



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE - FURG
INSTITUTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, ADMINISTRATIVAS E
CONTÁBEIS - ICEAC
CURSO DE COMÉRCIO EXTERIOR

ENILSON LIMA SILVA JUNIOR

ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE DA CACHAÇA BRASILEIRA

Santa Vitória do Palmar

2019

Enilson Lima Silva Junior

ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE DA CACHAÇA BRASILEIRA

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel, pelo Curso de Comércio Exterior da Universidade Federal do Rio Grande - FURG.

Orientador: Prof. Me. Jonatas de Oliveira

Santa Vitória do Palmar

2019

Enilson Lima Silva Junior

ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE DA CACHAÇA BRASILEIRA

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel, pelo Curso de Comércio Exterior da Universidade Federal do Rio Grande - FURG.

Aprovado em 19/11/2019.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Me. Jonatas de Oliveira - Orientador

Prof. Dr. Rafael Mesquita Pereira - Membro

Prof. Dr. Jorge Alberto Orellana Aragón - Membro

À minha família: todos louros desta vitória.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer antes de tudo à minha família, pelo apoio nos momentos mais tensos, por ser minha motivação e pela educação que me foi dada.

Agradeço em especial ao meu orientador Prof. Me. Jonatas de Oliveira pela paciência, à orientadora Prof.^a Dr.^a Livia Madeira Triaca. Ao corpo docente, em especial ao Prof. Dr. Rafael Mesquita Pereira, Prof. Me. Marcio Nora Barbosa, Prof. Dr. Gabrielito Rauter Menezes por acenderem em mim a chama do conhecimento.

Agradeço a todos meus colegas de classe pelas horas de estudo, risadas e momentos difíceis que passamos juntos, em especial à Vinicius Cruz e Nilza Pereira por toda ajuda, sem necessitar de contrapartida, pessoas que se destacam pela qualidade humana de ajudar sem esperar algo em troca. À vocês, meus amigos, meu mais sincero “muito obrigado”.

Agradeço à FURG, pelo acesso à aprendizagem necessária para concluir este trabalho; à todos funcionários dessa instituição, os quais sempre nos receberam de braços abertos.

“...Não importa se o portão é estreito,
Nem o peso do castigo que espalma,
Eu sou o mestre do meu destino:
Eu sou o capitão da minha alma.”

(William Ernest Henley)

RESUMO

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

Palavras-chave: Cachaça; Competitividade; Comércio; Exportações.

SUMÁRIO

RESUMO.....	6
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	8
LISTA DE GRÁFICOS	9
LISTA DE TABELAS	10
1 INTRODUÇÃO	11
2 TEORIAS CLÁSSICAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	13
2.2 Teoria das vantagens comparativas.....	14
2.3 Teoria das proporções dos fatores.....	15
2.4 Referencial Empírico.....	16
3 METODOLOGIA	19
3.1 Indicadores de comércio internacional.....	19
3.1.1 VCR.....	19
3.1.2 POS.....	20
3.1.3 IIC.....	21
3.1.4 IOR.....	21
3.2 NORMATIZAÇÃO	22
4 RESULTADOS.....	23
4.1 Vantagens Comparativas Reveladas	23
4.2 Posição Relativa de Mercado	27
4.3 Intensidade de Comércio.....	29
4.3.1 IIC Principais Países Exportadores	29
4.3.2 IIC Principais Blocos.....	30
4.4 Índice de Orientação Regional	32
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	34
REFERÊNCIAS.....	36

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANPAQ	Associação Nacional de Produtores de Cachaça de Qualidade
FOB	Free On Board
H.O	Heckscher-Ohlin
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBRAC	Instituto Brasileiro da Cachaça
IIC	Índice de Intensidade de Comércio
INCOTERM	International Commercial Terms
IOR	Índice de Orientação Regional
ITC	International Trade Centre
Mercosul	Mercado Comum do Sul
NCM	Nomenclatura Comum do Mercosul
PBDAC	Programa Brasileiro para o Desenvolvimento da Aguardente de Cana
POS	Índice de Posição Relativa de Mercado
UE 28	União Europeia
VCR	Índice das Vantagens Comparativas Reveladas

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: VCR dos países do primeiro grupo.	25
Gráfico 2: Tendência das exportações brasileiras, no período de 2006 a 2018.	26
Gráfico 3: VCR dos países do segundo grupo.	26
Gráfico 4: POS. Países superavitários e intermediários, período de 2001 a 2018.	28
Gráfico 5: POS. Países deficitários, período de 2001 a 2018.	28
Gráfico 6: Intensidade de Comércio da Cachaça no Mercosul.	31
Gráfico 7: Intensidade de Comércio da Cachaça na União Europeia.	31
Gráfico 8: Orientação Regional, comparação entre União Europeia e Mercosul.	33

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Principais países exportadores, total no período de 2001 a 2018.	23
Tabela 2: Resultado VCR.....	24
Tabela 3: Resultado IIC.....	30
Tabela 4: Orientação Regional das Exportações para os blocos.	32

1 INTRODUÇÃO

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

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

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

O Instituto Brasileiro da Cachaça - IBRAC estima que o Brasil possua uma capacidade instalada de produção de Cachaça de aproximadamente 1,2 bilhões de litros anuais, porém se produz anualmente menos de 800 milhões de litros. Ainda segundo o IBRAC, o Censo Agropecuário realizado em 2016 pelo IBGE apontou a existência de quase 12 mil estabelecimentos produtores no país, havendo estimativas de associações regionais que chegam a quase 15 mil estabelecimentos. Entretanto menos de 2 mil estabelecimentos são devidamente registrados no Ministério de Agricultura e Receita Federal, demonstrando que os produtores, na maioria micro e pequenos, são informais.

