



OBSERVATÓRIO
SEBRAE

SEBRAE



Foto: Imagem gerada por IA

Boletim de Tendências *Cachaçarias*

Este PDF é interativo!

Utilize os links nas páginas
para navegar pelo conteúdo





Foto: Arquivos Sebrae

Quais são as principais tendências que devem impactar ou continuar impactando o mercado de cachaça? Como agregar valor à cachaça por meio da diferenciação, da experiência e da origem? De que forma o turismo, a gastronomia, os dados e a inteligência artificial podem gerar mais valor para o negócio? Neste material, destacamos as principais tendências que você, empreendedor(a), deve considerar para garantir a competitividade, a inovação e o crescimento sustentável do seu negócio.

Apresentação

A cachaça vive um novo momento. Mais do que uma bebida tradicional, ela passa a ser reconhecida como expressão de território, cultura e experiência. Este boletim apresenta as tendências que estão moldando o futuro do setor: a valorização da origem por meio das Indicações Geográficas, a expansão para mercados internacionais, o fortalecimento da reputação com certificações e premiações, a diferenciação por perfis sensoriais únicos, o avanço das bebidas prontas para consumo, a integração com turismo e gastronomia e o uso crescente de dados e inteligência artificial.

Juntas, essas transformações apontam caminhos para que as cachaçarias agreguem valor, ampliem mercados e construam negócios mais competitivos, inovadores e alinhados às novas demandas dos consumidores. Ao apresentar essas tendências, o boletim oferece subsídios para que empreendedores identifiquem oportunidades de inovação, agregação de valor e ampliação da competitividade em um mercado cada vez mais orientado pela experiência, pela autenticidade e pela diferenciação.

Boa leitura!

Cenário do Setor

O setor de cachaça vive um momento de expansão e valorização no Brasil. De acordo com o Anuário da Cachaça 2026, publicado pelo Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) com dados de 2025, o país contabilizou 1.538 estabelecimentos elaboradores distribuídos em 844 municípios, 8.379 produtos registrados, produção de 234,4 milhões de litros. Esse desempenho reflete o fortalecimento da formalização, a diversificação dos produtos e a crescente inserção da bebida em mercados especializados. No comércio internacional, as exportações de cachaça somaram 7,95 milhões de litros, distribuídos para 76 destinos, totalizando US\$ 17,07 milhões de exportação.

O cenário tornou-se ainda mais favorável com a assinatura do Acordo de Parceria Estratégica Mercosul-União Europeia, que passou a ser aplicado no Brasil em maio de 2026. O acordo reconhece e protege a denominação “Cachaça” no mercado europeu, reforçando sua identidade como produto genuinamente brasileiro. Além disso, o acordo prevê a eliminação gradual da tarifa de importação para a cachaça engarrafada em recipientes de até dois litros no prazo de quatro anos. Atualmente em torno de 8%, essa tarifa será reduzida progressivamente, ampliando a competitividade do produto brasileiro no mercado europeu e abrindo novas oportunidades de internacionalização.

Em Goiás, o segmento reúne 49 cachaçarias registradas no MAPA e emprega aproximadamente 230 pessoas (Rais/Caged

2025), integrando uma cadeia produtiva impulsionada pela forte presença da cana-de-açúcar e pela crescente valorização de produtos de origem. Entre os avanços recentes destaca-se o reconhecimento da Indicação de Procedência da Cachaça de Orizona, que fortalece a identidade territorial, agrega valor aos produtos e amplia as oportunidades de acesso a mercados.

As perspectivas também são favorecidas pelas mudanças no comportamento do consumidor. Cresce a demanda por bebidas premium, artesanais e associadas à autenticidade, à procedência e às experiências culturais. Consumidores valorizam cada vez mais a história da produção, a conexão com o território, a sustentabilidade e a relação da bebida com a gastronomia e o turismo regional. Esse movimento cria oportunidades para cachaçarias que consigam diferenciar seus rótulos e transformar a cachaça em uma experiência cultural e gastronômica.

Apesar dos avanços, a informalidade permanece como um desafio da cadeia produtiva. Além de representar riscos para os consumidores, a produção informal limita o acesso a mercados, reduz a competitividade das empresas e pode resultar em autuações, apreensão de produtos e prejuízos à reputação dos negócios. A ampliação da formalização continua sendo fundamental para fortalecer o setor e aproveitar plenamente as oportunidades de crescimento que se apresentam para os próximos anos.

