícolas ou delas derivadas. Depois, os pioneiros da *Rochdale* desenvolveram outras cooperativas, com valorização do desenvolvimento individual e social dos seus membros, com base nos princípios do cooperativismo. (SINDICATO E ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DE GOIÁS, 2004).

Segundo a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 2008), cooperativa é uma associação de no mínimo vinte pessoas, unidas para atender necessidades econômicas, sociais e culturais comuns, através de uma empresa de propriedade coletiva e de controle democrático dos associados. Baseia-se na economia solidária e objetiva um desempenho econômico eficiente, através da qualidade dos serviços que proporciona aos próprios associados e aos usuários.

As cooperativas são fundamentadas em diversos valores de ajuda mútua, responsabilidade, democracia solidariedade e participação. Tradicionalmente, os cooperados crêem nos valores éticos de honestidade e responsabilidade social.

O cooperativismo, portanto, não é uma alternativa ao modo de produção capitalista, mas uma forma complementar de inserção de trabalhadores nesse sistema cuja tendência é a absorção decrescente de mão-de-obra. Assim, antes de se analisar como um sistema de relações de produção, deve-se pensar num meio de acesso à geração de emprego e renda, dentro de uma perspectiva capitalista (POMPONET, 2011).

De acordo a OCB (2008), toda Cooperativa é conduzida pelos Princípios do Cooperativismo que retratam os direitos e deveres de seus cooperados. São eles:

- 1) Adesão voluntária e livre, sem discriminação de gênero, classe social, política e religiosa;
- 2) Gestão democrática, controlada seus pelos membros, com participação ativa na tomada de decisões;

- 3) Participação econômica dos membros, com destinação do excedente para ações como o desenvolvimento da cooperativa, benefício aos associados e apoio a atividades aprovadas em assembléia;
- 4) Autonomia e independência, as cooperativas são organizações autônomas, de ajuda mútua, controladas pelos seus membros inclusive na realização de operações que envolvam instituições públicas ou capital externo;
- 5) Educação, formação e informação, as cooperativas promovem a formação dos seus membros, com a disseminação entre membros e comunidade sobre as vantagens da cooperação;
- 6) Intercooperação, com a realização e trabalhos conjuntos com outras cooperativas através das estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais; e
- 7) Interesse pela comunidade - as cooperativas trabalham para o desenvolvimento sustentado das suas comunidades através de políticas aprovadas pelos membros.

Nas organizações cooperativas, a tomada de decisão não é orientada pelo capital, mas sim, pelo interesse das pessoas que compõem a cooperativa, onde há necessidade da prática da democracia e da solidariedade para o seu funcionamento.

No Brasil, as primeiras cooperativas foram fundadas em 1887, porém apenas em 1969 foi criada a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), representante e defensora dos interesses do cooperativismo nacional é uma sociedade civil e sem fins lucrativos, com neutralidade política e religiosa, busca atender às necessidades de funcionários públicos, profissionais liberais, militares, operários e grupos do setor agrícola.

Contudo, a formação de Cooperativas e associações entre produtores de cana-de-açúcar podem aumentar a lucratividade, tornando possível que as cooperativas regionais engarrafem a cachaça e a comercializem com marca própria, e venham a ter melhoria de qualidade na produção. (IBRAC, 2013).

Os esforços para fortalecer a produção de cachaça de alambique na Bahia começaram apenas na década de 1990. Inicialmente, a então Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo incentivou a criação de associações de produtores no interior do estado, como em Abaíra, cuja mobilização desses produtores em busca de uma maior organização e desenvolvimento de ações cooperativas já produz os primeiros resultados.

Os produtores profissionais, cooperados e associados, avançaram bastante na questão de infra-estrutura e no emprego de tecnologias. Possuem uma maior integração com outras atividades agrícolas, mantêm uma relação mais aproximada com as organizações, recebem consultoria especializada em produção, gestão e posicionamento no mercado (BAHIA, 2007, p. 04).

A dedicação à produção de cachaça de alambique aplicando métodos profissionais associados ao cooperativismo como instrumento de inserção competitiva no mercado em concorrência com empresas de grande porte, tem se revelado um adequado para desenvolver o Arranjo Produtivo da Cana-de-Açúcar para a produção de cachaça de alambique.

O impulso inicial à produção da cachaça de alambique, porém, deveu-se à ação do Estado como articulador dos produtores e na prestação de serviços, orientando os produtores e colaborando para a consolidação da atividade através das secretarias de Agricultura, Irrigação e Reforma Agrária (SEAGRI), Indústria, Comércio e Serviços (SICM) e de Ciência, Tecnologia e Inovação (SECTI). Posteriormente, quando a bebida já apresentava um grau de qualidade comprovada por diversas análises sensoriais e laboratoriais, houve suporte também do Sebrae e do IBAMETRO na fase de certificação da cachaça.

A APAMA alterou o modo de produção da Cachaça Abaíra, através da implementação de técnicas adequadas do trato do solo e cultivo da cana, e até a condução da garapa por gravidade em todas as fases do processo, minizando a manipulação humana e garantindo maior higienização nos produtos finais. Desde 2004 são realizados análises laboratoriais antes do envasamento para certificar que o produto obedece ao teor de alcoólico e de açúcar, a acidez, e a taxa de cobre referente à fórmula da cachaça. Essa mudança estabeleceu o padrão de qualidade que deve ser seguido pelos associados, e o controle de qualidade, definindo e consolidando a Cachaça Abaíra.

Com a melhora qualitativa, houve uma valorização do produto, e conseqüentemente aumentou a renda dos produtores associados, possibilitando acumulação e reinvestimento, e o número de pessoas empregadas relacionadas ao setor. A dinamização da produção da Cachaça Abaíra ampliou o mercado de trabalho no seu respectivo território também pelos efeitos multiplicadores via renda

que são refletidos em outras atividades locais, como o aumento do comércio de insumos e equipamentos agrícolas; uma maior circulação monetária .

2.4 Indicação Geográfica: Cachaça Abaíra

Para delimitação da Microrregião Abaíra, foi formado um grupo composto por geógrafo, engenheiro cartógrafo, engenheiro agrônomo e produtores de cachaça da região, os quais adotaram uma metodologia qualitativa e quantitativa por meio da qual puderam delimitar os pontos da poligonal que configura o espaço territorial da IG Microrregião Abaíra, tendo como base os mapas de solo, clima, altitude, geomorfologia, como também as informações de produtores de cana e cachaça e da diretoria da APAMA (PROJETO DE INDICAÇÃO DE PROCEDÊNCIA MICRORREGIÃO ABAÍRA, 2011).

A referida metodologia, que também pode ser entendida como os critérios técnicos e históricos adotados pela equipe, partiu de uma análise geoeconômica da região a qual considerou que as atividades econômicas desenvolvidas pela sociedade local foram fundamentais para a delimitação física no território produtor de cachaça, com auxílio dos técnicos da EBDA de Abaíra, cooperados e associados da APAMA/COOPAMA, pequenos e médios produtores de cana-de-açúcar, representantes das secretarias de Agricultura dos municípios de Abaíra, Mucugê, Piatã e Jussiape.

Outro indicador utilizado na delimitação da microrregião Abaíra, foi a própria localização e concentração dos engenhos produtores de cachaça e outros derivados da cana-de-açúcar, os quais estão distribuídos ao longo dos afluentes do Rio de Contas. Neste processo de delimitação também foi considerada as condições de reprodução da Cachaça Abaíra, para que não ameaçasse os critérios físicos e humanos de produção dessa bebida e sua qualidade.

Vale ressaltar que, o que chamados de "cachaça de qualidade" se refere aos padrões físicos-químicos estabelecidos pela APAMA, os quais são praticados por parte dos produtores de cachaça da região de Abaíra e estão de acordo com a instrução normativa do MAPA sob número 13/2005 de 29 de Junho de 2005 (DOU 30/06/2005).

Outra atividade fundamental na delimitação geográfica da Microrregião Abaíra foi a construção de mapas de solo, geologia, vegetação, drenagem, geomorfologia e *isoietas*². Diante dos procedimentos metodológicos planejados e seguidos desde o início da pesquisa, a equipe marcou os pontos definidos com auxílio de um aparelho de GPS. Para a definição da área de indicação geográfica foi considerado basicamente os locais de ocorrência da produção da cachaça de alto padrão, definido pela APAMA, aliado às condições climáticas e topografia do terreno.

Atualmente a COOPAMA tem apenas cinco funcionários fixos e seis temporários, que são contratados para o período de engarrafamento. Dentre os planos de crescimento da Cooperativa dos Produtores de Aguardente da Microrregião de Abaíra (COOPAMA) e da Associação dos Produtores da Micro Região de Abaíra (APAMA), está a absorção de novos produtores regionais: atualmente são 34 cooperados diretos e associações com 110 sócios, totalizando 144 famílias que têm sua produção vinculada à marca Abaíra, representada com selo de IG, como mostra a Tabela 01. Há perspectiva de que com a IG a contribuição para o desenvolvimento seja significativamente maior.

