



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIAS,
CONTABILIDADE E SECRETARIADO
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

SANDRO DA SILVA MOREIRA

CARACTERIZAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE CACHAÇA NO
MUNICÍPIO DE VIÇOSA DO CEARÁ

FORTALEZA

2017

SANDRO DA SILVA MOREIRA

CARACTERIZAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE CACHAÇA NO
MUNICÍPIO DE VIÇOSA DO CEARÁ

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Econômicas, da Faculdade de Economia, Administração, Atuárias, Contabilidade e Secretariado da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Fabio Maia Sobral

FORTALEZA

2017

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca Universitária

Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

- M839c Moreira, Sandro da Silva.
Caracterização do Arranjo Produtivo Local de Cachaça no Município de Viçosa do Ceará
/ Sandro da Silva Moreira. – 2017.
40 f.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal do Ceará,
Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Curso de Ciências
Econômicas, Fortaleza, 2017.

Orientação: Prof. Dr. Fabio Maia Sobral.

1. Arranjo produtivo. 2. Inovação. 3. Aglomerado. I. Título.

CDD 330

SANDRO DA SILVA MOREIRA

CARACTERIZAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE CACHAÇA NO
MUNICÍPIO DE VIÇOSA DO CEARÁ

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Econômicas, da Faculdade de Economia, Administração, Atuárias, Contabilidade e Secretariado da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Fabio Maia Sobral (Orientador)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof.^a M.^a Diana Mendes Cajado
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof.^a B.^{ela} Adriana de Sá Leite de Brito
Universidade Federal do Ceará (UFC)

AGRADECIMENTOS

À Deus por me proporcionar coragem para lutar e perseverança para vencer.

Aos meus pais, que sempre me acompanharam em momentos alegres, momentos de realizações e momentos difíceis, que me ensinaram a maior das virtudes: amar.

Aos professores, que possuem o dom de transmitir e disseminar conhecimentos. Por ter a certeza que hoje sou melhor do que era quando entrei na faculdade, cresci como homem, como cidadão, como profissional.

A meus avôs que me proporcionaram uma vida confortável, ensinando-me ter respeito e reconhecimento que o trabalho dignifica o homem, e que sempre os levarei no coração.

Enfim, a todos que de alguma forma participaram da minha caminhada e que hoje estão ao meu lado para comemorar mais esta conquista.

“Pedras no caminho?

Guardo todas.

Um dia vou construir um castelo.”

(Fernando Pessoa)

RESUMO

A pesquisa consiste no estudo do Arranjo Produtivo Local (APL) da cachaça e derivados da cana de açúcar, no município de Viçosa do Ceará, localizado na serra da Ibiapaba, haja visto a cada dia o nível da concorrência decorrente da Globalização ameaçar principalmente a sobrevivência das Micro e Pequenas empresas que, por uma série de fatores intrínsecos a elas, são menos competitivas e mais vulneráveis. Acrescenta-se ainda Neste APL, pequenas empresas produtoras de cachaça que utilizam o processo artesanal (conhecidas como alambiques), contemplando o roteiro turístico formado pelo aglomerado de empresas no território pesquisado. A partir de uma metodologia predominantemente qualitativa, de natureza exploratória, a pesquisa busca compreender a organização deste APL, destacando fatores e perspectivas para a inovação, sustentabilidade e a competitividade das empresas, entre outros aspectos das empresas do setor pensando no desenvolvimento de práticas sustentáveis do território. A proposta desse trabalho é determinar as características, a dinâmica, e a organização sócio econômica, ambiental, as políticas, leis, barreiras e propostas do referido arranjo produtivo. A partir de uma metodologia predominantemente qualitativa, de natureza exploratória, bibliográfica, documental e de campo, fundamentada em diversos autores, como: Gil (1999) Lastres (1999,2002); Cassiolato (2002,2006); Filho (2002); e Costa, entre outros.

Palavras-chave: Arranjo produtivo. Inovação. Aglomerado.

ABSTRACT

The research consists of the study of the Local Productive Arrangement (APL) of cachaça and sugarcane by-products in the municipality of Viçosa do Ceará, located in the Ibiapaba mountain range, since every day the level of competition resulting from Globalization threatens mainly survival Of Micro and Small Enterprises that, due to a series of factors intrinsic to them, are less competitive and more vulnerable. It is also added in this APL, small companies producing cachaça that use the artisanal process (known as stills), contemplating the tourist route formed by the cluster of companies in the territory researched. Based on a predominantly qualitative, exploratory methodology, the research seeks to understand the organization of this APL, highlighting factors and perspectives for innovation, sustainability and competitiveness of companies, among other aspects of companies in the sector thinking about the development of sustainable practices of the territory. The purpose of this work is to determine the characteristics, the dynamics, and the socioeconomic, environmental organization, policies, laws, barriers and proposals of this productive arrangement. Based on a methodology that is predominantly qualitative, exploratory, bibliographic, documentary and field, based on several authors, such as: Gil (1999) Lastres (1999,2002); Cassiolato (2002, 2006); Filho (2002); And Costa, among others.

Keywords: Productive arrangement. Innovation. Agglomerated.

SUMÁRIO

| | | |
|--------------|---|-----------|
| 1 | INTRODUÇÃO..... | 08 |
| 2 | ARRANJO PRODUTIVO LOCAL: CONSIDERAÇÕES INICIAIS..... | 10 |
| 2.1 | Elementos Característicos..... | 15 |
| 2.1.1 | <i>Dimensão Territorial.....</i> | 15 |
| 2.1.2 | <i>Diversidades de Atividades e Atores.....</i> | 16 |
| 2.1.3 | <i>Conhecimento Tácito.....</i> | 17 |
| 2.1.4 | <i>Inovação e Aprendizado Interativos.....</i> | 17 |
| 2.1.5 | <i>Governança.....</i> | 19 |
| 2.2 | Aglomerado de empresas..... | 20 |
| 3 | CARACTERIZANDO O MERCADO DA CACHAÇA NO BRASIL..... | 23 |
| 3.1 | Políticas, Leis, Barreiras e Propostas..... | 28 |
| 3.2 | Contribuições do arranjo produtivo local para os municípios e para as micro e pequenas empresas..... | 30 |
| 4 | METODOLOGIA..... | 32 |
| 4.1 | Área geográfica de estudo: Conhecendo o Município de Viçosa..... | 32 |
| 4.2 | Localização..... | 33 |
| 4.3 | Indicadores demográficos..... | 33 |
| 5 | COLETA DE DADOS..... | 35 |
| 6 | RESULTADOS E DISCUSSÃO..... | 37 |
| 6.1 | Das características das Indústrias..... | 37 |
| 6.1.1 | <i>Pontos fortes.....</i> | 37 |
| 6.1.2 | <i>Pontos Fracos.....</i> | 38 |
| 6.1.3 | <i>Oportunidades.....</i> | 38 |
| 6.1.4 | <i>Ameaças.....</i> | 38 |
| 6.1.5 | <i>Produtos (caracterização/ preços/ distribuição).....</i> | 39 |
| 6.1.6 | <i>Divisão do Trabalho.....</i> | 39 |
| 7 | CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 40 |
| | REFERÊNCIAS..... | 41 |

1 INTRODUÇÃO

Têm-se assistido nos últimos anos a grandes mudanças na configuração econômica mundial, acelerando ainda mais um processo que já vinha silenciosamente tomando conta do mundo. É a chamada competição econômica entre as nações conhecida como Mundialização.

A ideia de fazer uma pesquisa sobre este tema surgiu da familiaridade com o arranjo produtivo de cachaça, pois possui parentes que trabalham nesse arranjo produtivo, como também o desejo por mais conhecimentos sobre o assunto, despertado quando da leitura do livro "Clusters como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará" do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) elaborado pela Prof^a Dra. Mônica Alves Amorim.

Segundo Chesnais (1996) a centralização do capital aliada à descentralização das operações produtivas, comerciais e financeiras, reorganizam a economia e a geopolítica do mundo. Neste contexto, os grupos industriais multinacionais ganham força, introduzindo novas formas de gestão e de controle do trabalho, da produção e dos mercados. O referido autor utiliza a noção de oligopólio mundial para tratar a forma pela qual as grandes firmas se organizam ao redor do mundo: a partir de um espaço de "rivalidade industrial" - espaço definido pela concorrência, mas também pela colaboração entre os grupos. É esse o espaço da ocorrência de relações diversificadas, que articulam o investimento externo direto - IED, aos grandes grupos multinacionais.

Para Corazza (2002) a partir do momento em que as nações começaram a fazer acordos comerciais entre si e as barreiras de proteção começaram a ser derrubadas, e a concorrência entre as empresas que sempre existiu, se tornou ainda mais acirrada, trazendo cada vez mais a exigência de novas ferramentas e estratégias, passando a competitividade a ser fator de sobrevivência para as empresas.

Reconhece-se então a importância das empresas de pequeno porte, principalmente por sua capacidade de gerar emprego e possibilitar uma melhor condição para o desenvolvimento local, contribuindo para melhorar a distribuição de renda.