Formalização: o primeiro passo para crescer com segurança

Por se tratar de uma bebida enquadrada na legislação de alimentos e bebidas, a produção e a comercialização de cachaça exigem registro junto ao Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA). Além do registro do estabelecimento, cada produto comercializado deve possuir registro e atender às exigências de rotulagem e identificação. A informalidade pode gerar riscos à saúde dos consumidores, comprometer a reputação do setor e limitar o crescimento dos negócios. Por isso, o Sebrae recomenda que os empreendedores regularizem seus estabelecimentos e produtos antes de iniciar a comercialização, garantindo segurança, qualidade e conformidade com a legislação vigente.

Tendências

A cachaça como bebida versátil, original e premium

O consumidor de bebidas alcoólicas busca cada vez mais experiências diferenciadas, novos sabores e produtos que expressem autenticidade, origem e identidade cultural. Nesse contexto, cresce o interesse por drinques elaborados, preparados com ingredientes selecionados e capazes de proporcionar experiências memoráveis. Entre os consumidores mais jovens, destaca-se a valorização da coquetelaria, da experimentação e da descoberta de bebidas com histórias e características próprias.

Essa mudança de comportamento abre espaço para que a cachaça amplie sua presença além da tradicional caipirinha. Embora o drinque seja reconhecido internacionalmente, a bebida possui atributos que vão muito além dessa associação. A diversidade de aromas e sabores, os diferentes processos de envelhecimento, o vínculo com o território e a forte conexão com a cultura brasileira tornam a cachaça uma opção cada vez mais alinhada às demandas de consumidores em busca de autenticidade e originalidade.

Ao mesmo tempo, ganha força o reconhecimento da cachaça como um destilado premium, capaz de ser apreciado não apenas em coquetéis, mas também em degustações e ocasiões de consumo mais sofisticadas. A expansão da mixologia reforça esse movimento, criando oportunidades para o desenvolvimento de drinques autorais com cachaças locais.

A aproximação com bares, restaurantes, chefs e mixologistas contribui para posicionar a bebida como versátil, contemporânea e de alto valor agregado, fortalecendo sua imagem como uma vitrine da cultura brasileira e ampliando sua capacidade de competir com outros destilados premium.



Foto: Imagem gerada por IA

Convergência entre gastronomia, turismo e cachaça

A integração entre gastronomia, turismo e cachaça é uma das principais tendências do setor de bebidas artesanais. Cada vez mais, os consumidores buscam experiências que vão além da compra do produto, valorizando a história, a cultura, os sabores regionais e o contato com os locais de produção. Nesse contexto, a cachaça passa a ser um elemento que conecta tradição, identidade e desenvolvimento econômico.

Goiás reúne cachaçarias reconhecidas e conta com a Indicação de Procedência da Cachaça de Orizona. Esse patrimônio representa uma oportunidade para fortalecer a imagem do estado e impulsionar diferentes atividades, como gastronomia, hotelaria, eventos, comércio e turismo de experiência.

Ao integrar a cachaça com a culinária regional, festivais, roteiros turísticos e experiências culturais, produtores e empreendedores ampliam o valor de seus produtos e atraem novos públicos.

Além disso, degustação, visita ao alambique e venda direta aproximam produtor e consumidor, criando vínculo e reduzindo a dependência de intermediários. Essa convergência também fortalece a economia local, gera novas fontes de renda e contribui para posicionar Goiás como um destino reconhecido pela excelência de sua produção artesanal e pela riqueza de sua cultura e hospitalidade.



@goiania_gastronomica
MAPA ROTA DAS
HAMBURGUERIAS

Foto: Silvio Simões



Foto: Fredox Carvalho

Exportação de nicho e internacionalização

A cachaça é um dos principais símbolos da cultura brasileira. É um destilado genuinamente brasileiro, cuja denominação identifica a aguardente de cana produzida no Brasil. Nos últimos anos, ela vem conquistando espaço no mercado internacional, principalmente entre consumidores que buscam bebidas *premium*, artesanais e com identidade de origem.

Em vez de competir por volume, as cachaçarias brasileiras têm encontrado oportunidades em **nichos de mercado que valorizam qualidade, tradição e autenticidade**. Esse movimento abre novas possibilidades para as cachaçarias artesanais, que podem agregar valor aos seus produtos por meio de certificações, premiações, Indicações Geográficas (IG), *design* diferenciado e uma boa estratégia de divulgação da história e da origem da bebida. Mercados como Europa e Estados Unidos têm demonstrado crescente interesse por destilados exclusivos e de alta qualidade.

