

JANAÍNA FÜHR

**O SETOR LÁCTEO EM TRANSFORMAÇÃO: ESFERAS
INTERNACIONAL, BRASILEIRA E REGIONAL, COM
DETALHAMENTO DOS PROCESSOS EM CURSO NO VALE
DO TAQUARI (RS)**

Tese apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de doutora em Economia do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Santa Catarina.

Orientador: Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins

Florianópolis
2019

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Führ, Janaina

O setor lácteo em transformação: esferas internacional, brasileira e regional, com detalhamento dos processos em curso no Vale do Taquari (RS) / Janaina Führ ; orientador, Hoyêdo Nunes Lins, 2019.
701 p.

Tese (doutorado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico, Programa de Pós Graduação em Economia, Florianópolis, 2019.

Inclui referências.

1. Economia. 2. CGV. 3. Desenvolvimento Rural. 4. Setor Lácteo. 5. Corede Vale do Taquari. I. Lins, Hoyêdo Nunes . II. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Economia. III. Título.

JANAÍNA FÜHR

**O SETOR LÁCTEO EM TRANSFORMAÇÃO: ESFERAS
INTERNACIONAL, BRASILEIRA E REGIONAL, COM
DETALHAMENTO DOS PROCESSOS EM CURSO NO VALE
DO TAQUARI (RS)**

Esta Tese foi julgada adequada para obtenção do Título de "Doutora em
Economia" e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-
Graduação em Economia.

Florianópolis, 29 de março de 2019.

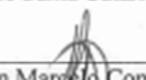


Prof. Jaylson Jair da Silveira, Dr.
Coordenador do Curso

Banca Examinadora:



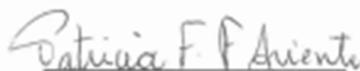
Prof. Hovênio Nunes Lins, Dr.
Orientador
PPGECO/Universidade Federal
de Santa Catarina



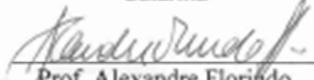
Lairton Manoel Comerlatto,
Dr.
Universidade Federal de Santa
Catarina



Prof. Luiz Carlos de Carvalho
Júnior, Dr.
Universidade Federal de Santa
Catarina



Prof.ª Patrícia Fonseca Ferreira
Arienti, Dr.ª
Universidade Federal de Santa
Catarina



Prof. Alexandre Florindo
Alves, Dr.
PCE/Universidade Estadual de
Maringá



Luiz Carlos Mior, Dr.
EPAGRI/ Empresa de
Pesquisa Agropecuária e
Extensão Rural de Santa
Catarina

Dedico este trabalho a minha família, em especial, aos meus pais Gisela Andrade Führ e Deoclécio Führ (*in memoriam*).

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a minha família, em especial, minha mãe Gisela Andrade Führ pelo apoio, incentivo e compreensão nesta jornada. Sendo que ela possibilitou a realização desta conquista.

Agradeço à equipe do Programa Pós-graduação em Economia (PPGECO) da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), professores, servidores e colegas, pelo conhecimento proporcionado e por toda assistência. Em especial pelo apoio dos professores Silvio, Fernando, Marcelo e Pablo, e ao professor aposentado Nicolau. Gostaria de agradecer ao professor Pascoal pelo incentivo, ainda na época da graduação, para trabalhar com a temática do setor lácteo e pelo auxílio num esboço muito preliminar do projeto que anos mais tarde se tornaria esta tese. Além disso, gostaria de agradecer especialmente a meu orientador, o professor Hoyêdo Nunes Lins pela ajuda e pelo apoio ao longo destes mais de dois anos de tese.

Gostaria de agradecer a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes) pelo financiamento no último ano do doutorado que auxiliou na viabilização da realização deste trabalho. Também gostaria de agradecer pelo aprendizado obtido no período no qual atuei na Fiesc, no plano de recursos hídricos das bacias hidrográficas dos Rios Tijucas, Biguaçu e Bacias Contíguas e na pesquisa “Estado, economia e sociedade: uma estratégia de desenvolvimento para Santa Catarina”.

Por fim, agradeço a Gisela, Gundela, Luiz, Lurdes, Juliana, Kheytyany, Diego e demais interlocutores que auxiliaram direta e indiretamente na aplicação da pesquisa de campo da tese. Além disso, um agradecimento especial aos entrevistados que disponibilizaram o seu tempo para participarem da pesquisa, pela sua receptividade e pelo compartilhamento de suas experiências e aflições. A todos que, de alguma forma, contribuíram para a concretização deste trabalho.

RESUMO

As transformações observadas nas últimas décadas, em escala internacional, no setor lácteo, especialmente com respeito ao aumento da concentração e à entrada de empresas multinacionais em diferentes mercados (para produzir e comercializar), mas também com respeito a processos na produção (envolvendo tecnologia, por exemplo) e na organização produtiva (implicando, entre outros aspectos, relações entre empresas e entre estas e produtores rurais, além de instituições), serviram de base para a presente tese. Indagou-se, à luz dos debates sobre cadeias globais de valor e sobre o desenvolvimento rural, a respeito dos reflexos de tais mudanças em escala de Brasil e no plano dos territórios diretamente implicados, neste caso com a atenção voltada à bacia leiteira do Corede Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul. Esta tese conta com pesquisa bibliográfica e documental, e principalmente com pesquisa de campo, com 88 entrevistas, sendo a maioria delas realizadas junto a produtores de leite; mas também com indústrias e instituições. Observam-se no Vale do Taquari processos que a literatura sobre cadeias e sobre desenvolvimento rural coloca, de uma forma ou de outra, em destaque em diferentes realidades. Na relação entre a esfera agrícola, a produção primária propriamente dita e a esfera processadora, observou-se que a governança é exercida precipuamente no âmbito da indústria. Mais especificamente, as exigências em termos de sanidade e qualidade, entre outras que caracterizam a esfera processadora, são determinadas pelas empresas multinacionais que atuam na região, ou que, mesmo não atuando na região, influenciam no padrão do produto final comercializado no varejo, fazendo com que os produtores maiores realizem investimentos, muitas vezes significativos, para acompanhar o padrão e sobressair. Inúmeros pequenos produtores estão saindo da atividade, pela dificuldade de acompanhar as exigências ou até porque a atividade deixou de ser lucrativa para a sua realidade. Esses processos são indicativos sobre o que exerce poder e comando na cadeia. Já a relação entre a esfera processadora e o segmento varejista pode ser caracterizada como uma governança quase hierárquica, onde este último determina aspectos-chaves, em alguns casos, inclusive, a embalagem do produto, influenciando significativamente no preço final do produto. Os produtores analisados realizam principalmente no sentido do upgrade de processo, buscando racionalizar o uso dos recursos produtivos e reduzir o caráter penoso da atividade. Upgrading de produto ou de função não foram observados claramente, mesmo que em alguns casos os produtores tenham demonstrado interesse em comercializar produtos de

maior valor agregado no futuro. As empresas, por sua vez, indicaram que realizam upgrading de produto e de processo numa frequência significativa, em alguns casos adentrando linhas de produtos com zero lactose ou empregando robôs em algumas etapas da produção. Observou-se que as empresas realizam upgrading funcional, ao trabalharem com marca própria, sendo que a dificuldade na agregação de valor está no fato de o leite fluído, principal produto de algumas empresas, ser uma commodity, e até intersetorial, ao atuarem em mais de um setor. Por fim, a literatura acerca do desenvolvimento territorial rural enfatiza o papel das iniciativas locais, mas o que transpareceu nas entrevistas dos produtores foi uma resistência às ações coletivas em reação às exigências da CGV, apesar da presença expressiva das cooperativas no território.

Palavras-chave: CGV. Setor lácteo. Corede Vale do Taquari.

ABSTRACT

The internationally observed changes in the dairy sector, mainly concerning concentration and the entry of multinationals into different markets (to produce and also to market), but also with respect to production processes (involving technology, for example) and organization (implying, for instance, relations between companies and between them and rural producers, as well as institutions), represented the basic motivation behind the carrying out of this research. Inspired by the debates both on global value chains and rural development, the study looks at the effects of these changes at the level of Brazil and also in territories directly involved, focusing, concerning the latter scale, on the milk basin of the Corede Vale of Taquari, in Rio Grande do Sul. This thesis counts on bibliographic and documentary research, and mainly with field research, with 88 interviews, most of which were carried out with milk producers, but also with industries and institutions. In the Taquari Valley, one can see types of processes about which the international literature on chains and rural development normally talks. About the relationship between the agricultural sphere, that is primary production of milk, and the processing one, it could be found that governance comes essentially from the industrial level. More specifically, health and quality requirements, among others that typify processing, tend to be defined and imposed by the multinational companies that operate in the region or, even if they are not there, by their standards for the final product that goes to retail sales. This means pressures upon producers to make investments and to follow such standards; if they do not succeed, there arises a real risk of getting out of business. Already many small producers are leaving the activity, due to difficulties for following the requirements or even because the activity is no longer profitable for them. These processes are indicative about who exercises determination and command in the chain. On the other hand, the relationship between the processing sphere and the retail segment may be seen as an almost hierarchical governance, where the latter determines key aspects, in some cases including product packaging, significantly influencing the final price of the product. The producers interviewed mainly perform process upgrading, seeking to rationalize the use of production resources and to mitigate the laborious nature of the activity. Product or function upgrades could not be perceived, even though in some cases producers have showed interest in marketing products with higher value added in the future. The companies, on the other hand, indicated that they frequently perform product and process

upgrading, in some cases, for example, adopting zero lactose product lines or employing robots in some stages of production. It was observed that companies perform functional upgrading when working with their own brands, and the difficulty in adding value has to do with the fact that fluid milk, the main product of some companies, is a commodity; the companies perform even intersectoral upgrading when they operate in more than one sector. Finally, the literature on rural territorial development emphasizes the role of local initiatives, but what emerged from the interviews particularly with producers was an actual resistance to collective actions in order to react to the demands of the GVC, despite the significant presence of cooperatives in the territory.

Keywords: GVC. Dairy Sector. Corede Vale do Taquari.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Cinco tipos de governança da cadeia global de valor	54
Figura 2 – Canais de transmissão da CGV	128
Figura 3 – Custo médio para os sistemas de produção de leite por países analisados em 2016, US\$ por 100 quilos de leite.....	153
Figura 4 – Distribuição da produção mundial de leite de vaca, em toneladas, 1990.....	160
Figura 5 – Distribuição da produção mundial de leite de vaca, em toneladas, 2016.....	161
Figura 6 – Mapa do comércio internacional de lácteos, em 2000, em milhões de dólares.....	174
Figura 7 – Mapa do comércio mundial de produtos lácteos, em 2015, em mil toneladas	175
Figura 8 – Influência de cada ator econômico na indústria de laticínios dos EUA	209
Figura 9 – Mapa da cadeia de valor dos lácteos do Quênia	214
Figura 10 – Cadeia de valor dos laticínios da Nicarágua	221
Figura 11 – Cadeia de valor dos laticínios de El Salvador	222
Figura 12 – Cadeia de valor dos laticínios da Costa Rica	223
Figura 13 – Produtividade do rebanho leiteiro brasileiro ao nível municipal, em litros/vaca/ano, 2014.....	322
Figura 14 – Faturamento com venda de produtos, Brasil, em %, 2015	339
Figura 15 – Brasil: distribuição espacial dos empregos e estabelecimentos da indústria de preparação de leite: 2002 e 2016	343

Figura 16 – Brasil: Distribuição espacial dos empregos e estabelecimentos da indústria de fabricação de laticínios: 2002 e 2016	344
Figura 17 – Mapa dos Coredes, Rio Grande do Sul.....	375
Figura 18 – Mapa do Corede Vale do Taquari.....	376
Figura 19 – Delimitação territorial, produção de leite e presença de indústrias na aglomeração produtiva de laticínios do Vale do Taquari - 2014	407
Figura 20 – Cadeia agroindustrial do leite no Brasil.....	426
Figura 21 – Cadeia láctea estilizada do Corede Vale do Taquari	430

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Produção mundial de leite de vaca, em milhões de toneladas, 1990 – 2016.....	159
Gráfico 2 – Evolução da produção de leite de vaca dos 10 maiores produtores em 2016, em milhões de toneladas, 1990 – 2016*	164
Gráfico 3 – Evolução da produtividade do leite de vaca dos 10 países líderes no <i>ranking</i> de 2016, em kg/animal, 1993 – 2016*	167
Gráfico 4 – Evolução da produtividade mundial na produção de leite de vaca, 1990 – 2016, em kg/animal.....	168
Gráfico 5 – Evolução da produção de produtos lácteos derivados de leite de vaca dos 10 países maiores produtores em 2014, em milhões de toneladas, 1992 – 2014.....	171
Gráfico 6 – Exportações de leite, creme e produtos lácteos (com exceção da manteiga e do queijo) dos dez países com maior exportação em 2016, em milhões de US\$, 1995 – 2016.....	180
Gráfico 7 – Exportações de manteiga e outras gorduras e óleos derivados do leite dos dez países com maior exportação em 2016, em milhões de US\$, 1995 – 2016	181
Gráfico 8 – Exportações de queijo e requeijão dos dez países com maior exportação em 2016, milhões de US\$, 1995 – 2016	182
Gráfico 9 – Importações de leite, creme e produtos lácteos (com exceção da manteiga e do queijo) dos dez países com maior importação em 2016, em milhões de US\$, 1995 – 2016.....	183
Gráfico 10 – Importações de manteiga e outras gorduras e óleos derivados do leite dos dez países com maior importação em 2016, em milhões de US\$, 1995 – 2016	184

Gráfico 11 – Importações de queijo e requeijão dos dez países com maior importação em 2016, em milhões de US\$, 1995 – 2016	185
Gráfico 12 – Evolução da produtividade do Brasil e das Grandes Regiões, em litros/vaca/ano, 2002 até 2017	320
Gráfico 13 – Evolução da produtividade das Unidades da Federação, em litros/vaca/ano, 2002 até 2017	321
Gráfico 14 – Projeções do consumo e da produção de leite do Brasil, em milhões de litros, 2016/17 – 2026/27	325
Gráfico 15 – Brasil: número total de produtores de leite que fornecem para as principais empresas – 1999 até 2017	327
Gráfico 16 – Número de associados que forneceram leite em 2015: quantitativo, por estratos de produção (l/dia), Brasil	336
Gráfico 17 – Número de associados que forneceram leite em 2015: volume total adquirido, por estratos de produção (l/dia), Brasil	336
Gráfico 18 – Participação regional e nacional - leite adquirido origem associados (%), 2015	337
Gráfico 19 – Outros negócios das cooperativas (%), Brasil, 2015.....	339
Gráfico 20 – Programas sociais e assistência técnica nas cooperativas, frequência (%), Brasil, 2015	340
Gráfico 21 – Balança comercial láctea brasileira, em milhões US\$ FOB, 2005 – 2017	347
Gráfico 22 – Composição das exportações do setor lácteo brasileiro em 2017, %	350
Gráfico 23 – Composição das importações do setor lácteo brasileiro em 2017, %	351
Gráfico 24 – Brasil: importações de leite em pó oriundas do Mercosul, 2002 a 2015, em milhões US\$ FOB	353

Gráfico 25 – Participação dos países no total das importações brasileiras de leite em pó oriundas do Mercosul, 2005 - 2017	354
Gráfico 26 – Evolução do preço médio do leite pago ao produtor (R\$/L)*, em valores brutos (inclusos frete e Funrural), de janeiro/1998 a dezembro/2017, Brasil e Rio Grande do Sul	357
Gráfico 27 – Evolução da diferença entre o preço médio do leite pago ao produtor (R\$/L)* no Brasil e no Rio Grande do Sul, em valores brutos (inclusos frete e Funrural), de janeiro/1998 a dezembro/2017	358
Gráfico 28 – Evolução do preço médio do leite pago ao produtor (R\$/L)*, em valores líquidos (excluídos frete e Funrural), de janeiro/2005 a dezembro/2017, Brasil e Rio Grande do Sul	359
Gráfico 29 – Composição do VAB nos municípios do Vale do Taquari: 2016 (%).....	391
Gráfico 30 – Número de empresas que adquirem leite no município, Vale do Taquari, 2017.....	420
Gráfico 31 – Produção diária de leite dos produtores entrevistados no Vale do Taquari – 2018 (%).....	444
Gráfico 32 – Produtividade dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari – 2018 em litros/vaca/dia.....	445

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Produção mundial de produtos lácteos derivados de leite de vaca e sua participação no total da produção de lácteos, 1990, 2000, 2010 e 2014.....	170
Quadro 2 – <i>Ranking</i> dos maiores produtores por produto lácteo em 2014 e sua participação no total da produção do produto em questão	172
Quadro 3 – Tarifa média de importações dos produtos selecionados da cadeia láctea em países selecionados - discriminação dos produtos conforme o sistema harmonizado de designação e codificação de mercadorias com 6 dígitos (SH 6).....	187
Quadro 4 – Número de estabelecimentos agropecuários que produziram leite no ano e sua distribuição conforme a área (%), 2006 e 2017, Brasil e regiões	323
Quadro 5 – Brasil: número de produtores de leite que fornecem para as principais indústrias de laticínios, por empresa: 1999 - 2017	329
Quadro 6 – Brasil: participação da recepção de produtores no total na recepção por empresa, 2004 – 2017	333
Quadro 7 – Principais empresas da indústria de laticínios do Vale do Taquari – 2016	408
Quadro 8 – Empregos e Estabelecimentos no Corede Vale do Taquari e no Rio Grande do Sul: 2000, 2005, 2010 e 2017	409
Quadro 9 – Distribuição do emprego do setor lácteo do Corede Vale do Taquari por porte da empresa, 2000, 2005, 2010 e 2017	411