Na concepção de Cassiolato e Lastre (2003) a comprovação de que aglomeração de empresas de pequeno porte gera condições de competitividade, fez

com que vários países passassem a adotar uma política pública de desenvolvimento local voltada para a promoção da interatividade entre essas empresas e instituições públicas e privadas, como é o caso do SEBRAE (2002) que estabeleceu a atuação em Arranjos Produtivos Locais como uma de suas prioridades, com o objetivo de produção de material técnico e instrucional, formação de equipes e apoio à elaboração de uma proposta de estratégia de ação para o SEBRAE nos APLs.

Diante do exposto acima surge à pergunta problema que direcionou este trabalho: Quais as contribuições que um arranjo produtivo local pode trazer para um município e para as (micro e pequenas empresas) para que estas se tornem mais competitivas e mais inovadoras?

Este trabalho visa mostrar o que é um arranjo produtivo local, identificar os principais fatores que devem existir dentro de um arranjo para que este alcance um grau mais elevado de sucesso, tornando-se sustentável e favorável para o desenvolvimento local.

No primeiro capítulo serão vistas algumas vertentes que contribuíram para os estudos de aglomeração de micro, pequenas e médias empresas e a definição de arranjo produtivo local, analisando os fatores de cooperação, capital social, aprendizado, competitividade e governança.

Em seguida, no segundo capítulo será feita uma descrição das características da Cachaça, com foco nas Políticas, leis, barreiras e propostas, história do município de Viçosa, e o Histórico da Atividade Produtiva da Cachaça no município. Por fim, no terceiro capítulo apresentamos a metodologia que traz os resultados obtidos pela pesquisa de campo, identificando os problemas existentes, o grau de laços de cooperação e capital social presentes no arranjo produtivo local estudado.

2 ARRANJO PRODUTIVO LOCAL: CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A Mundialização, como fenômeno de expansão econômica, possibilitou a abertura dos mercados que se tornaram mais acirrados em virtude da grande concorrência permitindo mudanças culturais, nos hábitos de consumo, troca de informação, maior capacidade de produção e surgimento de produtos ofertados em todos os mercados, seja global ou local. Desde então muito tem se falado em reestruturação produtiva, e no desenvolvimento de regiões e países, tanto mundialmente, quanto localmente. Simultaneamente, percebe-se que as, micro e pequenas empresas vêm se destacando como fator de competitividade para a expansão da economia, contribuindo para a geração de empregos e renda apesar das dificuldades encontradas para se manterem num mercado competitivo, onde a eficiência, produtividade e inovação passaram a ser condição fundamental para as empresas se diferenciarem dos seus concorrentes (CASSAROTTO & PIRES, 2001).

Segundo Sicsú e Lima (2000) o desenvolvimento de regiões periféricas tem sido discutido por muitos estudiosos os quais tentam teorizar sobre processos (mecanismos) que podem de alguma maneira não somente explicar, mas estimular o crescimento de regiões com baixo grau de dinamismo. Ao se questionar sobre esses mecanismos, os aglomerados de empresas aparecem como uma alternativa de promoção do desenvolvimento regional e endógeno. Dentre os diversos tipos de aglomerados estão os distritos industriais, clusters e arranjos produtivos locais. Estas abordagens apresentam características próprias e heterogêneas, mas de modo geral enfocam grupos de empresas em torno de atividades afins dentro de um mesmo espaço geográfico.

Sabe-se que as (micro e pequenas empresas) MPEs encontram algumas dificuldades para competir no mercado com as grandes empresas, não propriamente devido ao seu tamanho, mas pela forma como estas agem isoladas.

Quando operam isoladas as MPEs não tem visibilidade de mercado, além de estarem impedidas de venderem seus produtos para grandes compradores (AMARALFILHO, 2002).

A complexidade das novas tecnologias implica que a empresa tradicional já não consiga reunir, sozinha, uma grande variedade de capacitações e conhecimento para gerir com êxito as novas tecnologias e demandas do mercado, assim o trabalho em conjunto das micro e pequenas empresas (MPEs) pode

proporcionar certas vantagens. Kushima e Bulgacov (2006, p.20) afirmam que “a cooperação entre empresas pode ser vista como recurso para busca de uma condição competitiva de baixo custo, além de proporcionar desenvolvimento tecnológico e maior acesso aos mercados”.

Segundo Albagli e Brito (2003), esse movimento facilita e estimula a participação nos processos de decisão locais junto aos diferentes agentes interessados e a coordenação das diferentes atividades, podendo proporcionar uma tomada de decisão descentralizada, sem a dominação de um único agente sobre os outros, notadamente em situações em que existe o poder de uma grande empresa.

Nesse contexto e a partir dessa constatação que surgem os novos modelos organizacionais com estrutura em redes como os Clusters¹ e Arranjos Produtivos Locais, que têm como objetivo a criação de estratégias eficazes para o desenvolvimento em conjunto das organizações neles inseridas.

De acordo com (HADDAD, 2002), Arranjo Produtivo Local (APL) significa um aglomerado de empresas de um mesmo território e segmento econômico que se juntam para aumentar a escala de produção e melhorar a tecnologia. Os participantes do APL interagem entre si a fim de aprimorar os processos produtivos e conquistar mais clientes.

Recentemente, no Brasil os APLs vêm recebendo uma atenção crescente de governos e da iniciativa privada. Uma esperança singular é a eles direcionada a de serem meios estratégicos para o fomento da competitividade e do desenvolvimento econômico do país.

A definição de APLs desenvolvida pela Redesist, dentro da perspectiva evolucionista, é dada por Lastres et al. (2002):

Aglomeraciones territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais com foco em um conjunto específico de atividades econômicas - que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas - que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros - e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos (como escolas técnicas e universidades) pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento. (LASTRES et al., 2002, p.13).

¹ Clusters concentração de empresas que se comunicam por possuírem características semelhantes e coabitarem no mesmo local. Elas colaboram entre si e, assim, tornam-se mais eficientes.

Esse conceito remete à importância do relacionamento entre as firmas e a cooperação ao longo do processo produtivo, que passam a ser vistos como elementos fundamentais de competitividade. O SEBRAE (2006) define Arranjo Produtivo local como:

A presença de empresas em aglomerações, concentradas em um mesmo território, apresentando especialização produtiva e mantendo algum vínculo de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e outros atores locais, tais como: governo, associações empresariais (p.01).

Destaca-se ainda a importância que as instituições de ensino, financeiras e as empresas infligem a esse cenário, para que se vislumbre o APL sob uma perspectiva, teórico prática, e como fonte geradora de emprego e renda.

Sachs (2002) e Caporali e Volker (2004) apresentaram a noção de arranjo produtivo local para as aglomerações produtivas que não apresentam significativa articulação entre os agentes, e tem por objetivo induzir o processo de desenvolvimento local sustentável. Desse modo, o arranjo produtivo local é definido como um recorte do espaço geográfico (um município, bacia hidrográfica, etc) que possua sinais de identidade coletiva (sociais, culturais, econômicos, políticos, ambientais ou históricos). São incluídas nos arranjos produtivos as empresas, suas variadas formas de apresentação e associação e diversas instituições (capacitação, pesquisa, desenvolvimento, engenharia e crédito).

Os APLs têm um papel fundamental no desenvolvimento econômico, social e tecnológico de uma região, beneficiando todas as empresas e engajando comunidades locais, centros de tecnologia e pesquisa, instituições de ensino e entidades públicas ou privadas. Tudo isso possibilita a geração de maior competência às empresas, maior competitividade.

Um dos principais impactos apresentados pelo processo de globalização é o aumento da mobilidade do capital em níveis nacional e internacional, a procura de regiões competitivas e a busca do fortalecimento de regiões que indiquem estruturas vulneráveis. Observa-se que iniciativas voltadas para o desenvolvimento local endógeno, ou seja, políticas que se baseiam na qualificação das estruturas internas que visem à consolidação do desenvolvimento originalmente local, valorizam e fortalecem os fatores de micro e pequenos negócios, arranjos e sistemas produtivos locais (AMARAL FILHO, 2006, P.8).

Para o referido autor o desenvolvimento local está ligado à melhoria da qualidade de vida da população, possuindo um impacto social de distribuição de renda, oferta de emprego e preocupação com a preservação dos recursos naturais.

Na concepção de Coelho (2007) o mundo do emprego, apoiado na estratégia de crescimento econômico com taxas semelhantes de crescimento de trabalhadores com carteira assinada, perde espaço para o debate sobre as novas relações de trabalho, surgindo assim estratégia alternativa de desenvolvimento econômico local.

Nesse novo cenário, as experiências de desenvolvimento econômico local surgem como a constituição de um ambiente inovador, na qual se desenvolvem e se institucionalizam formas de cooperação e integração das cadeias produtivas e das redes econômicas e sociais, de tal modo que amplie as oportunidades locais, gere trabalho e renda, atraia novos negócios e crie condições para um desenvolvimento local sustentável (COELHO, 2007, P.15).