De acordo com Embrapa (2008) e Paiva e Godoy (2001) a cachaça possui o título de destilado mais consumido no Brasil e o terceiro mais consumido no mundo.

Obtida através da fermentação do mosto proveniente da cana-de-açúcar e posteriormente destilada, sua origem remete ao período do Brasil Colônia, sendo marginalizada por ser considerada uma bebida de classes mais baixas, pois era consumida por escravos, como um paliativo para a exploração e condições subumanas de trabalho, e por trabalhadores brancos pobres por seu baixo custo, enquanto a elite do Brasil Colônia consumia majoritariamente bebidas vindas da Europa.

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

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

2 TEORIAS CLÁSSICAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

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

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

São duas as razões que levam os países a participar do comércio internacional. A primeira é porque são diferentes uns dos outros em seus recursos naturais, na evolução tecnológica e nas características demográficas e morfológicas; com o comércio internacional cada um poderá produzir o que o outro ainda não consegue ou não é capaz e comercializar. Também com o comércio internacional as empresas ganham em economia de escala, podendo vender a mercados mais alargados e aumentar sua rentabilidade. (SOUSA, 2009, pág. 38).

2.1 Teoria das vantagens absolutas

Segundo Smith (1974, apud Rodrigues, 2009), no comércio internacional os países se beneficiariam do livre comércio, onde cada país pudesse concentrar seus esforços nos bens que pudessem ser produzidos a um menor custo e trocar o excedente da produção por bens que lhe fizessem falta e que custassem menos em outros países. Para ele, caso o país impusesse barreiras comerciais à um produto estrangeiro mais barato com intenção de proteger a indústria nacional, estaria na realidade, desviando a mão-de-obra do país de um emprego mais produtivo.

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

Para Sousa (2009), nesse modelo econômico o Estado buscava estimular ao máximo as exportações e dificultar as importações para obter um saldo positivo na balança comercial. Entretanto, se todos os países agissem dessa forma, as economias se fechariam a tal ponto que isso impactaria nas exportações, já que os

países importariam somente aquilo que não pudesse ser produzido internamente, ou seja, para que um país exporte é necessário que outro importe.

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

2.2 Teoria das vantagens comparativas

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

Em um exemplo prático, podemos imaginar dois países, onde um deles não possui nenhum bem que possua vantagem absoluta, ele deve empregar sua mão-de-obra no bem que ele possui uma menor desvantagem, o país que possui vantagem absoluta em todos os seus bens por sua vez irá empregar a mão-de-obra naquele bem em que melhor produzir. Quando o país eficiente "A" compra o produto do país "B", ele estará deixando de empregar sua produtividade naquele bem em que é menos eficiente para produzir aquele que para ele é mais vantajoso, gerando divisas com as vendas para poder comprar o que lhe faz falta. Isso gera benefícios para ambos como demonstrado abaixo.

Imaginemos a seguinte situação:

O país "A" pode produzir 300 barris de cachaça ou 100 sacos de arroz, se ele dividir seu tempo entre as duas tarefas, ele produzirá 150 barris de cachaça e 50 sacos de arroz. O país "B" por sua vez tem capacidade instalada de produzir 100

barris de cachaça ou 100 sacos de arroz, dividindo seu tempo ele produz 50 barris e 50 sacos.

Nesse cenário temos:

A: 150 barris e 50 sacos.

B: 50 barris e 50 sacos.

Total da produção: 200 barris e 100 sacos.

Pode-se entender que o país "A" para produzir 1 saco deixa de produzir 3 barris, enquanto o país "B" tem um custo de oportunidade de 1 para 1, ou seja: A: 3 - 1 e B: 1 - 1.

Agora os países resolvem produzir apenas o produto em que possuem maior vantagem, ou menor desvantagem, e comercializam entre si. "A" passa a produzir 300 barris de cachaça, enquanto "B" produz 100 sacos de arroz.

Temos então:

A: 300 barris.

B: 100 sacos.

O total da produção apresentou 100 barris a mais, nenhum país ficou melhor em produzir, apenas as tarefas foram reorganizadas a fim de valorizar o setor mais produtivo, remanejando a mão-de-obra.

Se "A" negociar com "B" e comprar 1 saco por 2 barris, os dois países estarão se beneficiando do comércio uma vez que "A" não necessita mais abrir mão de 3 barris para produzir 1 saco, assim como "B" que agora ganha 2 barris a cada saco que produz.

2.3 Teoria das proporções dos fatores

Conforme Sousa (2009) a teoria de Ricardo não pôde explicar porque o trabalho possuía diferentes níveis de eficiência entre os países, já que não considerava outros fatores de produção. Somente após Eli Heckscher e Bertil Ohlin desenvolverem uma nova teoria é que surgiu uma explicação razoável para a divergência dos custos produtivos das nações, ficando conhecido como modelo econômico Heckscher-Ohlin. Para explicar esse fenômeno a teoria de H.O leva em consideração, além do trabalho, a proporção em que os fatores de produção são empregados, como capital e terra, na produção de diferentes bens.