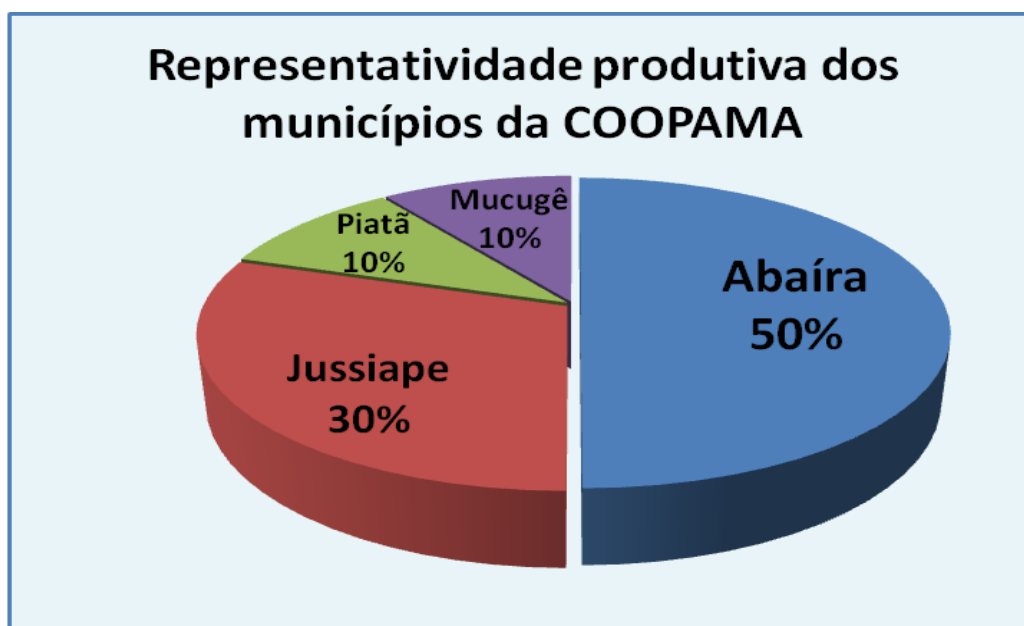
Tabela 01 - Composição da COOPAMA:

Associações	Produtos	Associados
APAMA- Associação dos Produtores de aguardente de qualidade da Micro-região de Abaíra	Cachaça, rapadura, açúcar mascavo	34
Associação Local dos Pequenos Produtores do Rio de Contas	Cachaça, rapadura, açúcar mascavo	15
Associação Comunitária do Suruca , Andrequiçé e Caraíbas	Cachaça, rapadura, açúcar mascavo	18
Associação São José	Cachaça	15
Associação Comunitária do Povoado do Brejo	Cachaça, rapadura, açúcar mascavo	23
Outros produtores	Cachaça	39
TOTAL		144

Fonte: COOPAMA (2015)

²Termo designado para linhas traçadas em representações cartográficas meteorológicas que representam pontos de igual pluviosidade

Gráfico 01: Representatividade produtiva dos municípios da COOPAMA



Fonte: Elaboração Própria com dados da COOPAMA (pesquisa)

A produção de cachaça em Abaíra constitui uma importante fonte de economias de especialização, decorrente da capacidade de gerar externalidades positivas para a região. Esta dinâmica pode gerar economias externas específicas ao segmento, com potencial de gerar uma aglomeração especializada com impactos positivos sobre a economia regional.

Os produtores constituíram a COOPAMA e a ela entregam sua produção. A cooperativa é responsável pelo controle da qualidade, padronização e comercialização da cachaça. A fiscalização realizada pelos órgãos competentes ratifica a idoneidade, procedência, e qualidade do produto, tornando-se um diferencial para atingir mercados mais rentáveis para a cachaça.

Através da Cooperativa os produtores implantaram uma engarrafadora central, onde foi desenvolvido um *blend*³ das cachaças fornecidas. Neste caso, a partir da destilação o produto passa pelo laboratório da própria COOPAMA para análise e controle da qualidade e as amostras que atendem as condições estabelecidas são padronizadas e agregadas ao *blend*. Assim, o resultado é uma

³Blends são misturas de cachaças feitas por diversos produtores com objetivo de melhorar e padronizar as características sensoriais do produto final. Este procedimento também é utilizado na fabricação de destilados como rum e whisky.

cachaça homogênea, com uniformização obtida na central, por meio de análises químicas e sensoriais, para padronizar cor, aroma e paladar. Em seguida o produto vai para as dornas de aço inoxidável onde, após os resultados das análises, uma parte é direcionada para dornas de madeira que dará origem a cachaça Ouro e outra parte é armazenada em dornas de inox que dará origem a cachaça Prata.

Quadro 01: Tipos de Cachaça Abaíra

Tipo	Armazenamento	Característica
Ouro tradicional	Armazenada em barris de madeira	teor alcoólico de 42%
Prata tradicional	Armazenada em dorna de aço inox	teor alcoólico de 42%
Ouro especial	Armazenada em barris de madeira	teor alcoólico de 40%
Prata especial	Armazenada em dorna de aço inox	teor alcoólico de 40%

Fonte: COOPAMA (2015)

Entretanto, o associativismo exige profissionalização dos produtores nos processos que asseguram a qualidade da cachaça. Assim, a concepção do *blend* é uma maneira de incentivar estes produtores a investirem na qualidade da produção, visando a necessidade de adequar-se às requisições para a inclusão na bebida da cooperativa.

Através do *blend* é possível produzir uma cachaça artesanal de qualidade em quantidade industrial. O objetivo do cooperativismo é a migração dos estabelecimentos sem registro para o ambiente legal da cooperativa, destacando a representatividade e o fortalecimento do produto. Desta forma, os produtores podem conservar o fornecimento da sua produção à clientela habitual e ainda pleitear mercados mais lucrativos através da cooperativa, logo, não precisariam necessariamente deixar de comercializar suas próprias cachaças, mas apenas parte destas seria destinada à cooperativa.

Os resíduos da fabricação de cachaça na forma bruta são considerados nocivos ao meio ambiente, no entanto, quando tratados têm outras aplicações que aumentam o ganho dos produtores, como o Vinhoto que é poluente para lençol freático, é retirado o excesso de álcool e usado na fertirrigação, compostagem e alimentação animal e o Bagaço, que pode ser utilizado na queima das caldeiras, na alimentação animal e fertilizante. O bagaço queimado pode ser utilizado como adubo

e como cobertura morta, como também para aquecer fornalhas, caracterizando, assim, uma cultura de valor econômico (OLIVEIRA, 2006).

Segundo o SEBRAE (2014), o trabalho de capacitação e gestão realizado pela COOPAMA/APAMA modificou o modo de produção de cachaça da região, além de aumentar as perspectivas de geração de emprego e novos negócios, melhorando a qualidade dos produtos e diversificando a produção regional, ampliando a confiança dos consumidores no produto.

A APAMA implantou técnicas na tecnologia de produção, utilizando a condução da garapa por gravidade, minimizando a manipulação humana e garantindo maior higienização nos produtos finais. Além disso, são realizados diversos testes em laboratório na própria fábrica conferindo o teor alcoólico, a acidez, a taxa de cobre e a qualidade dos produtos que serão envasados. Se em algum quesito estiver fora do padrão de qualidade, a bebida não é engarrafada (DUARTE, 2004).

Em Abaíra, a aplicação das inovações envolveu capacitações estratégicas para o desenvolvimento dos negócios da cachaça, através da intervenção de lideranças locais em parceria com instituições parceiras, responsáveis por apoiar a cooperativa em aspectos como mapeamento de solos, clima, técnicas de cultivo, controle fitossanitário, certificações e selos de qualidade, normatização da cadeia produtiva, regulamentação fiscal e proteção territorial, que proporcionaram ações coletivas no intuito de promover transformação das estruturas sociais. São elas: O SEBRAE, a Prefeitura de Abaíra, a Prefeitura de Jussiape, a Prefeitura de Mucugê, a Prefeitura de Piatã, a COOPAMA, o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste, a SEAGRI, a SECTI, o MAPA, EBDA, a APAMA, a CAR, a SICM, o IBAMETRO, o SENAI, a Associação de Rio de Contas, a Associação de São José, a Associação de Brejo, a Associação de João Correia e o Ministério do Desenvolvimento Agrário.

Para Silva (2000) os processos de mudança devem se nortear pela qualidade de um programa e medida pela sua adequação aos contextos sociais. Em Abaíra procura-se valorizar a tradição da produção de cachaça e investir na otimização das tecnologias artesanais, de baixo custo, adaptadas à pequena escala, para promover a geração renda, emprego e desenvolvimento regional.

Segundo a diretoria da APAMA/COOPAMA, pretende-se criar o Conselho Regulador, para implementar e conduzir ações com o intuito de fiscalizar, organizar,

e formalizar a produção de cachaça na região, para proteger o produto certificado. O grupo deverá ter representantes de diversas instituições governamentais, associações de produtores e entidades técnicas vinculadas ao ramo.

A Cachaça Abaíra conquistou o status de primeiro produto no Estado da Bahia a adquirir o registro da Indicação Geográfica (IG), concedido pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI, 2010). Originalmente da região da Chapada Diamantina, a bebida foi considerada aguardente de cana tipicamente brasileira, provida de um padrão diferenciado de qualidade que contribui com o desenvolvimento econômico da região.