Para Goiás, a internacionalização representa uma oportunidade de ampliar a visibilidade das cachaças produzidas no estado, aproveitando sua reputação de qualidade e o reconhecimento de regiões produtoras como Orizona.

Mais do que vender uma bebida, exportar cachaça significa levar ao mundo a cultura, os sabores e a identidade do Brasil, fortalecendo a competitividade das marcas artesanais e abrindo novos mercados de maior valor agregado.

Reputação baseada em validação externa

A reputação das cachaçarias artesanais depende cada vez mais do reconhecimento obtido por meio de avaliações e certificações externas. Além da qualidade da bebida, consumidores, distribuidores e compradores valorizam informações que comprovem a excelência do produto, como **prêmios em concursos, certificações de qualidade, Indicações Geográficas (IG), selos de origem e boas avaliações de especialistas e consumidores**. A participação em feiras e eventos especializados também contribui para fortalecer a reputação da marca, ao proporcionar visibilidade, contato direto com compradores, formadores de opinião e oportunidades de negócios.

Essa tendência aumenta a confiança na marca e facilita o acesso a novos mercados, especialmente os segmentos *premium* e de exportação. Também fortalece a imagem da empresa perante restaurantes, bares, empórios e redes de varejo, que buscam produtos reconhecidos por sua qualidade.

Para o pequeno negócio, essas oportunidades abrem a chance de ganhar visibilidade e confiança de forma acelerada. Uma pequena cachaçaria ainda pouco conhecida pode ampliar rapidamente sua visibilidade, entrar no radar de distribuidores e consumidores exigentes.

Madeiras brasileiras nativas como assinatura sensorial da casa

A madeira é uma das grandes responsáveis pela diversidade sensorial da cachaça. **O contato da cachaça com a madeira provoca reações químicas que suavizam o álcool, incorporam compostos aromáticos e alteram a estrutura do destilado.** Além disso, cada espécie vegetal possui taninos, resinas e óleos naturais diferentes, o que faz com que a madeira atue como um verdadeiro “tempero” da bebida. Por isso, o tempo de maturação e a escolha do barril são decisões técnicas e artísticas ao mesmo tempo.

Alguns produtores estão deixando de envelhecer cachaça apenas em carvalho europeu para apostar em madeiras nativas brasileiras, como amburana, bálsamo, jequitibá e outras espécies regionais. Em Goiás destacam-se o ipê e o jatobá, avaliados por estudos da Universidade Federal de Goiás (UFG).

O que dá força a esse movimento é a busca por uma identidade que não pode ser copiada. Quando o produtor define um perfil sensorial reconhecível, ele constrói o que se costuma chamar de assinatura da casa — um traço que reduz a homogeneização entre marcas e dialoga com tradição e territorialidade.

Para o pequeno negócio, isso abre uma via de diferenciação que não depende de volume. Uma cachaçaria pequena dificilmente vence pela quantidade produzida, mas pode se destacar por um perfil de sabor único e uma narrativa de origem coerente. A diferenciação migra do preço para a experiência.

Bebidas prontas para consumo à base de cachaça (RTD)

Uma tendência crescente no mercado de bebidas é o consumo de cachaças e derivados prontos para beber, conhecidos como RTD (Ready to Drink).

São produtos como caipirinhas, drinques e coquetéis à base de cachaça vendidos já preparados, em latas ou garrafas. Essa categoria atende **consumidores que buscam praticidade, conveniência e novas experiências de sabor, sem a necessidade de preparar a bebida.**

Dados da IWSR (2025) apontam que o mercado brasileiro de bebidas prontas para beber (RTDs) cresceu 12% em volume em 2024. O resultado colocou o Brasil entre os mercados de maior expansão da categoria no mundo, reforçando o interesse dos consumidores por bebidas práticas, inovadoras e alinhadas a novas ocasiões de consumo.

O público mais jovem tem impulsionado essa mudança ao preferir bebidas leves, refrescantes e fáceis de consumir em encontros, festas e eventos. Para as cachaçarias, essa tendência representa uma oportunidade de diversificar o portfólio, alcançar novos consumidores e agregar valor à marca.