Conforme Carvalho e Da Silva (2007), os principais fundamentos da teoria

são:

Os países possuem tecnologia idêntica, a função de produção não se altera em nada, pois não existe diferença na produtividade do trabalho, entretanto isso não quer dizer que os países empreguem terra, capital e trabalho da mesma maneira tendo em vista as diferentes dotações estruturais de recursos.

Existe variação na intensidade em que os fatores são utilizados na fabricação de diferentes produtos, os países definem a quantidade de trabalho e capital que permitem ter uma produtividade maior a determinado custo. As preferências dos consumidores serão relativamente iguais a depender de um preço relativo.

Os países concentrarão seus esforços em produzir e exportará o bem que usar intensamente o seu fator de produção mais abundante e conseqüentemente importará o bem que necessite de uso intenso de seu fator relativamente escasso.

2.4 Referencial Empírico

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

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

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

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

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

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

Zandonadi e Da Silva (2006) em sua análise da posição relativa de mercado (POS) das exportações de mel brasileiro, dividiram os países em três grupos: os superavitários, os intermediários e os deficitários. O Brasil integrou o grupo de países intermediários, os quais apresentaram oscilações entre superávit e déficit, tendo seu desempenho classificado como neutro e de pouco impacto no cenário mundial entre os anos de 1985 a 2000. Em 2001 o índice apresenta melhora, mas é em 2002 e 2003 que o crescimento do índice é exponencial, pra se ter ideia, no ano 2000 o índice estava em -0,03 e em 2003 atingiu 2,37 pontos. Além do quadro superavitário nos últimos três anos, Zandonadi e Da Silva (2006) evidenciaram que o

maior crescimento percentual de todos países analisados foi do Brasil.

Ramm et al. (2017) chegaram ao resultado de que as exportações de melão in natura do Brasil estavam na segunda posição do índice entre os anos de 1993 a 2013, estando atrás apenas da China. Os melhores índices POS surgiram a partir de 2001, quando o índice manteve tendência crescente e favorável à competitividade do país.

Almeida et al. (2007) também adota a técnica de dividir os países com base nos resultados em três grupos. Nesta análise o Brasil está inserido no grupo dos países superavitários, com taxas crescentes de competitividade e índice de posição relativa considerado bom, estando abaixo apenas do Equador no segmento de plantas vivas e produtos de floricultura.

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

Da Silva e Silva (2006) demonstraram através do IOR que em períodos em que o índice era crescente, forças competitivas favoreciam o comércio entre Brasil e os demais membros do Mercosul; notaram que em 1994 o índice sofreu queda significativa, reduzindo a intensidade de comércio entre Brasil e o bloco. Nesse ano as importações mundiais brasileiras cresceram mais de US\$ 400 bilhões. Logo, perceberam que conforme o índice decrescia nesse período as exportações e importações para o resto do mundo foram superiores às do bloco.

3 METODOLOGIA

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

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

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

3.1 Indicadores de comércio internacional

Alguns índices são capazes de captar e melhor nos apresentar o cenário do comércio internacional, instrumentos usados para definir políticas econômicas e comerciais dada sua relevância, sendo utilizados para a tomada de decisões no que diz respeito as operações de exportação e importação.

3.1.1 VCR

O Índice de Vantagens Comparativas Reveladas foi elaborado por Balassa (1965, apud Lang, 2009), baseado na lei das vantagens comparativas de David Ricardo. O VCR reflete o desempenho relativo do comércio internacional de um país

quando comparado a uma região ou ao mundo. O VCR é calculado através da seguinte fórmula:

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

Onde:

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

X_j são as exportações do país j ;

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

X_w são as exportações mundiais w .

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

3.1.2 POS

O Índice de Posição Relativa de Mercado, formulado por Lafay et al (1999, apud Zandonadi, 2006), compara o saldo comercial do produto i na região ou país j com o total comercializado do bem no mercado internacional. O índice é utilizado para encontrar o posicionamento de um produto em um país/região no mercado internacional:

$$POS_{ij} = \frac{100 \cdot (X_{ij} - M_{ij})}{(X_{iw} - M_{iw})}$$

Onde:

POS_{ij} representa a posição da região/país j no mercado mundial do produto i ;

X_{ij} são as exportações do produto i do país j ;

M_{ij} são as importações do produto i pelo país j ;

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

M_{iw} são as importações mundiais w do bem i .

Quanto maior for o valor do índice, maior será a relevância do país no comércio mundial de determinado bem. O país cujo índice for maior do que zero está obtendo saldos relativos superavitários, já os países com índices negativos, são os que possuem posicionamento relativo deficitário no mercado internacional.

3.1.3 IIC

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

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

Onde:

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

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

X_b são as exportações totais do Brasil;

M_j são as importações totais do país j ;

M_w são as importações totais mundiais.

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

3.1.4 IOR

O Índice de Orientação Regional proposto por Yeats (1997, apud Lang, 2009) para as exportações do produto i é definido por:

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

Onde:

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

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

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

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

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

para exportar preferencialmente para mercados regionais.

3.2 NORMATIZAÇÃO

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

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

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

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

4 RESULTADOS

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

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

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

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

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

4.1 Vantagens Comparativas Reveladas

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

grupo apresentam desvantagens comparativas em relação aos países do segundo grupo, o que pode ser observado na tabela 2.

Tabela 2: Resultado VCR.