Nesta linha de pensamento, os arranjos produtivos locais podem ser vistos como redes e agrupamentos empresariais com produção especializada, constituídos por intermédio de manifestações espontâneas, auto organizadas, surgidas em torno de determinadas atividades, formando-se um núcleo produtivo, baseado na existência de fontes de matérias-primas; presença de fornecedores; disponibilidade de recursos naturais; proximidade de mercados; presença de universidades e centros de pesquisa (AMARAL FILHO, 2002).

Spínola (2003) classifica os arranjos produtivos locais quanto ao grau de consolidação com objetivo de possibilitar a definição de políticas estratégicas para o desenvolvimento destes agrupamentos empresariais:

- Arranjo elementar ou básico – decorre de uma concentração de unidades produtivas com alguma característica em comum, indicando a existência de tradição técnica ou produtiva, inclusive artesanal, com um grau de especificidade ou de originalidade suficiente apenas para garantir sua subsistência. Caracteriza-se por uma infra estrutura tecnológica significativa, pelos relacionamentos dos agentes produtivos entre si e com as instituições locais. Apesar da presença de sinergias e de efeitos sociais, econômicos e ambientais, os conflitos de interesses e/ou desequilíbrios resultam em um baixo grau de coordenação e de visão estratégica;
- Arranjo em fase de consolidação – caracteriza-se pela presença de atividades produtivas comuns no local ou região, pela existência de infra estrutura tecnológica, de relacionamento dos agentes produtivos

entre si e com agentes institucionais locais. Embora haja uma maior sinergia entre as ações de seus agentes do que no arranjo elementar; seu grau de coordenação é baixo;

- Arranjo consolidado ou maduro – possui todas as características do agrupamento anterior, além de um alto nível de coesão e organização entre os agentes.

Estas aglomerações, identificadas como arranjos produtivos locais consolidados, são formados por concentrações de empresas e organizações de um ramo particular. Podem englobar fornecedores de insumos específicos como: componentes, máquinas e serviços produtivos especializados, fabricantes de bens complementares e firmas atuando como canais de distribuição. Nas suas articulações institucionais estão presentes órgãos governamentais e outras instituições, tais como universidades, escolas técnicas, agências de fomento e associações profissionais, que fornecem treinamento especializado, educação, informação, financiamento, pesquisa e suporte técnico. Evidencia-se em sua classificação o grau de coordenação do arranjo.

De acordo com Mytelka e Farinelli (2000), apesar de ser possível encontrar, em países da periferia capitalista, arranjos produtivos locais mais completos (organizados e inovativos, sendo estes últimos mais raros), a maior parte deles assume características de arranjos informais. Estes Arranjos produtivos informais são compostos, geralmente, por pequenas e médias empresas, cujo nível tecnológico é baixo em relação à fronteira da indústria e cuja capacidade de gestão é precária. Além disso, a força de trabalho possui baixo nível de qualificação sem sistema contínuo de aprendizado.

Embora tal fato resulte no crescimento no número de firmas e no desenvolvimento de instituições de apoio dentro do arranjo, isto não reflete, em geral, uma dinâmica positiva, como nos casos de uma progressão da capacidade de gestão; de investimentos em novas tecnologias de processo; de melhoramento da qualidade do produto; de diversificação de produtos; ou de direcionamento de parte da produção para exportações, sendo que, as formas de coordenação e o estabelecimento de redes e ligações são pouco evoluídas predominando a competição predatória, baixo nível de confiança entre os agentes e informações pouco compartilhadas, como também a infraestrutura do arranjo é precária, estando ausentes os serviços básicos de apoio ao seu desenvolvimento sustentado, tais

como serviços financeiros, centros de produtividade e treinamento (MYTELKA e FARINELLI 2000)

No entanto, mesmo em suas formas mais “incompletas”, os arranjos produtivos possuem impactos significativos sobre o desempenho das firmas, notadamente pequenas e médias, e na geração de empregos. Por isso, os arranjos produtivos têm sido considerados uma importante forma de promover o desenvolvimento econômico. Daí a importância de se desenvolver metodologias que ajudem os gestores de políticas de desenvolvimento a identificarem o surgimento destes arranjos.

2.1 Elementos característicos

Dentre os vários aspectos que caracterizam os arranjos e sistemas produtivos e de inovação locais (ASPL), a Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (Redesist) menciona, como características de alta importância, a dimensão territorial; a diversidade de atividades e atores econômicos, políticos e sociais; a importância associada ao conhecimento tácito; a existência de processos de inovação e aprendizado interativos; e as formas de governança inerentes às relações entre diferentes segmentos de atores (CASSIOLATO; LASTRES; SZAPIRO, 2000).

2.1.1 Dimensão Territorial

A dimensão territorial é de grande importância para o desenvolvimento de arranjos produtivos, pois define o espaço de abrangência dos processos produtivos, inovadores e cooperativos. A proximidade ou concentração geográfica de empresas ou produtores em determinada área ou região enseja o compartilhamento de visões e valores econômicos, sociais e culturais, constituindo fonte do dinamismo local e de vantagens competitivas em relação a outras regiões (ALBAGLI; BRITO, 2003).

O território pode ser entendido como uma parcela geográfica apropriada por um grupo ou por indivíduos, visando a assegurar sua reprodução e satisfação de suas necessidades básicas (VASCONCELOS, GOLDSZMIDT e FERREIRA 2005).

Para Albagli; Brito (2003) o território relaciona-se ao domínio pessoal ou coletivo e é determinado a partir da combinação de condições e forças internas e

externas, sendo compreendido como parte de uma totalidade espacial. Além de sua dimensão material, o território manifesta uma série de grandezas, como a física, que envolve as suas características próprias e os recursos naturais, assim como características resultantes de usos e práticas territoriais por parte dos grupos sociais; a econômica, relacionada à organização espacial dos processos de produção econômica; a simbólica, referente às raízes e ligações afetivas, culturais e de identidade do indivíduo ou grupo de pessoas com seu espaço geográfico; e a sócio política, desenvolvida por meio de interações sociais e de relações de dominação e poder.

Segundo os autores citados acima, a geração localizada de empregos decorre de vários fatores e se manifesta através de uma dinâmica territorial específica, que comporta aspectos diferentes como a identidade regional, um ambiente favorável ao empreendedorismo, existência de redes públicas e privadas ou a atração do meio ambiente cultural e natural. Desta forma, torna-se essencial o desenvolvimento de políticas públicas que estimulem a formulação descentralizada de projetos capazes de valorizar atributos locais e regionais no processo de desenvolvimento.

Na organização territorial dos arranjos, é visível que o processo de formação e consolidação de aglomerações produtivas territoriais, encontra-se atrelado a fatos históricos e culturais que se aproximam em muitos aspectos à própria história das regiões em que se desenvolvem, tornando esta dimensão territorial dos arranjos um fenômeno distinto da mera localização de atividades econômicas num mesmo espaço territorial.

2.1.2 Diversidades de Atividades e Atores

A diversidade de atividades e de atores econômicos, políticos e sociais constitui-se em uma característica de elevada importância na estrutura dos arranjos produtivos, pois molda todo o processo de geração, acumulação, distribuição e uso do conhecimento, influenciando diretamente a percepção e as decisões dos agentes econômicos (PORTER, 1998).

Segundo o referido autor, variadas configurações produtivas são possíveis, podendo incluir agentes de diversos portes e de variados setores econômicos, além da presença de organizações tecnológicas e de coordenação,

caracterizando estruturas com diversos graus de densidade e gerando diferentes formas de governança e graus de centralização destas estruturas, em função das características individuais dos atores e do relacionamento estabelecido por eles no interior desses sistemas.

2.1.3 Conhecimento Tácito

Os arranjos comportam ampla troca de informações e conhecimentos implícitos e incorporados em indivíduos, organizações e regiões. Esse conhecimento tácito representa uma vantagem competitiva, pois se origina de características locais de determinadas regiões, dadas a proximidade territorial e a assimilação de identidades culturais, sociais e empresariais pelos agentes e abrange desde crenças e valores até as habilidades ou técnicas individuais e organizacionais não codificadas, alcançando saberes gerais e comportamentais, relativos à capacidade para resolução de problemas bem como à capacidade para estabelecer vínculos entre situações e interagir com outros recursos humanos, dentre outros (CAMPOS, 2004).

Destaca-se que o conhecimento codificado e formalizado é estruturado podendo ser transmitido pela comunicação formal entre agentes. Porém a decodificação desse conhecimento depende dos conhecimentos tácitos prévios, sendo estes inerentes aos contextos organizacionais ou geográficos específicos, facilitando sua divulgação e apreensão localmente, sendo que esta característica dificulta sua transmissão a agentes externos àquele ambiente e que não compartilham daquelas identidades culturais.

2.1.4 Inovação e Aprendizado Interativos

O reconhecimento de que inovação e conhecimento constituem elementos centrais da dinâmica e do crescimento de nações, regiões, setores, empresas e instituições, contribuíram para a disseminação e entendimento deste processo, constituindo-se em um processo de busca e aprendizado dependente de interações, sendo socialmente determinado e fortemente influenciado por formatos institucionais e organizacionais específicos. Desta forma as distinções verificadas

entre os agentes e suas capacidades de aprender influenciam diretamente esse processo (LEMOS, 2003).

