

Obotequeiro

Chatbar

Início

Arquivos

Chatbar

Homenageados

Vídeos

Articulas

Contatos



por: editor

A cachaça de alambique conquistou o reconhecimento de bebida nobre e está se transformando em uma importante atividade econômica para pequenos produtores de Minas Gerais e São Paulo, os quais apostam na tradição familiar de fabricação artesanal para consolidar suas marcas no mercado doméstico e, também, fechar contratos no mercado externo.

Trata-se de um negócio em expansão no Brasil. Estima-se que a produção de cachaça de alambique representa atualmente 80% do segmento de destilados – sem considerar a cachaça industrial – e que o processo fabril absorve 10 milhões de toneladas de cana por ano, o equivalente a uma área plantada de 125.000 hectares.

O segredo do sucesso da cachaça de alambique é a qualidade. Envelhecida em tonéis de madeira, como carvalho, umburana, jequitibá e bálsamo, que emprestam uma cor amarelada e acentuam o sabor, ou descansada em dornas de aço inox, que a mantêm pura e branca, essa aguardente de cana tipicamente brasileira amechou clientela em todas as camadas sociais e tem apreciadores até mesmo entre os jovens e o público feminino.

Produtores do vale do Jequitinhonha aguardam aprovação do INPI de selo de origem para alavancar vendas

A bebida deixou de ser consumida apenas no balcão de um bar de esquina e, aos poucos, está se desvinculando das amarras do preconceito que, por anos, a associou a um produto de consumo popular e, portanto, de baixa qualidade. Em Salinas, por exemplo, a mudança de imagem contribuiu para aquecer a demanda e estimulou o plantio de mais cana para produção de cachaça de alambique.

A região, localizada no vale do Jequitinhonha, norte de Minas Gerais, ganhou fama pela qualidade da bebida que produz e ficou conhecida como a capital mundial da cachaça. Os produtores aguardam com expectativa a aprovação pelo Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI) do pedido de identificação geográfica para a cachaça de Salinas. Com um selo de origem, eles esperam alavancar ainda mais as vendas.

O pedido foi protocolado em dezembro do ano passado pela Apacs (Associação dos Produtores de Cachaça de Salinas), que abriga 52 das 60 marcas de cachaças produzidas na região. Com volume de produção de aproximadamente 5 milhões de litros por ano, o setor movimenta negócios da ordem de R\$ 8 milhões e responde por cerca de 2.000 empregos diretos e indiretos. “É a segunda principal atividade econômica de Salinas, atrás apenas da indústria de cerâmica”, revela Eilton Santiago Soares, presidente da entidade.

A produção de Salinas abastece principalmente os mercados de Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Brasília. No ramo há 15 anos, Soares produz cerca de 20.000 litros por ano da marca Canarina e diz que tem parte dos 70 mil litros em processo de envelhecimento disponível para suprir a demanda crescente. “O mercado melhorou muito em relação aos últimos dois anos e as minhas vendas aumentaram mais de 40% este ano”, comemora.

Com fazenda localizada a 30 quilômetros do município de Salinas, o produtor José Lucas Mendes de Oliveira montou um escritório em Salto (SP) para divulgação dos seus produtos e fechou contrato com seis representantes comerciais para atender a Grande São Paulo, a região de Campinas e o litoral paulista, que respondem por quase 70% da demanda.

Para produzir os 300.000 litros por ano das marcas Tabua Flor de Ouro, Flor de Prata e Saladeira, Oliveira investiu também na modernização das instalações e aumentou a capacidade de extração do engenho. As dornas de madeiras foram substituídas por outras de aço inox, enquanto as antigas caldeiras aquecidas em fogo de fornalha – popularmente conhecidas como trompa de elefante – deram lugar às serpentinas. “A fazenda conta com três alambiques de cobre, com válvulas de segurança e termômetro digital, além de 12 dornas de 2.800 litros cada para fermentação”, conta.

Já a Cachaça Salinas dispõe de uma área de plantio de cana de 100 hectares em duas fazendas para a produção de 8.000 litros por dia das marcas Salinas e Lua Nova, volume que representa 60% da capacidade instalada. A estratégia adotada é a de diversificar o portfólio para atender diferentes paladares e acompanhar as tendências no mercado de bebidas.

Em maio foi lançada uma série diferenciada da marca Salinas, com envelhecimento em diferentes tonéis: Salinas Umburana, Salinas Carvalho, Salinas Bálsamo e Salinas Cristalina. Mas outras novidades estão previstas para o decorrer deste ano, informa Thiago Medrado, diretor comercial da empresa.

A atividade começou em 1982, quando o empresário Heleno Medrado, que é de Salinas, montou um pequeno estabelecimento em Belo Horizonte para comercializar produtos típicos da região, como queijos, rapaduras, doces e, claro, cachaça. Percebeu a grande oportunidade que se abria com a venda da bebida e sete anos mais tarde comprou a Fazenda Canadá, em Matrona, distrito de Salinas, que produzia inicialmente em torno de 10.000 litros por ano.

Os negócios prosperaram e a empresa adquiriu outra fazenda, localizada em Novorizonte, município distante 20 quilômetros de Salinas. A produção atende principalmente o mercado mineiro, mas os planos são de ampliar a participação no cenário nacional com a introdução de representantes comerciais em outros Estados. “Temos a melhor estrutura de produção e envase de cachaça artesanal de alambique de Minas Gerais e uma das melhores do Brasil”, orgulha-se Thiago, acrescentando que a empresa dispõe de um estoque de 500.000 litros de cachaça para suprir a demanda.

*Fonte: www.valoreconomico.com.br

Obotequeiro
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
IMPRESSO

SIGA O BOTEQUEIRO



BUSCA NO

BOTEQUEIRO

Select a Category

Search for...

Search

COLUNAS

- Botecos de Tradição
- Conversa de Balcão
- Editorial
- Fora do Eixo
- Garçon Sangue Bom
- Haikaibar
- Louras e Loiras
- Página do Ferreirinha
- Personagem do Mês
- Poesia de Guardanapo
- Pra BeberMorar
- Pra ComerMorar
- Receita sem Frescura