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

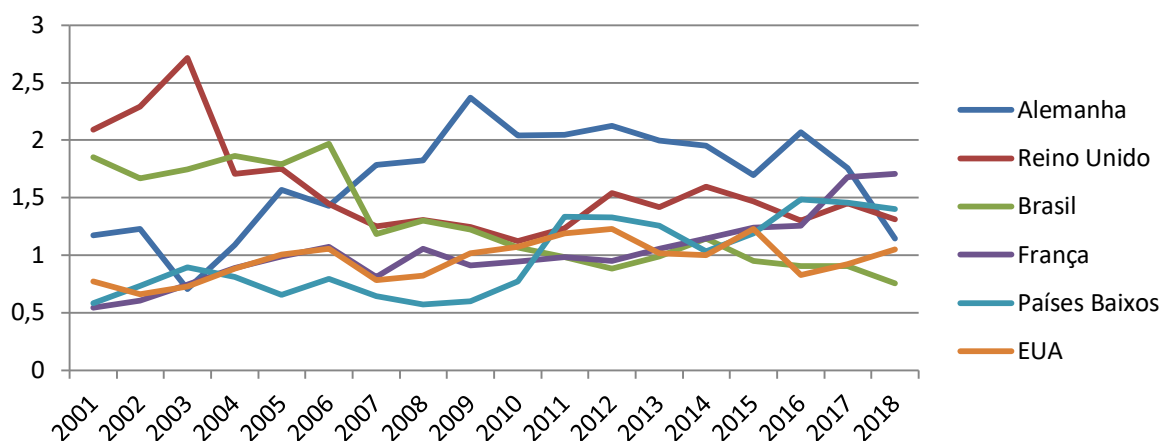
Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no International Trade Centre.

Como pode ser verificado no gráfico 1, nos três primeiros anos da série o Brasil obteve desvantagens comparativas no seu grupo apenas para o Reino Unido e vantagens comparativas para Alemanha, França, Países Baixos e Estados Unidos; nos próximos três anos da série o Brasil passa a ter vantagens comparativas para todos os membros do seu grupo, causado pela queda de 37,2% no índice do Reino Unido, resultado da diminuição nas exportações do produto britânico enquanto as exportações totais do país cresceram; em 2007 o VCR do Brasil tem uma queda de 39,9% em relação ao ano anterior, devido a um aumento de 16,6% em suas exportações totais enquanto as exportações do produto obtiveram um resultado 4% menor em relação ao ano anterior.

Em 2008 o produto consegue acompanhar o crescimento das exportações, ocasionando a melhora do índice nesse ano. Nos anos subsequentes as exportações sofrem com instabilidade, oscilando entre superávit e déficit até o ano

de 2012, onde apresenta pela primeira vez desvantagens comparativas para todos os países analisados, o que pode ser entendido como um dos reflexos da crise econômica mundial.

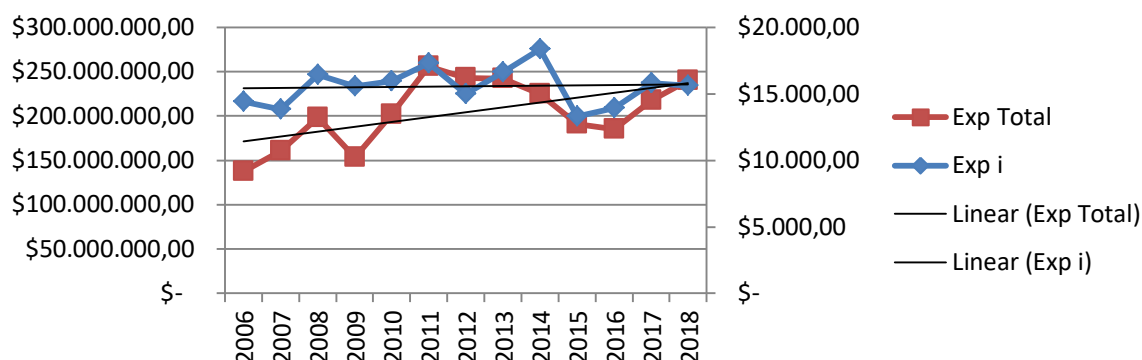
Gráfico 1: VCR dos países do primeiro grupo.



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

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

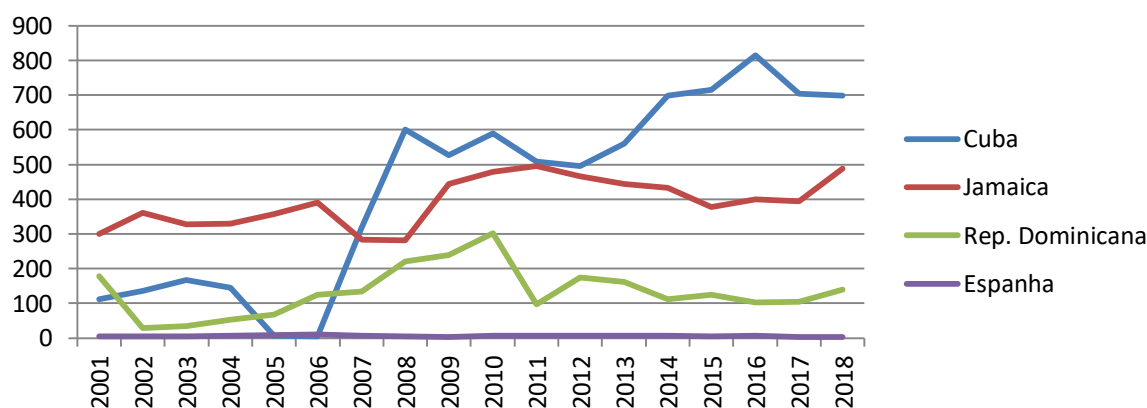
Gráfico 2: Tendência das exportações brasileiras, no período de 2006 a 2018.