Os diferentes contextos sociais, políticos e institucionais específicos, acabam por moldar os diversos sistemas de inovação - quer sejam de países, regiões, empresas ou outras instituições. Neste aspecto, destaca-se o conhecimento tácito que contribui substancialmente para o sucesso do processo inovador e que por seu caráter localizado e contextualizado torna-se mais difícil sua difusão rápida, diferentemente dos conhecimentos codificados que são crescentemente transferidos, dada a eficiente difusão da tecnologia da informação (CASSIOLATO; LASTRES, 2002).

Alguns aspectos destacam-se no processo de inovação como a colaboração entre empresas e a montagem de redes industriais, com o desenvolvimento de produtos através da integração de tecnologias baseadas em diferentes ramos da ciência. Verifica-se ainda, a crescente colaboração das empresas com centros produtores do conhecimento, pois o processo inovador depende de avanços científicos e tecnológicos em todos os setores da economia (ALBAGLI; BRITO 2003).

Segundo Albagli; Brito (2003) a inovação pode ser implementada de diferentes formas; assim é possível identificar a inovação radical, a “incremental”, a tecnológica e a organizacional.

- A inovação radical trata de uma total transformação e modernização das organizações com o desenvolvimento de produtos, processos ou estruturas organizacionais podendo originar empresas, atividades, setores e mercados, propiciar benefícios internos através da redução de custos e do aumento da qualidade dos produtos.
- Já por inovação “incremental” os referidos autores entendem como a introdução de melhorias nos processos ou produtos, sem alterar sua estrutura industrial, propiciando uma maior eficiência e produtividade. Portanto, esta inovação se identifica com as melhorias introduzidas de forma incremental no modo de produzir ou no próprio produto, sem a necessidade de mudanças radicais na estrutura do empreendimento.

Por sua vez, a inovação tecnológica diz respeito ao conhecimento relativo a novas formas de produção e comercialização de bens e serviços, que permite alcançar melhorias consideráveis nessas áreas com base nesse conhecimento.

Finalmente por inovação organizacional entende-se a introdução de mudanças na estrutura organizacional da empresa, através de novos modelos administrativos, produtivos e comerciais que propiciam ganhos de produtividade.

A inovação consiste em um processo descontínuo e irregular, resultante de complexas interações do ambiente socioeconômico com as mudanças tecnológicas, em que as empresas implementam o desenvolvimento e a produção de bens e serviços novos para elas, independentemente do fato de serem novos para seus concorrentes (ALBAGLI; BRITO, 2003).

Entende-se assim que a inovação é o resultado de trajetórias cumulativas e construídas historicamente, de acordo com as especificidades institucionais e padrões de especialização econômica, inerentes, a determinado contexto espacial ou setorial. Nesta abordagem se destaca a importância de elementos como a cooperação e a interação de empresas com outras instituições - na busca de novos conhecimentos.

2.1.5 Governança

A governança está relacionada às diversas formas pelas quais indivíduos e instituições públicas e privadas gerenciam seus problemas comuns, interesses conflitantes, divergência de opiniões e realizam ações cooperativas, que podem acontecer em sistemas formais e informais. Amaral Filho (2008):

A governança pode ser vista como a estrutura de distribuição do poder dos agentes dentro do sistema produtivo, sendo sua identificação de grande utilidade para a elaboração de estratégias, bem como de políticas públicas. Estando sua importância intimamente ligada à questão da estabilidade do arranjo e do sistema produtivo (AMARAL FILHO, 2008, p.13).

As estruturas de governança são mecanismos utilizados pelos agentes econômicos para regular as transações com o objetivo de, por exemplo, reduzir custos de transação, isto é, os custos de elaboração e negociação de contratos, mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, monitoramento do desempenho, organização de atividades e problemas de adaptação (COSTA, 2002).

No que tange aos arranjos e sistemas produtivos locais, o conceito de governança está focado nos diferentes modos de coordenação, intervenção e participação, nos processos de decisão locais, que envolvem os diversos agentes e atividades do sistema, bem como os processos de geração, transmissão e uso de conhecimentos e inovações.

A governança se manifesta de variadas formas e hierarquias, comportando diversas maneiras de exercício do poder; assim é possível a tomada de decisões de forma mais centralizada ou descentralizada, mais formal ou informal.

2.2 Aglomerados de Empresas

Ao buscar desenvolver uma teoria sobre competitividade nacional, estadual e local; em seu trabalho chamado “a vantagem competitiva das nações”, Michael Porter (1999) deu destaque ao conceito de aglomerados como meio de obter vantagem competitiva.

Para o autor o conceito de aglomerado se traduz como um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares. Ao definir o termo o mesmo autor ainda relaciona a busca da competitividade com o conceito de sinergia quando afirma que a inter-relação entre as empresas e instituições componentes do sistema resulta em um todo que é maior que a soma das partes.

Assim, pode-se afirmar que a competitividade está associada à ideia de aglomerações de empresas dentro de um determinado espaço geográfico e apesar de representarem experiências de países desenvolvidos, a abordagem de aglomerados para elevar a competitividade das empresas também tem sido difundida nos países em desenvolvimento. Entretanto, Porter (1999) argumenta:

Os aglomerados nas economias avançadas possuem uma profundidade e amplitude maior, o que os tornam mais visíveis em comparação aos aglomerados de economias menos favorecidas. O mesmo autor defende que um dos passos para que haja evolução econômica nos países em desenvolvimento é o desenvolvimento de aglomerados que funcionem bem nessas regiões (p.42).

Nas décadas de 70 e 80 o desenvolvimento de regiões menos favorecidas era baseado em grandes projetos de investimentos a exemplo dos polos de desenvolvimento de Perroux (1991) e os complexos industriais. De acordo com a teoria de Perroux, a aparição de uma indústria nova ou o crescimento de uma indústria existente se difunde, o que faz com que, ao longo de grandes períodos, sejam espalhadas transformações que facilitam o surgimento de novas indústrias e a continuidade na difusão das inovações.

Acreditava-se que com a implantação de grandes empreendimentos, os quais seriam atraídos pela concessão de variados e custosos benefícios fiscais, as empresas âncoras iriam arrastar as outras empresas ao redor em direção ao desenvolvimento. (SICSÚ, LIMA e SILVA, 2006).

Esse efeito promovido pelos pólos de desenvolvimento é denominado por Haddad (1989) como “efeitos de arrasto” que fundam-se no fato de toda atividade produtiva não primária criar certa procura de insumos (matéria-prima, mão-de-obra, equipamentos etc) para abastecê-la, onde as empresas motrizes e dinâmicas desse polo são capazes de introduzir transformações na sua área.

Além disso, os polos de desenvolvimento estão associados a projetos que envolvem grandes investimentos em uma determinada localização geográfica, além de apresentar fortes vínculos políticos, sociais, econômicos e institucionais dentro da sua área de influência.

A experiência de pólos de desenvolvimento no Brasil deu-se por volta dos anos 50 até os anos 70, como estratégias de promover o desenvolvimento de regiões periféricas, por meio do Plano de Metas e do II Plano Nacional de Desenvolvimento. Sicsú, Lima e Silva (2006) acrescentam ainda a política de desenvolvimento regional nas regiões Norte e Nordeste promovida pela Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia (Sudam) e pela Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene) respectivamente.

Pode-se, apontar como grandes exemplos de projetos de pólos de desenvolvimento e complexos industriais implantados ou em fase de consolidação no nordeste brasileiro: o complexo petroquímico de Camaçari na Bahia; o pólo cloro químico de Alagoas; o complexo químico metalúrgico do Rio Grande do Norte; o complexo industrial integrado de base do Sergipe, e O Complexo Industrial e Portuário do Pecém (CIPP) que tem como objetivo viabilizar a operação de

atividades portuárias e industriais integradas, imprescindíveis ao desenvolvimento de um complexo com características de Porto Industrial, entre outros.

Segundo Sicsú, Lima e Silva (2006) tais projetos trouxeram alguns resultados concretos, a exemplo da ampliação da estrutura produtiva. Por outro lado, questões sociais e até mesmo econômicas ficaram a desejar, além dos altos custos que eram exigidos para a implantação e manutenção desses projetos. Haddad (1989) aponta os impactos regionais e locais negativos como motivo de críticas ao sistema de pólos de desenvolvimento.

Diante disso, tornou-se necessário o desenvolvimento de mecanismos mais articulados com a base econômica local e preocupados com questões sociais e locais como a melhor distribuição de renda, controle dos impactos ambientais gerados pelas atividades econômicas do aglomerado e maior participação do setor privado. Ou seja, as estratégias dos pólos de desenvolvimento não conseguem atender ao novo paradigma do desenvolvimento econômico.

Nesse sentido, Lastres e Cassiolato (2003) destacam os arranjos produtivos como os mecanismos ideais para satisfazer as necessidades do novo modelo de desenvolvimento, destacando que os arranjos produtivos são sistemas produtivos e inovativos locais detentores de fatores como interação, cooperação e aprendizagem. Esses quando bem articulados são capazes de potencializar a capacidade inovativa endógena, gerando competitividade e desenvolvimento local.

