

Cachaça é a segunda bebida alcoólica mais consumida do País

A cachaça é hoje a segunda bebida alcoólica mais consumida no mercado interno. Perde apenas para a cerveja, que é fermentada. Reconhecida como tipicamente brasileira, se tornou aposta do setor de destilados

Segundo dados do 'Programa de Desenvolvimento de Aguardente de Cana, Caninha ou Cachaça', o Brasil movimentou cerca de R\$ 1 bilhão na comercialização de 1,3 bilhão de litros por ano. Com todo esse potencial, produzir cachaça ou aguardente, principalmente de maneira artesanal, é uma maneira de investir num negócio com grandes possibilidades de crescimento.

A cachaça é produzida do caldo de cana fresco (garapa) o que resulta em uma composição química própria e trás distintas propriedades sensoriais. Ao cozinhar o caldo da cana as substâncias presentes no produto, como os aldeídos, ésteres e o álcool superior, são alterados modificando o sabor sensorial da bebida no paladar. Antes estigmatizada, a bebida assumiu o status de produto sofisticado, graças a investimentos em marketing e na diversificação da produção.

Adotada por empresas nacionais e multinacionais, a estratégia de elevá-la à categoria premium no setor de destilados impulsiona o mercado da cachaça, que responde à tendência dos consumidores por bebidas consideradas nobres. "O caráter sofisticado tem que começar no processo de produção e pode ir até as embalagens com modelos diferenciados e rótulos desenvolvidos por empresas especializadas do setor", conta o presidente da Confraria Paulista da Cachaça, Alexandre Bertin.

Já têm muitos produtores e futuros investidores de olho neste setor. De acordo com o Instituto Brasileiro da Cachaça (IBRAC), são 40 mil produtores e 4 mil marcas no mercado nacional alocadas nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Pernambuco, Ceará, Minas Gerais e Paraíba.

O mercado para aguardente engarrafada se divide nos segmentos populares e premium. O maior consumo de cachaça encontra-se nas classes C e D, referindo-se às aguardentes produzidas nas grandes empresas, que comercializam a bebida em embalagens e preços populares. O aumento do poder de compra impulsionado pelo Plano Real, fez com que parte dos consumidores das classes C e D migrassem para outros destilados e cachaças de



O Brasil movimentou cerca de R\$ 1 bilhão na comercialização de 1,3 bilhão de litros por ano.

preço mais elevado, como as artesanais. Adicionalmente, existe uma tendência nas classes A e B do consumo de cachaças de qualidade, especialmente as de embalagens sofisticadas.

Com o objetivo de atingir nichos de mercado, muitas empresas, especialmente as artesanais, desenvolvem embalagens diferenciadas, que têm contribuído para melhorar a imagem e expandir o mercado. As novas "roupagens" abandonaram a aparência pitoresca e agora apresentam projetos mais elaborados, em estilos artesanais ou sofisticados.

"Para aqueles que querem investir no mercado da Cachaça, o desafio será grande para atender aos nichos de consumo. Na produção é necessário planejamento e um olhar voltado para três pilares: alta qualidade do produto, processo de envelhecimento e embalagens diferenciadas. Sem esquecer que após essa etapa, outra grande barreira é a comercialização do produto, pois os canais de distribuição são restritos. Sem isso, a concorrência no mercado interno ou externo se torna esmagadora", explica Bertin.

O envelhecimento da bebida é uma prática que agrega cores, sabores e aromas diferenciados. São utilizados barris de madeiras nativas, que possibilitam a modulação e caracterização da Cachaça envelhecida, permitem elaboração de blends de duas ou mais espécies e aumentam a complexidade aromática da bebida. O uso de madeiras nacionais e seus blends dão originalidade à Cachaça com atributos de sabores únicos e reconhecíveis.

As principais madeiras brasileiras que envelhecem Cachaça são: Amendoim, Jequitibá, Ararua, Cabreúva ou Bálamo, Jequitibá Rosa, Cerejeira ou Amburana, Grápia, Ipê-roxo, Castanheira, entre outras. Algumas delas são consideradas ideais para a fabricação de tonéis de armazenamento, pois conferem pouca coloração e interação com a Cachaça, outras aportam cores mais intensas e aromas facilmente reconhecíveis e são consideradas ideais para fabricação de barris de envelhecimento (Notícia Expressa).