O uso de IG's, como a produção de cachaça em Abaíra funciona como marketing dos produtos e proporciona o desenvolvimento da economia local, como alternativa de inserção no mercado, diante da dificuldade dos pequenos produtores competirem com grandes empresas. Com o reconhecimento das regiões com IG, apenas os produtores das regiões protegidas podem utilizar este selo para identificar os produtos por eles produzidos. Neste caso, o território é composto por quatro municípios Abaíra, Jussiape, Mucugê e Piatã.

Com a obtenção da Indicação Geográfica da Cachaça Abaíra, há restrição do uso do nome "Abaíra" para a cachaça produzida naquela região geográfica, a agregação de valor aos produtos e à região, além de potencializar o turismo rural na região.

CAPÍTULO 3 - CACHAÇA ABAÍRA E O DESENVOLVIMENTO LOCAL

3.1 A Produção de Cachaça e o Desenvolvimento Regional

A Região Abaíra é composta por municípios de pequeno porte com densidade demográfica baixa, devido à extensa área rural. O município de Mucugê possui a maior área com 2.493,1 km, no entanto, é o que possui menor densidade demográfica, com apenas 4,3 habitantes por km².

Tabela 02 - Caracterização Geral da Região Abaíra

Município	Instalação	Área	Censo 2010	Densidade Demográfica
Abaíra	1962	580,8 km ²	8.316 hab	14,4 hab/ km ²
Jussiape	1962	586,3 km ²	8.031 hab	13,6 hab/km ²
Mucugê	1847	2.493,1 km ²	10.545 hab	4,3 hab/ km ²
Piatã	1878	1.513,6 km ²	17.982 hab	11,9 hab/ km ²

Fonte: PNUD (2013)

Dos métodos artesanais aos processos mais modernos, desde 1998, a Cooperativa dos Produtores de Cana e seus Derivados da Microrregião de Abaíra (COOPAMA), junto com a Associação dos produtores de Aguardente de Qualidade da Microrregião de Abaíra (APAMA), começam um processo objetivando atender o mais fino paladar, fortalecer a marca e se estabelecer no mercado.

Diferencia-se a cachaça pelo processo produtivo, como cachaça industrial e cachaça artesanal. A cachaça industrial é obtida em destiladores de coluna, conhecidos como destiladores de aço inox, adicionados de produtos químicos no processo de fermentação. Esse tipo de cachaça é controlado por empresas e a matéria prima principal, a cana-de-açúcar, é cultivada em grandes áreas (IBRAC, 2015). A cachaça artesanal é produzida em alambiques de cobre e a fermentação é feita de forma natural. A cachaça é produzida por pequenos produtores, com agricultura familiar e é considerada de qualidade superior por separar as impurezas, podendo depois passar pelo processo de envelhecimento em tonéis de madeira de Carvalho, ou Bálamo (IBRAC, 2015)

As fases para a produção da cachaça artesanal começam com o plantio e colheita selecionada da cana de açúcar, depois segue para fermentação, destilação em alambiques de cobre e o envelhecimento em tonéis de madeiras classificadas

como nobres. Este processo atribui à Cachaça Abaíra atributos especiais, como aroma, suavidade e sabor peculiar. O reconhecimento vem consagrar o empenho de produtores rurais da COOPAMA e da APAMA, que iniciaram, em 1998, um processo de fortalecimento da marca, e em 2012 o selo de IG foi requerido.

Atualmente a COOPAMA participa da central de vendas Armazém Arco Sertão e da União de Cooperativas. Já os produtores informais da região não participam de nenhuma central de vendas ou qualquer outro tipo de associação ou cooperativa.

O Arco Sertão ou Armazém da Agricultura Familiar e Economia Solidária, é uma iniciativa da organização dos Empreendimentos Econômicos Solidários articulados para viabilizar a comercialização dos produtos. A União Nacional das Cooperativas de Agricultura Familiar e Economia Solidária (UNICAFES) é pessoa jurídica de direito privado sem fins econômicos com objetivo de ser um instrumento para agricultores familiares, visando o desenvolvimento sustentável nas ações de apoio para os associados (UNICAFES, 2015).

Estas instituições apóiam, através de serviços, as cooperativas no desenvolvimento de suas iniciativas econômicas e na expansão e consolidação do cooperativismo na agricultura familiar e economia solidária.

As vantagens de se integrar à cooperativa é a inclusão social dos participantes articulando ações econômicas que aumente as oportunidades de trabalho, de produção, de ampliação de renda, das melhorias de qualidade de vida e também da preservação da biodiversidade.

Os produtores associados participaram de cursos promovidos pela EBDA onde aprenderam sobre os insumos adequados para melhor aproveitamento, rendimento e produtividade, garantindo que a produção da cachaça mantenha uma boa qualidade e apresente os teores dentro dos padrões. Através da central de produção, a cooperativa montou o sistema comunitário de produção, para uniformização, envase e comercialização, fortalecendo o processo de associativismo e estimulando o aproveitamento de derivados da cana-de-açúcar para cultivo de produtos alternativos. A cana, além da cachaça oferece outros subprodutos, como o melado, o açúcar mascavo e a rapadura.

Com o apoio técnico da Empresa Baiana de Desenvolvimento Agrícola (EBDA) a produção de cachaça de Abaíra, atualmente, constitui-se como a principal

atividade econômica da região, permeando as relações sociais locais ambientes familiares das pequenas propriedades rurais.

Tabela 03 - Cultura de Cana-de-Açúcar nos Municípios da Cachaça Abaíra 2014

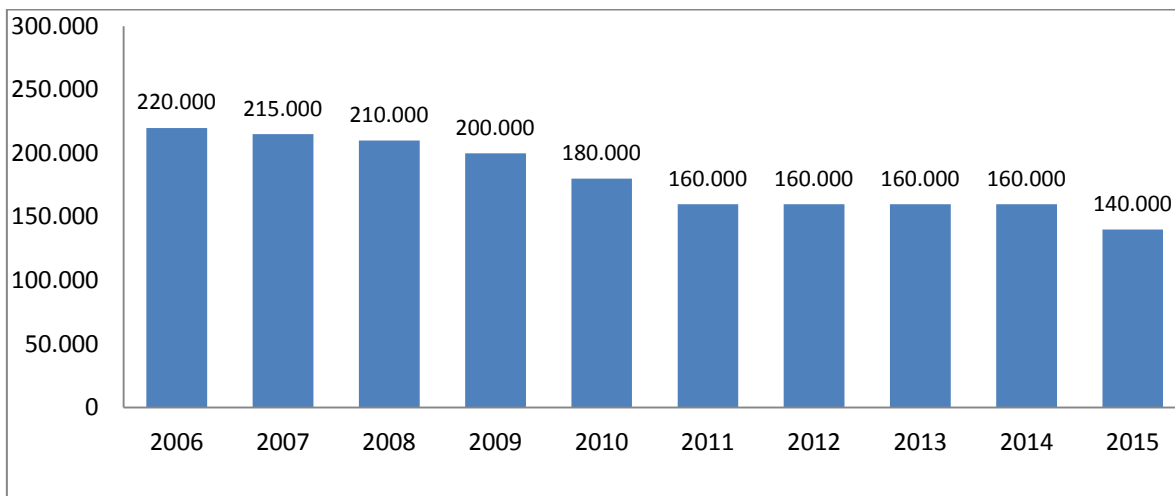
Município	Área Plantada(ha)	Área Colhida (ha)	Quantidade Produzida (t)	Valor (R\$ 1.000)
Abaíra	1600	1600	70400	8448
Jussiape	1050	1050	37800	4536
Mucugê	135	135	7020	1404
Piatã	250	250	13000	1755
TOTAL	3035	3035	128220	16143

Fonte: IBGE (2014) - Pesquisa Agrícola Municipal

A região de Abaíra é considerada uma grande produtora de cana-de-açúcar do estado, com produção totalmente orgânica, cerca de 128 mil toneladas/ano, e área plantada de aproximadamente três mil hectares. Segundo a COOPAMA, com a capacidade instalada, é possível produzir 300 mil litros da cachaça por ano, no entanto, atualmente, uma média de 180 mil litros é comercializada, gerando um faturamento de aproximadamente R\$ 1 milhão/ano. A cooperativa ainda não consegue absorver e vender toda essa produção, por isso, opera com capacidade ociosa e produtores destinam parte da produção no mercado informal para atravessadores.

De acordo com o Gráfico 02, em 2006 a produção atingiu 220 mil litros, entretanto, observa-se uma diminuição na produção total, decorrente da intensa estiagem que atinge a região desde 2008 e que influencia o resultado dos anos subsequentes.

Gráfico 02: Produção Anual da Cachaça Abaíra de 2006 a 2015



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da COOPAMA

A pesquisa indica pontos importantes que podem ter reflexos na situação da produção de cachaça na região. Em primeira análise, os produtores rurais independentes consideram como dificuldades a falta de capital de giro e o pouco apoio governamental, e a intensa ação dos atravessadores, dentre outros.

Com a pesquisa, foram observados vários aspectos importantes da produção de cachaça da região de Abaíra. Constatou-se que cerca de 43,33% de equipamentos foram adquiridos na Região de Abaíra, 36,66% em Vitória da Conquista e 20% em cidades mineiras como Salinas e Montes Claros.