Embora ainda seja um segmento em desenvolvimento no Brasil, os RTDs têm apresentado crescimento consistente e podem se tornar uma importante porta de entrada para consumidores que ainda não têm o hábito de consumir cachaça tradicional.

Foto: Arquivos Sebrae



Inteligência de dados e IA no relacionamento com clientes

O uso de dados e da inteligência artificial (IA) está transformando a forma como as empresas se relacionam com seus clientes, e as cachaçarias artesanais também podem aproveitar essa tendência para criar **experiências mais personalizadas**. A partir das informações de compra, preferências de sabores e histórico de consumo, é possível entender melhor cada cliente e oferecer recomendações mais adequadas.

Na prática, uma cachaçaria pode utilizar IA para **sugerir rótulos** conforme o perfil do consumidor, indicando uma cachaça mais suave, envelhecida, amadeirada ou com determinadas características sensoriais. Também pode recomendar *drinks*, coquetéis e harmonizações com pratos, queijos, doces e comidas regionais.

A tecnologia também pode apoiar o treinamento de funcionários, criando materiais de capacitação sobre produtos, processos de produção, atendimento e técnicas de venda. Assistentes virtuais podem ajudar no atendimento aos clientes, esclarecer dúvidas sobre rótulos, explicar diferenças entre cachaças e auxiliar na escolha da bebida ideal.

Mesmo pequenos produtores podem utilizar ferramentas acessíveis para organizar informações de clientes, criar campanhas personalizadas e fortalecer o relacionamento.

No mercado de produtos autênticos, onde história, proximidade e experiência têm grande valor, o uso inteligente de dados e IA pode aumentar a fidelização, melhorar o atendimento e criar novas oportunidades de vendas.

Caipirinha: a maior vitrine da cachaça brasileira

Reconhecida pela legislação federal, a denominação “Caipirinha” é reservada ao coquetel elaborado com cachaça, limão e açúcar, uma proteção que reforça a ligação entre a bebida e a cultura nacional.

“Caipirinha é a bebida típica da República Federativa do Brasil, industrializada, com graduação alcoólica de 15% (quinze por cento) a 36% (trinta e seis por cento) em volume, a 20 °C (vinte graus Celsius), elaborada com cachaça, limão e açúcar.”

Decreto nº 12.709/2025, Artigo 74

Essa regulamentação vai além de definir uma receita: ela reconhece oficialmente a importância da cachaça como elemento central de um dos maiores símbolos da gastronomia e da hospitalidade brasileiras.



Indicação geográfica como ativo coletivo de território

A Indicação Geográfica (IG) é um instrumento de propriedade intelectual, inserido no campo da propriedade industrial, que identifica produtos ou serviços vinculados a determinado território. No Brasil, existem duas espécies de IG: a Indicação de Procedência (IP), concedida quando um local se torna reconhecido como centro de produção ou fabricação de determinado produto, e a Denominação de Origem (DO), aplicada quando as qualidades ou características do produto decorrem essencial ou exclusivamente do meio geográfico, incluindo fatores naturais e humanos.

No Brasil, a valorização da origem vem ganhando força no setor da cachaça. Em 2026, o país alcançou nove Indicações Geográficas relacionadas à bebida, sendo sete Indicações de Procedência (IP) — Região de Salinas (MG), Microrregião Abaíra (BA), Morretes (PR), Viçosa do Ceará (CE), Areia (PB), Orizona (GO) e Circuito das Águas Paulista (SP) — e duas Denominações de Origem (DO): Paraty (RJ) e Luiz Alves (SC).

Esse avanço demonstra como a **origem territorial** vem se consolidando como **estratégia de diferenciação e agregação de valor** para a cachaça brasileira.

Mais do que identificar de onde vem o produto, a IG contribui para organizar produtores, preservar saberes e práticas tradicionais, fortalecer a reputação coletiva e criar novas oportunidades de acesso a mercados, turismo e gastronomia.

Em Goiás, a Indicação de Procedência da Cachaça de Orizona insere o estado nesse grupo de territórios brasileiros reconhecidos pela produção da bebida. A conquista amplia as possibilidades de posicionamento das cachaças goianas, fortalece a identidade regional e abre caminhos para ações integradas de promoção, comercialização, turismo de experiência e valorização da cultura local.