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Produção de leite de vaca dos 10 países maiores produtores em 1990 e 2016, em milhões de toneladas.....	162
Tabela 2 – 10 países com maiores exportações e importações do setor lácteo* em 2016, em milhões de dólares.....	177
Tabela 3 – Principais empresas de lácteos no mundo: <i>ranking</i> segundo o valor das vendas (somente lácteos) no ano de 2006, em bilhões de euros	190
Tabela 4 – Principais empresas de lácteos no mundo: <i>ranking</i> segundo o valor das vendas (somente lácteos) no ano de 2017*, em bilhões de euros	194
Tabela 5 – Vacas ordenhadas (em mil cabeças), produção de leite (milhões de litros) e produtividade (litros/vaca/ano) – Brasil e Grandes Regiões, 2002 e 2017	316
Tabela 6 – Vacas ordenhadas (em mil cabeças), produção de leite (milhões de litros) e produtividade (litros/vaca/ano) – Unidades da Federação, 2002 e 2017.....	318
Tabela 7 – Balança comercial láctea brasileira, em milhões US\$ FOB, 2005 – 2017.....	348
Tabela 8 – Exportações e importações brasileiras de leite em pó: mundo e Mercosul - milhões de US\$ FOB e participação, 2005 a 2017.....	352
Tabela 9 – Características populacionais dos municípios do Vale do Taquari (continua).....	387
Tabela 10 – PIB e PIB <i>per capita</i> dos municípios do Vale do Taquari, 2016.....	390
Tabela 11 – Produção de leite (em mil litros), produtividade (leite/vaca/ano) e <i>ranking</i> dos municípios do Vale do Taquari, 2017.	413

Tabela 12 – Número de estabelecimentos com produção de leite e sua participação no total dos estabelecimentos do Vale do Taquari, 2006 e 2017	416
Tabela 13 – Distribuição dos estabelecimentos agropecuários que produzem leite conforme a sua área, em hectares (ha), nos municípios do Vale do Taquari (2017).....	417
Tabela 14 – Faixas de renda mensal dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari – 2018 – em Salários Mínimos (SM) (%)	441
Tabela 15 – Produtos comercializados, além do leite, pelos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari - 2018 (%)*	442
Tabela 16 – Combinação dos produtos comercializados pelos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari – 2018	443
Tabela 17 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca da influência dos atores na definição do preço – 2018 (%).....	455
Tabela 18 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca da influência dos atores na assistência técnica recebem – 2018 (%).....	464
Tabela 19 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca da fonte de informação – 2018 (%)*	465
Tabela 20 – Síntese dos principais problemas a montante citados pelos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari – 2018 (%)*	474
Tabela 21 – Síntese dos principais problemas no tocante à comercialização do leite citados pelos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari – 2018 (%)*	475

Tabela 22 – Grau de satisfação com atividade leiteira dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari e se desempenham a atividade devido à sua lucratividade – 2018	480
Tabela 23 – Motivação dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari para desempenhar a atividade leiteira – 2018 (%)*	481
Tabela 24 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca da intenção de continuar trabalhando com a atividade leiteira – 2018	483
Tabela 25 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca do setor para qual migraria caso parasse com o leite – 2018 (%)*	485
Tabela 26 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari acerca da influência dos atores na tomada de decisão do Governo – 2018 (%).....	486
Tabela 27 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca da representação dos produtores – 2018 (%)*	487
Tabela 28 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari sobre os órgãos importantes para o bom funcionamento do setor – 2018 (%)*	489
Tabela 29 – Síntese das respostas das empresas entrevistadas no Vale do Taquari acerca da influência dos atores nas políticas públicas que afetam o setor (%).....	506
Tabela 30 – Síntese das respostas das empresas entrevistadas no Vale do Taquari acerca da influência dos atores nas decisões sobre novos produtos (%).....	524

Tabela 31 – Síntese das respostas das instituições entrevistadas no Vale do Taquari acerca da influência dos atores nas políticas públicas que afetam o setor lácteo (%) 557

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ATER – Assistência Técnica e Extensão Rural
Apil – Associação das Pequenas Indústrias de Laticínios do Rio Grande do Sul
CBT – Contagem Bacteriana Total
CCS – Contagem de Células Somáticas
CGV – Cadeia Global de Valor
Codevat – Conselho de Desenvolvimento do Vale do Taquari
Conseleite/RS – Conselho Paritário Produtores/Indústrias de Leite do Estado do Rio Grande do Sul
Corede – Conselho Regional de Desenvolvimento
EUA – Estados Unidos da América
Embrapa – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
Emater – Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
Embrater - Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural
FAO – Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura
Fetag – Federação dos Trabalhadores na Agricultura
IED – Investimento Estrangeiro Direto
IN – Instrução Normativa
l – litro
MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDA – Ministério do Desenvolvimento Agrário
Mercosul – Mercado Comum do Sul
MTE – Ministério do Trabalho
OCB – Organização das Cooperativas do Brasil
PAA – Programa de Aquisição de Alimentos
PME – Pequenas e Médias Empresas
PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
PNAE – Programa Nacional de Alimentação Escolar
PPM – Pesquisa Pecuária Municipal
Pronaf – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
PSR – Prêmio Seguro Rural
RAIS – Relação Anual de Informações Sociais
RS – Rio Grande do Sul
Senar – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural
Sindilat – Sindicato das Indústrias de Laticínios
SNCR – Sistema Nacional de Crédito Rural
STR – Sindicato dos Trabalhadores Rurais
UE – União Europeia

UHT – Ultra-High Temperature

UNCTAD – Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	35
PARTE I – CONSIDERAÇÕES DE CUNHO TEÓRICO: CADEIAS GLOBAIS DE VALOR, DESENVOLVIMENTO NO MEIO RURAL E AGRICULTURA FAMILIAR	41
2 A PROBLEMÁTICA DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR	43
2.1 Caracterização das cadeias globais e as gerações de pesquisa sobre tais estruturas.....	43
2.2 A questão da governança em cadeias globais.....	49
2.3 <i>Upgrading</i> nas CGV e implicações para países em desenvolvimento	55
2.4 O setor de varejo nas cadeias globais de valor do setor agroalimentar.....	64
2.5 Considerações finais.....	66
3 O DEBATE SOBRE O DESENVOLVIMENTO RURAL.....	69
3.1 Mudanças no meio rural brasileiro	69
3.2 Aspectos do desenvolvimento no meio rural.....	76
3.3 O enfoque do desenvolvimento territorial rural	85
3.4 Atores do desenvolvimento territorial rural	94
3.5 Considerações finais.....	97
4 A QUESTÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR.....	99
4.1 Agricultura familiar: algumas considerações	99
4.2 Políticas públicas para a agricultura familiar	110
4.3 Êxodo rural e sucessão nas propriedades	115
4.4 Considerações finais.....	122

5	PERSCRUTANDO UMA ARTICULAÇÃO ENTRE OS DEBATES SOBRE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E DESENVOLVIMENTO RURAL COM VISTAS À PESQUISA EMPÍRICA	125
5.1	Cadeias globais de valor e desenvolvimento na esfera local: aspectos gerais	125
5.2	Desenvolvimento rural no âmbito das cadeias globais de valor ...	132
5.3	Propondo um cruzamento entre as abordagens com vistas à pesquisa empírica	141
5.4	Considerações finais	143
	CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A PARTE I.....	145
	PARTE II – MUDANÇAS INTERNACIONAIS E NACIONAIS NO SETOR LÁCTEO: “CADEIA LÁCTEA GLOBAL” DESDE OS ANOS 90	149
6	PANORAMA DO SETOR LÁCTEO MUNDIAL.....	151
6.1	Panorama mundial	151
6.2	Produção mundial de leite.....	158
6.3	Produtividade	165
6.4	Principais produtos lácteos.....	168
6.5	COMÉRCIO INTERNACIONAL DE PRODUTOS LÁCTEOS.	173
6.6	PRINCIPAIS PLAYERS GLOBAIS DO SETOR LÁCTEO	189
6.7	Considerações finais	196
7	CADEIA LÁCTEA GLOBAL E MACRORREGIÕES E PAÍSES SELECIONADOS	199
7.1	Europa.....	199
7.2	Oceania	204
7.3	Estados Unidos.....	207
7.4	Quênia.....	211
7.5	Sri Lanka.....	215
7.6	Vietnã.....	217

7.7 América Central	219
7.8 Uruguai.....	225
7.9 Argentina.....	231
7.10 Considerações finais.....	238
8 O SETOR LÁCTEO NO BRASIL EM FACE DAS MUDANÇAS RECENTES DA ECONOMIA BRASILEIRA	241
8.1 Contextualização da economia brasileira no período.....	241
8.1.1 Breve caracterização econômica geral do Brasil no período.....	241
8.1.2 Ambiente agrícola no período recente.....	247
8.1.3. Políticas de crédito	252
8.1.4 Considerações finais sobre a contextualização da economia brasileira.....	257
8.2 Trajetória do setor lácteo no Brasil	258
8.2.1 Mercado de trabalho rural e as atividades agrícolas.....	260
8.2.2 Modernização agrícola.....	264
8.2.3 Pesquisa, extensão e assistência técnica.....	268
8.2.4 Mudanças gerais no setor lácteo nacional	270
8.2.5 Fusões e aquisições	279
8.2.6 Cooperativas.....	284
8.2.7 Segmento do varejo.....	291
8.2.8 Caracterização dos produtores de leite	294
8.2.8.1 Estudos sobre os produtores de leite	295
8.2.8.2 Estudos envolvendo as cooperativas no segmento de leite	303
8.2.9 Considerações finais sobre a trajetória do setor lácteo no Brasil	308
8.3 Considerações finais.....	310
9 PERFIL ATUAL DO SETOR LÁCTEO BRASILEIRO.....	313
9.1 Fontes e procedimentos	313
9.2 Produção primária	315

9.3 Principais indústrias de laticínios do Brasil	326
9.4 Cooperativas de leite.....	331
9.5 Estabelecimentos e emprego.....	340
9.6 Comércio exterior	346
9.7 Preços.....	355
9.8 Considerações finais	362
CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A PARTE II.....	365
PARTE III – INICIATIVAS EM ESCALA REGIONAL EM FACE DOS DESAFIOS DA GLOBALIZAÇÃO E DAS EVENTUAIS ADVERSIDADES IMPOSTAS PELO FUNCIONAMENTO DA CGV LÁCTEA NO COREDE VALE DO TAQUARI.....	371
10 ASPECTOS DE CARACTERIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA DO COREDE VALE DO TAQUARI	373
10.1 Elementos de configuração e trajetória do Vale do Taquari	373
10.2 Quadro socioeconômico atual do Vale do Taquari	383
10.3 Setor lácteo no Rio Grande do Sul e no Vale do Taquari	394
13.3.1 Antecedentes do setor lácteo.....	394
10.3.2 Aspectos gerais do setor lácteo contemporâneo no Rio Grande do Sul e no Vale do Taquari.....	399
10.3.3 Aspectos da governança do setor lácteo no Vale do Taquari...	401
10.4 Atualidade do setor lácteo no Vale do Taquari.....	404
10.5 Metodologia da pesquisa de campo	421
10.6 Cadeia láctea estilizada	424
10.7 Considerações finais	431
11 LEITURA SOBRE O SETOR LÁCTEO LOCAL REALIZADA NO ÂMBITO DOS PRODUTORES DE LEITE E SUA ANÁLISE	433
11.1 Caracterização dos produtores de leite.....	433
11.2 Produção e comercialização de leite	444

11.3	Formação de preço	455
11.4	Aspectos relacionados com as exigências gerais realizadas pelas empresas, a questão sanitária e a assistência técnica.....	459
11.5	Questões tecnológicas	466
11.6	Investimento e financiamento	471
11.7	Principais problemas enfrentados na atividade	473
11.8	Permanência na atividade.....	479
11.9	Aspectos diversos.....	485
11.10	Considerações finais.....	490
12	LEITURA SOBRE O SETOR LÁCTEO LOCAL REALIZADA NO ÂMBITO DAS EMPRESAS E SUA ANÁLISE	495
12.1	Caracterização geral das empresas entrevistadas	495
12.2	Principais mudanças no setor lácteo.....	500
12.3	Aspectos relacionados com as políticas públicas e os gargalos do setor	504
12.4	Relacionamento entre os integrantes da cadeia láctea.....	509
12.5	Aspectos relacionados com a interação com as empresas multinacionais	517
12.6	Aspectos diversos do funcionamento da cadeia: importação e reestruturação de empresas.....	519
12.7	P&D das empresas	521
12.8	Política de formação de preços.....	528
12.9	Tendências do setor lácteo	529
12.10	Considerações finais.....	531
13	LEITURA SOBRE O SETOR LÁCTEO LOCAL REALIZADA NO ÂMBITO DAS INSTITUIÇÕES ENVOLVIDAS E SUA ANÁLISE.....	537
13.1	Panorama geral: importância do leite para a região	537
13.2	Políticas públicas.....	545
13.2.1	Principais aspectos das políticas públicas que impactam no setor lácteo.....	545

13.2.2 Aspectos relacionados com a política de crédito	554
13.2.3 Influência dos atores do setor lácteo nas políticas públicas que o afetam.....	556
13.3 Principais mudanças do setor lácteo	564
13.4 Aspectos tecnológicos.....	572
13.5 Ambiente institucional	576
13.6 O problema da saída dos produtores da atividade.....	578
13.7 Aspectos do relacionamento entre os atores do setor.....	583
13.8 Ações coletivas e iniciativas locais	589
13.9 Aspectos da união e da mobilização entre os produtores rurais de leite.....	594
13.10 Setor de processamento.....	596
13.10.1 Papel das cooperativas	597
13.10.2 Aspectos do processo de reestruturação das empresas atuantes na região.....	603
13.10.3 O impacto da entrada de empresas multinacionais no mercado local.....	605
13.10.4 Atuação do Conseleite e formação de preços pagos ao produtor	610
13.11 Tendências do setor lácteo	612
13.12 Considerações finais	614
CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A PARTE III	623
14 CONCLUSÃO	629
REFERÊNCIAS.....	641
APÊNDICES.....	675
APÊNDICE A – Estabelecimentos do setor de preparação de leite, por porte, 2002, 2007 e 2016.....	677
APÊNDICE B – Empregos do setor de preparação de leite por porte, 2002, 2007 e 2016.....	679

APÊNDICE C – Estabelecimentos do setor de fabricação de laticínios, por porte, 2002, 2007 e 2016.....	681
APÊNDICE D – Empregos do setor de fabricação de laticínios, por porte, 2002, 2007 e 2016.....	683
APÊNDICE E - Roteiro das entrevistas: produtores de leite	685
APÊNDICE F - Roteiro das entrevistas: empresas	691
APÊNDICE G - Roteiro das entrevistas: instituições	695
APÊNDICE H - Lista dos entrevistados: identificação e data da entrevista	699

INTRODUÇÃO

O amplo setor agroalimentar exhibe mudanças importantes em escala mundial nas últimas décadas, com o aumento da concentração nas estruturas de oferta e diversificação de produtos, entre diversos outros aspectos. Neste contexto, autores como o Carvalho (2008), Lee, Gereffi e Beauvais (2012) e Tejo (2001) ressaltam a saturação do mercado consumidor nos países desenvolvidos, a pressão dos grandes supermercados nas margens de lucro e a reorganização dos negócios tanto em termos de funções executadas pelas empresas quanto de inserção em novos mercados regionais.

Nesse processo, grandes empresas, notadamente aquelas cujas atividades têm abrangência internacional (ou global), penetram em diferentes mercados nacionais e regionais, ampliando a sua presença em termos produtivos e comerciais, passando mesmo a controlar setores/segmentos nos ambientes econômicos dos quais participam. Estudos realizados sob o signo do debate sobre cadeias globais de valor (CGV), grandes estruturas de produção e comercialização que passaram a caracterizar diferentes indústrias de alcance mundial, como se falará posteriormente no corpo da tese, têm captado movimentos nessa direção em diferentes setores/segmentos da produção e comercialização agroalimentar, e relativos a vários países e regiões. Um exemplo mencionado por Carvalho (2008) é o caso da implementação das cotas leiteiras na Europa, que estimularam as empresas ali situadas a se expandirem em outros territórios. Outro exemplo desse processo é o impacto dos supermercados do Reino Unido na cadeia de vegetais frescos na África, comandando a dinâmica do processo produtivo e de comercialização, nos seus mais variados aspectos (DOLAN; HUMPHREY, 2000).

O setor lácteo apresenta processos com essas características, conforme ilustrado pela experiência brasileira: desde os anos 1990, pelo menos, multinacionais como Nestlé e Parmalat intensificaram/ampliaram sua presença no Brasil e em outros países distantes de seus espaços de origem, numa verdadeira “globalização” de suas atividades. Essa dinâmica não se mostra sem consequências para o perfil do setor lácteo nesses ambientes, no tocante seja à produção, relativamente aos diferentes aspectos envolvidos – incluindo tecnologia e organização produtiva –, seja à comercialização, repercutindo no quadro da concorrência, com os reflexos decorrentes. Autores como Benetti (2004) e Feix (2016) ressaltam a influência da abertura e da desregulamentação no setor lácteo brasileiro, especialmente em relação às aquisições de

empresas brasileiras por empresas estrangeiras e ao padrão de concorrência da indústria de laticínios no Brasil.

Todo esse processo há de afetar muito (e, talvez, sobretudo) a esfera produtiva, especialmente no que diz respeito aos produtores de leite, isto é, ao âmbito rural, incluindo as atividades de processamento (localizadas ou não nesse meio). Essas alterações acima citadas e o fim do tabelamento de preços do leite por parte do Governo brasileiro resultaram na ampliação da concorrência em um nível mais sistêmico e no aumento da dispersão de preços pagos ao produtor; também impuseram uma “seleção mais rigorosa dos participantes no mercado e a expulsão de produtores da atividade ou para a informalidade; [igualmente repercutiram em] negociações mais rígidas entre fornecedores e clientes; e [levaram a] mudanças nas relações entre agentes” (BÁNKUTI; SOUZA FILHO; BÁNKUTI, 2007, p. 3). De uma maneira geral, “o número de produtores de leite nas últimas décadas caiu substancialmente, sendo que a média de fornecimento torna-se cada vez maior por produtor” (BARROS; FACHINELLO; SILVA, 2011, p. 39).