Assim, apesar de distintas entre si, muitas vezes as abordagens e conceitos de aglomerados locais apresentam fortes similaridades, no que se refere à estrutura, operação e atores envolvidos.

3 CARACTERIZANDO O MERCADO DA CACHAÇA NO BRASIL

A cachaça é um produto nacional que tem uma graduação alcoólica que oscila de trinta e oito a quarenta e oito por cento em volume. Sua produção é obtida pelo processo de destilação alcoólica simples da cana-de-açúcar. No Brasil a Lei nº 8.918, de 14 de julho de 1994, dispõe sobre a padronização, classificação, registro, inspeção, produção e a fiscalização de bebidas, complementada pelo Decreto nº 4.851, de 2.10.2003. Visando proteger a marca brasileira no cenário internacional, o Artigo 92 desta Lei define que a cachaça é um produto genuinamente brasileiro (CÂMARA, 2004). Este mesmo Artigo 92 define ainda:

Será denominada de cachaça envelhecida, a bebida que contiver no mínimo cinquenta por cento de aguardente de cana envelhecida, por um período não inferior a um ano, podendo ser adicionada de caramelo para a correção de cor. (Câmara, 2004: p.16).

Segundo Schrader (2005) o melado da cana de açúcar é obtido da fervura do caldo da cana em tachos de cobre. O caldo de cana, conhecido também como garapa, vem do ato de esmagar a cana de açúcar em prensas rotativas. O processo de ferver o caldo de cana, o esteriliza, evitando o crescimento de bactérias que nele se encontram normalmente. O melado, sem bactérias, é fermentado com a adição de fermentos locais, sem aditivos de nenhuma espécie já que é rico em vitamina B.

Depois de uma fermentação controlada para produzir apenas álcool etílico, e componentes essenciais ao bouquet da cachaça; o vinho de cana produzido é destilado num alambique de cobre com placas de retrogradação que separam o destilado em "cabeça", "coração" e "cauda"; a cachaça resulta do coração.

Segundo Schrader (2005) a industrialização da cana-de-açúcar no Brasil tem grande importância econômica, ocupando hoje por volta de 6 a 6,5 milhões de ha de terras, o equivalente a 1,5 % dos solos cultivados do Brasil, caracterizando um sistema de monocultivo que tem especial significado econômico e social para o país. Estima-se que cerca de 15 milhões de pessoas estejam envolvidas nas atividades de produção de cachaça, álcool, açúcar, melado e rapadura (empregos diretos e indiretos)

Até o início da década de 80, conceitos, credences e técnicas populares envolviam esta atividade de tal forma que cada alambique parecia produzir uma

cachaça especial e diferente de todas as outras. Hoje, a produção da cachaça de alambique vem passando por uma profunda revisão em seus conceitos e iniciativas empreendedoras. Entre estes, o SEBRAE , cita a introdução da pesquisa e a postura dos novos investidores do agronegócio da cachaça, que visam qualidade e lucro, deixando de lado a ideia de que a atividade seria simplesmente para complementação do orçamento da propriedade e manutenção das instalações agropecuárias (SEBRAE,202)

O SEBRAE Nacional (2002) considera três fatos para explicar esta mudança de comportamento:

O diagnóstico da cachaça realizado pelo Instituto de Desenvolvimento Industrial de Minas Gerais (INDI), em 1982, que foi o primeiro movimento, de valorização da cachaça; A criação do Pró-Cachaça (Programa Mineiro de Incentivo à Produção de Cachaça de Qualidade), colocando como finalidade principal à reestruturação do agronegócio da Cachaça de Alambique. A abertura da economia brasileira, provocando grande intercâmbio entre empresas dirigentes e técnicos que passaram a degustar e divulgar a cachaça nos seus países de origem (P.8)

Em 2002, após muitos debates, o setor de cachaça foi beneficiado com a regulamentação de cooperativas pelo Ministério da Agricultura. Tal decisão colocou o setor no mesmo nível das indústrias de destilado de todo o mundo, possibilitando a produção em regime de cooperativas ou rede de empresas.

Entretanto, todas essas conquistas ainda não atestam a qualidade do produto e o aumento de competitividade da maior parte dos produtores de cachaça, pois ainda nos deparamos com um quadro em que as condições técnicas de trabalho e os procedimentos operacionais deixam a desejar.

No entanto, segundo dados da Associação Brasileira de Bebidas (ABRABE) o Brasil produz oficialmente 1,7 bilhão de litros por ano. Algo próximo de 1,0 bilhão de litros são provenientes da fabricação industrial e o restante produzidos em alambiques, estimando-se existir no país mais de 40 mil produtores, entre eles microempresas e pequenos produtores.

Diante do exposto, observa-se que para a implantação de sistemas coletivos de produção é preciso que se faça um trabalho de capacitação dos produtores bem como de padronização dos equipamentos e processo produtivo, destaca o plano do SEBRAE Nacional (2002).

O Programa Mineiro de Incentivo à Produção de Aguardente (Pró-Cachaça) cujo conselho diretor reúne importantes entidades de fomento econômico,

pesquisa, extensão e assistência técnica, contribuiu de forma definitiva para a evolução da qualidade no setor, mas ainda há muito que fazer. Tanto no mercado externo como no interno, acentuam-se as pressões pela melhoria da qualidade dos produtos. Por meio deste programa as unidades de produção são fiscalizadas e registradas, como também incentiva à comercialização e à exportação da cachaça.

No âmbito externo, as exigências relativas à especificação de produtos e insumos estão substituindo gradativamente as barreiras tarifárias, transformando-se no fator do protecionismo comercial e do ganho de mercado. A certificação de qualidade, baseada em normas, padrões e especificações técnicas será o passaporte de qualquer produto, afirma o SEBRAE Nacional (2005).

O SEBRAE (2002) define diferentes termos para a cachaça brasileira: cachaça de alambique, que é a bebida com graduação alcoólica de 38% a 54% v/v, à temperatura de 20°C, obtida pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar, em alambique de cobre, sem adição de açúcar, corante ou outro ingrediente qualquer. Corresponde à fração denominada coração, que vem a ser a parte destilada, de mais ou menos 80% do volume total, que fica entre as frações “cabeça” e “cauda” ou “água fraca” (PINTO, 1991)

Ainda, de acordo com o referido autor, a caninha industrial e a bebida com graduação alcoólica de 38% a 48% v/v, à temperatura de 20°C, obtida do destilado alcoólico simples de cana de açúcar, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro e adicionada de caramelo para a correção da cor. Já a aguardente de cana é o termo usado para denominar, genericamente, os destilados brasileiros obtidos da cana-de-açúcar: cachaça e caninha industrial.

A estimativa por parte do SEBRAE e SENAI é que no Brasil existam mais de 25.000 estabelecimentos produtores de cachaça, em um total de 500 milhões de litros de cachaça produzidos. Do número de estabelecimentos que operam no país, aproximadamente 90% estão na informalidade e representam uma cifra de quase 36% da produção nacional da cachaça de alambique. A produção anual brasileira de cachaça ultrapassa a casa de 1,3 bilhão de litros, considerando tanto a cachaça de alambique quanto de coluna (SEBRAE,2002)

No agronegócio da cachaça os produtores estão divididos em dois grupos, conforme plano de reestruturação do SEBRAE (2002) as empresas regularizadas e as informais.

As empresas informais sem regras de convivência com a concorrência partem para iniciativas predatórias, produzindo sem se preocupar com a qualidade e vendendo por qualquer preço. O seu objetivo principal é desalojar o concorrente para ocupar o seu espaço. Conquistando a posição requerida, a empresa já é alvo para se tornar presa de outros concorrentes. Nesse jogo entra o atravessador, que com seus artifícios joga um produtor contra o outro e consegue baixar o preço de aquisição da cachaça (SEBRAE, P.02).

Essas atitudes se traduzem em um ramo de atividade totalmente desarticulado, que não é capaz de fazer valer as conquistas de mercado. De maneira geral, os produtores não têm poder de negociação com os fornecedores de equipamentos e serviços, não calculam corretamente os custos de produção e não melhoraram a qualidade do produto e o visual das embalagens.

Segundo Lima e Piffer (2000) ao lado desta realidade, já existem pequenos grupos de empreendedores que perceberam o potencial que a cachaça possui e estão investindo no setor com espírito empresarial. Para entrarem no ramo, pesquisam mercado, fazem projetos, participam de Cursos.

Apresenta-se no quadro a seguir a classificação dos estabelecimentos de cachaça de alambique observando-se, além da condição fiscal, os parâmetros de capacitação tecnológica, gestão e destino da produção.