Experiências de outros territórios mostram o potencial dessa estratégia. Em Areia (PB), a cachaça está associada a eventos, turismo e geração de negócios; em Morretes (PR), produtores com IG já atuam no mercado internacional; e Paraty (RJ) tornou-se o primeiro destilado brasileiro a conquistar uma Denominação de Origem, demonstrando o potencial de evolução e amadurecimento das estratégias de valorização territorial.



Foto: Arquivos Sebrae



Como os empreendedores podem aproveitar essas tendências para gerar valor e diferencial competitivo?

Nas próximas páginas, iremos explorar algumas aplicações práticas:

- Criar experiências integrando cachaça, gastronomia e turismo;
- Fortalecer a reputação com certificações e reconhecimentos;
- Buscar mercados internacionais para ampliar o valor da marca;
- A cachaça como símbolo de sofisticação: oportunidades na apresentação do produto;
- Uso de dados e IA para personalizar o atendimento.



Criar experiências integrando cachaça, gastronomia e turismo

A expansão das rotas turísticas e dos eventos de gastronomia em Goiás cria uma oportunidade para que as cachaçarias se posicionem como protagonistas da integração entre turismo, cultura e gastronomia. Além da comercialização da bebida, os empreendimentos podem oferecer **visitas guiadas aos alambiques, degustações comentadas, harmonizações com pratos regionais, experiências sensoriais, eventos gastronômicos, festivais, cursos de coquetelaria e vivências** que apresentem ao visitante a história e os processos de produção da cachaça.

Também podem estabelecer parcerias com restaurantes, hotéis, pousadas e operadores turísticos para compor roteiros temáticos e experiências autênticas. Rotas apoiadas pelo Sebrae Goiás, como a Rota dos Pireneus, a Rota Além das Águas, a Rota Viva Veadeiros, a Rota do Agro e a Rota Goiânia Gastronômica demonstram o potencial de unir produtos locais, identidade territorial e turismo de experiência.

Para o empresário, os ganhos vão além da venda da garrafa: incluem aumento da visibilidade da marca, novas fontes de receita, maior fidelização de clientes, fortalecimento da identidade regional e diferenciação em um mercado cada vez mais orientado pela busca por experiências autênticas.

Quando a coquetelaria global fala português

Outro sinal da crescente projeção internacional da cachaça é a entrada do Rabo de Galo na lista oficial de coquetéis da International Bartenders Association (IBA), em 2024.

O reconhecimento torna o drinque o segundo coquetel à base de cachaça a integrar a seleção da entidade, depois da caipirinha, reforçando a presença da bebida brasileira na coquetelaria mundial e ampliando sua visibilidade entre bartenders, consumidores e mercados internacionais.





Fortalecer a reputação com certificações e reconhecimentos

Para as cachaçarias goianas, investir em concursos nacionais e internacionais, certificações e ações de valorização da origem pode ser um importante diferencial competitivo. O reconhecimento conquistado por regiões produtoras, como Orizona, demonstra que a **validação externa agrega valor** à cachaça, **fortalece a identidade regional** e **amplia a visibilidade** do estado.

Mais do que uma estratégia de marketing, construir reputação por meio de reconhecimentos independentes tornou-se um fator decisivo para **conquistar consumidores** e **se destacar** em um mercado cada vez mais competitivo.

Participar de concursos, avaliações especializadas, certificações e premiações é uma estratégia para fortalecer a reputação da marca e demonstrar a qualidade dos produtos. Enquanto as premiações representam o reconhecimento conquistado em concursos e avaliações comparativas, as certificações atestam o atendimento a requisitos específicos por meio de processos formais de verificação.

No entanto, conquistar uma medalha, certificado ou selo é apenas parte do processo. O verdadeiro valor desses reconhecimentos depende de sua comunicação ao mercado. Quando destacados em rótulos, embalagens, pontos de venda, redes sociais e materiais promocionais, eles reforçam a credibilidade da marca, aumentam a percepção de qualidade e podem influenciar positivamente a decisão de compra dos consumidores.

Em um mercado cada vez mais competitivo, o reconhecimento só gera valor quando chega ao consumidor. Por isso, transformar conquistas em argumentos de marketing é uma estratégia fundamental para ampliar a visibilidade da marca, atrair novos compradores e fortalecer o posicionamento da cachaça perante a concorrência.