As mudanças provocadas/protagonizadas na esfera produtiva e na esfera comercial do setor lácteo constituem um importante tema de estudo, ainda mais tendo em vista que tal setor possui uma relevância particular, pois o leite (e seus derivados) representa um alimento, por assim dizer, de base. Estudar essas mudanças e suas repercussões significa, assim, pesquisar sobre um recorte estratégico da estrutura agroalimentar do país a que se refere; estar-se-ia, por este ângulo, diante de um objeto de “estudo setorial”.

Igualmente importante é a investigação dos reflexos nos ambientes de produção, quer dizer, no caso do leite, em bacias leiteiras relevantes, um nível especialmente apto a acusar os impactos; estar-se-ia diante, por este prisma, de um objeto de “estudo regional”, voltado ao registro e à análise dos efeitos no plano do território, numa perspectiva de desenvolvimento local-regional ou territorial.

A realidade brasileira justifica um estudo sobre as mudanças no setor lácteo registradas no país: foi o 3º maior produtor mundial em 2017 (FAO, 2018), caracterizando-se por apresentar uma produção distribuída por todo o país, uma produtividade do gado relativamente baixa e uma marcante heterogeneidade em termos de processo produtivo. E a presença forte (pelo menos desde os anos 1990) de multinacionais torna ainda mais instigante o tema, de um modo geral, fazendo pensar sobre o significado dessa penetração do capital globalizado na trajetória desse setor no país; pode-se dizer que o fato de

o Brasil se constituir em um importador líquido de lácteos, desde 2009, agrega complexidade e interesse ao assunto.

De outra parte, integram a problemática associada aos processos registrados no setor lácteo no país, os reflexos em áreas produtivas. O Rio Grande do Sul se destaca nesse aspecto, apresentando a segunda maior produtividade entre todos os estados da federação em 2017. Há heterogeneidade marcante, em termos de produtividade e certamente também em outros aspectos, igualmente em outras escalas espaciais, como mesorregiões, microrregiões e municípios. Por exemplo, no Rio Grande do Sul, o Conselho Regional de Desenvolvimento (Corede) referente ao Vale do Taquari apresentou, em 2017, a 3ª maior produção de leite e a 7ª maior produtividade, de 3.608 litros/vaca/ano (bem acima da média estadual), entre os Coredes gaúchos, o que permite considerar tal área entre as que poderiam figurar com destaque em estudo sobre os reflexos territoriais das mudanças no setor lácteo brasileiro.

Além disso, tal área respondeu por mais de um quinto dos empregos formais da indústria de laticínios do Rio Grande do Sul em 2017. Contudo, apesar do dinamismo do Corede Vale do Taquari no setor lácteo, há poucos estudos sobre essa área com respeito aos reflexos locais das mudanças mais gerais nesse importante segmento da produção agroalimentar. Outra motivação para análise está no fato da família da autora atuar na atividade láctea nesta região.

As transformações observadas nas últimas décadas, em escala internacional, no setor lácteo, especialmente com respeito ao aumento da concentração e à entrada de empresas multinacionais em diferentes mercados (para produzir e comercializar), mas também com respeito a processos na produção (envolvendo tecnologia, por exemplo) e na organização produtiva (implicando, entre outros aspectos, relações entre empresas e entre estas e produtores rurais, além de instituições) serviram de base para a problemática da presente tese. Indaga-se, à luz dos debates sobre desenvolvimento socioeconômico com dimensão territorial, mais especificamente, dos debates sobre cadeias globais de valor e sobre o desenvolvimento rural, a respeito dos reflexos de tais mudanças em escala de Brasil e no plano dos territórios diretamente implicados, neste caso com a atenção voltada à bacia leiteira do Corede Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul.

A literatura sobre CGV coloca ênfase nos reflexos territoriais da participação na CGV, como o trabalho de Wilkinson e Mior (1999). Tendo em vista o peso do setor lácteo no Corede e do Corede no Rio Grande do Sul considera-se que as mudanças mundiais e nacionais impactam na região. Os produtores tiveram que se adequar às exigências

tecnológicas e regulatórias (reflexo do âmbito mundial), e por outro lado os laticínios sofrem a pressão dos consumidores e das multinacionais. A hipótese que se busca verificar é em que medida isso ocorre no Vale do Taquari.

O objetivo geral da tese consiste em descrever e analisar as mudanças no setor lácteo em escala mundial e no Brasil e, de modo detalhado, investigar os reflexos dos respectivos processos no Corede Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul. Os objetivos específicos são os seguintes: descrever e analisar, com base no debate sobre cadeias globais de valor, o funcionamento da cadeia láctea global, identificando seus elos principais, seus desdobramentos em diferentes países e as transformações ocorridas nas últimas décadas, em vários níveis; estudar, levando em conta os processos em curso no plano internacional, os movimentos protagonizados no sector lácteo em território brasileiro, observando a dimensão espacial, os aspectos produtivos, incluindo a questão da tecnologia e da organização industrial, o papel das instituições e o problema da concorrência; e detectar e analisar os reflexos territoriais dos movimentos realizados no sector lácteo presente no Brasil, focalizando – à luz do debate sobre o desenvolvimento territorial rural – o Corede Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul, pretendendo-se levantar e avaliar as iniciativas locais na forma de “respostas” aos processos gerais, inclusive (e principalmente) com vistas a atingir melhores posições na cadeia láctea, mas igualmente no intuito, quando for o caso, de resistir ao eventual ímpeto transformador dos processos enfiados na cadeia láctea.

Em relação aos procedimentos, esta tese conta com pesquisa bibliográfica e documental, e principalmente com pesquisa de campo, com 88 entrevistas, sendo a maioria delas realizadas junto a produtores de leite; mas também com indústrias e instituições.

Por fim, a estrutura da tese é composta por 3 partes, além da introdução e da conclusão geral. Na primeira parte são tratadas as considerações de cunho teórico: cadeias globais de valor, desenvolvimento no meio rural e agricultura familiar. Essa parte é composta por 4 capítulos, o primeiro deles abordando a problemática das cadeias globais de valor, o segundo, o debate sobre o desenvolvimento rural, e o terceiro, a questão da agricultura familiar. O último capítulo dessa parte perscruta uma articulação entre os debates sobre cadeias globais de valor e desenvolvimento rural com vistas à pesquisa empírica.

A segunda parte da tese focaliza as mudanças internacionais e nacionais no setor lácteo, observando a cadeia láctea global desde os

anos 90. O conteúdo desta parte é apresentado em diferentes escalas espaciais. São quatro os capítulos que a compõem, tratando, nesta ordem, do panorama do setor lácteo mundial, da cadeia láctea mundial e de macrorregiões e de países selecionados, do setor lácteo no Brasil em face das mudanças recentes da economia brasileira e do perfil atual do setor lácteo brasileiro.

A partir das contextualizações das partes I e II, na parte III é desenvolvida a abordagem baseada na pesquisa de campo. Mais especificamente, essa parte contempla as iniciativas em escala regional em face dos desafios da globalização e das eventuais adversidades impostas pelo funcionamento da CGV do setor lácteo no Corede Vale do Taquari. Os quatro capítulos dessa parte tratam dos aspectos de caracterização socioeconômica do Corede Vale do Taquari e das análises sobre a situação do setor lácteo presente na região em face dos movimentos em curso na cadeia láctea, tendo como base informações levantadas diretamente junto a produtores de leite, empresas e instituições.

PARTE I – CONSIDERAÇÕES DE CUNHO TEÓRICO: CADEIAS GLOBAIS DE VALOR, DESENVOLVIMENTO NO MEIO RURAL E AGRICULTURA FAMILIAR

O processo de ampliação do comércio internacional e das tecnologias relacionadas à comunicação e ao transporte vem desde as últimas décadas do século XX. No presente século ele se intensificou e alargou. Nesse contexto a produção e o comércio, em diferentes setores, passaram a ocorrer no âmbito de estruturas com grande abrangência espacial atualmente designadas como cadeias globais de valor (CGV).

Na literatura sobre cadeias globais de valor realçam-se as oportunidades de *upgrading* no interior das cadeias – isto é, de melhoria na inserção nas suas estruturas – por parte dos países em desenvolvimento. A forma de governança, quer dizer, de comando e controle sobre as atividades enfileiradas nas cadeias, e o próprio tipo de *upgrading* dependem do tipo de cadeia, dos arranjos institucionais, da complexidade das operações, das capacitações dos atores envolvidos na cadeia, entre outros fatores. Além disso, é destacado que a participação do país nas cadeias globais de valor não garante o desenvolvimento do país, sendo que as políticas locais tem potencial de transformar a participação nas cadeias em retenção de valor agregado e desenvolvimento no país.

Nesta primeira parte da tese é apresentado o debate teórico que sustenta a análises das partes II e III da tese. A presente parte da tese contém quatro capítulos. O primeiro apresenta uma revisão bibliográfica sobre aspectos centrais do debate em torno das CGV, enquanto que o segundo contém uma revisão de literatura sobre desenvolvimento territorial rural. O terceiro capítulo trás um breve debate teórico acerca da agricultura, dado a importância da agricultura familiar dentro do debate sobre desenvolvimento rural e o fato da maioria dos produtores primários entrevistados na pesquisa de campo da presente tese se enquadrar como agricultor familiar levou a construção de um capítulo para tratar brevemente do tema. Já no quarto capítulo foi realizado o cruzamento entre as abordagens das CGV's e de desenvolvimento rural buscando compreender como essas teorias interagem e se complementam. Por fim, são apresentadas algumas breves considerações finais da parte I.

2 A PROBLEMÁTICA DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Neste capítulo é apresentada a revisão de literatura sobre o tema das cadeias globais de valor (CGV). A primeira seção trata das gerações de pesquisa no debate sobre o assunto. Na segunda explora-se o aspecto da governança em tais estruturas. Enquanto que na terceira seção fala-se em *upgrading* em CGV e nas implicações da busca dessa ascensão para países em desenvolvimento. A quarta seção aborda o setor de varejo nas cadeias globais de valor do setor agroalimentar, foco desta tese, enquanto que a última seção traz as considerações finais.

2.1 CARACTERIZAÇÃO DAS CADEIAS GLOBAIS E AS GERAÇÕES DE PESQUISA SOBRE TAIS ESTRUTURAS

Num contexto de ampliação do comércio internacional, da integração financeira e do uso das tecnologias de comunicação, ocorre uma intensificação da globalização, entendida como a maior integração dos mercados mundiais. Conforme Bacelar (2008) globalizaram-se as empresas, os principais fluxos econômicos (comerciais, de investimento produtivo e financeiros), os mercados e os padrões. Em meio a essa intensificação, e representando, a rigor, um aspecto básico desta, observa-se o fortalecimento e a disseminação da forma de organizar a produção e o comércio em escala mundial, em diferentes setores, designada como cadeia global de valor. Cadeias estas que são das mais diversas, considerando os setores de incidência, desde a produção de automóveis até a produção de vegetais frescos, por exemplo, e contando com diferentes formas de organização.

As cadeias globais de valor são definidas por Gereffi, Korzeniewicz e Korzeniewicz (1994) como um “conjunto de redes interorganizacionais agrupado em torno de uma matéria prima ou produto, conectando famílias, empresas e estados uns aos outros dentro da economia global” (p. 2, tradução nossa). Conforme Humphrey e Schmitz (2000),

o conceito de cadeia global de valor é um de um número de abordagens de relações interfirmas que se baseia na simples ideia de que *design*, produção e *marketing* de produtos envolvem uma cadeia de atividades divididas entre diferentes empresas frequentemente localizadas em diferentes locais. Companhias sozinhas raramente transformam

matérias-primas em produtos finais e então os vendem aos consumidores (p. 9, tradução nossa).

Entre as abordagens sobre as relações interfirmas o trabalho de Goldberg e Davis (1957) se destaca ao evidenciar a evolução da agricultura, passando da autossuficiência para a interdependência dos setores envolvidos na produção agropecuária (PERONI, 2009). Nesse trabalho também foi criado o conceito de *agribusiness*. Esse conceito “engloba todos os atores envolvidos com a produção, processamento e distribuição de um produto [*commodity*]. [...] Engloba [também] todas as instituições que afetam a coordenação dos estágios sucessivos do fluxo de produtos” (GOLDBERG, 1968 apud ZYLBERSZTAJN, 2000, p. 5). Duas vertentes teóricas surgiram paralelamente aprofundando a análise sobre sistema agroindustrial, a vertente americana de estudos sobre *commodity system approach* (CSA) iniciados por Goldberg, e a vertente francesa de análise de *filière* (cadeia de produção) (CASALI, 2012).

Entenda-se por complexo agroindustrial o conjunto de relações entre indústria e agricultura na fase em que esta mantém intensas conexões para trás, com a indústria para a agricultura e para frente, com as agroindústrias e outras unidades de intermediação que exercem impactos na dinâmica agrária. O complexo agroindustrial é uma forma de unificação das relações entre os grandes departamentos econômicos com os ciclos e as esferas de produção, distribuição e consumo, relações estas associadas às atividades agrárias (MÜLLER, 1989, apud FAJARNO 2008).

De uma maneira geral, o complexo rural é caracterizado pela produção dos produtos intermediários na fazenda e produção de bens voltados a exportação que dividia os meios de produção com a produção dos bens para o consumo. Já o complexo agroindustrial, por sua vez, é caracterizado como sendo uma agricultura que se moderniza e que foi de tradicional para industrializada (MÜLLER 1989, SILVA 1996 apud BREITENBACH, 2008).

O complexo agroindustrial tem como ponto de partida uma matéria prima de base, sendo que para formar um complexo agroindustrial é necessário um conjunto de cadeias de produção, cada cadeia vinculada com uma matéria prima. Já o sistema agroindustrial

(SAG) é caracterizado como sendo um conjunto de atividades que concorrem para a produção de produtos agroindustriais. Essas atividades vão desde a produção de insumos até a chegada ao consumidor do produto final (BATALHA 2001 apud MORAES 2010).

A *filière*, por sua vez, pode ser definida como:

uma sequência de operações que conduzem à produção de bens. Sua articulação é amplamente influenciada pela fronteira de possibilidades ditadas pela tecnologia e é definida pelas estratégias dos agentes que buscam a maximização dos seus lucros. As relações entre os agentes são de interdependência ou complementaridade e são determinadas por forças hierárquicas (MORVAN, 1985 apud ZYLBERSZTAJN, 2000, p. 9).

Raupp (2013) ao tratar do campo teórico da noção de sistema agroindustrial trás o termo francês de “*filière*” traduzido para o português como “cadeia”. Com base no trabalho de Belik (1992), Raupp (2013) ressalta que “a cadeia é mais do que a soma das atividades envolvidas, ela busca dar uma dinâmica às relações estabelecidas na cadeia de produção” (2013, p. 91), desde a formação do produto até a chegada ao consumidor final, sendo a agroindústria processadora a coordenadora do funcionamento da cadeia através dos contratos que a mesma estabelece com os diversos elos da cadeia. O enfoque das *filière* considera que a dependência dentro sistema é resultado da estrutura de mercado ou de forças externas, entre elas as ações estratégicas de empresas e as ações governamentais (ZYLBERSZTAJN, 2000).

As correntes do pensamento americana e francesa apresentam convergências na necessidade de coordenação dos sistemas para que a produção seja competitiva. O enfoque da primeira está na importância do consumidor com poder de coordenação enquanto que o da segunda corrente está na produção, transferência e consumo (BREDA et al., 2003).

De uma maneira geral, neste trabalho optou-se por empregar a abordagem de cadeia global de valor para analisar as relações interfirmas. Na literatura sobre cadeia global de valor são destacadas duas formas principais de organização da cadeia global de valor, comandadas por produtores, de um lado, e comandadas por compradores, de outro. Essas duas formas de organização referem-se a uma das dimensões de análise das cadeias, como se indicará

posteriormente. No tipo de organização comandada por produtores, as firmas líderes detêm um papel central no próprio processo de produção, sendo um exemplo recorrente deste tipo de direcionamento a cadeia de automóveis (HUMPHREY; SCHMITZ, 2000). Já a cadeia global de valor comandada por compradores,

refere-se às indústrias em que os grandes varejistas, comerciantes e fabricantes de produtos com marcas desempenham os papéis fundamentais na configuração de redes de produção descentralizadas numa série de países exportadores, normalmente localizados no terceiro mundo. Este padrão de industrialização liderada pela exportação se tornou comum em indústrias de bens de consumo intensivos em trabalho, tais como vestuário, calçados, brinquedos, utensílios domésticos, eletrônicos de consumo e uma variedade de artesanato. A produção é geralmente realizada por terceirizados do terceiro mundo que fabricam produtos acabados para compradores estrangeiros. As especificações são fornecidas pelos grandes varejistas ou comerciantes que encomendam as mercadorias [...] estas empresas realizam *design* e/ou *marketing*, mas não fabricam os produtos de marca que eles encomendam. Eles fazem parte de um novo tipo de fabricantes sem fábricas, que separam a produção física de bens dos estágios de concepção e comercialização (GEREFFI, 1999 apud HUMPHREY; SCHMITZ, 2000, p. 10, tradução nossa).