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

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

Gráfico 3: VCR dos países do segundo grupo.



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

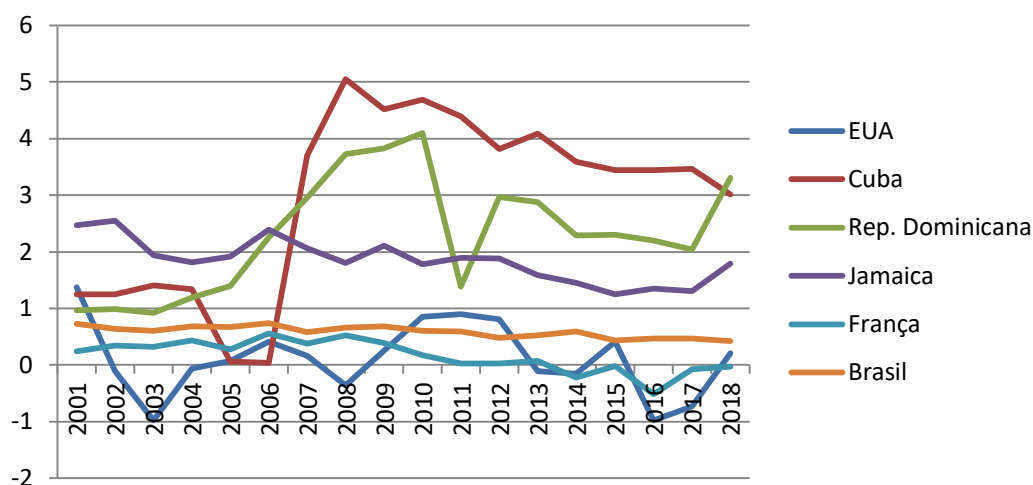
4.2 Posição Relativa de Mercado

Como dito anteriormente, este indicador de competição internacional é utilizado para encontrar o posicionamento de determinado produto de um país no cenário internacional, definindo a sua influência no mercado. De acordo com LAFAY et al. (1999, apud Zandonadi, 2006), em suma este índice é principalmente influenciado pelas variáveis macroeconômicas, pelo peso da economia do país em relação ao mundo, por características estruturais do consumo e do produto e pelas distorções oriundas do governo, tais como subsídio nas exportações e protecionismo nas importações.

A análise do POS adotará o mesmo padrão de divisão de grupos utilizado em outros estudos, sendo: Superavitários, deficitários e intermediários (países que oscilaram entre superávit e déficit). Os gráficos foram desenvolvidos de forma a facilitar a visualização dos resultados; no gráfico 4 estão os países que se mantiveram acima ou próximos à unidade (superavitários e intermediários) e no gráfico 5 estão os países com resultados inferiores a zero.

Nos países superavitários estão Cuba, República Dominicana, Jamaica, e Brasil; os três primeiros países possuem tradição e rótulos famosos de rum comercializados em todo mundo. No grupo dos países intermediários estão Estados Unidos da América e França. Como pode ser observado no gráfico 4, o Brasil manteve-se durante todo período acima da unidade, com pouca variabilidade em seu índice. Apesar do índice brasileiro não sofrer grandes variações, pôde-se observar que em determinados períodos, como de 2005 a 2006 e 2010 a 2012, sua posição foi afetada por influência das posições de outros países. De uma forma geral o resultado é positivo para cachaça brasileira, com índice estável e positivo, indicando presença forte no mercado internacional.

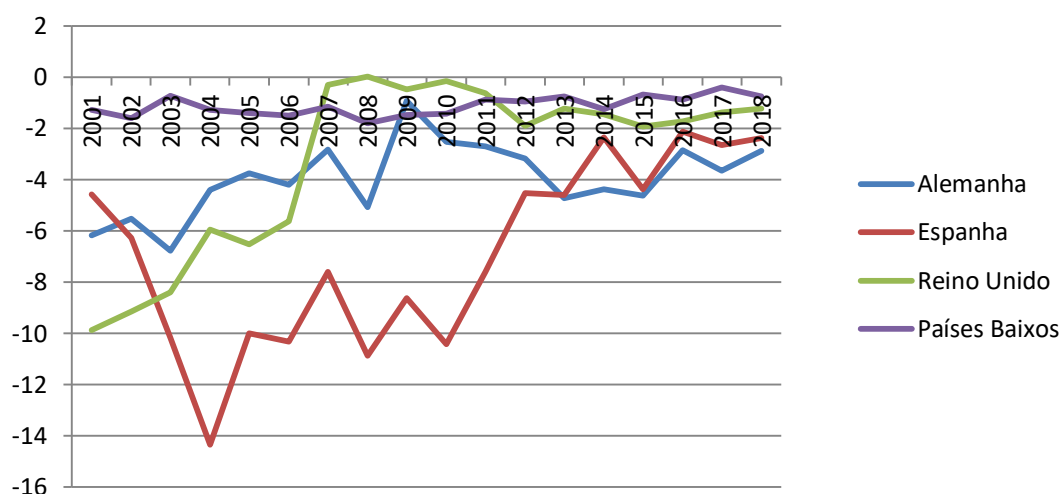
Gráfico 4: POS. Países superavitários e intermediários, período de 2001 a 2018.