Se o capital oriundo da produção de cachaça permanecer circulando na economia local por a longo prazo, os benefícios serão notados em outras atividades econômicas, exercendo portanto o efeito multiplicador, refletindo nos indicadores econômicos e no bem-estar social da população local.

Assim, considerando produtores de cachaça como unidades produtivas ou empresas é possível observar que as empresas que constituem a Cachaça Abaíra podem ser consideradas territorializadas, que também é uma característica de um APL. Como Santos, Diniz e Barbosa (2004) destacam que o território deve ser compreendido além do espaço físico, como um espaço econômico, socialmente construído e integrado, por meio de convenções de valores e princípios, de arranjos institucionais e formas sociais de organização da produção.

A cana-de-açúcar, principal matéria prima para produção da cachaça é 100% originária da microrregião de Abaíra, não sendo necessário importar insumos para a produção. Isso evidencia que parte do investimento feito pelos produtores em equipamentos e matéria prima é retida na própria região, com potencial de ser reinvestida uma proporção significativa do excedente gerado pelo crescimento econômico conforme BOISIER (1989).

Tabela 04: Origem dos equipamentos dos produtores da Microrregião Abaíra

REGIÃO	PRODUTORES	PORCENTAGEM
Microrregião de Abaíra	13	43 %
Vitória da Conquista	11	37%
Minas Gerais	6	20%
TOTAL	30	100%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Questionário aplicado

Dos entrevistados, apenas os que participam ou já participaram da cooperativa tiveram acesso a cursos específicos de produção da cachaça e de círculos de controle de qualidade, que foram disponibilizados pelo Sebrae.

Ficou constatado que a produção de cachaça na Região de Abaíra é fortemente influenciada por dois importantes fatores: o primeiro é resistência da cana de açúcar no semi-árido, reconhecida pelos produtores como única cultura agrícola que suporta a intensa falta de chuvas; e o segundo fator é a tradição familiar, com o modo de produzir a cachaça passando de geração em geração, em mais de duzentos anos na região, 100% dos entrevistados afirmaram que aprenderam a produzir a bebida através de experiências anteriores da equipe, ou seja, com os pais ou com os avôs e na maioria das vezes três ou mais familiares trabalham no engenho.

Diferente da população do Brasil e da Bahia, que apresentaram elevados índices de urbanização, totalizando 84,36% e 72,1% respectivamente, a maior parte da população dos municípios da Região Abaíra está concentrada na área rural, como demonstram os dados da Tabela 6. Observa-se que de 2000 a 2010 em todos os municípios o grau de urbanização apresentou aumento, no entanto, não se aproxima dos 50% (PNUD, 2013).

Entre 1991 e 2000, a população da Bahia cresceu a uma taxa média anual de 1,08%, enquanto no Brasil foi de 1,63%, no mesmo período. De 2000 a 2010, a taxa de urbanização aumentou de 59,1% para 67,1%. No Censo 2010 foram contabilizadas 14.016.906 pessoas em todo o estado.

Entre 1991 e 2000, a população do município de Abaíra apresentou crescimento médio anual de apenas 0,37%. De 2000 a 2010 a taxa de urbanização do município cresceu de 42,8% para 44,9%.

No período de 1991 e 2000, a população de Jussiapé aumentou a uma taxa média anual de 0,45%. De 2000 a 2010 a taxa de urbanização do município passou de 42,8% para 44,93%.

Entre 1991 e 2000, a população de Mucugê cresceu a uma taxa média anual de 4,20%. De 2000 a 2010, na taxa de urbanização do município houve um pequeno aumento de 26,34% para 27,07%.

No período de 1991 e 2000, a população de Piatã cresceu a uma pequena taxa média anual de 0,27%. De 2000 a 2010, a taxa de urbanização do município aumentou de 15,99% para 27,24%.

Tabela 05: População e Taxa de Urbanização dos anos de 2000 e 2010

Município	População 1991	Urbanização	População 2000	Urbanização	População 2010	Urbanização
Abaíra	8.052	36,8%	8.322	42,8%	8.316	44,9%
Jussiapé	10.901	35,8%	11.350	33,2%	8.031	38,2%
Mucugê	8.465	26,3%	12.254	27,1%	10.545	39,6%
Piatã	20.680	15,9%	21.187	27,2%	17.982	42,3%
Bahia	11.867.991	59,1%	13.070.250	67,1%	14.016.906	72,1%
Brasil	146.917.459	75,59	169.590.693	81,2%	190.755.799	84,7%

Fonte: IBGE (2013)

Viver do campo é a tradição das pessoas dessa região, apesar da ausência de planejamento governamental e das dificuldades enfrentadas por parte da população local, em acessar os serviços de habitação, saúde, transporte, e saneamento básico, que estabelecem condições dignas de vida.

As desigualdades econômicas e a dificuldade de algumas regiões em se inserirem na economia nacional possibilitou a ocorrência de uma taxa de urbanização diferenciada em cada região brasileira. Além de ser predominantemente agrícola, a baixa urbanização dos municípios da região estudada está associada à

correntes migratórias para outras regiões do país e ao pequeno desenvolvimento econômico das cidades, pouco eficaz para atrair a sua própria população rural.

Das atividades econômicas desenvolvidas nos municípios da Região Abaíra Tabela 07, o setor Agropecuário com média de 56,5% e o de Serviços com 27,5% são os mais representativos. Isso significa que a maior parte da população empregada na Região Abaíra encontra-se vinculada ao setor primário, justificando a baixa taxa de urbanização dos municípios estudados. Além da diferenciação, a Cachaça Abaíra, através da COOPAMA, pode contribuir com o desenvolvimento regional, por ser gerada na agricultura familiar. Para complementar a renda familiar, além da produção da cachaça, os alambiqueiros são também agricultores de outras culturas agrícolas e alguns também são pecuaristas.

Tabela 06: Setores Econômicos da Região Abaíra

	Agropecuário	Indústria	Construção	Comércio	Serviços
Abaíra	52,45%	1,39%	3,02%	0,07%	33%
Jussiape	59,20%	5,13%	3,60%	6,93%	23,5%
Mucugê	49,61%	2,25%	4,70%	6,02%	33,5%
Piatã	63,09%	1,53%	5,06%	4,73%	22%

Fonte: PNUD (2013)

Através da Tabela 09 é possível notar aumento significativo da renda per capita em todos os municípios da Região Abaíra no período de 1991 a 2010, entretanto, o índice de Gini aponta para uma grande concentração de renda no mesmo período analisado, indicando problemas com o desenvolvimento.

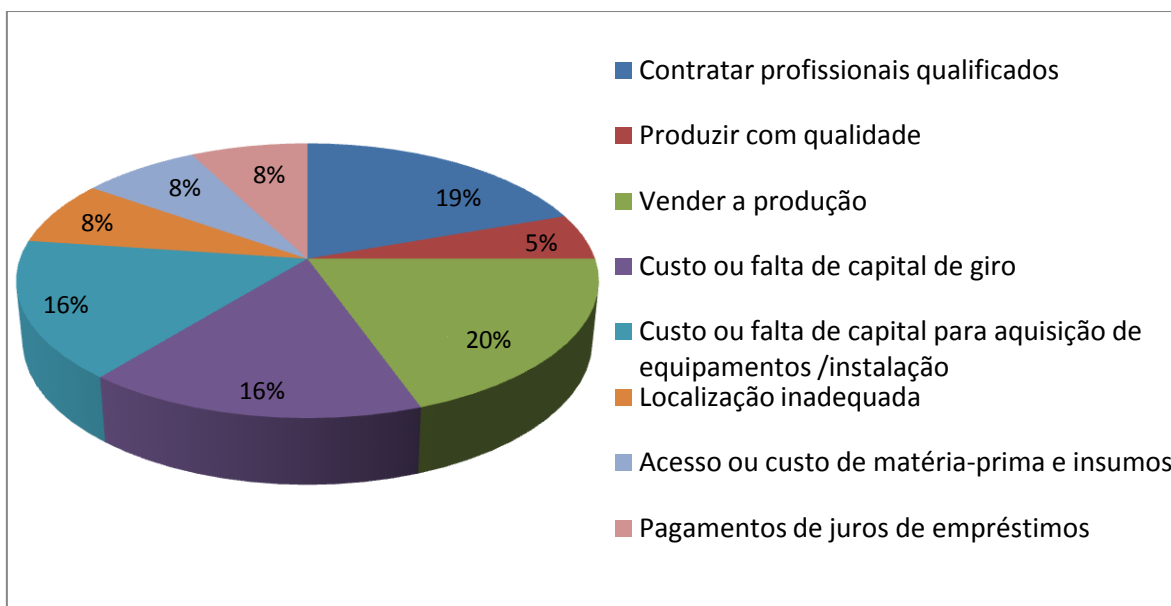
Tabela 07: Renda, Pobreza e Desigualdade da Região Abaíra

Município	Renda	2000	2010
ABAÍRA	Renda Per Capita	R\$ 204,01	R\$ 290,53
	Índice de Gini	0,53	0,46
JUSSIPE	Renda Per Capita	R\$ 187,16	R\$ 334,07
	Índice de Gini	0,48	0,46
MUCUGÊ	Renda Per Capita	R\$ 148,27	R\$ 312,35
	Índice de Gini	0,48	0,53
PIATÃ	Renda Per Capita	R\$ 149,11	R\$ 234,44
	Índice de Gini	0,57	0,57
BAHIA	Renda Per Capita	R\$ 322,04	R\$496,73
	Índice de Gini	0,66	0,62

Fonte: PNUD(2013)

Segundo a diretoria da COOPAMA, os principais entraves enfrentados pela cooperativa na produção da cachaça é a de contratar profissionais qualificados, falta de capital de giro, sobretudo, vender a produção. Há também outras dificuldades menos expressivas como falta de capital para aquisição/locação de instalação, localização inadequada, acesso à mão-de-obra e pagamentos de juros de equipamentos. Como os membros da cooperativa possuem estrutura e orientação para se produzir com qualidade, este quesito não é tão preocupante, como demonstra o Gráfico 03.