Humphrey e Schmitz (2000) ressaltam que as firmas líderes, na governança da cadeia, não apenas adquirem produtos prontos dos demais membros da cadeia, “elas governam a cadeia, especificando o que será produzido por quem, e monitoram o desempenho” (p. 10, tradução nossa). Expressa a ideia de que, mesmo na ausência de propriedade, os compradores exercem controle sobre a cadeia. Dolan e Humphrey (2000 apud HUMPHREY; SCHMITZ, 2000) citam três áreas onde varejistas podem exercer controle: o posicionamento da cadeia no mercado, a estrutura da cadeia e o sistema de monitoramento e de controle. Mais especificamente, a primeira área está relacionada com o fato dos varejistas desempenharem um papel fundamental na decisão do que é ofertado aos seus clientes, em termos de produtos e suas

características como qualidade e aparência. No caso da atuação dos supermercados do Reino Unido na cadeia de vegetais frescos analisada por Dolan e Humphrey (2000), os supermercados influenciam decisivamente a estrutura global da cadeia de fornecimento, desde o tipo e o número de empresas envolvidas até a distribuição das funções entre as empresas. Por fim, a terceira área refere-se ao fato dos supermercados analisados determinarem os sistemas de qualidade e os procedimentos de monitoramento destes que os fornecedores devem adotar (DOLAN; HUMPHREY, 2000 apud HUMPHREY; SCHMITZ, 2000).

Conforme Gereffi, Korzeniewicz e Korzeniewicz (1994), a cadeia comandada por produtores é mais presente nos casos de mercadorias cuja produção exige mais intensidade em capital e tecnologia, como automóveis e semicondutores. Já a cadeia comandada por compradores é mais presente em setores de bens de consumo intensivos em trabalho, como vestuário e calçados, com forte atuação ou importância de grandes varejistas, marcas comerciais e redes de produção descentralizadas.

Na literatura referente à cadeia global de valor destacam-se três gerações/tradições de pesquisa, com denominações mais ou menos próprias: cadeias de mercadorias, cadeias globais de mercadorias e as cadeias globais de valor.

Conforme Bair (2005), a abordagem sobre a trajetória do capitalismo em termos de sistema-mundo explorou analiticamente – e inspirou a pesquisa a respeito – a ideia de cadeia de mercadorias. Os teóricos do sistema mundo focaram suas análises nas etapas da transformação dos insumos em produtos finais e na conexão das atividades produtivas com a reprodução social da força de trabalho, além de buscar entender “como a cadeia de mercadoria estrutura e reproduz uma cadeia estratificada e um sistema mundo hierárquico” (BAIR, 2005, p. 156, tradução nossa).

Nessa geração de pesquisa, em que a expressão utilizada é cadeias de mercadorias, o grosso dos trabalhos desdobrou-se nos anos 1970-80. O foco era a economia mundial capitalista, vista como um sistema social e histórico, e as cadeias aparecem como instrumento de análise da trajetória multissecular deste. Segundo Bair (2005), esses teóricos utilizam uma perspectiva histórica, holística e crítica, colocando ênfase em problemas como divisão do trabalho, hierarquias, assimetrias e relação entre centro, semiperiferia e periferia.

A geração de pesquisa que se ateu à ideia de cadeias globais de mercadorias (CGM), emergindo nos anos 1990, difere da geração anterior em alguns pontos. Entre eles encontra-se o referente ao debate em que se indaga se “a globalização é melhor compreendida como um

fenômeno contemporâneo possibilitado por uma crescente integração dos sistemas de produção, ou como um processo iniciado com a emergência do capitalismo ao longo do século dezesseis” (BAIR, 2005, p. 157, tradução nossa). Outra diferença entre as gerações está no objetivo da pesquisa. Agora se busca compreender como redes de empresas em indústrias globais são organizadas, e, igualmente, como e onde o valor é adicionado e distribuído na cadeia, além do papel das firmas líderes; enquanto que a primeira geração foca na análise do sistema mundo em sua totalidade. Além disso, entre a primeira e a segunda geração há uma grande inflexão: da análise crítica sobre o capitalismo, caminha-se para estudos sobre lógicas empresariais entre outros aspectos; perde-se cada vez mais de vista aspectos relativos a desigualdades, assimetrias, entre outros aspectos.

Nessa segunda geração, as estruturas de insumo-produto, a territorialidade, as estruturas de governança e a estrutura institucional constituem dimensões de análise. Sobre as estruturas de governança, as pesquisas identificaram e deram destaque para as cadeias globais de mercadorias comandadas por produtores, de um lado, e para as comandadas por compradores, de outro, como já indicado anteriormente. Entre os interesses desta geração de estudos encontram-se, com grande realce, as lógicas setoriais, que afetam o funcionamento das cadeias, e o problema do *upgrading* industrial.

Um seminário realizado na cidade italiana de Bellagio em 2000 congregou diversos pesquisadores interessados na temática das cadeias, e ficou claro ser necessário uniformizar a linguagem dos diferentes grupos de pesquisa, além dos parâmetros para classificar essas estruturas. A expressão que adquiriu a condição de forma de designação generalizada é cadeia global de valor. Em relação aos outros aspectos, Gereffi et al. (2001) destacaram algumas métricas empregadas para considerar o valor nas cadeias globais, analisadas no referido seminário. Referem-se a indicadores ou planos de observação como distribuição dos lucros, distribuição do valor adicionado ao longo da cadeia e *markup* de preço (sugerindo que, quanto maior é a margem nas vendas, maior é a parcela da renda da cadeia de valor), o conjunto permitindo ressaltar a complexidade da questão.

O foco analítico dessa geração de pesquisa, em que se fala em cadeias globais de valor, está na lógica setorial e no *upgrading* em nível de firma. Esta geração apresenta continuidade da agenda CGM, mas com particularidade: CGV destaca relações interfirma como fruto da lógica interna dos setores; estrutura industrial e processos produtivos são determinantes. Nesta geração destacam os estudos setoriais, os modelos

de governança inspirados em vínculos de natureza modular, relacional e cativa, a análise dos custos de transação e a ênfase na organização industrial em relação com negócios internacionais. Essa terceira geração privilegia questões ligadas à busca pela competitividade e pelo desenvolvimento (LINS, 2016).

Bair (2005) ressalta algumas diferenças entre as gerações, como por exemplo, as gerações CGM e CGV tem uma orientação analítica no nível micro (firma individual) ou meso (setor), enquanto que a tradição do sistema mundo emprega perspectiva macro e holística. A autora também ressalta continuidades entre a pesquisa da tradição CGM e da CGV, como é o caso do *upgrading* industrial em nível de firma, especificamente “como firmas (especialmente as de países em desenvolvimento) podem melhorar a sua posição dentro das cadeias, de como a gerar e reter mais valor” (BAIR, 2005, p. 164, tradução nossa).

2.2 A QUESTÃO DA GOVERNANÇA EM CADEIAS GLOBAIS

Um dos assuntos importantes no debate sobre cadeias refere-se a como ambientes locais, como aglomerações produtivas especializadas, ou *clusters* industriais, são afetadas pela dinâmica das cadeias. Sendo que os *clusters* são concentrações geográficas interconectadas entre instituições e firmas numa maneira específica de competição (PORTER, 1998, apud COLETTI, 2009).

Ao examinar a interação da governança da cadeia global e da governança do *cluster* local de países em desenvolvimento, principalmente como a inserção na CGV melhora ou deteriora as estratégias de *upgrading* local, Humphrey e Schmitz (2000) distinguem os diferentes tipos de governança na cadeia e os diferentes tipos de *upgrading*. Em relação à governança, definida como “coordenação de atividades econômicas através de relações não mercados” (HUMPHREY; SCHMITZ, 2000, p. 4, tradução nossa), os autores empregam três tipos, *network*, quase hierárquica e hierárquica. A governança *network* é exercida por firmas com similar poder, e a governança quase hierárquica está relacionada com situações na quais uma empresa é claramente subordinada à outra. Ainda conforme os autores,

o determinante chave da forma de governança não é a característica intrínseca do produto, como a complexidade ou a proximidade da fronteira tecnológica, mas o risco enfrentado pelo

comprador. Este decorre do nível da probabilidade de um desempenho ruim e as consequências desse desempenho ruim. Onde a perda (a probabilidade e o nível de perda) é superior ao custo de uma governança rigorosa, governança quase hierárquica é adotada (2000, p. 17, tradução nossa).

Na governança quase hierárquica, ocorre um elevado grau de controle do comprador sobre o ofertador, sendo que o comprador define o produto. Já na hierárquica, os compradores detêm propriedade direta das operações dos países em desenvolvimento (HUMPNEY; SCHMITZ, 2000). Na governança em *network*, mais usual quando compradores e fornecedores são inovadores e com presença de competências complementares, ocorre à definição conjunta do produto. Os autores destacam que a governança quase hierárquica provavelmente é a maneira de ligação entre varejos de países desenvolvidos e produtores de países em desenvolvimento, inseridos na cadeia global de valor.

Uma ampliação e um aprofundamento da discussão sobre governança em cadeias foi realizada por Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005). Com base em trabalhos de Sturgeon (2002) e Sturgeon e Lee (2001) sobre a indústria eletrônica e a fabricação sob contrato, Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) citam

o contraste de três tipos de relações de fornecimento, baseados no grau de padronização do produto e do processo: (1) o “fornecedor *commodity*” que providencia produtos padronizados através de relações de plena concorrência no mercado, (2) o fornecedor cativo, que produz um produto não padronizado empregando maquinário baseado nas necessidades do comprador, e (3) o fornecedor de produtos completos e para utilização, que produz produtos personalizados para compradores e emprega maquinário flexível para agrupar capacidades para diferentes compradores. Esta análise enfatizou a complexidade da informação trocada entre as firmas e o grau de especificidade do ativo dos equipamentos de produção (p. 83, tradução nossa).

Com base nesses pressupostos e análises empíricas, os autores propõem uma tipologia para governança da cadeia global de valor com

cinco tipos básicos de governança. Essas são a governança de mercado, a modular, a relacional, a cativa (essas três últimas sendo uma extensão da categoria de rede/*network*) e a hierárquica. A seguir é apresentada uma breve descrição de cada uma delas, com base em Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005).

A governança de mercado apresenta a característica de que os custos de comutação para novos parceiros são baixos para ambas as partes, sendo que os links de mercado podem persistir ao longo do tempo, não sendo necessariamente completamente transitórios. No caso da governança modular, os produtos são produzidos com as especificações do comprador, em maior ou menor grau. Nesse caso o fornecedor detém as competências do processo tecnológico, mas a generalidade da maquinaria empregada limita o investimento em transações específicas.

Um cenário de complexas interações entre compradores e vendedores, que pode criar uma dependência mútua e uma elevada especificidade do ativo: assim é caracterizada a governança relacional. Essa confiança pode advir de reputação, relações de família ou outros fatores. Em relação à governança cativa, destaca-se a dependência transacional de pequenos fornecedores em relação a um comprador significativamente maior, sendo que, nesse ambiente, geralmente há um grau elevado de monitoramento e controle por parte da empresa líder. Por fim, a governança hierárquica tem como característica a integração vertical, apresentando o controle gerencial como maneira mais usual de governança.

Em relação ao padrão de governança da cadeia global de valor, Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) destacam que este é influenciado por uma gama de fatores relacionados aos custos econômicos de transação, as redes de produção e a capacitação tecnológica e aprendizagem no nível de firma. Mais especificamente, é influenciado pela complexidade da informação e do conhecimento requerido para a transação específica, pela extensão da possibilidade de codificar a informação e o conhecimento referente às transações, e pelas capacitações da cadeia de fornecedores em relação aos requerimentos da transação.

Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) classificam os três fatores – complexidade da transação, capacidade de codificação da transação e capacitações dos fornecedores – em alto ou baixo, adicionando na análise o grau de explícita coordenação e assimetria de poder. Com base nessa possibilidade de combinações, os autores analisam cada um dos tipos de governança, conforme abaixo.

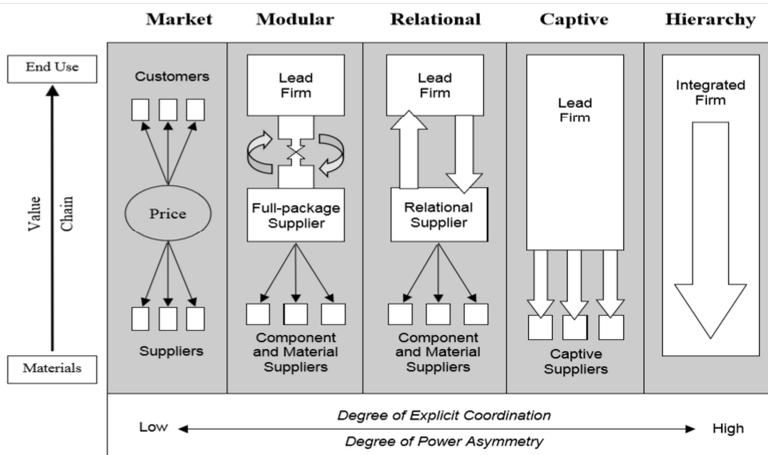
1. Mercado. Quando as transações são facilmente codificadas, as especificações do produto são relativamente simples, e os fornecedores têm a capacidade de fazer o produto em questão com pouca contribuição do comprador [...] Porque a complexidade das informações trocadas é relativamente baixa, as transações podem ser governadas com pouca coordenação explícita. **2. Cadeias de valor modular.** Quando a capacidade de codificar as especificações se estende para produtos complexos, a cadeia de valor modular pode surgir. [...] quando a arquitetura do produto é modular e as normas técnicas simplificam as interações, reduzindo a variação dos componentes [...] reduz a especificidade dos ativos e, por conseguinte, a necessidade de monitoramento e controle direto por parte do comprador [...] Devido à codificação, informação complexa pode ser transmitida com pouca coordenação explícita, e assim, o custo de mudança para novos parceiros permanece baixo. **3. Cadeia de valor relacional.** Quando as especificações do produto não podem ser codificadas, as transações são complexas, e as capacidades do fornecedor são elevadas, governança relacional de cadeia de valor pode ser esperada. Isso é porque o conhecimento tácito precisa ser trocado entre compradores e vendedores [...] A troca de informação tácita complexa é na maioria das vezes realizada através de interações frequentes face a face e governada por elevados níveis de coordenação explícita, o que torna elevado o custo de comutação para novos parceiros. **4. Cadeia de valor cativa.** Quando a capacidade de codificar – na forma de instruções detalhadas – e a complexidade das especificações do produto são ambas elevadas, mas as capacidades dos fornecedores são baixas [...] Os fornecedores cativos estão frequentemente confinados numa gama restrita de tarefas [...] e são dependentes da firma líder para atividades complementares como *design*, logística, compra de componentes e atualização de processos tecnológicos. As ligações entre as firmas cativas controlam o oportunismo através da dominância da firma líder, fornecendo ao mesmo tempo

recursos suficientes e o acesso ao mercado por parte das firmas subordinadas para tornar sair uma opção não atrativa. **5. Hierárquica.** Quando as especificações do produto não podem ser codificadas, os produtos são complexos e fornecedores com competência elevada não podem ser encontrados, então as firmas líderes serão obrigadas a desenvolver e produzir os produtos elas mesmas. Esta forma de governança é mais usualmente impulsionada pela necessidade de troca de conhecimento tácito entre atividades da cadeia de valor, bem como a necessidade de gerir eficazmente redes complexas de insumos e produtos e controlar recursos, especialmente propriedade intelectual (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 86-7, tradução nossa, grifo nosso).

O espectro das estruturas pode ser visualizado de maneira sintética na Figura 1, onde há variação desde o baixo grau ao elevado grau de coordenação explícita e de assimetria de poder entre compradores e vendedores, referindo-se os dois extremos à governança de mercado e à hierárquica, respectivamente. Destaca-se que, na figura, as “pequenas linhas de seta representam trocas baseadas no preço, enquanto as setas maiores representam fluxos mais espessos de informação e controle, regulados através de coordenação explícita” (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 88, tradução nossa).

Ressalta-se que os “padrões de governança da cadeia de valor não são estáticos ou estritamente associados com indústrias específicas” (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 96, tradução nossa). Dependem, entre outros fatores, da maneira como ocorrem às interações entre os atores da cadeia de valor e de como a tecnologia é aplicada aos processos. Os autores destacam que o padrão de governança pode variar de um estágio da cadeia para outro, apresentando um amplo dinamismo

Figura 1 – Cinco tipos de governança da cadeia global de valor



Fonte: Gereffi, Humphrey e Sturgeon, 2005.

De outra parte, na distinção entre cadeias de valor e redes de produção, Sturgeon (2001) caracteriza a primeira como “uma sequência vertical de eventos que levam ao fornecimento, ao consumo e à manutenção de bens e serviços” (p. 2, tradução nossa), sendo que a sequência agrega valor. A cadeia de valor varia de acordo com a escala organizacional das atividades. Já a rede de produção refere-se “à natureza e à extensão das relações interfirmas que articulam conjuntos de empresas em grupos econômicos maiores” (STURGEON, 2001, p. 2, tradução nossa).

Outra diferença entre cadeias e redes refere-se ao foco da análise, de um leque de atividades com vários atores, em vínculos para frente e para trás, no caso da cadeia de valor, e ao caráter e extensão das relações interfirmas inclusive no mesmo plano, no caso das redes de produção (LINS, 2016). A cadeia de valor apresenta um sentido de verticalidade enquanto que a rede de produção apresenta uma maior horizontalidade (LINS, 2016). Nas similaridades Sturgeon (2001) frisa três dimensões cruciais para a cadeia de valor e rede de produção: i) ambas estão numa complexa matriz de instituições e indústrias de apoio, ii) a escala espacial e iii) podem se beneficiar de uma melhor terminologia específica para os atores produtivos (heterogeneidade de termos que poderiam ser unificados ou agregados melhorando o entendimento entre os pesquisadores da área).