Buscar mercados internacionais para ampliar o valor da marca

Pequenas cachaçarias podem focar em mercados especializados que valorizam produtos artesanais, de origem definida e produção limitada. O caminho mais viável é **participar de feiras, rodadas de negócios e trabalhar com importadores de bebidas premium**. Investir em **rótulo, comunicação, certificações e materiais em outros idiomas** aumenta as chances de entrada em mercados premium.

Antes de escolher um país, a cachaçaria deve analisar o perfil do consumidor, os canais de distribuição, os requisitos regulatórios, a concorrência, os custos logísticos e o posicionamento de preço. Para as cachaçarias goianas, esse processo pode ser potencializado pela valorização da origem, pela Indicação de Procedência de Orizona e por estratégias de posicionamento premium.

Além de abrir novos mercados, a presença internacional fortalece a imagem da marca, agrega valor ao produto e contribui para aumentar sua credibilidade também no mercado nacional. Internacionalizar exige inteligência de mercado.



Foto: Arquivos Sebrae



A cachaça como símbolo de sofisticação: oportunidades na apresentação do produto

Uma oportunidade crescente para as pequenas cachaçarias está no investimento em embalagens capazes de agregar valor ao produto e ampliar seu potencial de mercado, tanto no segmento B2C, voltado ao consumidor final, quanto no B2B, direcionado a empórios, lojas especializadas, hotéis, restaurantes e empresas que utilizam brindes corporativos. Em um mercado no qual a experiência de compra é cada vez mais importante, a embalagem deixa de ser apenas um recipiente e passa a fazer parte da proposta de valor da marca.

Garrafas diferenciadas, rótulos sofisticados, caixas personalizadas, estojos para presente e kits temáticos ajudam a posicionar a cachaça como um produto premium, ampliando sua atratividade para ocasiões especiais e datas comemorativas.

Essa estratégia aproxima a bebida de categorias tradicionalmente associadas a presentes de prestígio, como vinhos e whiskies, reforçando atributos de qualidade, tradição e exclusividade.

Além de proteger o produto e destacar sua identidade, a embalagem contribui para **contar a história da marca, valorizar a origem da produção e criar uma conexão emocional com o consumidor** e dar visibilidade às certificações e premiações conquistadas. Para as pequenas cachaçarias, investir em design e apresentação representa uma oportunidade de aumentar o valor percebido, praticar preços mais elevados e transformar a cachaça em uma opção de presente sofisticada, capaz de ocupar um espaço cada vez mais relevante no mercado de bebidas premium.



Uso de dados e IA para personalizar o atendimento

Utilizar dados e inteligência artificial pode ajudar a cachaçaria a conhecer melhor seus clientes e melhorar suas vendas. Ferramentas de IA podem apoiar o empreendimento de várias formas, como, por exemplo, auxiliar em **pesquisas de harmonização entre cachaças, comidas e sobremesas**, gerando novas experiências para os consumidores.

Com a análise do perfil e preferências dos clientes, a cachaçaria pode indicar rótulos mais adequados, criar ofertas personalizadas e fortalecer o relacionamento.

A análise de dados também permite ao produtor **identificar padrões de consumo**, períodos de maior demanda e previsões baseadas no calendário de eventos do município.

Com o apoio da inteligência artificial, também é possível **monitorar avaliações de consumidores**, menções em redes sociais e indicadores dos canais de venda para compreender preferências, antecipar mudanças de comportamento e orientar decisões sobre lançamento de novos rótulos, estratégias de marketing e posicionamento da marca.

Outra forma de uso da IA é na realização de capacitação de funcionários, especialmente das novas gerações, criando materiais rápidos e personalizados sobre produtos, atendimento e técnicas de venda.

Dessa forma, a cachaçaria passa a tomar decisões mais precisas, reduzindo riscos, aumentando a eficiência dos investimentos e ampliando sua capacidade de competir em um mercado cada vez mais diversificado e exigente.

Como o Sebrae pode apoiar o seu negócio?