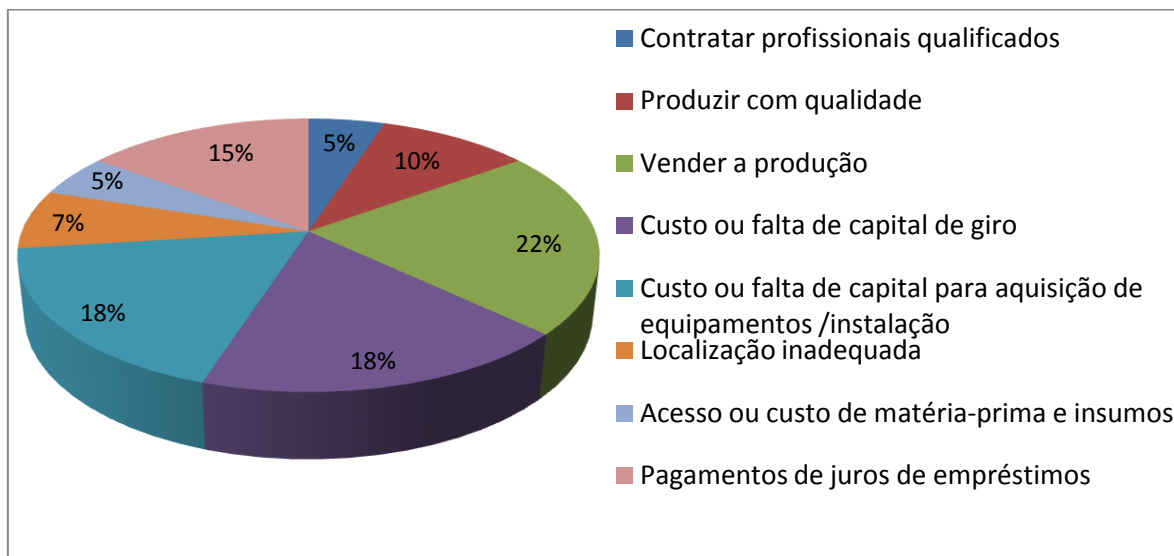
Gráfico 03: Principais Dificuldades da Operação da COOPAMA



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da COOPAMA

Para os produtores informais, contratar profissionais não é tão representativo, uma vez que as pessoas que trabalham na produção geralmente são membros da própria família. O Gráfico 04 mostra que as maiores dificuldades estão relacionadas ao custo de capital de giro, de capital para aquisição de equipamento e instalação e principalmente de vender a produção, uma vez que não possuem qualidade comprovada.

Gráfico 04: Principais Dificuldades da Operação dos Produtores Informais



Fonte: Elaboração própria com base nos dados das entrevistas

3.2 Informalidade na Produção da Cachaça de Abaíra

Apesar dos progressos, assim como em todo o Brasil, o setor de produção de cachaça artesanal apresenta dificuldades, e a grande maioria dos produtores da região de Abaíra está à margem do processo, fato atribuído a problemas às questões tributárias, legais, sanitárias, fiscais, culturais, ambientais, além das exigências de certificação da qualidade, que demanda altos investimentos dos pequenos produtores em instalações e equipamentos, atrelados ao alto nível de informalidade.

De acordo com o Diagnóstico da Informalidade divulgado em 2014 pelo Instituto para Desenvolvimento do Varejo (IDV), é possível definir a informalidade como a execução de atividades lícitas de forma ilícita, devido ao não cumprimento pleno de leis e regulamentações que implicam custos adicionais. De forma geral, a informalidade é prejudicial ao desenvolvimento econômico por reduzir os meios e incentivos para que as empresas invistam e obtenham maior produtividade.

Os tipos de regulamentações consideradas referem-se principalmente à evasão de impostos sobre o valor agregado e/ou a renda, a mercado de trabalho, pela ausência de recolhimento de encargos sociais e não cumprimento das leis trabalhista e também pelo ambiente de negócios, com o não cumprimento de

regulamentações peculiares ao mercado como normas fitossanitárias, licenças de funcionamento e qualidade do produto. (IDV, 2014)

No que se refere à produtividade, a informalidade é prejudicial para empresas formais, informais, e, conseqüentemente, para toda a economia. Os incentivos à atuação informal gera maior informalidade, menores investimentos e menores ganhos de produtividade, prejudicando o potencial de crescimento do PIB.

Segundo dados do Instituto Brasileiro da Cachaça (IBRAC, 2015), em todo Brasil, a fabricação da cachaça é marcada pela informalidade, cerca de 90%. De maneira informal, sem registro do Ministério da Agricultura ou conhecimento técnico, a produção da cachaça complementa a renda familiar. Os pequenos produtores recebem renda inferior aos atravessadores da cachaça, por não agregarem valor ao produto, pela ausência de incentivos do Estado para produção agrícola por até mesmo pela falta de informação sobre o mercado.

O IBRAC (2015) estima que a produção oficial de cachaça no Brasil seja de 1,2 bilhões de litros, em 2012. Esse mercado é composto por mais de 40 mil produtores, sendo que existem apenas quatro mil marcas de cachaça, destas, 99% são de micro e pequeno porte. Do total produzido, considera-se que 70% de cachaça industrial (840 milhões de litros) e 30% de artesanal (360 milhões de litros).

Segundo o Sebrae-BA (2012), o setor de cachaça da Bahia envolve aproximadamente 1.500 alambiques formais e cerca de 30 mil produtores informais, gerando em torno de 10 mil empregos formais e cerca de 200 mil informais em todo o estado.

Não há estatísticas oficiais que representem precisamente o mercado de cachaça artesanal no Brasil, devido ao alto índice de informalidade, cerca de 90%. Em cidades de regiões mais pobres, é possível encontrar centenas de pessoas que produzem cachaça no próprio quintal de casa. Nessas cidades, atravessadores abastecem caminhões com a cachaça que depois poderá ser adulterada, rotulada e inserida no mercado com preços mais competitivos. Devido ao grande índice de informalidade, é difícil mensurar a produção real do país, prejudicando o pequeno produtor formalizado que tem dificuldade de justificar para o consumidor o valor agregado do seu produto de qualidade.

De acordo do Sebrae/MG (2005), normalmente, os produtores informais não têm poder de negociação com os fornecedores de equipamentos e serviços, além de

não acharem necessário melhorar a qualidade do produto. Além disso, muitos desses produtores não respeitam nem a concorrência, nem o consumidor, quando adulteram, misturando a cachaça produzida pelos engenhos com água e álcool para a comercialização, reduzindo preço e qualidade. Surge então a figura do atravessador, que consegue baixar o preço de aquisição da cachaça, que é rotulada clandestinamente e comercializada sem dificuldade.

Neste contexto, a participação de agentes importantes no ramo, como a EBDA, que forneceu suporte técnico e o SEBRAE, com cursos de qualificação direcionados para a produção de cachaça de alambique, se tornam fundamentais para a capacitação em assistência técnica rural, subsidiando a gestão da cadeia produtiva da bebida. Esta experiência na região de Abaíra, com interações entre pequenos produtores cooperados e demais agentes configura uma tentativa de estruturação de Arranjo Produtivo Local.

Costa et al. (2005) expõem algumas vantagens e desvantagens na produção de cachaça. Como vantagens tem-se a fácil disponibilidade de insumos e mão-de-obra, baixo custo de produção, e na praticidade de estocar o produto engarrafado por períodos prolongados. As desvantagens são atribuídas ao processo produtivo. Por exemplo, para a produção orgânica é vedado o uso de fertilizantes químicos na cultura da cana, o processo de destilação demanda um investimento relativamente alto e falta linhas de crédito disponíveis para modernização e implementação de padrões de qualidade que assegurem a emissão de selos do Ministério da Agricultura.

No intuito de reduzir os impactos dos principais obstáculos da produção da cachaça, SEBRAE (2003) indica diversas ações, como o estímulo ao associativismo e ao empreendedorismo entre os pequenos produtores; a difusão das novas tecnologias disponíveis e adaptáveis aos pequenos produtores; e melhoria de qualidade de embalagens e rótulos, abrangendo embalagens diferenciadas para consumidores de renda mais elevada.