2.3 UPGRADING NAS CGV E IMPLICAÇÕES PARA PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Ao analisar o caso de países em desenvolvimento, Humphrey e Schmitz (2000) destacam que muitos dos produtos produzidos por *clusters* destes países são “comercializados globalmente e mostram sinais de crescimento da concentração do comércio global e do varejo nas mãos de companhias transnacionais. Estas companhias coordenam a cadeia que conecta os países produtores em desenvolvimento com os mercados de países avançados” (p. 3, tradução nossa). O *upgrading* aparece como uma maneira pela qual os países podem melhorar a sua inserção na cadeia. Em relação ao *upgrading*, os autores definem quatro tipos, de processo, de produto, funcional e intersetorial, que são definidos como:

upgrading de processo: firmas podem aperfeiçoar processos – transformando *inputs* em *output*s mais eficientemente reorganizando o sistema de produção ou introduzindo uma tecnologia superior. *Upgrading* de produto: firmas podem se desenvolver movendo em direção a linhas de produtos mais sofisticados (que podem ser definidas em termos de incremento de valor unitário). *Upgrading* funcional: firmas podem adquirir novas funções na cadeia como *design* ou *marketing* [...] *Upgrading* intersetorial: ocorre quando a firma aplica as competências adquiridas numa função particular da cadeia (por exemplo, competência em produção de insumos particulares ou em comercialização de exportação) em um novo setor (HUMPHREY; SCHMITZ, 2000, p. 3 – 4, tradução nossa).

Os autores ressaltam que o *upgrading* de processo envolve a realização da atividade com melhoria na eficiência, enquanto que o de produto envolve a “produção de diferentes produtos para diferentes tipos de clientes” (2000, p. 4, tradução nossa). Em relação aos quatro tipos de *upgrading*, Bair (2005) salienta que “firmas tentando realizar *upgrade* via um desses padrões frequentemente tem considerável dificuldade em fazer isso. Em grande parte, isso se deve ao aumento das barreiras à

entrada que existem à medida que nos movemos ao longo da cadeia” (p. 165, tradução nossa).

Gereffi et al. (2011) destacam que “os padrões de *upgrading* diferem tanto na indústria quanto no país, com base na estrutura de insumo-produto da cadeia global de valor e o contexto institucional de cada país” (p. 3, tradução nossa). Ainda conforme os autores, a capacidade da empresa para realizar *upgrading* está relacionada com o capital humano de que esta dispõe, que dizer, do quanto suas capacitações são compatíveis com o novo patamar que a empresa almeja atingir.

Relacionando o desenvolvimento da força de trabalho nos países em desenvolvimento com o *upgrading* na CGV, Gereffi et al. (2011) destacam pontos principais referentes às capacitações da força de trabalho, aos participantes e às instituições, considerando os padrões globais. Em relação às capacidades da força de trabalho, estas são essenciais para o *upgrading* industrial, sendo que o foco da força de trabalho deve refletir necessidades locais e as necessidades da economia global. O conjunto de habilidades necessário para participar da cadeia varia substancialmente conforme o estágio no qual está se inserido e a trajetória da indústria específica. A força de trabalho também requer habilidades de entorno, por exemplo, ler um manual em inglês, habilidades de gestão e requer profissionais em posições que representem gargalos na cadeia específica em que se está inserido ou pretende inserir.

Em relação às implicações do *upgrading* para retornos de capital e trabalho nos países desenvolvidos, Humphrey e Schmitz (2000) ressaltam que o *upgrading* na esfera da produção envolve melhoria no processo de produção, aumento da velocidade de resposta e alcance de qualidade, sendo este *upgrading* mais significativo para novos produtores locais no mercado global. Já para o *upgrading* através de troca de comprador os autores destacam três aspectos: quanto deste avanço é consequência da aprendizagem através da exportação e quanto é consequência do esforço do produtor; esse *upgrading* pode conflitar com interesses de compradores já estabelecidos; e o *upgrading* de produto não necessariamente requer troca de comprador. No caso do *upgrading* funcional, os autores frisam que funções como *design* de produtos de outras marcas e comercialização de produtos sob a sua marca própria são mais difíceis de serem atingidas, e que essas atividades podem entrar no core de competências das empresas líderes.

Ainda em relação às possibilidades de *upgrading* Anlló, Bisang e Salvatierra (2010) destacam que

por sua vez, o fenômeno de *offshoring* por parte das ET's [empresas transnacionais] é geralmente acompanhado por outra modalidade favorecida pela globalização: *outsourcing*, ou terceirização de suas atividades. Depois de se concentrar nas "competências centrais", e reduzir os custos fixos, o risco e a incerteza, as ET's acabam delegando as atividades produtivas ou serviços intensivos em trabalho para empresas que operam em locais com baixos custos laborais. Por sua vez, os benefícios derivados deste modelo para os empreiteiros e empresas responsáveis pelas atividades terceirizadas (geralmente localizadas em países em desenvolvimento) não são muito claros. Ao ganhar acesso a mercados e tecnologias que de outra forma seriam difíceis de alcançar, a incerteza sobre a possibilidade de ascender nos estágios da cadeia de valor para alcançar maiores responsabilidades, os custos associados com o seu papel de absorção dos choques do ciclo de grandes empresas e os derivados do fato de trabalhar, geralmente, em condições oligopsônicas, podem ajudar a neutralizar essas vantagens (p. 43 - 44, tradução nossa).

A possibilidade de realizar *upgrading* a partir da participação em cadeias associadas com processos de maior complexidade tecnológica depende, geralmente, da etapa da cadeia na qual o país em desenvolvimento se encontra inserido,

portanto, em vários países as atividades de produção consistem principalmente em montagem de valor agregado reduzido, atraídos por salários baixos, com poucas ou nenhuma ligação com fornecedores locais e poucas possibilidades de gerar transbordamentos de conhecimento (por exemplo, Filipinas e México). Em outros casos, particularmente em alguns países do Leste Asiático, embora a participação local inicial na CGV fosse associada com vantagens estáticas, [...], a inserção nas cadeias de tal atividade resultou em cadeias locais significativas e o surgimento de uma forte atividade de inovação

doméstica (ANLLÓ; BISANG; SALVATIERRA, 2010, p. 44, tradução nossa).

De uma maneira geral, Anlló, Bisang e Salvatierra (2010) salientam as possibilidades de a participação em cadeias possibilitar avanço em capacidade de inovação para empresas de países externos ao centro do capitalismo. Dentre o conjunto de fatores que estimulam o *upgrading* ressalta se que

as possibilidades de *upgrading* dependem, por um lado, do tipo de governança da CGV onde as empresas estão inseridas. No âmbito de regimes hierárquicos ou quase-hierárquicos, em que os líderes se concentram em atividades intensivas em conhecimento e só transmitem uma série de requisitos técnicos para os seus fornecedores, a troca de ativos intangíveis que estimulam os processos de aprendizagem daqueles provavelmente será limitada (consequentemente, os tipos de *upgrading* mais frequentes estão associados a produtos e processos). Em contraste, nas redes mais estreitas para estruturas horizontais são comuns relações de cooperação entre as empresas e os processos de *upgrading* funcional são mais viáveis (KOSACOFF et al., 2007, apud ANLLÓ; BISANG; SALVATIERRA, 2010, tradução nossa).

Ainda em relação ao *upgrading*, mais especificamente sobre quem se beneficia do processo de *upgrading*, Bair (2005) enfatiza que é necessário cuidado na análise, pois esse processo de mudança de posição da firma na cadeia de valor é frequentemente um processo de exclusão de firmas com desempenhos inferiores, principalmente nos países em desenvolvimento. Cabe também atenção no papel dos trabalhadores como participantes da cadeia: “da perspectiva do enraizamento social na cadeia da *commodity*, a questão é quais são as implicações sociais do *upgrading*? Como o *upgrading* se traduz nas vidas dos trabalhadores periféricos?” (RAMMOHAN; SUNDARESAN, 2003, apud BAIR, 2005, p. 167, tradução nossa).

No caso dos países em desenvolvimento e indústrias com capacidades específicas, Cattaneo, Gereffi e Staritz (2010) realçam que

a consolidação das CGV's tem sérias implicações para esses países e indústrias com capacidades limitadas que procuram subir na cadeia de valor, e pode trabalhar para exclusão de potenciais entrantes. Se alguns países e firmas tem uma sólida aderência ao nível dos fornecedores globais de primeira linha, isto pode ser um obstáculo para novos entrantes ou para *upgrading* de países ou firmas de níveis inferiores (2010, p. 17, tradução nossa).

“Para países em desenvolvimento, o comércio, os investimentos e os fluxos de conhecimento que sustentam as CGV's fornecem mecanismos que estimulam o rápido aprendizado, a inovação e o *upgrading* na indústria” (STURGEON et al., 2013, p. 33). Tais países podem ter melhor acesso à informação e a novos mercados, entre outros aspectos. Porém os autores destacam que esse desenvolvimento acelerado dirigido pelas CGV's no campo do desenvolvimento econômico e tecnológico pode apresentar um lado negativo, pois “as CGV's podem criar barreiras à aprendizagem e levar ao desenvolvimento desigual no longo prazo [...], por causa das disjunções geográficas e organizacionais que muitas vezes podem existir entre inovação e produção” (2013, p. 33). Ou seja, pode resultar num aprisionamento de trajetória em funções de menor valor.

Na discussão sobre cadeias, especialmente no tocante ao envolvimento de países externos ao centro do capitalismo, um tópico importante refere-se às políticas de promoção industrial. A literatura indica que, diferentemente das políticas de corte tradicional, no âmbito das cadeias tais políticas devem apresentar desenhos diferentes. Ao analisar a política industrial efetiva para as CGV's, Sturgeon et al. (2013) destacam que esta se difere das políticas industriais tradicionais em três pontos principais, a presença de fornecedores globais, ao invés da exigência das empresas líderes realizarem investimento no território doméstico; terceirização global e especialização em cadeias de valor; e, passando para o topo da CGV, aprendizagem que as firmas locais adquirem dos fornecedores globais instalados no país. Os autores destacam que essa reorientação das políticas industriais está relacionada com o fato das indústrias nacionais, tanto em países desenvolvidos quanto em desenvolvimento, estarem “profundamente interligadas através de redes de negócios complexas, sobrepostas em escala global, criadas através das ondas recorrentes de investimento estrangeiro direto (IED) e terceirização global que compõem as CGV's” (2013, p. 41).

Este novo contexto requer dos países novas políticas industriais, por exemplo, políticas que busquem a inserção em nichos especializados e busquem a presença de empresas que são fornecedores globais no território do país (STURGEON et al., 2013).

A ascensão das cadeias globais de valor possibilitou que países e/ou regiões se especializassem em aspectos específicos da produção ao invés de setores industriais completos. No âmbito do comércio internacional essa especialização é evidenciada pelo crescimento do comércio de bens intermediários complexos (STURGEON et al., 2013).

A ascensão de novos atores no sistema de comércio global, principalmente a China, também evidencia a especialização. Destaca-se que a China tornou-se um canal para a tecnologia dos países do hemisfério norte, mais especificamente, ao analisar a localização do valor agregado nos sistemas de produção globais observa-se que

as importações de alta tecnologia da China Continental são, na maioria das vezes, impulsionadas pelos produtos e as estratégias de empresas sediadas em países da OCDE, juntamente com os seus parceiros [empresas comerciais, fabricantes por contrato (*contract manufactures*), e produtores de componentes] localizados em outras partes do mundo, especialmente Taiwan, Hong Kong e Cingapura (STURGEON et al., 2013, p. 31, tradução nossa).

O Brasil, por sua vez, está se inserindo nas CGV's num momento diferente, numa conjuntura em que as empresas líderes estão transferindo funções mais sofisticadas do que no passado. Além disso, outros países já preencheram diversos nichos de mercado com valor agregado menor, tanto na produção de bens quanto na de serviços. Para o Brasil se inserir em nichos de maior valor agregado nas CGV's Sturgeon et al. (2013) destacam a necessidade de elevar a qualificação da sua mão de obra, de melhorar a infraestrutura logística, entre outros gargalhos a serem corrigidos (STURGEON et al., 2013).

Além disso, as grandes economias emergentes têm mais opções para melhorar sua inserção nas CGV's quando comparadas as pequenas economias. Entre os fatores que explicam isso está o fato de que as grandes economias emergentes têm a opção de reorientar sua capacidade produtiva das exportações para o mercado interno quando as exportações perdem atratividade. Outro fator é que nas economias pequenas a sua limitada dimensão do mercado interno dificulta a atração

do IED, além das empresas desses países operarem, geralmente, em menor escala e serem menos avançadas. Porém, com a organização regional de algumas CGV's surgiram oportunidades para as pequenas economias com baixos custos e que se encontram próximas a grandes mercados se para inserirem em nichos regionais especializados. Possíveis parcerias entre Costa Rica e México ou entre Nicarágua, Honduras, El Salvador e Guatemala são exemplos de potenciais inserções em nichos regionais especializados (GEREFFI, 2014).

O principal risco de participar da economia global é ficar preso numa trajetória competindo através de salários baixos e desconsiderando o trabalho e o meio ambiente. A possibilidade de o país desenvolver-se a partir da inserção na cadeia global de valor é influenciada pelas políticas locais. Schmitz (2004) cita que para Marshall a vantagem competitiva é resultante da combinação de cooperação e rivalidade entre as empresas locais e das parcerias de instituições públicas e organizações privadas no apoio às empresas locais (SCHMITZ, 2004).

Uma questão levantada por Schmitz (2004) é como as relações de poder globais da cadeia de valor afetam as relações locais, dado que a governança da cadeia é realizada muitas vezes por *players* com significativo poder e que definem alguns dos principais parâmetros de produção e/ou da inserção na cadeia. As empresas líderes detêm competências relacionadas com pesquisa e desenvolvimento, *design*, marca, além de coordenarem os fornecedores de diferentes partes do mundo. Os *clusters* dos países desenvolvidos, geralmente, desempenham um papel importante nas funções como inovação e design de produtos, enquanto que os *clusters* dos países em desenvolvimento, geralmente, seguem especificações que vêm de fora (SCHMITZ, 2004).

Um exemplo das relações de poder dentro das cadeias citado por Schmitz (2004) é o caso do polo calçadista do Vale dos Sinos analisado por Bazan e Navas-Alemán (2004). As relações entre produtores e clientes variaram conforme o mercado consumidor, no caso da cadeia norte americana a governança era do tipo quase-hierárquica e com pouco espaço para *upgrading* de função, já as relações com os compradores europeus ofereciam mais possibilidades de *upgrading* funcional, e nas cadeias latino americanas os produtores locais tendiam a trabalhar com sua própria marca e design (BAZAN; NAVAS-ALEMÁN, 2004, apud SCHMITZ, 2004).

O escopo para as políticas locais depende do tipo de *upgrading* que elas objetivam promover, principalmente nos países em desenvolvimento. Por exemplo, quando o objetivo é reposicionar de um polo local na cadeia global, a política local tem papel fundamental na

expansão da infraestrutura, no aperfeiçoamento da aprendizagem e das certificações. A margem de manobra dos países em desenvolvimento num processo de reposicionamento depende se as empresas líderes apoiam o reposicionamento. Foi destacado na análise que quando as empresas vendem para poucos compradores e estão, simultaneamente, numa relação de governança quase hierárquica há um risco elevado associado ao reposicionamento da empresa associado com o investimento necessário para entrar em novos mercados e com a possibilidade de perda das vendas para os mercados nos quais as empresas já atuam (SCHMITZ, 2004).

Ao analisarem a participação de diversas empresas latino americanas em *clusters* e na cadeia global de valor Pietrobelli e Rabellotti (2006a) apontam que muitas empresas participam tanto dos *clusters* como das cadeias, operando simultaneamente nas dimensões locais e globais. Oportunidades de melhoria da competitividade estão presentes em ambas as formas de organização via aprendizagem e *upgrading*. Mas essas formas de organização também apresentam restrições para as empresas como no caso das externalidades e ações conjuntas menos desenvolvidas e as restrições para *upgrading* impostas por algumas formas de cadeia de valor. Fases diferentes da cadeia de valor e diferentes capacidades tecnológicas possibilitam diferentes externalidades dinâmicas (PIETROBELLI; RABELLOTTI, 2006a).

A partir das evidências empíricas para a América Latina Pietrobelli, Rabellotti e Giuliani (2006) indicam que a eficiência coletiva afeta o *upgrading* das empresas, sendo que o seu impacto é diferente nos diversos setores industriais. De uma maneira geral, a eficiência coletiva é mais significativa em *clusters* baseados em recursos naturais e fornecedores especializados, mais especificamente o caso do setor de *software*, enquanto que nos setores industriais de produtos complexos a eficiência coletiva é menor devido ao baixo grau de ação conjunta. Além disso, os *clusters* compartilham as vantagens relacionadas com o mercado de trabalho local, que pode ser um subproduto do agrupamento geográfico das empresas (PIETROBELLI; RABELLOTTI; GIULIANI, 2006).

Um ponto geral acerca dos *clusters* é que eles demoram algum tempo para se desenvolverem, sendo que apesar das externalidades passivas estarem presentes, o desenvolvimento de ações conjuntas e atitudes cooperativas demoram mais tempo para ocorrer. Um segundo ponto de destaque é que a predominância de relações fortemente verticais dificulta o desenvolvimento de ações conjuntas e interfere no desenvolvimento de externalidades. Além disso, o modo de governança

das cadeias de valor nas quais as empresas estão inseridas influencia as possibilidades de *upgrading* e sua extensão. Por exemplo, as cadeias de valor com governança quase hierárquica estimulam o *upgrading* de produto e de processo, mas geralmente inibem o de função. Destaca-se que diferentes tipos de governança da cadeia podem existir no mesmo *cluster*. Os autores também destacam a opinião de Humphrey e Schmitz de que a governança da cadeia é um processo dinâmico, ela depende das diversas partes integrantes na cadeia, sendo que empresas integrantes da cadeia podem adquirir novas capacidades ou inserir-se em novos mercados alterando as relações de poder dentro da cadeia (PIETROBELLI; RABELLOTTI; GIULIANI, 2006).