As principais madeiras que envelhecem Cachaça são: Amendoim, Jequitibá, Ararua, Cabreúva ou Bálamo, Jequitibá Rosa, Cerejeira ou Amburana, Grápia, Ipê-roxo, Castanheira, entre outras.

Sete dicas para vender mais no Natal

Vanderlei Kichel (*)

O ano de 2017 voou e de novo é quase Natal!

Para o varejo, a boa notícia é se trata de um mês potencial dobrar ou triplicar as vendas e, com o setor a todo vapor, essa é a hora de aproveitar para vender mais, levando em consideração com algumas dicas bem simples. Serei bem curto e objetivo. E, depois de ler, corra e coloque tudo em prática para garantir um natal surpreendente para a sua loja e seus clientes.

- 1) Atenda, entenda e surpreenda seu cliente - uma experiência de compra única é o que os seus clientes procuram e merecem. Use a criatividade e as habilidades de cada colaborador para construir um time campeão, bem-humorado e que queira fazer a diferença na vida das pessoas. Organize os processos de atendimento e finalização das compras nos caixas. Seu cliente pode demorar uma hora para escolher os presentes, mas na hora de pagar ele quer agilidade e isso fará toda a diferença na experiência de compra;
- 2) Use técnicas para despertar o desejo de compra - quanto mais atrativa for sua área de vendas, mais desejo de usar aquele calçado novo seu consumidor terá.



Deixe a loja limpa, arrumada, bem iluminada, faça cartazes criativos com pitadas de humor. Evidencie produtos, crie um ambiente e vitrines que mechem com a emoção das pessoas. Afinal, estamos em clima de Natal;

- 3) Será que o seu consumidor precisa só de um calçado novo? - pergunte para o seu cliente se ele já comprou o presente de Natal para as pessoas do seu círculo social. Além disso, ele mesmo pode precisar de outros itens que não está levando, como uma bolsa nova, uma carteira, um par de meias e por aí vai;
- 4) Arrume a bagunça o mais rápido possível - pesquisas mostram que os itens mais vendidos dentro de uma loja, como a de calçados, são os que estão dispersos nos provadores. Por isso, não perca tempo. Terminou a venda? Leve os calçados de volta para as prateleiras e garanta que outros consumidores possam vê-los e compra-los;
- 5) Use a emoção em suas campanhas - campanhas que emocionam tem tudo a ver com o Natal. É tempo de reunir a família, os amigos e muitas vezes reencontrar pessoas que não vimos há tempo, bem como comprar os presentes para todas essas pessoas. Por isso, defina quais canais de comunicação irá utilizar e não esqueça de sempre atualizar

sua equipe sobre as campanhas que estão sendo desenvolvidas;

- 6) Se o cliente não pode ir até a loja, que tal a loja ir até ele? - uma pesquisa com alguns lojistas mostrou que a venda condicional pode aumentar o faturamento das vendas em até 30%. Se seu cliente não pode ir à loja comprar um calçado novo, é uma oportunidade para o seu negócio. Conheça bem o seu cliente e considere investir nesta dica;
- 7) Capriche nos pacotes de presente - sabia que você pode marcar o Natal dos seus clientes com pequenos detalhes? Um pacote de presente feito com cuidado e carinho faz toda a diferença. Capriche no embrulho e use laços delicados.

Cada estabelecimento tem um público alvo diferente, por isso, faça a adaptação das sugestões para a sua loja. O importante é gerar resultado. E, por último, mas não menos importante: converta seus consumidores! Se eles gostarem para valer da sua loja, vão lembrar sempre de você. Afinal, cliente surpreendido volta. Portanto, dê toda atenção de que ele precisa, lembre-se do aniversário dele, descubra do que ele gosta, ou seja, surpreenda-o.

Feliz Natal e boas vendas!

(*) - É CEO da SetaDigital, software house especializada no varejo calçadista (www.setadigital.com.br).