A maioria dos produtores informais possui pouca escolaridade, produz a cachaça por um processo empírico, e, geralmente, não possui condições de entrar no mercado mais exigente, além de prejudicar os produtores formais ao ofertar seu produto por preços baixos aos atravessadores clandestinos. Segundo dados da

COOPAMA, os agricultores informais produzem em média de 8 a 10 milhões de litros, por safra, que compreende o período de Maio a Setembro.

Os principais motivos para o alto índice da informalidade na Região Abaíra estão atrelados à dificuldade de manter a produção orgânica com o padrão de qualidade exigido e à resistência cultural ou falta de conhecimentos dos benefícios que uma cooperativa bem organizada e articulada por proporcionar ao cooperado.

Há muitos ímpetos do consumo e da comercialização de cachaça sem registro, pois, além de ter concorrência desleal, promove riscos ao meio ambiente provocados pela produção informal e sem controle de cachaça, gera prejuízos da imagem do produto no mercado nacional e internacional, promove o emprego informal e as suas conseqüentes falta de segurança no trabalho e garantias trabalhistas, e, por causa da evasão fiscal, gera danos ao estado e à sociedade. Por não possuir responsabilidade social e nem sustentabilidade, a cachaça informal, pode provocar riscos à saúde do consumidor por ser produto não fiscalizado.

3.3 Cachaça Abaíra e o Arranjo Produtivo Local

A Cachaça Abaíra possui alguns aspectos condicionantes estabelecidos por Zaccarelli (2000) para caracterizar uma APL, como apresentar uma alta concentração geográfica; alto nível de especialização das empresas; ter pleno aproveitamento dos insumos e a Cultura da cachaça ser adaptada ao APL.

Entretanto, considerando que existe cerca de 800 produtores na Região Abaíra, e 144 estão inseridos na COOPAMA, correspondendo apenas a 18% do total. Dessa forma, não há um número significativo de empresas no agrupamento. Além disso, não há um nível de desenvolvimento tecnológico uniforme entre os concorrentes, desfigurando, portanto, a Cachaça Abaíra como APL.

No que se refere à importância das políticas públicas para o crescimento de um determinado setor ou agrupamento produtivo, como a produção da Cachaça Abaíra, Porter (1999) afirma que os aglomerados podem ser considerados uma força motriz na atração de recursos públicos, privados ou externos melhorando os indicadores econômicos das locais.

Boisier (1989) considera que para um determinado agrupamento produtivo, promover crescimento e desenvolvimento econômico é necessário que este esteja em harmonia com as políticas macroeconômicas e setoriais do governo central.

A produção da Cachaça Abaíra, sobretudo a partir da década de 1990, com a formação da APAMA, passou a ter importância nos programas políticos, através das Prefeituras dos municípios de Abaíra, Jussiape, Mucugê e Piatã, do Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) e Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), com a finalidade de promover geração de trabalho e renda por meio da produção de cachaça, como fator de inclusão social. Assim, a Cachaça Abaíra passou a ser incluído nos setores macroeconômicos das políticas públicas governamentais.

Outro fator significativo para a caracterização de um APL, é observar se a produção da Cachaça Abaíra, conta com empresas rivais ou concorrentes. Esta característica é notável, por que, estas concorrem pelo mesmo mercado consumidor.

Como Marshall (1982) analisou e já exposto nesta pesquisa, o ambiente de concorrência faz surgir uma dinâmica que auxilia na troca de informações e conhecimento, benéfico todo o sistema que o circunda.

Porter (1999) observou que um ambiente produtivo deve gerar uma concorrência positiva, que proporcione vantagens competitivas, devido a ampliação da produtividade, aumento da capacidade de inovação e estímulos à formação de novos negócios, e não apenas por custos.

Quanto à concorrência, a Cachaça Abaíra concorre com os produtores informais, que vendem cachaça sem comprovação de qualidade, e concorrem também com os atravessadores que compram a produção dos informais e depois de adulterá-la, revendem a um preço menor. Logo, esta concorrência não é positiva como sugere Porter (1999), o ideal seria que a concorrência fosse por qualidade e não por custos, como observado nesta região.

Da relação entre a cooperativa e cooperados, espera-se o incremento do lucro dos produtores gerado pela maior escala de produção e rentabilidade do estabelecimento. Segundo entrevista com gestores da COOPAMA, os ganhos extras são administrados pela cooperativa e investidos em estratégias comerciais e capacitação dos próprios produtores para que a bebida possa inserir-se em diversificados mercados consumidores.

No aspecto econômico, geram efeitos multiplicadores sobre a localização de atividades econômicas, provocando uma dinamização sócio-cultural do território. As mudanças na geografia urbana, na economia e na sociedade local tornam produção da cachaça um equipamento que representa a perspectiva de desenvolvimento regional, a partir do cooperativismo.

Há várias formas de medir o desenvolvimento de um determinado local, uma delas é através do Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM). Para definir o IDHM três índices são destacados para avaliação dos municípios que são renda, educação e longevidade. Para aferir a longevidade, o indicador utiliza números de expectativa de vida ao nascer como reflexo das condições de saúde da população. O item educação é avaliado pelo índice de analfabetismo e pela taxa de matrícula em todos os níveis de ensino. A renda é mensurada pelo poder de compra da população, baseada no PIB per capita ajustado ao custo de vida local. Essas três dimensões têm a mesma importância no índice, que pode variar de zero (mínimo) a um (máximo) (PNUD, 2003).

Tabela 08: Índice de Desenvolvimento Humano Municipal - IDHM

Município	1991	2000	2010	Ranking 2010
Abaíra	0,352	0,495	0,603	4081 ^a
Jussiape	0,369	0,449	0,602	4101 ^a
Mucugê	0,327	0,401	0,606	3999 ^a
Piatã	0,250	0,419	0,571	4827 ^a
Bahia	0,386	0,512	0,660	-
Brasil	0,493	0,612	0,727	-

Fonte: PNUD(2013)

A partir dos dados de desenvolvimento regional selecionados dos Censos de 1991, 2000 e 2010 estabeleceu-se um *ranking* por Município. Dos 5.565 municípios brasileiros, Abaíra ocupa a 4081^a posição, Jussiape 4101^a, Mucugê 3999^a e Piatã ocupa a 4827^a posição. Nesse *ranking*, o maior IDHM do Brasil é 0,862 em São Caetano do Sul, no estado de São Paulo e o menor é 0,418 em Melgaço no Pará.

Através da Tabela 09 é possível observar que ao longo dos anos os municípios que compõem a Região Abaíra evoluíram. Em 1991 todos eles estavam nivelados como Muito Baixo Desenvolvimento Humano, e em 2010 alcançou um nível Médio Desenvolvimento Humano, com exceção do município de Piatã que ficou como Baixo Desenvolvimento Humano, com IDHM de 0,571.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As transformações advindas do agronegócio da Cachaça Abaíra consolidaram a importância do setor no desenvolvimento do meio rural. As mudanças iniciadas com a criação da APAMA, em 1997, colocam governo e produtores diante da necessidade de parcerias para avançar na consolidação do setor como uma fonte de renda forma de revitalizar as tradições da região.

A constituição da cooperativa de produtores de cachaça foi um avanço para o desenvolvimento do setor na região. A Cachaça Abaíra, através da COOPAMA, constitui uma cadeia produtiva organizada, com produtores de cachaça de alambique unidos em prol de um menor custo de produção com qualidade e maior poder de conquista do mercado.

A produção de cachaça na Região Abaíra possui grande potencial sócio-econômico na geração de renda para a população local. Por se tratar de um setor que detém pouco capital, geralmente de base familiar, e que possui dificuldades de acesso ao mercado externo, o desenvolvimento da cachaça artesanal depende da organização dos produtores em cooperativas e associações.

A certificação de um produto, sob os critérios de uma Indicação Geográfica, é uma maneira de enfrentar as barreiras comerciais do mercado internacional, e reconhece o direito do consumidor de conhecer a qualidade, as características de produção e a procedência do que se está consumindo.

Esta pesquisa teve como ponto principal analisar a produção da Cachaça Abaíra nos municípios que compõe a COOPAMA (Abaíra, Jussiape, Mucugê e Piatã) como impulsionadora de desenvolvimento local, verificando se pode ser caracterizada como um Arranjo Produtivo Local. Já no referencial teórico fez-se uma breve caracterização do desenvolvimento regional exógeno e endógeno. Posteriormente foram apresentadas teorias sobre desenvolvimento regional destacando o conceito de APL, como uma definição sobre aglomerações produtivas, utilizado como base para se caracterizar a estrutura cachaceira da Região.

Na cadeia produtiva analisada há vários entraves, tais como baixa capacidade empresarial, dependência de ações climáticas favoráveis, a necessidade de pesquisas e de ampliação das estruturas que as desenvolvam; de facilitação do

crédito e da comercialização; de maior divulgação em feiras e campanhas de marketing, além de incentivos à formalização dos alambiques.

A região possui municípios de pequeno porte, com economia pautada, principalmente em atividades agrícolas, sendo a produção da Cachaça Abaíra um instrumento na composição de sua base econômica, podendo ser considerada como uma importante atividade impulsionadora do desenvolvimento local. Entretanto, não pode ser considerado um APL, pois algumas características específicas, não foram identificadas na região.