QUADRO 1 – Grupos Estratégicos em Cachaça de Alambique

| Principais Grupos Estratégicos | Fatores de Sucesso | Obstáculos |
|---------------------------------------|---|---|
| Produtores Artesanais | <ul style="list-style-type: none"> • Atividade fortemente associada a culturas de subsistência; • Baixos custos; • Mão de obra familiar; • Mercado informal (não arcam com custos fiscais, ambientais e trabalhistas); • Gestão comercial simplificada (comércio regional e intermediário) | <ul style="list-style-type: none"> • Regularização da atividade; • Domínio da tecnologia; • Impossibilidade de se organizarem em cooperativas. |
| Produtores Profissionais | <ul style="list-style-type: none"> • Experiência adquirida por sucessão; • Integração com outras explorações agropecuárias; • Relação positiva com organizações de apoio à | <ul style="list-style-type: none"> • Ausência de padronização; • Baixa capacidade gerencial; • Dificuldade de acesso a canais de distribuição; • Competição com cachaça clandestina e aguardente de |

| | | |
|-------------------------|---|---|
| | capacitação tecnológica. | baixa qualidade importada de diferentes estados. |
| Produtores empresariais | <ul style="list-style-type: none"> • Domínio da tecnologia; • Iniciativas de marketing; • Exploração de nichos de mercado. | <ul style="list-style-type: none"> • Número elevado de marcas no mercado; • Escala de produção insuficiente para atender exportações. |

Fonte: SEBRAE, 2002

A produção brasileira atinge cerca de 1,3 bilhão de litros anuais. Gera uma receita próxima de US\$ 500 milhões e emprega 450 mil pessoas. A cachaça é produzida em todas as regiões brasileiras, sendo a maior parte nos estados de São Paulo, Pernambuco, Ceará, Rio de Janeiro, Goiás e Minas Gerais (INFORME RURAL ETENE ANO 1, Nº 05 – MAIO/2007).

O SEBRAE estima que haja perto de 30 mil produtores, a maioria produzindo pequenos volumes comercializados localmente. A produção em larga escala é realizada em modernas colunas de destilação com sofisticados recursos de análises laboratoriais (SEBRAE, 2002).

Dessa forma, os produtores conseguem manter as características originais da cachaça e ao mesmo tempo garantir a qualidade do produto aos consumidores.

A cachaça é o destilado mais consumido no país e ocupa o segundo lugar entre as bebidas alcoólicas, ficando atrás somente da cerveja. O consumo brasileiro lhe garante o terceiro lugar entre os destilados do mundo inteiro. Graças ao sucesso da caipirinha, a cachaça ingressou no mercado externo e está conquistando um público cada vez maior (IBRAC)

Países como Alemanha, Portugal, Itália, Estados Unidos, entre outros, já se renderam à bebida. Somente a Alemanha representa mais de 20% das exportações brasileiras do produto, mostrando a grande aceitação que a bebida tem na Europa. Isto comprova que o processo de fabricação da cachaça passou a respeitar os mais rígidos critérios internacionais de qualidade. As principais empresas do mercado já dispõem de tecnologia e estrutura para absorver a demanda internacional e oferecer o mais original e saboroso destilado, que já vem com uma vantagem adicional: só ele possui a marca registrada da alegria brasileira (REVISTA VIP, 2012).

3.1 Políticas, Leis, Barreiras e Propostas

O estado precário das instalações da maioria dos produtores de aguardente é decorrência de vários fatores, entre os quais está a histórica informalidade do setor e a falta de iniciativas governamentais, que ainda são dificultadas pelo preconceito contra a bebida, e também pela não inclusão da cachaça na pauta econômica. Somente a partir de 1992, com a criação do PRÓCACHAÇA, o Governo decidiu incentivar a produção de cachaça de qualidade.

O SEBRAE (1993) afirma que por causa da informalidade no setor, a ação do governo está estrategicamente orientada para a mínima estruturação do agronegócio, para o desenvolvimento de pesquisas e capacitação dos órgãos de extensão, promoção nacional da marca Cachaça e incentivo à adoção de programas de qualidade que alcançaram primeiramente os estabelecimentos que estavam no mercado e novos empresários.

Por restrições de ordem legal, uma vez que a legislação federal é restritiva para a produção artesanal e caseira de bebidas, as ações de governo chegaram timidamente às pequenas fábricas através de ações de mobilização e organização, melhoria da qualidade do destilado e, principalmente, divulgação de conhecimentos e informações.

Segundo Câmara (2004) "o momento é de consolidação do agronegócio no quadro da economia do Brasil, procurando-se através de um grande arco de parcerias implementar ações objetivas de viabilização das expectativas".

Além das questões relacionadas com a qualidade das instalações, Maia (1999) afirma que o setor ainda passa por problemas na oferta de equipamentos. Os avanços na industrialização do destilado, com parcerias entre as universidades e os empresários, não foram acompanhados pelo setor de equipamentos. Não existem registros de projetos de pesquisa e desenvolvimento de equipamentos. Os destiladores de cobre, por exemplo, continuam sendo fabricados por ciganos, ou seja, copiando modelos vistos em outras fábricas.

Assim como, as moendas que persistem com sistemas de lubrificação por graxa, contaminando o caldo da cana e comprometendo a qualidade do destilado, mesmo já se conhecendo experiências de lubrificação com água.

As dornas, taróis e tonéis não são padronizados, sua produção é feita por encomenda, e com capacidades volumétricas diversas. Outras dificuldades também ocorrem na compra de kits de laboratório, garrafas, caixas e outros materiais.

Mundialmente, a produção de destilados está concentrada em poucas marcas elaboradas por um número elevado de produtores.

Em razão da proliferação de marcas, da falta de capacidade para arcar com os altos custos de comercialização, distribuição e exportação, a cachaça de alambique encontra sérias dificuldades de ocupar os grandes centros nacionais de consumo e exportar.

Mesmo os estabelecimentos de grande porte têm dificuldade de assumir atitudes mais agressivas, como, por exemplo, embarcar para o exterior um contêiner por mês. Essa deficiência, aliada à necessidade de ampliar a escala de mercado, tem provocado mudanças no sentido de se adotar a chamada multimarca. Mesmo assim, os produtores mantem as marcas individuais no mercado interno e têm as mesmas dificuldades das empresas não associadas de atingir mercados distantes.

Apesar do apego dos produtores às suas marcas, existe hoje um razoável consenso em favor da implantação de engarrafadoras regionais e das multimarcas que precisa ser levado à frente para que a cachaça de alambique venha a ocupar um mercado que lhe é favorável.

Com relação à legislação, não se pode desconhecer que no setor convivem realidades diferentes que exigem tratamento diferenciado. O produtor profissional ou empresarial, pelo grau de dedicação à atividade e um maior conhecimento da burocracia pública, são mais desembaraçados e buscam assessoramento para resolver as pendências com as agências oficiais. Já o pequeno produtor, de origem rural, tem dificuldade de compreender a legislação e os procedimentos oficiais, buscar a informação certa no lugar certo, nomear um despachante para cuidar do processo de registro e outras exigências.

A lentidão do registro de estabelecimento, que em alguns casos chega a consumir um a dois anos, faz com que o produtor já comece a sua atividade na clandestinidade, pois enquanto não tem seu pedido deferido, produz cachaça e a comercializa informalmente.

As razões que pelas quais há demora na solução são a falta de fiscais e, muitas vezes, verbas para viagens de inspeção.

A parceria entre o SEBRAE (2002) e PRÓCAHAÇA, formulou-se uma edição da Lei da Cachaça, onde haverá controle da produção e do comércio da cachaça de origem certificada. A proposta de regulamentação da lei, evitando criar procedimentos conflitantes e dificuldades para os produtores, procura conciliar, ao máximo, as exigências federais e estaduais para registro de estabelecimento e bebida, garantindo, ainda, que apenas os estabelecimentos registrados no Ministério da Agricultura possam receber o Certificado de Controle de Origem.

Segundo Maia (1999) a clandestinidade e o tradicionalismo além de uma certa desatenção das entidades de representação e de apoio para com a empresa de cachaça, principalmente as de pequeno e médio porte, são as principais barreiras à melhoria da capacitação gerencial e para o desenvolvimento de instrumentos de gestão específicos (Maia, 1999)

3.2 Contribuições do arranjo produtivo local para os municípios e para as micro e pequenas empresas

Porter (1999) considera que os Arranjos produtivos locais (APL's) é uma ideia moderna que visa integrar as cadeias produtivas para maximizar resultados. Nele inclui um espectro grande de empresas e instituições que se relacionam no processo de determinação da eficiência de um bem ou serviço. Afirma, também, que são importantes para a concorrência, porque aumentam a produtividade, direcionam a trajetória da inovação e estimula a formação de novos negócios, podendo ser resumido no binômio, cooperação competição, onde o sucesso reside na possibilidade que se oferece às empresas de compartilhamento, de divisão de custos e de riscos.

Otimizar processos e minimizar custos são metas prioritárias para a sobrevivência das micro e pequenas empresas - MPE's no mercado altamente competitivo. Nota-se então, que o estabelecimento de novas formas de organização e de ação conjunta, podem oferecer vantagens competitivas para superar as deficiências oriundas do tamanho e do isolamento, características encontradas nos pequenos negócios.

De acordo com Guerra (2005, p.12) as empresas integrantes de APL's funcionam como numa prova de ciclismo por equipes.

(...) O ciclista compete individualmente, na própria equipe, e coletivamente, com as demais equipes participantes. Durante a prova, coopera com seus parceiros seguindo uma estratégia para atingir determinados resultados. Suas chances individuais aumentam se a equipe da qual é integrante estiver em primeiro lugar e alinhada aos objetivos. Competição e cooperação não são excludentes.