TONY AUAUD E OS BASTIDORES DA TV

central-noticia@bol.com.br

INÍCIO MINHA COLUNA comentando a ação da justiça contra a TV Globo. A emissora não ajustou a novela 'O Outro Lado do Paraíso' e recebeu o veto judicial, por conta de estupro e prostituição em cenas chocantes do folhetim a esse tipo de comportamento, não aceito pelas autoridades para o horário em que a novela é exibida.

SEGUNDO A DECISÃO DO MINISTÉRIO DA JUSTIÇA, publicada no Diário Oficial da União, a novela de Walcyr Carrasco, auto classificado pela Globo com veto para menores de 12 anos, 'está incompatível com o conteúdo apresentado'. O órgão do governo diz que, durante a análise da novela, foram constatadas tendências totalmente alheia ao que a emissora classificou.

ESTUPRO, EXPLORAÇÃO SEXUAL, PROSTITUIÇÃO E ATO VIOLENTO, agravado por contexto incompatíveis com a classificação sugerida. Porém, mesmo notificada, a emissora não reconheceu a incompatibilidade mas se propôs a realizar ajustes suficientes para manter a classificação de 12 anos. Para o Ministério da Justiça, a Globo apelou para conseguir audiência, e se providências não forem tomadas a justiça vai começar a vetar os capítulos de 'O Outro Lado do Paraíso'.

APÓS SER PROCESSADA POR UM VIZINHO, por conta de uma briga de cachorros em que o bicho de Gracyanne Barbosa (esposa do cantor Belo) feriu e quase cegou a cadela do vizinho, ela volta a ser processada desta vez por uma empresa que alega que a morena fitness não cumpriu com os seus compromissos firmados e foi antiética ao se juntar a marcas concorrentes.

AGUINALDO SILVA REALMENTE NÃO ESTÁ AMANDO O PEDIDO DA GLOBO (já aceito por ele) para escrever 'O Sétimo Guardião', novela que ele tinha jogado na gaveta e jurado nunca mais sequer pronunciar seu nome. No entanto, depois de ter aceito prometeu fazer sua melhor história na carreira, até porque, mesmo contra a sua vontade, ele tem um compromisso com os telespectadores.

O CANTOR FÁBIO JR REVELOU À COLUNA QUE SENTE SAUDADES de atuar e quer voltar à dramaturgia o quanto antes possível. Fábio já conversou com a Globo e deverá ser aproveitado em uma das novelas da emissora. O cantor abandonou a carreira de ator por conta dos inúmeros shows que realiza, mas agora resolveu dar um tempo e voltar a atuar em novelas.

NO ÚLTIMO FINAL DE SEMANA, O CANAL CLIMA TEMPO da SKY transmitiu o concurso 'Miss Imprensa 2017' em rede nacional e por várias operadoras da telefonia celular. O programa teve uma boa audiência por ser um conteúdo diferente na grade de programação da emissora. A produção foi de Bruna Moro e a direção geral de Débora Moro. A emissora promete reprisar.

EVÊ SOBRAL VEM SE DESTACANDO COM O SEU PROGRAMA 'Em Revista', na Rede Brasil de Televisão. O apresentador, que é a maior audiência da emissora, promete grandes novidades para 2018 na sua programação. Seu programa se destaca pelo bom trabalho apresentado pela sua produção que, acima de tudo, recebe muito bem seus convidados.

FRASE FINAL: O otimismo é a fé que leva à realização. Nada pode ser feito sem esperança ou confiança.

AGENDA DO EMPRESÁRIO[®]

www.agenda-empresario.com.br ANO XXX APOIO: CENOFISCO

SEGUNDA-FEIRA, 18 DE DEZEMBRO DE 2017

- Eficiência
- Qualidade
- Confiança

OSFE

OSFE - OSFE-INC

35 ANOS

ENTREGA DA RAIS APÓS O ENCERRAMENTO
As empresas encerradas de 2017, a RAIS, podem ser entregues no mês das demais? Saiba mais: [www.empresario.com.br/legislacao].

EXISTE PREVISÃO LEGAL PARA INTERVALOS PARA FUMAR?
Não há previsão legal que determine sobre intervalos para fumar.

PARCELAMENTO DAS VERBAS RESCISÓRIAS
Empresa que passa por dificuldades financeiras, quer acertar conta com os últimos dois funcionários que estão pedindo demissão, podemos oferecer o parcelamento das verbas rescisórias, como proceder? Saiba mais acessando: [www.empresario.com.br/legislacao].