A estrutura produtiva de cachaça na região é representada um lado bem estruturado, composta pelos alambiques que produzem cachaça artesanal de qualidade através da COOPAMA e outro lado dos pequenos produtores independentes (ou informais) de baixo nível tecnológico, sem qualificação gerencial e sem comprovação de qualidade.

Devido à dificuldade de obtenção de licença para engarrafar, pequenos produtores vendem sua produção a granel, para as grandes engarrafadoras ou para atravessadores. A informalidade nesse segmento é um grande problema. A tradição, facilidade da comercialização de maneira informal e a falta de recursos para atender as exigências sanitárias e às vezes a falta de conhecimento sobre as exigências são as principais razões da resistência dos produtores em se formalizar.

No que se refere ao estudo de caso sobre o a produção da Cachaça Abaíra, a partir de entrevista e questionário aplicados aos produtores cooperados da COOPAMA e produtores informais fez-se uma caracterização, de forma descritiva e quantitativa, sobre o impacto da produção da bebida nessa região. O principal objetivo era analisar a produção da Cachaça Abaíra, na tentativa de indicar se esta pode ser considerada impulsionadora de desenvolvimento local e se enquadra com Arranjo Produtivo Local. Contudo, nota-se que a Cachaça Abaíra, por si só, não é capaz de promover o desenvolvimento e o crescimento da economia da região. Esta atividade deve estar atrelada a toda uma infraestrutura, com as condições consideradas básicas como segurança, saúde, educação, transportes, para se promover o bem-estar social e econômico da população local.

Entretanto, um agrupamento pode trazer desenvolvimento sem ser fundamentalmente um Arranjo Produtivo Local. A produção da Cachaça Abaíra possui características impulsionadoras de crescimento local, por atrair recursos e é

um setor que está em sintonia com as políticas das esferas governamentais, e o desenvolvimento pode ser caracterizado pela geração de capital humano.

Em suma, o presente trabalho considerou o levantamento tanto de dados locais quanto nacionais, assim como, a capacidade produtiva regional para avaliar o impacto da produção da Cachaça Abaíra na economia dos municípios produtores – Abaíra, Jussiape, Mucugê e Piatã. Assim, esta atividade pode ser considerada como impulsionadora dos indicadores econômicos, impactando o bem-estar social e econômico, possuindo portanto, o potencial para influenciar o desenvolvimento local.

Dessa forma, o presente estudo buscou contribuir para o desenvolvimento da cadeia produtiva da cachaça na Região Abaíra dado a sua importância socioeconômica, seu potencial de desenvolvimento regional associado ao selo de Indicação Geográfica e sua carência quanto a pesquisas que abordem o desenvolvimento da Região Abaíra. Nesse aspecto é que reside a importância deste trabalho e da continuação dos estudos desse tema.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, R. **História da Cachaça: um cálice de história**. Disponível em: http://www.mezochi.st/calice_historia.htm. Acesso em: 20 de nov. de 2015.

AMARAL FILHO, Jair: **A Endogeneização no desenvolvimento Regional e Local**. In: Encontro Nacional de Economia, 27.,1999, Belém. Anais... Belém: Anpec,1999.p 1291-1300.

AMARAL FILHO, Jair do. **Desenvolvimento regional endógeno em um ambiente federalista. Planejamento e Políticas Públicas**. Brasília: IPEA, n.14, 1996

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE BEBIDAS- Abrabe. **Categorias de mercado**. Disponível em: <http://www.abrabe.org.br>. Acesso em: 05 de dez. de 2015.

BAHIA. **Plano de Desenvolvimento do APL de derivados de cana de açúcar**. Salvador, 2008. Disponível em: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1247146507.pdf. Acesso em: 25 de out. de 2015.

BARQUERO, Antonio Vázquez. **Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização**. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística - FEE, 2001.

BECKER, Dinizar F.; WITTMANN, Milton Luiz. **Desenvolvimento regional – abordagens interdisciplinares**. 2ª ed. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2008.

BISPO, J. L. P. **Características físico-químicas de cachaças artesanais envelhecidas e não envelhecidas produzidas e comercializadas na Bahia**. 2011. 89 f. Dissertação (Mestrado)-Universidade Federal de Lavras, Ciências dos Alimentos. Lavras, 2011.

BOISIER, S. Política Econômica, Organização Social e Desenvolvimento Regional. In: HADDAD, P.R.(Org). **Economia Regional: Teorias e Métodos de Análise**. Fortaleza: Banco do Nordeste de Brasil, 1989.p. 589-687.

BNDES. **Arranjos Produtivos Locais como instrumento de desenvolvimento**. (Versão Preliminar) Rio de Janeiro: BNDES, 2004. Disponível em:<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Paginas/s_apl.html>. Acesso em: 11 de out de 2015.

BRASIL. Decreto nº 4.851, de 2 de outubro de 2003. **Padronização, classificação, registro, inspeção, produção e fiscalização de bebidas**. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 3 out. 2003. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6871.htm. Acesso em: 10 de out. de 2015.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Termo de referência para política nacional de apoio ao desenvolvimento de arranjos produtivos Locais**. Brasília: MDIC, 2004a.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Manual de apoio aos Arranjos Produtivos Locais**. Brasília: MDIC, 2006.

BUARQUE, Sergio C. **Construindo o desenvolvimento local sustentável**. Metodologia de planejamento. Rio de Janeiro: Garamond, 2002

CALDAS, Eduardo de Lima. **Desenvolvimento Local: concepção, avanços e desafios**. Instituto POLIS. Disponível em: <http://www.polis.org.br/download/51.pdf> Acesso em: 17 mar. 2016.

CASCUDO, Câmara. **Prelúdio da cachaça: etnografia, história e sociologia da aguardente no Brasil**. 1ª edição digital. São Paulo: Global Editora, 2014.

CASSIOLATO, José Eduardo e SZAPIRO, Maria Helena. **Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas**. In LASTRES, H.M.M; CASSIOLATO, J.E; MACIEL, ML(org). Pequena Empresa Cooperação e Desenvolvimento Local. 1ª ed. Rio de Janeiro; 2003.

COOPAMA. **Projeto de Indicação de Procedência Microrregião Abaíra**, Abaíra, 2011.

COSTA, A.; COSTA, B. M. **Cooperação e capital social em Arranjos Produtivos Locais**. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 33, Natal, 2005.

COUTINHO, E. P. **Dinâmica da modernização do setor de produção de aguardente de cana-de-açúcar no Brasil: construindo uma cachaça de qualidade**. Tese Doutorado. PEP/COPPE/UFRJ. 2001

DUARTE, Renata Barbosa de Araújo (Org.). **Histórias de sucesso: experiências empreendedoras**. Brasília: SEBRAE, 2004. (casos de sucesso v. 3)

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA - Embrapa. SAKAI, R. H. CACHAÇA. Disponível em: <https://www.agencia.cnptia.embrapa.br/gestor/cana-de-acucar/arvore/CONT000fiog1ob502wyiv80z4s473agi63ul.html>. Acesso em: 10 de ago. de 2015.

GIL, Antonio Carlos, 2002. **Como elaborar projetos de pesquisas**. 4 ed. 2ª Titagem – São Paulo: Atlas.

GIULIANI, E. ; Bell, M. **Os micro- determinantes da aprendizagem de nível meso e inovação: evidências de um cluster de vinho chileno**. Política de investigação, Elsevier, v. 34, n. 1 , p . 47, 2005 .

INSTITUTO BRASILEIRO DE CACHAÇA (IBRAC). **Mercado interno**. Disponível em: <<<http://www.ibrac.net/index.php/servicos/estatisticas/mercado-interno>>>. Acesso em: 22 de Agosto de 2015.

INSTITUTO PARA DESENVOLVIMENTO DO VAREJO (IDV). **Eliminando barreiras para o crescimento econômico**. 2014. Disponível em: < www.idv.org.br/docs/Diagnostico-da-informalidade_2014_resumo-livro-IDV-vfinal.pdf> Acesso em 03 de Março de 2016.

INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL - INPI. **Indicação geográfica**. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br>>. Acesso em: 20. dez. 2014.

KWASNICKA, E. L.. **Vantagem Competitiva no Cluster de Porto Ferreira**. 2001. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Paulista.

LOPES, R. P. Machado: **Universidade pública e desenvolvimento local: uma abordagem a partir dos gastos da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia**. Vitória da Conquista: Edições UESB, 2003.

MAPA. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Indicação Geográfica (IG)**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br>>. Acesso em: 13. maio. 2015.

MARSHALL, A. **Princípios de economia: tratado introdutório**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MENDONÇA, M. G; PIRES, M. C. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

MENEGHIN, Maria Cristina. **Avaliação do processo de produção de cachaça em pequenas empresas em relação às boas práticas de fabricação**. Araraquara, 2012.

OCB. Organização das Cooperativas Brasileiras. **Cooperativismo** (2008). Disponível em: <<http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/index.asp>> Acesso em 10 mar 2016

OLIVEIRA, A. R. **Levantamento e Análise da cadeia produtiva da cachaça em Minas Gerais e no Brasil**. Relatório de Estágio Supervisionado II. Universidade Federal de Lavras. 116p. Lavras, 2006. (2005

PAIVA, C. Á. N. **Regionalização com vistas ao planejamento do desenvolvimento endógeno sustentável**. In: Anais nas Primeiras Jornadas de Economia Regional Comparada. Porto Alegre: FEE/PUCRS, 2005.