No tocante ao suporte ao *upgrading* das empresas da América Latina nos *clusters* e nas cadeias de valor Pietrobelli e Rabellotti (2006b) destacam algumas lições, sendo que a lição geral é que as prioridades políticas são diferentes de acordo com as especificidades de cada setor. Por exemplo, nos *clusters* da indústria de transformação a prioridade está relacionada com o desenvolvimento de eficiência coletiva e acesso a novas cadeias, enquanto que nos *clusters* baseados em recursos naturais a prioridade das políticas está no aumento de padrões locais de qualidade, sanitários e ambientais, e no auxílio às pequenas e médias empresas no cumprimento dos requisitos dos mercados externos. Já nos *clusters* de *software* as prioridades relacionam-se com investimento em instituições de ensino e em capital humano especializado (PIETROBELLI; RABELLOTTI; GIULIANI, 2006).

Uma lição para a concepção e execução de políticas que visam promover o *upgrading* de pequenas e médias empresas da América Latina nos *clusters* e nas cadeias de valor é que as políticas devem ser específicas para cada contexto, levando em consideração as especificidades do local e da sua inserção. Uma segunda lição enfatiza que as políticas não devem ser estáticas, devem evoluir com o tempo e acompanhar as mudanças dos *clusters* e das cadeias de valor. Além disso, as políticas são intensivas em coordenação e capital humano, envolvendo constantes interações entre os atores (firmas, instituições e outros agentes), requerendo capital humano especializado e dinâmico. Condições macroeconômicas favoráveis são importantes para os diferentes *clusters*, sendo que vantagens comparativas potenciais locais, às vezes enraizadas em ações conjuntas, podem não serem aproveitadas devido a condições macroeconômicas desfavoráveis como taxas de câmbio desfavoráveis as exportações. Por fim, ressalta-se que as políticas de *clusters* não são uma solução mágica para todos os

problemas relacionados com o desenvolvimento econômico, sendo que muitas vezes os custos da ação coletiva são insuperáveis para os potenciais *clusters* (PIETROBELLI; RABELLOTTI, 2006b).

2.4 O SETOR DE VAREJO NAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR DO SETOR AGROALIMENTAR

No processo de globalização a concorrência se intensificou de maneira significativa, devido à maior interpenetração das dinâmicas econômicas em escala global e a intensificação dos fluxos internacionais, tanto financeiros como mercadorias, derivada das iniciativas nacionais de desregulamentação dos seus mercados. Esse processo de globalização envolve uma reorganização espacial de processos produtivos, o Estado passa a enfrentar maiores dificuldades para exercício do papel regulador e pressões significativas sobre os trabalhadores (COLETTI; LINS, 2011).

Destaca-se que as cadeias produtivas estão cada vez mais organizadas em escala mundial, resultando numa “maior concentração de poder entre os grandes conglomerados econômicos” (COLETTI; LINS, 2011, p. 342). Essa tendência é visível em diversos setores inclusive no agroalimentar, foco desta tese.

Outro destaque da globalização, principalmente nos setor agroalimentar, é o predomínio da grande distribuição em detrimento dos canais tradicionais. Nesse processo “os fornecedores são afetados, e com importantes consequências, já que o setor agroalimentar passou a operar, de um modo geral, com menos fornecedores especializados. Em muitos casos, isso significa exclusão de pequenos produtores individuais” (COLETTI; LINS, 2011, p. 343).

Desde o início da “revolução dos supermercados” no começo dos anos 90 foi ampliado o papel dos varejistas na cadeia de alimentos. O resultado dessa revolução foi um setor de varejo de alimentos cada vez mais globalizado e concentrado, além da dominância de supermercados com sede nos Estados Unidos e da Europa (ISAKSON, 2013). A ascensão das finanças no abastecimento de alimentos foi abordada pelo autor, sendo destacadas quatro ideias centrais:

- (1) a financeirização dos alimentos e da agricultura tem borrado a linha entre finanças e abastecimento de alimentos;
- (2) a financeirização reforçou a posição dos varejistas de alimentos como atores dominantes dentro do sistema

agroalimentar, embora estejam amplamente sujeitos aos ditames do capital financeiro; (3) a financeirização intensificou a exploração dos trabalhadores do setor de alimentos, aumentando sua carga de trabalho, ao mesmo tempo em que reduzia seus salários reais e aumentava a precariedade de suas posições; e (4) os pequenos agricultores foram especialmente atingidos pela financeirização, já que seus meios de subsistência se tornaram ainda mais incertos devido à crescente volatilidade nos mercados agrícolas, tornam-se mais fracos em face de outros atores da cadeia de abastecimento agroalimentar e enfrentam uma crescente competição por suas terras agrícolas (ISAKSON, 2013, p. 1, tradução nossa).

Os atores financeiros buscam lucros em diversas atividades do setor agroalimentar, um exemplo disso é que a financeirização borrou a linha entre a terra como um ativo produtivo e a terra como um ativo especulativo. Outro exemplo é a ampliação da gama de serviços financeiros oferecidos pelos grandes varejistas de alimentos, como cartões de crédito, centros de pagamentos de contas, cartões de débito pré-pagos, entre outros serviços.

Em suma, a financeirização transformou o abastecimento de alimentos, ela redistribuiu o poder e a riqueza dos produtores e trabalhadores agrícolas para as elites financeiras. A racionalização das cadeias de fornecimento dos supermercados pode reduzir os custos para os supermercados e, num contexto mais geral, limita o número de compradores de produtos agrícolas. Uma consequência desse processo é a redução do poder de mercado dos agricultores e a exclusão dos pequenos produtores que não operam com volumes de produção atraentes para os grandes varejistas (ISAKSON, 2013).

As transformações nas cadeias agroalimentares como sua globalização, a consolidação do poder do varejo e a concorrência baseada em qualidade transformou a maneira de inserção dos pequenos produtores dos países em desenvolvimento. Destaque-se que as cadeias de abastecimento agroalimentares têm alcance global e que o poder nessas cadeias passou a estar nos segmentos varejistas em face aos produtores dado, entre outros fatores, aos seus volumes de compra e as suas marcas já consolidadas (LEE; GEREFFI; BEAUVAIS, 2012).

A concorrência baseada em qualidade no setor agroalimentar reforça a coordenação vertical das cadeias pelos varejistas já consolidados que buscam se distinguirem dos concorrentes e atender consumidores com preferências por produtos *premium*. Esse tipo de concorrência requer investimentos em rastreabilidade, segurança e qualidade dos alimentos que uma parcela significativa dos pequenos produtores são incapazes de realizar (LEE; GEREFFI; BEAUVAIS, 2012).

De uma maneira geral, algumas cadeias agroalimentares apresentam um setor varejista concentrado e o domínio de redes de abastecimento em larga escala enquanto que outras cadeias apresentam um setor varejista mais fragmentado e com menores barreiras à participação de pequenos e médios produtores na rede de abastecimento. Uma maneira dos varejistas de controlarem a cadeia é através de normas privadas, que podem ter a finalidade de garantir a segurança dos alimentos ou os diferenciar com atributos como orgânicos ou comércio justo (LEE; GEREFFI; BEAUVAIS, 2012).

As estratégias dos pequenos agricultores são significativamente influenciadas pela estrutura da cadeia na qual se inserem e pelas normas alimentares vigentes. Diversos agentes tem potencial de impactar na produção desses agricultores, desde varejistas, processadores de alimentos até agentes intermediários na cadeia. Em relação aos agentes intermediários, destaca-se que o seu impacto “sobre os pequenos agricultores parece mais benéfico se os intermediários forem dos países exportadores, em vez de dos países importadores [...] e se os intermediários forem nacionais, em vez de empresas transnacionais” (LEE; GEREFFI; BEAUVAIS, 2012, p. 6). Além disso, as instituições públicas desempenham um papel fundamental no setor agroalimentar ao promoverem capacidades locais em aspectos como trabalho, meio ambiente e uso da terra (LEE; GEREFFI; BEAUVAIS, 2012).

2.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Num contexto de ampliação do comércio internacional, da integração financeira e do uso das tecnologias de comunicação, ocorre uma intensificação da globalização e o fortalecimento da cadeia global de valor. Nos estudos relacionados com cadeias Gereffi identifica 4 dimensões, as relações insumo-produto, a territorialidade, as estruturas de governança e as estruturas regulatórias. A organização das cadeias

globais de valor depende de diversos fatores, como se elas são comandadas por produtores ou por compradores e do tipo de governança adotada (mercado, modular, relacional, cativa e hierárquica).

A ascensão das cadeias globais de valor possibilitou que países e/ou regiões se especializassem em aspectos específicos da produção ao invés de setores industriais completos. As possibilidades de *upgrading* na cadeia, de processo, produto, função ou intersetorial, dependem do estágio da cadeia no qual o país está inserido, da governança da cadeia e das especificidades do setor e do país. Sendo que há uma tendência das empresas líderes das cadeias manterem funções centrais como *design* e *marketing* e transferirem para outros integrantes da cadeia algumas funções de menor valor agregado. No caso dos países em desenvolvimento, o *upgrading* envolve desenvolvimento das capacitações da mão de obra, a melhora do ambiente dos negócios e de inovação, da correção de gargalos na infraestrutura, entre outros fatores.

De uma maneira geral, o principal risco de participar da economia global é o aprisionamento numa trajetória competindo através de salários baixos, sendo que as políticas locais podem auxiliar a transformar a participação nas cadeias em desenvolvimento para o país. Ainda em relação às cadeias de valor, principalmente as comandadas por compradores como é o caso da cadeia agroalimentar foco desta tese, destaca-se a ascensão do varejo. Este está cada vez mais globalizado e concentrado, implicando até a exclusão de pequenos produtores individuais. Com base nessa fundamentação teórica, é apresentada no próximo capítulo a fundamentação teórica a cerca do desenvolvimento rural, e mais adiante o cruzamento entre as duas abordagens.

3 O DEBATE SOBRE O DESENVOLVIMENTO RURAL

Esse capítulo busca apresentar, de maneira sucinta, os elementos do debate sobre desenvolvimento rural no Brasil, sendo dividido em 5 seções. Na primeira seção é apresentada uma contextualização do meio rural, na seção seguinte é apresentado o debate a cerca do desenvolvimento rural e na seguinte o debate sobre o desenvolvimento territorial rural. A próxima seção refere-se aos principais atores do desenvolvimento territorial e a última seção apresenta algumas considerações finais.

3.1 MUDANÇAS NO MEIO RURAL BRASILEIRO

O processo de urbanização do meio rural brasileiro foi influenciado pelo processo de industrialização da agricultura e pelo transbordamento do meio urbano para o meio rural. Nesse processo, a agricultura deixou de ser um setor produtivo relativamente autárquico e se integrou significativamente com os demais setores da economia (GRAZIANO DA SILVA, 1997).

O meio rural passou a contar com um significativo conjunto de atividades não agrícolas como a prestação de serviços (turismo rural, de lazer, entre outros). Passaram a ser valorizados atributos não materiais e não suscetíveis de desenraizamento do meio rural, como bens de saúde, o ar, a água, entre outros. Sendo que a criação de empregos não agrícolas no meio rural é uma estratégia que poderia, simultaneamente, reduzir a migração da população rural e aumentar o seu nível de renda (GRAZIANO DA SILVA, 1997).

Ao analisar as rendas não agrícolas nos anos 80 a partir dos dados da PNAD, Graziano da Silva (1997) observa que para o mesmo ramo de atividade a renda média das pessoas do meio urbano é superior a das pessoas do meio rural. Um exemplo disso foi que a renda média das pessoas do meio urbano que trabalhavam nas atividades agropecuárias era quase o triplo da renda das pessoas do meio rural que trabalhavam nessas atividades. Também foi evidenciado pelo autor que as rendas médias das pessoas que trabalham nas atividades não agrícolas no meio urbano eram mais próximas das rendas dos seus pares no meio rural do que as rendas das atividades agropecuárias.

Conforme Kageyama e Rehder (1993 apud GRAZIANO DA SILVA, 1997), as melhores condições de vida da população rural não estão necessariamente associadas a índices de modernização agrícola mais elevados. Essas melhores condições de vida estão principalmente

associadas com a dispersão da rede urbana no interior dos estados, onde o processo de urbanização estendeu-se pelo o interior as áreas rurais vizinhas se beneficiaram (KAGEYAMA; REDLER, 1993 apud GRAZIANO DA SILVA, 1997).

As mudanças mais importantes do meio rural brasileiro nos últimos vinte anos tiveram raiz no fortalecimento da democracia. Abramovay e Morello (2010) citam quatro mudanças de destaque, sendo a primeira delas a redução simultânea da pobreza e da desigualdade social resultante, principalmente, dos programas de transferência direta de renda para a população mais pobre. Um exemplo citado pelos autores foi a importância da aposentadoria no meio rural para redução da pobreza e da desigualdade, sendo que 99% dos beneficiários recebem apenas um salário mínimo no meio rural (ABRAMOVAY; MORELLO, 2010).

A segunda mudança foi a atribuição de ativos para os agricultores, destacando a atribuição de terra para aproximadamente um milhão de assentados e o acesso de mais de dois milhões de famílias ao crédito. Para os autores as medidas dos últimos 20 anos ajudaram a reduzir o paroquialismo no acesso ao crédito e à terra. O caso do Pronaf indica que no caso brasileiro a massificação do acesso ao crédito requer intervenção governamental direta para correção da falha de mercado. Mais especificamente o fato do sistema financeiro privado não suprir a demanda levou a ação pública apoiada em bancos comerciais pertencentes ao Estado. Um segundo aspecto que pode ser observado a partir da experiência do Pronaf é a tensão entre a racionalidade econômica dos bancos comerciais, mesmo os de propriedade do Estado, e a pressão social contra a desigualdade na concessão do crédito. Um terceiro aspecto são as novas tecnologias de empréstimos adotadas em alguns casos que reduzem a inadimplência. Além disso, essas novas tecnologias reduzem o paroquialismo, os projetos passam a ser aprovados com base no sua qualidade e não com base em eventuais acordos clientelistas (ABRAMOVAY; MORELLO, 2010).

A terceira mudança está relacionada com a incorporação de alguns temas socioambientais contemporâneos às políticas públicas e, em menor medida, ao comportamento dos empresários. Por fim, a quarta mudança foram as novas funções e expectativas da sociedade, além da oferta de alimentos, em relação ao meio rural (ABRAMOVAY; MORELLO, 2010).

O conjunto de funções e atividades que apresentam potencial para diversificar as bases produtivas do meio rural tem recebido destaque na formulação de políticas dos últimos anos. Para ampliar a

diversificação a política de desenvolvimento rural enfrenta dois desafios. O primeiro deles é a desigualdade de capacitações, principalmente educação e conhecimento científico, entre o meio rural e urbano. O segundo desafio é de natureza política, está na debilidade das forças sociais organizadas do meio rural de diversificar as atividades econômicas para além da agricultura, sendo que a maioria das forças sociais organizadas está vinculada com a agricultura familiar (ABRAMOVAY; MORELLO, 2010).

Conforme Veiga et al. (2001) a redemocratização amadureceu dois projetos para o meio rural brasileiro, o *agribusiness* e a diversificação das economias locais. O primeiro projeto visa maximizar a competitividade do *agribusineses* via minimização de custos de produção do segmento primário. No primeiro processo a modernização tecnológica induz a especialização das fazendas e a redução do emprego da mão de obra não qualificada, podendo retirar até dois terços dos ocupados nas atividades do segmento primário. Já o segundo projeto visa maximizar o desenvolvimento humano das regiões rurais brasileiras via diversificação das economias locais. Nesse projeto busca-se uma dinâmica rural resultante da diversidade multissetorial, da simbiose dos sistemas policultores (VEIGA et al., 2001).

Nesse contexto, Veiga et al. (2001) analisam o Plano Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável (PNDRS) de atribuição do Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável (CNDRS) e destacam a

necessidade de entender o PNDRS como um plano que deverá oferecer novas e melhores perspectivas aos 4.500 mil municípios rurais, nos quais viviam quase 52 milhões de habitantes no último ano do século passado. Ou seja, não pode ser um plano que se limite a diretrizes, objetivos, e metas de caráter essencialmente fundiário e creditício, como ocorre com os quatro programas citados (PNRA, Banco da Terra, Pronaf e Progerural), mesmo que alguns contenham linhas de ação de outra natureza. Um plano de desenvolvimento para os 4.500 municípios rurais deverá conter também outras diretrizes, objetivos, e metas que favoreçam sinergias entre a agricultura e os setores terciário e secundário das economias locais. Diretrizes, objetivos e metas que promovam todas as formas de

empreendedorismo que possam explorar vantagens comparativas e competitivas desses territórios (VEIGA et al., 2001, p. 80-81).

A tipologia de municípios do PNDRS foi criticada por Graziano da Silva (2001), principalmente a denominação de “municípios rurbanos”, não devendo se confundir o tamanho das cidades com a taxa de urbanização do município. Mas o autor concorda com a necessidade de tratar áreas metropolitanas e grandes cidades, com mais de 500 mil habitantes, de outra maneira das pequenas e médias cidades.

Uma consequência da amplitude dos municípios abrangidos no escopo do PNDRS

[...] é que esse oceano de municípios rurais só poderá exercer influência positiva na fixação dessas diretrizes, objetivos e metas, se conseguirem articulações locais com os demais municípios da microrregião. O desafio está, portanto, em propor uma estratégia realista que possa viabilizar uma factível transição de ações setoriais para uma articulação horizontal das intervenções. O grande risco é que propostas muito bem intencionadas sirvam para perpetuar e reforçar o viés setorial dos programas existentes, em vez de ajudarem a promover a referida transição (VEIGA et al., 2001, p. 81).

Graziado da Silva (2001) também enfatiza que adotar uma noção reducionista do desenvolvimento, fazer mais do mesmo, apresenta o risco de perpetuar a abordagem dicotômica rural-urbano. Uma crítica do autor refere-se a considerar a maximização da competitividade do *agribusiness* e a diversificação das economias locais como duas estratégias de desenvolvimento excludentes entre si (GRAZIANO DA SILVA, 2001).