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

No grupo dos países que estiveram sempre abaixo da unidade, gráfico 5, estão Alemanha, Espanha, Reino Unido e Países Baixos; onde há uma tendência a importação muito grande apesar de também possuírem tradição no mercado de destilados. No Reino Unido por exemplo, fica a maior fabricante de bebidas destiladas do mundo, o conglomerado Diageo, que possui destilados de marcas apreciadas em todo globo, incluindo o famoso rum jamaicano Captain Morgan e a marca de cachaça brasileira mais antiga ainda em atividade, a Ypióca.

Gráfico 5: POS. Países deficitários, período de 2001 a 2018.



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

4.3 Intensidade de Comércio

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

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

4.3.1 IIC Principais Países Exportadores

Este índice demonstra em quais países os produtos brasileiros estão mais inseridos, tendo em vista que o índice leva em consideração não apenas a quantidade exportada, mas também a participação das nossas exportações no total importado pelo país.

Apesar das exportações brasileiras serem majoritariamente direcionadas a países como Estados Unidos, Países Baixos, Alemanha, Espanha, Reino Unido e França isso não significa que o Brasil seja um fornecedor tão importante como é nos outros países. Na tabela 3 pôde ser observado os países com que o Brasil possui maior intensidade comercial, sendo eles na ordem de intensidade: Cuba, República Dominicana, Jamaica e Países Baixos. Nestes países o Brasil é um parceiro forte, com participação em boa parte das importações totais. Os Países Baixos mostraram ser uma exceção, onde ele se encontra tanto nos países de maior destino das exportações brasileiras em geral, dentre os nove parceiros analisados, quanto no que diz respeito à intensidade de comércio.

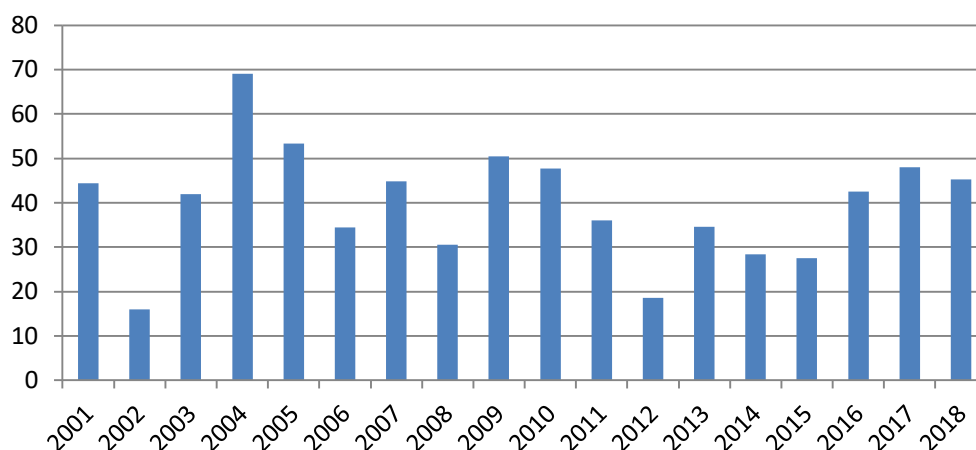
Tabela 3: Resultado IIC.

ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO									
Ano	Alemanha	Espanha	Estados Unidos	Cuba	Rep. Dominicana	Reino Unido	Jamaica	França	Países Baixos
2001	0,557	0,727	1,363	2,497	2,607	0,514	1,904	0,616	1,582
2002	0,566	0,738	1,416	1,935	4,292	0,520	2,089	0,559	1,791
2003	0,549	0,784	1,368	1,571	5,682	0,470	2,455	0,509	1,910
2004	0,547	0,745	1,300	2,287	5,558	0,410	2,867	0,501	2,025
2005	0,578	0,673	1,177	2,721	4,390	0,440	2,857	0,483	1,523
2006	0,549	0,628	1,149	3,007	3,866	0,409	3,131	0,461	1,427
2007	0,597	0,780	1,102	4,308	3,802	0,426	3,208	0,508	1,841
2008	0,607	0,804	1,058	5,006	2,605	0,444	2,872	0,498	1,749
2009	0,543	0,765	0,811	4,431	1,935	0,557	3,554	0,450	1,760
2010	0,579	0,936	0,750	5,474	2,014	0,560	1,821	0,458	1,764
2011	0,513	0,927	0,820	6,100	1,662	0,521	1,934	0,437	1,979
2012	0,478	0,863	0,877	6,471	2,145	0,500	2,598	0,473	2,290
2013	0,430	0,839	0,834	5,606	2,025	0,487	1,556	0,398	2,670
2014	0,460	0,771	0,950	6,814	1,702	0,469	0,792	0,380	2,164
2015	0,426	0,830	0,912	6,210	2,629	0,403	1,034	0,351	2,224
2016	0,400	0,739	0,905	4,112	2,851	0,394	1,067	0,364	2,265
2017	0,347	0,900	0,930	4,190	2,486	0,366	1,044	0,303	1,695
2018	0,331	1,084	0,911	4,724	3,372	0,367	1,172	0,329	2,048