Neste sentido, o desenvolvimento local pode ser alavancado através do aumento da competitividade das empresas, as quais, quando organizadas em APL's, produzem externalidades positivas e se capacitam a encontrar soluções para problemas comuns.

Os ganhos de competitividade podem ocorrer por meio da redução de custos, pela diferenciação, qualitativa ou pela capacidade das firmas em responderem de forma ágil às mudanças nas exigências dos mercados. Outras vantagens podem ser expressas em termos de aprendizagem coletiva, através de interações entre os diversos tipos de agentes; economias de escala; alcance de novos segmentos ou nichos de mercado; difusão de conhecimentos; e fomento aos processos inovativos.

Nessas formas de organização, agentes governamentais, privados, regulatórios e instituições de ensino interagem em busca da promoção da atividade e da sociedade para que haja desenvolvimento. Essas formações são oportunidades para o crescimento de micro e pequenas empresas, visto que os arranjos proporcionam ganhos de competitividade.

Esses ganhos podem ser alcançados em virtude da obtenção de baixos custos de produção, de matéria prima e de tecnologias de processo, ou mesmo da capacidade conjunta de inovar. Também podem derivar da força de mercado que a cooperação pode exercer no momento das negociações com clientes e fornecedores. Mas essas vantagens competitivas só podem ser mantidas se houver melhorias e aprimoramentos constantes que revelem alto grau de sinergia entre os participantes da aglomeração, o chamado "capital social", que depende da vontade e predisposição dos agentes de se associarem promovendo o desenvolvimento regional.

4 METODOLOGIA

4.1 Área geográfica de estudo: conhecendo o município de Viçosa

Viçosa era uma antiga aldeia de índios - Aldeia da Ibiapaba - dirigida pelos padres da Companhia de Jesus. Em 1759, foi elevada a vila com a denominação de Vila Viçosa Real da América.

A serra Grande ou Serra da Ibiapaba era habitada pelos índios tabajaras que foram duramente combatidos pelos colonos. Os primeiros indígenas foram missionados pelos jesuítas, entre eles os padres Francisco Pinto e Luís Figueira.

Mais tarde, em 1820, a missão da Ibiapaba passou a pertencer à jurisdição do Pernambuco. A lei nº 1.994, de 14 de agosto de 1882, elevou-se à categoria de cidade, com o nome de Viçosa. O decreto nº 1.114, de 30 de dezembro de 1943 adotou a denominação Viçosa do Ceará.

Origem do Topônimo: A palavra “Ibiapaba” tem terminologia muito controvertida. Para uns significa “terra cortada” ou partida” - de IBY, terra e APABA, do verbo APAB, acabar-se; para outros, significa “terra plana”, e para terceiros, terreno descoberto. O gentílico das pessoas nascidas em Viçosa do Ceará é viçosense.

A base econômica de Viçosa do Ceará gira em torno da agricultura, onde é cultivada uma diversidade de produtos como o milho, feijão, arroz, cana-de-açúcar, mandioca e hortaliças.

São exportados apenas as hortaliças, a castanha do caju e os derivados da mandioca e da cana-de-açúcar para as cidades e estados vizinhos. O município dispõe também de uma economia baseada na pecuária e avicultura, sendo estas apenas para o comércio interno do município. Acontecendo tais comércios na feira de Viçosa que dispõe de espaços diversificados para cada produto. As feiras acontecem aos sábados o que desperta uma maior expectativa nos comerciantes da cidade.

A economia do município de Viçosa do Ceará é altamente diversificada. Uma boa parte da população local busca a sobrevivência através de suas vendas.

O local onde é efetuado o comércio é apertado e não dispõe de uma estrutura para a comodidade de quem vende e quem compra, no caso a população da cidade e os turistas que visitam Viçosa constantemente.

4.2 Localização

O município de Viçosa do Ceará está localizado na Macrorregião do Litoral Oeste/Ibiapaba, distante 295 km da capital. Possui área de 1.311,59 km² e altitude de 685,00 m acima do nível do mar.

Figura 1 - Localização do município em 2013



Fonte: https://pt.wikipedia.org/wiki/Viçosa_do_Ceará

4.3 Indicadores demográficos

Segundo dados do Censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE,2014), a população estimada era de 58.332 e a densidade demográfica de 41,90 habitantes/km², sendo a maioria da população da zona rural.

O Produto Interno Bruto (PIB) cearense atingiu o montante de R\$ 87,982 bilhões em 2011, de acordo com os dados do IBGE. No mesmo ano, Viçosa do Ceará aparece na 41^a posição do ranking estadual, respondendo por 0,276% da composição do PIB cearense. O município de Viçosa do Ceará, em 2011, possuía um PIB per capita da ordem de R\$ 4.356,94, colocando-o na 146^a posição do

ranking estadual. No período de 2007 a 2011, o PIB do município apresentou evolução de 66,30%, acima dos 43,4% da média cearense para o mesmo período.

Segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego, no ano de 2012, em Viçosa do Ceará, existiam 881 empresas formais, as quais geraram 2.170 postos de trabalho com carteira assinada. Considerando a evolução ao longo do período de 2010 a 2012, entretanto, a taxa absoluta de criação de empresas no município foi negativa em 6,48% e a de empregos também negativa em 20,01%.

5 COLETA DE DADOS

De acordo com Gil (1999), um conhecimento científico é reconhecido quando são identificadas operações mentais e técnicas que possibilitem a sua verificação. Para o autor a escolha de um método adequado de pesquisa é condição indispensável para que o conhecimento tenha caráter científico.

Sendo assim, a presente pesquisa será classificada da seguinte forma: Quanto a forma de abordagem, a pesquisa terá um caráter qualitativo, pois segundo Gil (1999) a pesquisa qualitativa “considera que há uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser traduzido em números”.

Quanto aos objetivos, trata-se de uma pesquisa exploratória, pois visa proporcionar maior familiaridade com o problema com vistas a torná-lo explícito ou a construir hipóteses (Gil, 1999).

E por último, quanto aos procedimentos técnicos, refere-se a uma pesquisa bibliográfica, que segundo Gil (1999) é aquela que é elaborada a partir de material já publicado, constituído principalmente de livros, artigos de periódicos e atualmente com material disponibilizado na Internet.

A metodologia utilizada pela pesquisa é de natureza exploratória e predominantemente qualitativa, analisando aspectos históricos do APL da cachaça, sua constituição e os atores sociais envolvidos.

A coleta de dados foi feita através de trabalho de campo por indicação das redes de contatos, observação e entrevistas aos produtores tradicionais e novos produtores de cachaça, como também junto aos trabalhadores dos alambiques, de toda a região, aos seus gestores que se baseou a referente pesquisa dando representação social da cachaça aos produtores em seus alambiques, como também nas instituições de apoio ao APL e as empresas envolvidas na produção agroindustrial da região explorada e com uma pesquisa bibliográfica, coletando dados para o embasamento da pesquisa.

A pesquisa considera aspectos históricos, tradicionais, culturais e nos conhecimentos tácitos adquiridos no decorrer do estudo.

O trabalho foi realizado no período de abril a maio de 2016, tendo como unidade de análise os alambiques estabelecidos no município de Viçosa- Ceará.

Para a obtenção dos dados foi aplicado um instrumento de coleta de dados semi-estruturado, na forma de questionário, que permitiu uma metodologia de análise qualitativa.

6 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A produção de cachaça na Serra da Ibiapaba nasceu da grande área de plantação da cana-de-açúcar. A cultura da cana se adapta muito bem à região da Serra. Hoje, a atividade é marcada pelo tradicionalismo e típica de pequenos produtores de base familiar. Nas propriedades rurais, geralmente, a produção de cachaça se associa a outras atividades, tais como, rapadura e açúcar mascavo.

6.1 Das características das Indústrias

Os vários alambiques entrevistados iniciaram as produções em datas diferentes, entre muitos um teve início em 1987 e desta data até hoje continua produzindo cachaça.

As indústrias possuem em média 08 funcionários e a atividade principal é a produção de cachaça, e licor, como também a fabricação de rapaduras como produção secundária, no qual a matéria prima é a cana- de- açúcar, utilizando com frequência a tecnologia artesanal, no qual as mudanças e os conhecimentos são transmitidos de produtores para produtores através da cooperativa.

Sobre o crédito e o sistema financeiro os recursos para novos investimentos são feitos através do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) e linhas de crédito do Banco do Nordeste e Banco do Brasil, sendo o limite de crédito especificado conforme a área da propriedade, e o prazo máximo para este financiamento de 12 meses.

Em relação à gestão empresarial a mão de obra é capacitada através de cursos por meio da associação de produtores de cachaça de Viçosa do Ceara e o IEL, administrados por diversos órgãos como SEBRAE, EMBRAPA e EMATERCE.