Cinco grupos de políticas são definidos como fundamentais para o desenvolvimento de áreas rurais por Graziano da Silva (2001). O primeiro deles são as políticas de desprivatização do espaço rural, como criação de programas de moradia rural, implantação da reforma agrária não exclusivamente agrícola no Centro-Sul do Brasil e implantação de áreas públicas de lazer no entorno de parques. O segundo grupo são as políticas de urbanização do meio rural, criando infraestrutura de transporte e comunicação e extensão de serviços urbanos básicos, como

água potável, saúde, energia elétrica, entre outros (GRAZIANO DA SILVA, 2001).

As políticas de geração de renda e ocupações agrícolas e não agrícolas são o terceiro grupo de políticas, priorizando estimular a pluriatividade das famílias rurais e novas funções para os espaços rurais, além de promover a requalificação profissional da população rural para sua inserção nos novos segmentos de serviços do meio rural. Os outros dois grupos de políticas são as políticas sociais compensatórias ativas, como renda mínima vinculada à educação de crianças e aposentadoria precoce em áreas desfavorecidas, e um reordenamento político-institucional, que permita a efetiva descentralização das atuais políticas públicas do país. O autor também ressalta que antes mais nada é necessária a remoção do viés urbano e agrícola das atuais políticas públicas (GRAZIANO DA SILVA, 2001).

O meio rural não se limita a produção agropecuária, ele também um lugar de moradia e de vida. Algumas tendências marcantes do rural brasileiro contemporâneo são a mudança do perfil demográfico do rural brasileiro, a agricultura adquire importância no competitivo cenário internacional, mas reduz a importância na formação das rendas e da ocupação de trabalho, e o enraizamento da questão socioambiental na nova ruralidade e as metamorfoses da questão agrária. Outras tendências marcantes são a convivência da agricultura patronal e da agricultura familiar, e o território adquire espaço como unidade de planejamento, mas as forças sociais e as instituições continuam atuando setorialmente, além do viés compensatório dos investimentos (WANDERLEY; FAVARETO, 2013).

A emergência de um contexto político e social do meio rural a partir dos anos 90, a nova ruralidade, tem como característica nova

[...] a ruptura com o discurso hegemônico e a afirmação de uma nova concepção do desenvolvimento rural. O fundamento político-ideológico do primeiro, como foi visto, consiste na associação entre o progresso e a propriedade concentrada da terra; a afirmação da empresa rural – categoria ambígua e imprecisa, consagrada no Estatuto da Terra – como modelo único de desenvolvimento agrário e a desqualificação das demais formas de propriedade e de produção, facilmente descartadas, na medida mesma em que seus detentores são percebidos apenas como mão de obra à disposição, na quantidade e na forma

impostas pela grande propriedade. [...] Não há lugar, nessa perspectiva do desenvolvimento, para uma preocupação mais sistemática com a melhoria das condições de vida e de trabalho da população que vive no campo, já que a pobreza, a expulsão da terra e o êxodo rural se tornam mecanismos de reprodução desse mesmo modelo. Da mesma forma, a visão setorial pouco se interessa pelo espaço rural enquanto lugar de vida e de trabalho de uma parcela significativa de brasileiros (WANDERLEY; FAVARETO, 2013, p. 458 - 459).

A nova concepção de desenvolvimento rural, por sua vez,

se assenta em dois pressupostos: por um lado, o reconhecimento da existência de uma população rural, numericamente importante e sociologicamente diversificada, que expressa uma forte demanda por um enraizamento em seus lugares de vida e de trabalho; por outro lado, a afirmação de que essa população foi historicamente excluída do processo de desenvolvimento acima descrito, do que resulta a dimensão da pobreza rural e a fragilidade das condições do exercício das outras formas de agricultura; essa população, que se organiza socialmente e politicamente, expressa uma demanda pelo acesso ao exercício pleno da cidadania e ao reconhecimento de sua diversidade e às particularidades de seus modos de viver e trabalhar (WANDERLEY; FAVARETO, 2013, p. 459).

A nova proposta de desenvolvimento rural envolve o reconhecimento da diversidade social da população que vive no meio rural brasileiro, além da diversidade das suas formas de produção e trabalho. Essas formas podem apresentar natureza familiar e/ou comunitária. Sendo a diversidade responsável pela vitalidade social do meio rural. Além disso, essa nova proposta envolve a afirmação da cidadania da população do meio rural via acesso aos bens e serviços antes indisponíveis para ela (WANDERLEY; FAVARETO, 2013).

Para os autores,

as dimensões social e territorial são convergentes: o agricultor familiar é, em todos os sentidos, um agricultor territorial e as políticas a ele direcionadas não se confundem com as políticas setoriais. Pela sua própria natureza, o modo de funcionamento da agricultura familiar faz dela um elemento integrado ao território. Esse novo ambiente também constitui o substrato da nova ruralidade no Brasil. Naturalmente, a concentração da terra, a força econômica e política do agronegócio e o controle do poder local nos moldes arcaicos permanecem como elementos dominantes no meio rural, capturando, inclusive, parte expressiva das próprias instituições estatais e seus recursos (WANDERLEY; FAVARETO, 2013, p. 460).

Três propostas de reconhecimento e de consolidação do meio rural no Brasil apresentadas por Wanderley e Favareto (2013) são um pacto pela paridade entre as regiões rurais e urbanas, uma lei de desenvolvimento rural sustentável ou um estatuto do rural, e uma política nacional de desenvolvimento rural sustentável. Essa última envolveria quatro eixos, fortalecimento da produção agropecuária, que apesar da perda de postos de trabalho continua tendo impacto significativo na dinâmica do meio rural, promoção da qualidade de vida no meio rural, inserção competitiva com diversificação das economias regionais valendo-se das suas novas vantagens comparativas, e discriminação positiva e participação social. Esse último eixo refere-se a criação de instrumentos mais sofisticados que permitam, simultaneamente, reduzir a assimetria de poder na influência sobre os caminhos do desenvolvimento bem como sua gestão e mobilizar a conjunto das forças sociais do território (WANDERLEY; FAVARETO, 2013).

Comparações entre as áreas rurais de países desenvolvidos apontam que a adaptação às circunstâncias econômicas num ambiente globalizado depende principalmente das tradições culturais e sociais do local. Essa adaptação pode ser encorajada ou desencorajada por arranjos institucionais, estilos de governança e formas de organização que fomentem características como a independência e identidade local. Sendo que as organizações públicas condicionam o empreendedorismo local (VEIGA, 2004).

Os diferentes desempenhos econômicos e sociais de áreas rurais decorrem de respostas locais ao processo de globalização. Duas dimensões da globalização que atuam sobre o futuro das áreas rurais são a dimensão econômica e a ambiental. A primeira dimensão envolve cadeias produtivas, comércio e fluxos financeiros, tornando as áreas rurais cada vez mais periféricas, excluindo vastos territórios das grandes dinâmicas que promovem o crescimento da economia global. Já a segunda dimensão, que envolve amenidades naturais, fontes de energia e biodiversidade, age no sentido contrário, tornando as áreas rurais mais valorizadas no tocante à qualidade de vida. A ação simultânea dessas duas dimensões parece apresentar um duplo efeito sobre o meio rural, faz com que ele seja cada vez mais conservado e com que abrigue novas dinâmicas socioeconômicas (VIEGA, 2004).

3.2 ASPECTOS DO DESENVOLVIMENTO NO MEIO RURAL

A emergência do debate sobre desenvolvimento rural no Brasil a partir da década de 1990 foi influenciada por diversos fatores como a crescente legitimação social e política da agricultura familiar e da reforma agrária, as discussões acerca da sustentabilidade e a reorientação das políticas governamentais. Esse debate sobre desenvolvimento rural é diferente daquele debate da década de 1970 que enfatizava as políticas compensatórias, mas ainda significativamente influenciado pelas ações e intervenções recentes do Governo como o crédito para a agricultura familiar e apoio aos territórios rurais (SCHNEIDER, 2008).

A tônica da intervenção no meio rural do Brasil durante a vigência da ideologia da revolução verde foi de intervenção em regiões rurais pobres que não conseguiram inserir-se no processo de modernização agrícola. Nessa tônica as medidas de caráter compensatório são em geral consideradas como uma solução para os agricultores que não conseguiram se modernizar tecnologicamente e nem vincular-se com os demais setores da economia (SCHNEIDER; MARSDEN, 2009).

Esse debate sobre desenvolvimento rural emergiu num contexto de descentralização política e financeira no qual os municípios passaram a executar políticas públicas como segurança, saúde e educação, e de processo de estabilização. Nesse contexto ainda também ocorreu a aplicação de um conjunto de direitos previstos na constituição de 1988, como a aposentadoria rural, a demarcação das terras indígenas, a luta contra o trabalho infantil, entre outros (SCHNEIDER; MARSDEN,

2009). Além disso, as organizações e os movimentos sociais passaram a ter um escopo de ação mais proativo e propósito na década de 1990 enquanto que na anterior era mais reivindicatório e contestatório. Entre as organizações pode se citar as ONG's, as associações e as cooperativas. Outro aspecto do contexto foi a incorporação da noção de sustentabilidade e meio ambiente na agenda do país, sendo que em 1992 foi realizada no Brasil a conferência da ONU para o meio ambiente que repercutiu em diversos segmentos da sociedade (SCHNEIDER, 2008).

A emergência do debate a cerca de desenvolvimento rural teve como um dos seus fatores decisivos a consolidação da agricultura familiar como uma categoria política, sendo que o movimento sindical dos trabalhadores rurais auxiliou nessa consolidação através das mobilizações por crédito, por melhoria dos preços, pela efetivação da previdência rural, entre outras. Um exemplo dessas mobilizações de significativo impacto político são as Jornadas Nacionais da Luta que se transformaram em Grito da Terra Brasil (SCHNEIDER, 2008).

Um segundo fator importante na emergência desse debate foi a legitimação da reforma agrária, a discussão sobre segurança alimentar, a criação do Pronaf, a criação da secretaria de desenvolvimento rural, entre outras ações do Estado no meio rural. Destaca se que o Pronaf se transformou numa das principais políticas públicas voltadas aos pequenos agricultores. Além disso, ocorreram mudanças no âmbito político e ideológico, que resultam numa polarização entre agronegócio e as demais formas de produção. O debate sobre desenvolvimento rural surge como um contraponto à noção de agronegócio (SCHNEIDER, 2008).

Outra iniciativa nesse âmbito foi o programa de aquisição de alimentos (PAA), que visa apoiar a comercialização da produção agrícola dos pequenos produtores criando vínculos com iniciativas no âmbito da segurança alimentar como o programa Fome Zero. No PAA são fixados preços mínimos para a aquisição de produtos da agricultura familiar, produtos estes destinados a mercados institucionais como a merenda escolar, hospitais e presídios. As políticas de desenvolvimento rural no Brasil também estão vinculadas com políticas sociais como o programa Fome Zero e a previdência rural que permitem que um número significativo de famílias do meio rural tenha acesso a uma renda monetária (SCHNEIDER; MARSDEN, 2009).

Os temas de instituições, a inovação e a sustentabilidade estão inseridos no debate acerca do desenvolvimento rural, Veiga e Abramovay são expoentes dessa perspectiva. Para os autores a agricultura familiar tem potencial dinamizador das economias locais e

que para a ampliação da geração e agregação de valor são fundamentais a capacidade de inovação dos agricultores familiares e as suas interações com as instituições locais. Os agricultores familiares são compelidos a inovar constantemente e se tornarem pluriativos em face dos desafios enfrentados no ambiente social e econômico em que se inserem. Os autores ressaltam que a diversificação social e produtiva dos territórios rurais é consequência da capacidade empreendedora e inovadora dos agricultores familiares que ali vivem (SCHNEIDER, 2008).

Para Veiga as manchas de desenvolvimento ou os círculos virtuosos de desenvolvimento são formados em economias locais capazes de gerar demanda agregada para produtos e serviços e, portanto propícias para a inovação, sendo que a circulação em nível local da riqueza acumulada e ativada pelo empreendedorismo estimula a demanda. Para Abramovay as economias de proximidade são ativadas pela cooperação, reciprocidade e solidariedade e esses elementos são fundamentais para relativizar os conflitos locais. Ambos os autores destacam o papel das instituições para o desenvolvimento rural, sejam as instituições associadas ao Estado ou organismos paraestatais para Veiga sejam as organizações dos agricultores e seu capital social para Abramovay (SCHNEIDER, 2006).

Outro ponto de destaque no debate a cerca de desenvolvimento é o surgimento do novo rural brasileiro. Este aspecto foi enfatizado nos trabalhos de Graziano da Silva, o autor considera que o meio rural deixou de ser sinônimo de atraso além de se desconectar da agricultura que se tornou uma das atividades desse meio (SCHNEIDER, 2008). A reurbanização está relacionada com a expansão das áreas de habitação no entorno das regiões metropolitanas maiores e com o fluxo diário de pessoas que moram no meio rural e trabalham com atividades não agrícolas. Esse processo de reurbanização altera a dinâmica do meio rural, imprimindo características como a valorização imobiliária e o crescimento da prestação de serviços (ESCHER et al., 2014). Para Graziano da Silva o novo rural ou processo de rurbanização seria composto por três grupos de atividades, a agropecuária moderna (agronegócio), as atividades não agrícolas e um novo conjunto de atividades agropecuárias voltadas a nichos de mercado. Mais especificamente o agronegócio está baseado em *commodities* e vinculado com as agroindústrias, as atividades não agrícolas relacionam se com moradia, lazer e prestação de serviços (SCHNEIDER, 2008).

O espaço rural está adquirindo novas funções, como o consumo de bens materiais e simbólicos e serviços, que fazem com que o meio rural não possa mais ser associado exclusivamente à produção agrícola

na fase pós-fordista. Entre as novas funções destacam-se propriedades, folclore, festas, gastronomia, ecoturismo e atividades relacionadas com a preservação do meio ambiente (MARS DEN, 1995, apud SCHNEIDER, 2003a).

Apesar de ter uma face moderna, o Graziano da Silva (2001) lembra que o rural também continua apresentando aspectos de atraso como a pobreza e a vulnerabilidade social do grupo significativo “sem sem” que não tem terra, emprego, saúde, educação e nem uma organização social que os mobilizasse. Para o autor as políticas para desenvolver esse meio rural, com face moderna e atrasada, devem combinar políticas sociais e compensatórias, como ações de combate a fome (Fome Zero) e uma reforma agrária seletiva, com políticas de habitação, de turismo rural e de regulação das relações trabalhistas (SCHNEIDER, 2008).

Por sua vez, a vertente relacionada com a força da tradição no debate sobre desenvolvimento rural enfatiza que a tradição política do tipo tradicional e patriarcal cria obstáculos para as transformações estruturais e especialmente para as transformações socioculturais. Sendo que os limites e as dificuldades de transformação advêm da própria formação do tecido social brasileiro. Para esta vertente o desenvolvimento das regiões mais empobrecidas “esbarra em mecanismos de dominação social e cultural que as elites locais construíram historicamente para legitimar seu poder e manter os privilégios que sustentam suas posições sociais” (SCHNEIDER, 2008, p. 12). Destaca-se a necessidade de emancipação social para o desenvolvimento seja essa emancipação da tutela das elites seja dos mediadores como agentes do Estado, da Igreja, de movimentos sociais e de partidos políticos (SCHNEIDER, 2008).

“O desenvolvimento rural pode ser visto como uma combinação de forças internas e externas à região, em que os atores das regiões rurais estão envolvidos simultaneamente em um complexo de redes locais e redes externas que podem variar significativamente entre regiões” (KAGEYAMA, 2004, p. 383 – 384).

No enfoque agroalimentar para o desenvolvimento rural aborda-se as formas de integração, principalmente, dos pequenos produtores nas cadeias agroalimentares ou agroindustriais buscando compreender como os pequenos produtores e as organizações que os representam podem enfrentar os desafios da dinâmica capitalista atual da agricultura e da produção de alimentos. Uma questão mais geral presente na maioria dos trabalhos dessa vertente é o diagnóstico de que as possibilidades para os agricultores familiares para sobreviverem no atual contexto dependem

da sua capacidade de inserção num ambiente inovador, de adquirir um domínio relativo sobre os mercados e desenvolver a gestão e o planejamento da propriedade. Os autores desta vertente geralmente analisam um tipo de agricultura familiar mais “capitalizada”, que tem acesso aos mercados e às tecnologias mais modernas (SCHNEIDER, 2008).

Ao analisar a inserção dos pobres em diferentes mercados Abramovay et al. (2003) apontam que as políticas e intervenções voltadas para melhorar a inserção destes nos mercados são agrupadas em três segmentos. No primeiro segmento estão aquelas que buscam dotar os pobres de ativos que ampliem as suas capacidades produtivas. Essas políticas foram as mais significativas no Brasil no momento da análise de Abramovay et al. (2003). Um exemplo de política e intervenção desse segmento é o Pronaf. O segundo segmento está relacionado com a intervenção materializada em mercados institucionais que visam suprir as necessidades mais imediatas dos pobres, entre eles o Programa Fome Zero e o PNAE. Por fim, a terceira área de intervenção é a economia solidária e alguns mercados de produtos de qualidade, como o caso dos alimentos orgânicos (ABRAMOVAY et al., 2003).

Os pobres dependem inteiramente dos mercados, estando inseridos em estruturas sociais de dependência clientelista. Entre as medidas sugeridas pelos autores para alterar essas estruturas está a melhoria do nível educacional, formal e profissional, das populações pobres (ABRAMOVAY et al., 2003).