PIRES, Maria Luiza Lins e Silva. **A (re)significação da extensão rural. O cooperativismo em debate**. In: LIMA, Jorge R. T. (Org.). Extensão rural e desenvolvimento sustentável. Recife: Bagaço, 2003.

PNUD - **Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento** – Disponível em: http://www.pnud.org.br/IDH/Default.aspx?indiceAccordion=1&li=li_AtlasMunicipios
Acesso em 15 Abril 2016.

POLÊSE, Mario. **Economia urbana e regional: lógica espacial das transformações econômicas**. Coimbra: APDR, 1998.

POMPONET, André. **Cooperar para Fortalecer: os obstáculos ao APL da cachaça na Bahia**. Feira de Santana, BA, 2011.

POMPONET, André. **Resistência cultural como obstáculo à consolidação do APL da Cachaça na Bahia. Conjuntura & Planejamento**. Salvador, n. 160. jul/set. 2008.

PORTER, Michael E. - **Vantagem competitiva das nações**, Rio de Janeiro, Editora Campus, 1990. Idem, **Estratégia Competitiva**, Rio de Janeiro, Editora Campus, 1986.

PORTER, Michael. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1989.

SANTOS, Ronan Soares dos. **Instituições de Ensino Superior e o desenvolvimento local em Vitória da Conquista**. 2007. 100f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Meio Ambiente) - Universidade Estadual de Santa Cruz, Ilhéus, 2007.

SEAGRI. **Bahia é o segundo produtor de cachaça de alambique**. Disponível em: <http://www4.seagri.ba.gov.br/noticias.asp?qact=view¬id=18035>. Acesso em 08 mar 2016

SEBRAE. **Agronegócio – Números da cachaça no Brasil**. Disponível em: <http://www.sebraemercados.com.br/numeros-da-cachaca-no-brasil>>. Acesso em 11 de out. de 2015

SEBRAE. **Cooperativa. (Série Empreendimentos Coletivos)**, (2014). Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/guias_cartilhas/empreendimentos_coletivos_cooperativa.pdf> Acesso em: 15 mar 2016.

SEBRAE. **Termo de referência para atuação do Sistema Sebrae em Arranjos Produtivos Locais**. Brasília, DF: Sebrae, 2003. Disponível em: [http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/50533C7F21014E5F03256FB7005C40BB/\\$File/NT000A4AF2.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/50533C7F21014E5F03256FB7005C40BB/$File/NT000A4AF2.pdf)>. Acesso em: 20 ago 2015.

SILVA, Jairo Martins da. **Cachaça, o mais brasileiro dos prazeres**. São Paulo: Editora Anhembi Morumbi, 2006.

SILVA, Augusto Santos. **Cultura e desenvolvimento**: estudos sobre a relação entre o ser e o agir. Oeiras: Celta, 2000.

SIMONSEN, R. **A planificação da economia brasileira**. Parecer apresentado ao Conselho Nacional de Política Industrial (1944). In: SIMONSEN, R.; GUDIN, E. *A controvérsia do planejamento na economia brasileira*. 3. ed. Ipea, 2010.

SINDICATO E ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS DE GOIÁS. **Cooperativismo passo a passo**. Goiânia: Departamento de Educação Cooperativista, 2004. Disponível em: http://www.seplan.go.gov.br/down/cartilha_cooperativismo.pdf> Acesso em: 15 Fev. 2016.

UNICAFES. **História da Unicafes**. Disponível em: <http://unicafes.org.br/quem-somos>> Acesso em 30 Maio 2016.

VEIGA, Sandra Mayrink e FONSECA Isaque. **Cooperativismo: uma revolução pacífica em ação**. Rio de Janeiro: DP&A/Fase, 2001 (Série Economia Solidária).

ZACCARELLI, Sergio Baptista, **Estratégia e sucesso nas empresas**, São Paulo, Editora Saraiva, 2000.

ANEXO:

Questionário Avaliativo

Questionário aplicado aos produtores de cachaça da Microrregião de Abaíra – Bahia, como parte do trabalho Monográfico de Maria Clara Gonçalves Machado, pela Universidade Estadual de Sudoeste da Bahia.

Geografia das transações da empresa

Qual o percentual dos equipamentos que se origina a partir das localizações abaixo?

No município de Abaíra _____ %
Na região do sudoeste da Bahia _____ %
Em outro lugar do Brasil _____ %
Total 100%

Indique a origem das principais matérias-primas utilizadas em percentual.

No município de Abaíra _____ %
Na região do sudoeste da Bahia _____ %
Em outro lugar do Brasil _____ %
Total 100%

Relação interfirmas

A empresa participa de algum tipo de associação/cooperação com outras empresas?

Sim () Não () Caso sim, que tipo?

Central de compras Sim () Não ()
Central de vendas Sim () Não ()
Consórcio de desenvolvimento tecnológico Sim () Não ()
Outros, especifique Sim () Não ()

Em caso afirmativo, que tipo de vantagens a empresa obtém com isso?

A empresa recorre à terceirização para realizar algum tipo de serviço?

Itens	Nunca (0)	Pouco(1)	Regularmente (2)	Muito (3)	Sempre (4)
Limpeza					
Manutenção					
Transporte					
Segurança					
Contabilidade					
Ascendência Jurídica					
Entrega/remessa de mercadoria					
Consultoria da área					
Design					
Criação de material promocional					

Se não recorre à terceirização, por quê?

Inserção local da empresa e avaliação pelo entrevistado da localização

Identifique as vantagens de se produzir Cachaça na Região de Abaíra, utilizando a escala, onde 0 é nula, 1 é baixa vantagem, 2 é média vantagem e 3 é alta vantagem.

Principais vantagens				
Infra-estrutura física disponível	(0)	(1)	(2)	(3)
Disponibilidade de mão-de-obra	(0)	(1)	(2)	(3)
Qualidade de mão-de-obra	(0)	(1)	(2)	(3)
Custo da mão-de-obra	(0)	(1)	(2)	(3)
Existência de programas governamentais	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidades com universidades e centro de pesquisa	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidades com fornecedores	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com o mercado consumidor	(0)	(1)	(2)	(3)
Localização geográfica de Abaíra em relação a outras cidades	(0)	(1)	(2)	(3)
Outros. Citar:	(0)	(1)	(2)	(3)

Que atividade gostaria de ter em conjunto com instituições no município?

Participação em eventos e feiras de negócio	Sim ()	Não ()
Curso de capacitação	Sim ()	Não ()
Central de Compras	Sim ()	Não ()
Serviços de desenvolvimento para a empresa	Sim ()	Não ()
Outros, especifique	Sim ()	Não ()

Identifique as principais dificuldades na operação da empresa, utilizando a escala, onde 0 é nula, 1 é baixa dificuldade, 2 é média dificuldade e 3 é alta dificuldade.

Principais dificuldades	Nula	Baixa	Média	Alta
Contratar profissionais qualificados				
Produzir com qualidade				
Vender a produção				
Custo ou falta de capital de giro				
Custo ou falta de capital para aquisição de equipamentos/ instalação				
Localização inadequada				
Acesso ou custo de matéria-prima e insumos				
Pagamentos de juros de empréstimos				
Outros. Citar:				

Capacitação e inovação

A empresa realiza atividades de treinamento?

Se sim, indique as áreas contempladas

Atividade de produção	Sim () Não ()
Atividade de administração	Sim () Não ()
Atividade de comercialização	Sim () Não ()
Atividade de marketing	Sim () Não ()
Atividade de Pesquisa e desenvolvimento	Sim () Não ()
Outros, especifique	Sim () Não ()

Identifique as principais fontes de informação/ conhecimento especializado que a empresa utiliza, destacando seu grau de importância.

	Nada (0)	Pouco (1)	Médio (2)	Muito (3)
Experiências anteriores da equipe				
Departamento de pesquisa e desenvolvimento				
Consultoria especializada				
Universidade e centros tecnológicos				
Patentes				
Aquisição de novos equipamentos				
Troca de informações com empresas(cliente, fornecedores)				
Congressos e feiras comerciais e industriais do setor				
Sugestão dos empregados				
Outros, especifique.....				

Identifique as principais fontes de desenvolvimento e incorporação de novas tecnologias que a empresa utiliza, destacando seu grau de importância.

	Nada (0)	Pouco (1)	Médio (2)	Muito (3)
Aquisição de máquinas				
Cooperação com fornecedor de equipamento				
Cooperação com empresa de manutenção				
Cooperação com clientes				
Cooperação com outras empresas				
Cooperação com outras organizações (ensino, pesquisa ou apoio setorial)				
Outros, especifique.....				

APÊNDICES

Tabela 09: Classificação do IDHM

IDHM	CLASSIFICAÇÃO
Entre 0 – 0,499	Muito Baixo Desenvolvimento Humano
Entre 0,500-0,599	Baixo Desenvolvimento Humano
Entre 0,600 - 0,699	Médio Desenvolvimento Humano
Entre 0,700 - 0,799	Alto Desenvolvimento Humano
Entre 0,800 e 1	Muito Alto Desenvolvimento Humano

Fonte: PNUD(2013)