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

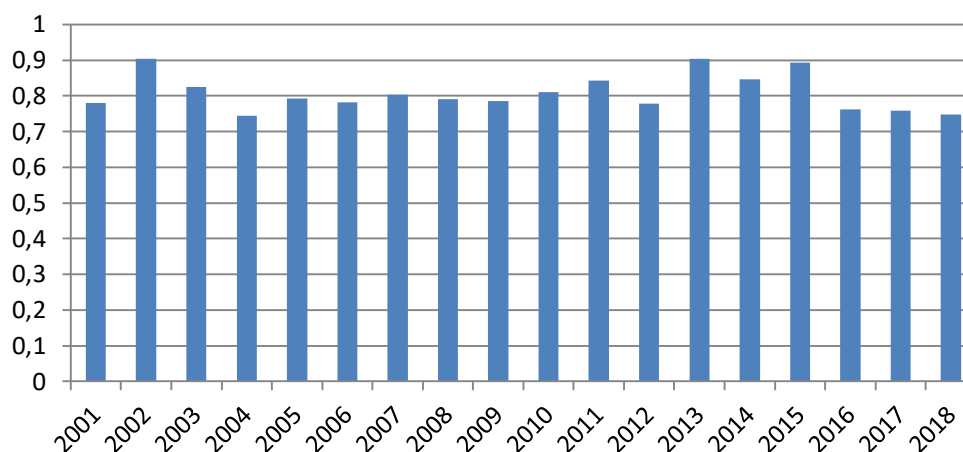
4.3.2 IIC Principais Blocos

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

Gráfico 6: Intensidade de Comércio da Cachaça no Mercosul.

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

A variação no gráfico 7, que expõe o índice de intensidade de comércio para com a União Europeia, foi muito mais homogêneo que o índice que o Brasil manteve com o Mercosul no mesmo período, a variação máxima do período é em torno de 1,5.

Gráfico 7: Intensidade de Comércio da Cachaça na União Europeia.

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

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

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

4.4 Índice de Orientação Regional

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

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

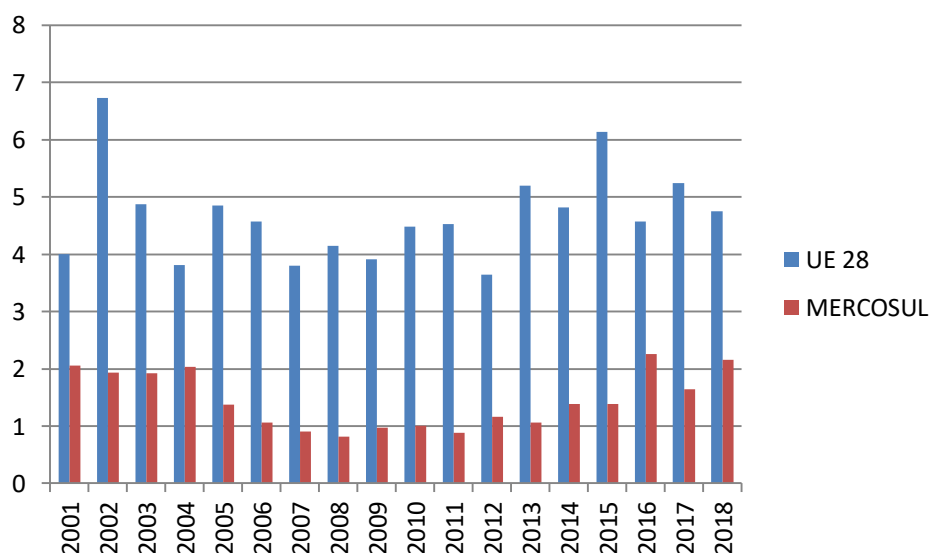
Tabela 4: Orientação Regional das Exportações para os blocos.

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

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

A maior orientação das exportações de cachaça ao bloco europeu em 2002, juntamente com um pequeno decréscimo no índice do Mercosul vistos no gráfico 8, podem estar diretamente associados ao fato de que nesse ano o real sofreu uma das maiores desvalorizações cambiais então vistos, tornando a cachaça brasileira mais barata e conseqüentemente mais competitiva se comparada aos seus concorrentes, nesse ano o Brasil exportou 22,3% a mais em relação ao anterior. Para a União Europeia, com sua moeda recém unificada e posta em circulação, a desvalorização do real tornou a bebida mais barata, porém o mesmo não aconteceu com as exportações destinadas ao Mercosul pois alguns membros do bloco passavam por momento severos na economia, como a Argentina que nesse ano enfrentou uma de suas maiores crises econômicas. Em anos de crise, bens de demanda elástica são os que mais sofrem. Não por acaso, novamente em 2015 quando a moeda brasileira sofreu severa desvalorização as exportações estiveram altamente orientadas ao bloco europeu.

Gráfico 8: Orientação Regional, comparação entre União Europeia e Mercosul.



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

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

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

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

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

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

No Índice de Posicionamento o Brasil apresentou uma ótima posição no mercado internacional, sendo classificado no grupo dos países superavitários, apesar de possuir pequena participação no fomento das exportações totais desse produto. O fator que determinou que o país tivesse uma posição melhor foram as importações que são proporcionalmente menores que a de outros países, ficando atrás apenas de Cuba, República Dominicana e Jamaica, países que tem tradição na exportação de rum. Não por coincidência, os países que obtiveram resultados

deficitários são países onde estão sediados grandes conglomerados de bebidas, onde há muita importação.