ACÚMULO DE FUNÇÃO
Quando ocorre o acúmulo de função, existe algum percentual a ser pago ao funcionário, como proceder para acertar a situação? Saiba mais acessando a íntegra no site: [www.empresario.com.br/legislacao].

ABONO PECUNIÁRIO E A NOVA LEI TRABALHISTA
Como será tratada a questão do abono pecuniário pela nova lei trabalhista, sendo que as férias podem ser parceladas e 03 períodos? Saiba mais acessando: [www.empresario.com.br/legislacao].

CONSIDERADO EMPREGADO DOMÉSTICO
Acompanhante de idoso pode ser considerado empregado doméstico, trabalhando no período noturno, quais os direitos? Saiba mais acessando a íntegra no site: [www.empresario.com.br/legislacao].

ESTABILIDADE SEM AFASTAMENTO
Funcionário que possui CAT, sem afastamento pelo INSS, tem direito a estabilidade? Saiba mais: [www.empresario.com.br/legislacao].

AGENDA FISCAL* DEZEMBRO/17
Acesse a íntegra no site: [www.agenda-fiscal.com.br].

50 anos

ORCOSE

Contabilidade

Fundador: José SERAFIM Abrantes

11 3531-3233 - www.orcose.com.br

Rua Clodomiro Amazonas, 1435 - Vila Olímpia - 04537-012 - São Paulo - SP

Índia avança em reformas para atrair investidores

Potência nuclear e segundo país mais populoso do planeta, a Índia tem implantado uma série de medidas para fortalecer sua economia e atrair investidores. O diretor da Italian Trade Agency na nação asiática, Francesco Pensabene, afirmou que empresas italianas veem cada vez mais o mercado indiano como destino ideal para suas exportações.

Um dos pilares da ofensiva de Nova Délhi em busca de recursos estrangeiros é o combate à corrupção, um dos problemas que ainda desestimulam investidores a apostarem no país.

Recentemente, o governo retirou de circulação as notas de 500 e 1 mil rúpias para enfrentar a lavagem de dinheiro e a sonegação fiscal, em uma decisão que gerou tumulto e correria aos bancos indianos.

Além disso, a Índia assinou tratados fiscais com cerca de 140 países e implantou o Aadhaar, maior sistema de cadastro biométrico do planeta e que hoje já cobre mais de 70% da população adulta, segundo um estudo do banco britânico Barclays. Um dos objetivos desse cartão é evitar fraudes nos benefícios pagos pelo governo.

No âmbito fiscal, a Índia unificou impostos sobre bens e serviços em julho de 2017. Para atrair investimentos de longo prazo, flexibilizou os limites e regulações para entrada de recursos do exterior, beneficiando setores cruciais para o desenvolvimento do país, como de aviação, portos, petróleo e gás, automotivo e ferroviário.

No relatório do Barclays, a Índia aparece em terceiro lugar entre as nações com melhor perspectiva para investimentos estrangeiros até 2019, atrás de Estados Unidos e China. O Brasil está na sexta posição, separado dos indianos

por Indonésia e Tailândia. O governo também tem incentivado investimentos em fontes de energia renováveis e criou a "Missão de Cidades Inteligentes", que aplicará US\$ 1,3 trilhão nos próximos 20 anos para preparar as metrópoles da Índia para abrigar as milhões de pessoas que migram de áreas rurais todos os anos - em 2050, mais de 840 milhões de habitantes viverão em zonas urbanas no país.

O programa de reformas indiano ainda inclui iniciativas para aumentar o acesso digital da população, tornar o país um polo global de manufatura,

inovação e design e melhorar a inclusão financeira, em uma nação onde boa parte das pessoas vive à margem do sistema bancário. O Banco Central do país também adotou metas de inflação e criou um comitê de política monetária, nos moldes do existente no Brasil.

"Em 2016, fomos o quinto maior parceiro da Índia na União Europeia e o 23º no mundo, com um intercâmbio pouco superior a 7,5 bilhões de euros. Os primeiros 10 meses de 2017 confirmaram essa tendência e marcam um aumento nas exportações de quase 9%", disse Pensabene (ANSA).