O Sebrae tem atuado de forma abrangente no fortalecimento da cadeia produtiva da cachaça, apoiando os empreendedores desde a qualificação da produção até a ampliação do acesso a mercados. Algumas das principais iniciativas voltadas a este público são:

- **Apoio no registro do alambique e de produtos junto ao MAPA**
Orientações para a abertura e regularização de alambiques, além de apoio no processo de registro de produtos e rótulos junto ao MAPA. A formalização garante conformidade com a legislação, amplia oportunidades de mercado e fortalece a competitividade das cachaçarias.
- **Serviços de rotulagem**
Consultorias de rotulagem de alimentos e informação nutricional, incluindo a adequação dos rótulos às exigências legais, elaboração de informações nutricionais, memoriais descritivos e orientações para conformidade com as normas sanitárias.
- **Serviços de embalagem, design de produto, design de rótulos, identidade visual e adequação de embalagens para comercialização**
Consultorias especializadas para apoiar cachaçarias no desenvolvimento de embalagens, rótulos e soluções de design alinhadas às exigências legais e às demandas do mercado. Além de contribuir para a conformidade regulatória, esse apoio ajuda a agregar valor ao produto, fortalecer a marca e ampliar a competitividade em mercados cada vez mais orientados pela experiência, qualidade e diferenciação.
- **Capacitações e consultorias para boas práticas de produção e segurança alimentar**
Capacitações e consultorias para produtores de cachaça na área de boas práticas, segurança dos alimentos, qualidade da produção e adequação às exigências de mercado.
- **Participação em feiras, festivais e eventos setoriais**
O apoio à participação em eventos nacionais e internacionais permite que as cachaçarias ampliem sua visibilidade, apresentem novos produtos, construam relacionamentos comerciais e fortaleçam suas marcas junto ao mercado consumidor.
- **Indicação Geográfica (IG) e Valorização da Origem**
O Sebrae Goiás apoiou a estruturação da Indicação de Procedência da Cachaça de Orizona e desenvolve outras ações com o objetivo de fortalecer a identidade territorial, agregar valor ao produto e ampliar oportunidades comerciais.

Foto: Arquivos Canva

Conclusão

O setor de cachaça vive um momento de fortalecimento impulsionado pela valorização da origem, da autenticidade e das experiências associadas ao consumo. Em um mercado cada vez mais competitivo, a diferenciação passa a depender não apenas da qualidade da bebida, mas também da capacidade de comunicar sua história, sua procedência e seus atributos culturais.

Nesse cenário, instrumentos como as Indicações Geográficas, certificações e premiações ganham relevância ao ampliar a visibilidade dos produtos e aumentar a confiança dos consumidores.

As tendências identificadas demonstram que existem oportunidades concretas para os pequenos produtores agregarem valor aos seus negócios. A busca por produtos *premium*, o fortalecimento da reputação por meio de validações externas, a utilização de madeiras brasileiras para criar perfis sensoriais diferenciados e a exploração de nichos internacionais são caminhos capazes de ampliar a competitividade das cachaçarias artesanais.

Ao mesmo tempo, a integração entre cachaça, gastronomia e turismo reforça o potencial de geração de experiências que aproximam consumidores e produtores, fortalecem a identidade regional e criam novas fontes de receita. Em Goiás, o reconhecimento de territórios produtores e a crescente valorização do turismo de experiência ampliam ainda mais essas possibilidades.

Por fim, o uso de dados e inteligência artificial surge como um importante aliado na compreensão do comportamento dos consumidores, na personalização do atendimento e na tomada de decisões mais assertivas.

Dessa forma, as cachaçarias que conseguirem combinar tradição, inovação, valorização da origem e foco na experiência terão melhores condições de aproveitar as oportunidades de crescimento e fortalecer sua posição no mercado.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE GOIÁS - SEBRAE GOIÁS

AV. T3, Nº 1.000, SETOR BUENO, GOIÂNIA/GO, 74215-095
0800 570 0800 | www.sebraego.com.br | @sebraego

CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL

José Mário Schreiner
Presidente

André Luiz Baptista Lins Rocha
Vice Presidente

DIRETORIA EXECUTIVA

Antônio Carlos de Souza Lima Neto
Diretor-Superintendente

Marcelo Lessa Medeiros Bezerra
Diretor Técnico

João Carlos Gouveia
Diretor de Administração e Finanças

PRODUÇÃO

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Francisco Lima Júnior | Gerente

Polyanna Marques Cardoso | Analista

Paulo de Tarso Rezende Lôbo | Estagiário

APOIO

Adriano Gonçalves Teixeira | Gerente

Camilla Fagner Carvalho Costa | Analista

João Luiz Prestes Rabelo | Analista

Leonardo José Cícilio Araújo | Analista

Rodrigo Junji Aoki | Trainee



OBSERVATÓRIO
SEBRAE



Publicado em setembro de 2026



| **OBSERVATÓRIO**
SEBRAE

SEBRAE