Com o Índice de Intensidade de Comércio, pôde-se observar que o Brasil possui uma grande relação comercial com o Mercosul, suprimindo boa parte da pequena demanda do bloco. Já para União Europeia fica claro que não temos tanta influência, o bloco possui uma demanda enorme na qual o Brasil representa uma ínfima parte na composição de suas importações.

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

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

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

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

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Etevaldo; LIMA, Patricia Sales; SILVA Lucia Maria; MAYORGA, Ruben Dario; DE LIMA, Francisco. **Competitividade das Exportações Mundiais de Plantas Vivas e Produtos de Floricultura**. Revista Análise econômica, Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, v. 25, n. 47, p. 189-212, setembro 2007.

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

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

BRASIL. Decreto Nº 4.062, de 21 de dezembro de 2001. Define as expressões "cachaça", "Brasil" e "cachaça do Brasil" como indicações geográficas e dá outras providências. Brasília, DF. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2001/D4062.htm>. Acesso em 23 de agosto de 2018.

_____. Embaixada do Brasil na Alemanha. **O Mercado Alemão para Cachaça Brasileira**. Pesquisa de Mercado, Setor de Promoção Comercial, julho 2016, 22 p. Disponível em <<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/Arquivos/PesquisasMercado/PMR1330000116.pdf>>. Acesso em 23 de setembro de 2019.

_____. Decreto Nº 6.871, de 4 de junho de 2009. Regulamenta a Lei nº 8.918, de 14 de julho de 1994, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas. Brasília, DF. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2007-2010/2009/decreto/d6871.htm>. Acesso em 23 de agosto de 2018.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; DA SILVA, César Roberto Leite. **Economia Internacional**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 327 p.

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

CERIBELI, Diego Lisboa; DA SILVA, Diogo Fonseca; DE QUEIROZ, Igor Gomes; FERREIRA, Caio Luz; LÍRIO, Viviani Silva. **Orientação Regional e Competitividade do Agronegócio da Cachaça para Alemanha e Estados Unidos da América**. 48º Congresso Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, SOBER, Campo Grande 2009. Disponível em <<http://www.sober.org.br/palestra/15/556.pdf>>. Acesso em 23 de julho de 2018.

DA SILVA, Orlando Monteiro; SILVA, Adriana Ferreira. **Intensidade e Orientação Regional do Comércio Entre os Países do Mercosul no Período de 1990-2004**. Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. Piracicaba, 15 p.

DE OLIVEIRA, Franklin Meireles; COSTA, Silvia Maria Almeida Lima. **Agricultura Familiar no Apl/Cachaça da Região de Salinas: Caso de Sucesso da Cachaça Terra de Ouro**. VI Simpósio Reforma Agrária e Questões Rurais, Araraquara 2014. Disponível em https://uniara.com.br/legado/nupedor/nupedor_2014/Trabalhos%20Completos/9_Agricultura%20Familiar%20e%20Soberania%20Alimentar/9A_Agricultura%20Familiar%20e%20Soberania%20Alimentar/2_Franklin%20Oliveira.pdf. Acesso em 17 de setembro de 2018.

Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, EMBRAPA. **Árvore do Conhecimento Cana de Açúcar**. Agência Embrapa de Informação Tecnológica. Disponível em <https://www.agencia.cnptia.embrapa.br/gestor/cana-de-acucar/arvore/CONT000fiog1ob502wyiv80z4s473aqi63ul.html>. Acesso em 22 de abril de 2018.

FRIES, Carol Deitos. **Análise da Competitividade das Exportações do Agronegócio Gaúcho (2001-2012)**. Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Administração. Defendida em 19 de novembro de 2013. Santa Maria, 93 p.

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

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

LANG, Jaime Ivan. **Análise da vantagem comparativa revelada do pescado, camarão e lagosta de 2000 a 2011 no Brasil e Mundo, Rio Grande do Sul**. Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia, pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos, UNISINOS. Defendida em 2015. São Leopoldo, 91 p.

PAIVA, Clotilde Andrade; GODOY, Marcelo Magalhães. **Os 300 anos da atividade canaveira em Minas Gerais**. SEBRAE/MG. Diagnóstico da Cachaça de Minas Gerais. Belo Horizonte, 2001, p. 88-90.

PEREIRA, Gabriela Diniz. **Padrão de Especialização no Comércio Internacional do Setor Cervejeiro Brasileiro nos Anos 2000**. Monografia apresentada ao Instituto de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Uberlândia, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas. Defendida em 14 de dezembro de 2017. Uberlândia, 43 p.

RAMM, Aline; MACIEJEWSKI, Patrícia; OLIVEIRA, Fernanda Moreira; SCHEUNEMANN, Tiago; BERTO, Roberta Manico. **Comparação Entre Índices de Competitividade do Brasil no Mercado Internacional de Melão in Natura**. 14ª Jornada de Pós-Graduação e Pesquisa, setembro 2017, 10 p.

RODRIGUES, Bruno Alencar. **PENSAMENTO LIBERAL: DA VANTAGEM ABSOLUTA À COMPETITIVA**. Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Planejamento Territorial da Universidade Católica de Goiás como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento e Planejamento Territorial. Defendida em 2009. Goiânia, 92 p.

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

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

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

ZANDONADI, Diogo Altoé; DA SILVA, Orlando Monteiro. **Competitividade das Exportações Brasileiras de Mel**. Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, v. 37, n. 1, p. 37-53, jan./mar. 2006.