6.1.1 Pontos fortes

- As empresas possuem vasto terreno fértil para produção de cana-de-açúcar.
- A produção já é tradicional, sendo que já existe mercado consumidor específico.
- Não existe outro Arranjo Físico Local na região

6.1.2 Pontos Fracos

- Falta de conhecimento do processo de produção técnico-científico;
- Falta de mecanização no cultivo da cana;
- A colheita ocorre sem nenhuma análise;
- O processo de produção é bastante rudimentar e empírico. Falta de acompanhamento no cultivo da cana e introdução de novas variedades;
- Quando da necessidade de financiamento, as maiores barreiras encontradas são a legalização do engenho, o registro da marca da cachaça e a posse da terra para dar essa como garantia.

6.1.3 Oportunidades

- Criar um modelo de assistência técnica;
- Introduzir novas variedades de cana adaptáveis à região;
- Incentivar a produção de cana mecanizada;
- Estimular o associativismo;
- Estudo de viabilidade técnico-econômico da atividade na região;
- Articular com órgãos de apoio no sentido de fomentar a capacitação dos produtores visando à produção de uma cachaça de qualidade e com valor agregado;
- Criar marca própria;
- Criar uma linha de crédito para os produtores da cachaça;
- Criar mecanismos que facilitem a comercialização (Ex: Programa Especial de Exportação – MDIC e APEX);
- Criar mecanismos de divulgação dos produtos para os mercados internos e externos (ex: página na internet, programas de rádio, folders, participação em feiras, etc).

6. 1.4 Ameaças

- Ausência de linhas de crédito específica para o segmento em capital de giro e aquisição de máquinas e matéria-prima;

- Concorrência predatória (preços);
- O mercado para a comercialização fica restrito aos atravessadores, conseqüentemente, (estes determinam os preços de compra);

6.1.5 Produtos (caracterização/ preços/ distribuição)

Na serra, predominam alambiques de micro e pequeno porte, com exceção do Engenho São Francisco – Ypioca (grande porte). Desta forma, preferiu-se aqui colocar a quantidade máxima e mínima produzida entre os entrevistados, que em Viçosa, a produção varia entre 2.400 lt/mês a 4.800 lt/mês.

6.1.6 Divisão do Trabalho

Toda a produção é concentrada no espaço físico dos produtores: propriedade rural de cana-de-açúcar, alambique e armazém. O plantio, a colheita e a moagem da cana, fermentação do caldo e embalagem da cachaça são feitos pelos próprios produtores.

Quanto á institucionalidade do APL estudado, contam com o apoio do SEBRAE, FIEC, IEL, da Prefeitura municipal e da EMATERCE, que têm como função esclarecer quanto á produção, o combate as pragas e a capacitação dos produtores.

A relação entre os produtores é fraca, em alguns casos específicos podem ser verificadas de cooperação informais, porém, na maioria das vezes o que ocorre é a concorrência predatória em preços, mesmo assim, os resultados apresentam-se positivos na geração de empregos e renda.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Muito embora os empregos gerados pelo segmento artesanal sejam inseguros e de baixa qualidade, o setor tem um papel importante na geração de emprego e renda contribuindo para a manutenção do homem no campo.

Observou-se também que a cachaça artesanal não possui marca, são informais, sem selo do Ministério da Agricultura nem código de barra e o engarrafamento é ilegal, sendo comercializada com atravessadores a granel, e a tradição, facilidade da comercialização informal e a falta de recursos para atender as exigências sanitárias são as principais razões da resistência dos produtores em registrar sua marca, em muitos casos existe ainda falta de conhecimento sobre as exigências.

Conclui-se ainda que na produção de cachaça artesanal a mão de obra, apesar de intensiva, é de fácil disponibilidade, sendo comum a utilização da mão de obra familiar na produção de cachaça.

Atualmente, os produtores não possuem alternativa para comercialização, tendo em vista a não adequação da estrutura dos engenhos e do sistema produtivo às normas higiênicas e sanitárias aprovadas pelo MAPA.

- O setor produtivo de cachaça no Nordeste é muito carente em capacitação e assistência técnica;
- A maioria dos produtores da Região não possui nem tradição nem recursos financeiros para irrigar cana.

Enfim, é evidente a necessidade de capacitar os produtores para receber o turista, adequar os engenhos às normas do Ministério da Agricultura e dotar a região, principalmente a cidade de Viçosa do Ceará, de infraestrutura, para utilizar o potencial turístico da atividade. Por se tratar de um setor que detém pouco capital, geralmente de base familiar, e que possui maiores dificuldades de acesso a informações e ao mercado, o desenvolvimento da cachaça artesanal é fortemente dependente da organização dos produtores em cooperativas e associações, sendo também indicada como um problema a informalidade nesse segmento.

REFERÊNCIAS

ALBAGLI, S.; BRITO, J. **Glossário de Arranjos Produtivos Local**. Edição SEBRAE: Brasília, 2003.

AMARAL FILHO, J. É negócio ser pequeno, mas em grupo. In: **Desenvolvimento em Debate**: painéis do desenvolvimento brasileiro II, BNDES, Rio de Janeiro, RJ, 2002.

_____. Sistemas e Arranjos Produtivos Locais: fundamentos evolucionistas. Encontro Nacional da ENABER, 6., 2008, Aracajú. **Anais**. Aracajú: Associação Brasileira de Estudos Regionais e Urbanos, 2008.

CÂMARA, M. **Cachaça**: prazer brasileiro. Rio de Janeiro: Mauad, 2004.

CAPORALI, R. e VOLKER, P. (Org). **Metodologia do Desenvolvimento dos Arranjos Produtivos Locais**. Projeto Promos – Sebrae – BID: versão 2.0, Brasília: Sebrae, 2004.

CASSIOLATO, J. E. & SZAPIRO, M. **Arranjos e sistemas produtivos inovativos locais no Brasil**. Rio de Janeiro: Rede sist, 2002.

CASSIOLATO, J; LASTRE, H. M. **Arranjos e Sistema Produtivos Locais na Indústria Brasileira**. Disponível em Internet: <hp/w.wwindic.gov.br/tecnologia/revista artigo> RJ.PDF Acesso em: 30/10/2006.

COSTA, F. L.; CUNHA, A. P. G. Pensar o desenvolvimento a partir do local: novo desafio para os gestores públicos. Lisboa. **Anais eletrônicos**. Lisboa: CLAD, 2002.

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999.

HADDAD, P. R. **A organização dos sistemas produtivos locais como prática de desenvolvimento endógeno**. Teorias e Métodos de Análise. BNB, Fortaleza, 1989 cap. 10.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Censo agropecuário**. 2006. Disponível em: www.ibge.gov.br Acesso em: 23/01/2015.

INFORME RURAL ETENE ANO 1, Nº 05 – MAIO/2007.

KUSHIMA, A.; BULGAKOV, S. **Estratégia e relações em arranjos produtivos e seus efeitos sobre as cadeias de valores**: O consórcio de Maringá e o projeto setorial integrado de Apucarana. v.13, n. 37, p. 87-107, 2006.

LASTRES, H.; ALGAGLI, S. **Informação e globalização na era do conhecimento**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

LASTRES, H. M. M. et al. **Interagir para Competir**: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil. Brasília: Sebrae, 2002.

LEMOS, C. **Notas preliminares do Projeto Arranjos Locais e Capacidade Inovativa em Contexto Crescentemente Globalizado**. IE/UFRJ, Rio de Janeiro, mimeo, 1997.

LIMA, J. F.; PIFFER, M. Informação, Inovação e Atividade Empresarial. **Revista Ciência Empresarial UNIPAR**, Paraná, v. 1, n. 1, p. 55-69, jan./jun., 2000.

MARSHALL, A. **Os Economistas. Título original: Principles of Economics: An Introductory**. v. 1. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996.

MYTELKA, L. K. e FARINELLI, F. Local Clusters, innovation systems and sustained competitiveness. In: **Arranjos e Sistemas Produtivos Locais e as Novas Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico**. Rio de Janeiro: Instituto de Economia/UFRJ, 2000.

PINDYCK, R. S. et al. **Microeconomia**. São Paulo, Makron Books do Brasil Editora Ltda, 1991, 968 p.

PLANO DE REESTRUTURAÇÃO DA CACHAÇA DE ALAMBIQUE.
Posicionamento Estratégico. Brasília: SEBRAE, 2002. 53 p.

PORTER, M. Clusters e Competitividade. **HSM Management**, São Paulo, jul./ago. 1999, p. 100-110.

REVISTA VIP. **Ranking das Melhores Cachaças**. 2012.

ROTHWELL, R. Industrial innovation: success, strategy, trends. In: DODGSON, M; ROTHWELL, R. **The handbook of industrial innovation**. Cheltenham: Edward Elgar, 1995.

SACHS, I. **Desenvolvimento Humano, Trabalho Decente e o Futuro dos Empreendedores de Pequeno Porte no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2002.

SICSÚ, A. B. & LIMA, J. P. R. Desenvolvimento regional e polos de base local: reflexões e estudos de caso. In: **Inovação e região**. Recife: Unicap, 2000. p. 93-126.

VARGAS, M. A. **Proximidade territorial, aprendizado e inovação: um estudo sobre a dimensão local dos processos de capacitação inovativa em arranjos e sistemas produtivos no Brasil**. 2002. 255 p. Tese (Doutorado em Economia). Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2002.