No enfoque de integração nas cadeias agroalimentares é destacado por Wilkinson que a organização dos processos de produção e o tipo de produto a ser produzido serão orientados pela vontade do consumidor na nova etapa do capitalismo em produção agroalimentar será um regime de produção e consumo flexíveis. Nessa nova etapa questões como segurança dos alimentos, questões ambientais e sustentabilidade adquirem importância. Para a agricultura familiar, os desafios dessa nova etapa seriam a inserção em mercados locais, como o da merenda escolar ou programas, e a melhoria da capacidade de interação social num contexto de economia da qualidade. Nesta economia da qualidade a definição de qualidade apresenta diversas formas de construção social. Um exemplo dessa economia de qualidade é a oferta de produtos tradicionais, artesanais ou regionais (SCHNEIDER, 2008).

Para Wilkinson, a capacidade da agricultura familiar de atender nichos de mercados cada vez mais segmentados e exigentes está associada com a sua capacidade de inovação através da experimentação

e com conhecimento tácito difundido pela rede de amizades e vizinhança dos agricultores familiares. Entre os obstáculos apontados pelo autor para a inserção da agricultura familiar nessa nova etapa estão o baixo grau de escolaridade dos agricultores familiares, e a falta de garantia dos direitos de propriedade e à apropriação dos resultados gerados dado o desconhecimento das formas contratuais por parte dos agricultores familiares. Outros obstáculos são a restrita capacidade de absorção dos excedentes produzidos por parte dos mercados locais e os significativos custos de entrada dos produtos dos pequenos produtores nas grandes redes de supermercados e comércio atacadista (SCHNEIDER, 2008).

A atual abordagem do desenvolvimento rural procura redefinir o desenvolvimento do meio rural, envolvendo entre outros fatores a inserção em nichos de mercados, combinando políticas clássicas como a extensão rural e o crédito rural com medidas mais amplas como a aposentadoria rural. Esses nichos de mercados são segmentos de mercados mais amplos, focando em especificidades do local, de produto (frescor, orgânico, entre outros atributos), preços diferenciados, entre outras características. A inserção em nichos de mercado surge como uma estratégia de resistência às relações que dominam os mercados de alimentos como um todo. Isso ocorre num contexto em que o desempenho da modernização conservadora apresenta uma gama de consequências que a sociedade começa a questionar e que ao mesmo tempo os processos de globalização e de liberalização que conduzem as mudanças na agricultura, na produção alimentar e no mundo rural excluem possibilidades de intervenção nos mercados (PLOEG; JINGZHONG; SCHNEIDER, 2010).

Algumas características que se destacam dos nichos de mercado é que eles estão inseridos em estruturas normativas

que estão enraizados nos movimentos sociais, institucionais quadros e/ou programas políticos dos quais saem. [...] são mercados com um foco particular (por vezes apoiados por uma marca específica, ou uma definição de qualidade específica, ou por relações de solidariedade ou objetivos políticos específicos). [...] Estes mercados estão muitas vezes relacionados com os recursos locais e regionais, se não os fundamentam, e o mercado regional é muitas vezes um mercado importante, embora longe de ser a única opção. [...] Estes mercados (nos três

territórios) são frequentemente apoiados por agências estatais e envolvem a redistribuição de recursos a fim de alcançar objetivos específicos (ou evitar resultados indesejáveis). Trata-se de um desvio significativo em relação aos tipos anteriores de intervenção no mercado [políticas da modernização conservadora]. Por último, a multifuncionalidade (tanto no nível das empresas como a nível regional) é muitas vezes uma característica importante. Os diferentes novos mercados estão muitas vezes interligados através da natureza multifuncional dos participantes dos empreendimentos rurais (PLOEG; JINGZHONG; SCHNEIDER, 2010, p. 171, tradução nossa).

Uma diferença entre esses mercados emergentes e os mercados agrícolas tradicionais, é que os primeiros envolvem circuitos curtos controlados ou co-controlados pelos produtores ligando produção e transformação, produção e consumo final dos alimentos enquanto que nos segundos as ligações são controladas pelas empresas líderes do setor de alimentos. Outra diferença é que nos mercados agrícolas a maior parcela do maior valor agregada é retida pelas empresas líderes enquanto nos mercados emergentes os agricultores retêm parcela significativa do valor agregado (PLOEG; JINGZHONG; SCHNEIDER, 2010).

Para Schneider e Marsden (2009) as principais abordagens teóricas que discutem desenvolvimento rural no Brasil apresentam alguns pontos de convergência como o fato de que com a redução das atividades agropecuárias no espaço rural faz necessário analisar as interfaces e os atributos do meio rural como um todo. Outra convergência está vinculada com a dimensão multidimensional da sustentabilidade e as formas heterogêneas da inserção da agricultura familiar na dinâmica da economia capitalista. Além disso, para as principais abordagens o foco das políticas de desenvolvimento rural deve estar no combate à pobreza e a vulnerabilidade das populações rurais. Um ponto sobre o qual não há convergência é sobre as estratégias de intervenção que podem ser aplicadas no Brasil (SCHNEIDER; MARSDEN, 2009).

Uma característica específica do desenvolvimento rural é que se trata de uma ação previamente articulada com a finalidade de induzir transformações em um determinado ambiente rural. O desenvolvimento rural no Brasil apresentou dois momentos de singularidade histórica nos

últimos 50 anos. Para Navarro (2001) o primeiro momento foi a partir da década de 50 até o fim dos anos 70, quando a noção de desenvolvimento rural foi influenciada pelo ímpeto modernizante da época. O segundo momento no qual o tema resurge foi a partir de meados da década de 90, marcado pela percepção acerca das imensas dificuldades de materialização do mesmo. Nesse segundo período, a abertura comercial e o acirramento da concorrência a nível global tiveram como consequência um gradual “encurralamento” das opções do mundo rural (NAVARRO, 2001).

Um limite para o desenvolvimento rural no Brasil é a significativa heterogeneidade das atividades agrícolas e rurais no país. Essa heterogeneidade foi ampliada pela intensificação econômica e pelo dinamismo tecnológico que algumas regiões alcançaram (NAVARRO, 2001).

Ao analisar o agronegócio e a agricultura familiar no Brasil, Delgado (2012) mostra que a política macroeconômica dos anos 1980 condicionou o desenvolvimento agrícola e rural do país. Essa política impôs um ajustamento externo à economia, no qual o papel da agricultura foi a geração de superávits na balança comercial visando o ajustamento do balanço de pagamentos do país. O projeto neoliberal no meio rural teve como representante o agronegócio, estimulado pela modernização conservadora da agricultura no país e fortalecido pelo ajuste externo (DELGADO, 2012). O projeto político neoliberal do agronegócio era focado na “expansão da agricultura de exportação e estruturalmente complementar ao “ajustamento constrangido à globalização”” (DELGADO, 2012, p. 103).

Porém, a atuação de diversos atores sociais trouxe o reconhecimento de duas agriculturas, o agronegócio e a agricultura familiar. Um exemplo desse reconhecimento foi a criação do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) que tratava das políticas voltadas para agricultura familiar, populações tradicionais existentes no meio rural e reforma agrária, enquanto que o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) atuava prioritariamente nas políticas públicas voltadas ao agronegócio (DELGADO, 2012).

O fortalecimento da agricultura familiar e as propostas de reforma agrária decorreram das lutas da década de 90 do projeto democratizante no meio rural, que teve como atores sociais os agricultores familiares, os assentados e os sem terra. Esse projeto democratizante focava na reforma agrária e no desenvolvimento rural fundado na agricultura familiar, pautado em elementos como “afirmação da expansão da agricultura de mercado interno, [...] reconhecimento dos

direitos sociais das populações rurais, [...] democratização do acesso às políticas públicas, e do objetivo fundamental da segurança alimentar e nutricional da população brasileira” (DELGADO, 2012, p. 103).

No Brasil, o último ciclo nas formas de conceber o desenvolvimento e a intervenção pública no meio rural iniciou nos anos 90, envolvendo diversos atores como, instituições governamentais, movimentos sociais rurais e intelectuais. Entre as políticas desse ciclo destacam-se a criação do Pronaf e a extensão de direitos sociais previstos na Constituição de 1988 para a população rural, como o caso da aposentadoria rural. Nos governos de Lula e Dilma consolidou-se um modelo de desenvolvimento rural baseado na coexistência da agricultura patronal e da agricultura familiar, cada qual com o seu ministério. Sendo que para a primeira agricultura focava-se numa política de competitividade baseada na exportação de *commodities* e para a segunda uma política de produção de alimentos aliada à inclusão social (FAVARETO, 2017).

Conforme Favareto (2017), a ascensão de Michel Temer à presidência do país representa o fim desse ciclo de concepção do desenvolvimento e da ação pública no meio rural. Alguns símbolos do fim desse ciclo são a extinção do MDA que coordenava políticas para os segmentos dos agricultores familiares e dos trabalhadores sem-terra e a desestruturação de programas importantes voltados para esses dois segmentos (FAVARETO, 2017).

Atualmente há basicamente uma polarização entre dois modelos de desenvolvimento rural no país. Na concepção do primeiro deles há apenas uma agricultura, não havendo distinções significativas entre as formas sociais de produção na agricultura. Para essa concepção há os “verdadeiros agricultores”, que deveriam ser beneficiados pelas políticas agrícolas como acesso à crédito e tecnologia, e os agricultores que estão nessa condição temporariamente, que serão retirados do setor pela concorrência, que deveriam ser beneficiados políticas sociais compensatórias. Já a segunda concepção defende o pacote de medidas políticas do antigo MDA, sendo composta principalmente pelos movimentos sociais rurais (FAVARETO, 2017).

Três oportunidades para o desenvolvimento rural que o atual contexto brasileiro apresenta foram destacadas por Favareto (2017). A primeira oportunidade está relacionada com a interiorização dos fluxos econômicos e demográficos do país, que ocorreram desde os anos 90, havendo aproximadamente 300 cidades com mais de cem mil habitantes. Essa nova rede de cidades trouxe consigo a interiorização de investimentos e de equipamentos públicos, tendo potencial para

dinamizar os espaços rurais do seu entorno. Outra oportunidade está na interiorização das redes de educação, ciência e tecnologia, que ocorreu principalmente nos últimos dez anos, cuja interação abre oportunidades de desenvolvimento no meio rural. A terceira oportunidade está relacionada com a nova demanda para uso dos recursos naturais, como os recursos biogenéticos e as energias renováveis, que podem se constituir em novos vetores de inserção econômica sem necessidade de abdicar da produção de alimentos para exportação (FAVARETO, 2017).

3.3 O ENFOQUE DO DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL RURAL

O desenvolvimento territorial tem como ponto de partida a constituição de uma entidade produtiva enraizada num espaço geográfico. É um processo de mobilização dos atores, com um sentimento coletivo de pertencimento num território, que buscam uma estratégia de adaptação aos limites externos (PECQUEUR, 2005). Esses atores se agrupam para obtenção de um ganho que beneficiará a cada um deles (PECQUEUR, 2009). O desenvolvimento territorial é uma construção social, na qual políticas públicas adequadas podem mobilizar os atores (PECQUEUR, 2005).

A intensificação das dinâmicas territoriais apresenta coordenação com a globalização, desenvolvendo um espaço de ação pública entre o Estado e os atores individuais. O modelo de desenvolvimento territorial não se desenrola espontaneamente, requer uma ação pública adequada (PECQUEUR, 2005).

Estão emergindo novas estratégias para o desenvolvimento de sistemas produtivos em nível territorial. Estão multiplicando-se as situações de diferenciação por especificação, ou seja, os territórios não buscam especializar-se pelo esquema comparativo, principalmente quando é difícil de seguir as leis da concorrência, e sim visam a produção na qual eles estariam em situação de monopólio (PECQUEUR, 2009).

O território apresenta uma função particular, a de excluir os atores que não estão sediados no seu interior. Um exemplo disso são as denominações de origem controlada que trazem um ganho de competitividade para os atores situados naquele território específico em função de atributos como qualidade, especificidade da produção, entre outros (PECQUEUR, 2009).

Três características da dinâmica territorial foram destacadas por Pecqueur (2009). A primeira delas é a renovação da relação local/global

baseada numa lógica de ganhos diferenciais ao invés de comparativos. Outra característica é que essas especificidades são constituídas da natureza dos territórios. Por fim, a terceira característica é a ancoragem territorial que se tornou uma constante na organização econômica mundial. Mais especificamente, a dupla inserção setorial e territorial das firmas depende da estratégia de inserção que elas escolhem, podendo a estratégia de inserção variar de um território para outro (PECQUEUR, 2009).

É nos territórios que os atores se conhecem por meio da interação, proximidade e dos laços de confiança e reciprocidade, estabelecem normas e convenções aceitas, legitimadas e seguidas por todos os atores. O território é um espaço de interação, colaboração e competição, tendo controle e dominação que permitem reduzir a insegurança e o risco decorrentes de desvios ou erros. O controle e o poder no território são exercidos conforme a circunstância, podendo ser exercidos de forma tácita ou explícita (STORPER, 1995 e 1997 apud SCHNEIDER, 2009).

Nessa perspectiva, os processos de desenvolvimento assentados nas dinâmicas territoriais apresentam melhor desempenho quando comparados aos não assentados (SCHNEIDER, 2009). O território se tornou

uma variável crucial para explicar as dinâmicas econômicas relativas a diferentes espaços. As condições históricas e culturais e as características socioeconômicas das diversas regiões jogam um papel importante, sua diversidade explica em grande parte as diferenças de trajetórias de desenvolvimento ordenadas segundo circunstâncias históricas e geográficas (COULERT; PECQUEUR, 1994 apud SCHNEIDER, 2009, p. 17).

O território passa a ser o lugar onde se gerencia a divisão do trabalho, onde se organizam as diversas formas de cooperação entre as empresas, enfim onde ocorre uma pluralidade de formas de interação da ação humana (COULERT; PECQUEUR, 1994 apud SCHNEIDER, 2009). Os territórios são espaços particulares que mediam o indivíduo e o exterior (PECQUEUR, 1992, apud SCHNEIDER, 2009).

A perspectiva territorial do desenvolvimento rural apresenta sete elementos chaves na análise de Scejtman e Berdegúé (2003). O primeiro elemento é que para a sobrevivência das unidades produtivas a

competitividade decorrente da difusão do processo tecnológico e do conhecimento é uma condição necessária. O segundo elemento refere-se a elevação da produtividade do trabalho decorrente da inovação tecnológica é um elemento fundamental para elevação da renda da população rural (SCHEJTMAN; BERDEGUÉ, 2003).

A competitividade é um fenômeno sistêmico, que depende das características do entorno em que está inserida e não apenas dos atributos das empresas individualmente. O quarto elemento está relacionado com a demanda externa ao território que é o motor das transformações produtivas, e assim sendo essencial para elevação da produtividade e da renda. Quinto elemento, os vínculos urbano-rural são fundamentais para o desenvolvimento no território de atividades agrícolas e não agrícolas. O desenvolvimento institucional também consta entre os elementos chave, sendo ele fundamental para o desenvolvimento territorial. Por fim, o território não é um espaço físico objetivamente existente e sim uma construção social, mais especificamente, um conjunto de relações sociais que constituem uma identidade e um sentimento de pertencimento dos atores públicos e privados (SCHEJTMAN; BERDEGUÉ, 2003).

De uma maneira geral,

o desenvolvimento rural é um processo que resulta das ações articuladas que visam induzir mudanças socioeconômicas e ambientais no âmbito do espaço rural para melhorar a renda, a qualidade de vida e o bem-estar das populações rurais. O desenvolvimento rural refere-se a um processo evolutivo, interativo e hierárquico quanto aos seus resultados, manifestando-se nos termos dessa complexidade e diversidade no plano territorial (SCHNEIDER, 2004, p. 98 - 99).

Seis formas de articulação através das quais ocorre o processo de intermediação dos territórios com o ambiente externo foram identificadas por Schneider (2004). A primeira delas é a forma tradicional, via produção agrícola e fornecimento de matérias primas. Nessa forma articulação destaca-se que vários territórios apresentam ligações externas com empresas do setor agroalimentar, e que alterar as características sociais e econômicas desses territórios dependerá mais de rearranjos globais do que de elementos endógenos. A modificação do padrão histórico dessas relações é possível, mas a natureza das

“amarrações” entre o local e o global está mais favoravelmente pendente para o lado da dimensão externa dos territórios (SCHNEIDER, 2004).

A segunda forma de articulação é a dinâmica da relação rural-urbano, não apenas restrita ao fornecimento de mão de obra, sendo que a evolução da relação não conduz a uma absorção do rural pelo urbano. A terceira forma de articulação é através da pluriatividade das famílias que apresentam domicílio no meio rural e trabalham em atividades não agrícolas fora da propriedade e até mesmo fora do meio rural. Em muitos territórios a viabilização social e econômica passa a ser influenciada pela sua capacidade de gerar outras oportunidades de ocupação, mesmo o território sendo dependente das atividades agrícolas (SCHNEIDER, 2004).

As novas relações entre produtores e consumidores são a quarta forma de articulação, a redefinição das relações produção-consumo envolve a questão da qualidade dos alimentos e a sustentabilidade da produção. Apesar da hegemonia dos canais tradicionais de comercialização da produção já surgem iniciativas de organismos públicos, como os programas de alimentos para projetos sociais, e da sociedade civil, como as feiras livres, que buscam um novo padrão de acesso aos produtos alimentares com características como qualidade e sustentabilidade ambiental. Para desenvolver essa articulação é importante o papel do estado e de instituições para superar as limitações e barreiras dos mecanismos tradicionais (SCHNEIDER, 2004).

A quinta forma de articulação é a revalorização urbana do rural, seja por interesse das populações que residem fora do meio rural em contribuir com a preservação ambiental, por interesses nos atributos como o patrimônio histórico, cultural, paisagístico, pelo retorno da população de aposentados que buscam um refúgio em relação ao meio urbano. O processo de descentralização das atividades industriais também ocasiona deslocamentos para o meio rural. Nessa forma de articulação a relação do rural com o exterior ocorre principalmente via incremento dos serviços de toda ordem, pela valorização das atividades não agrícolas que ocorrem no meio rural (SCHNEIDER, 2004).

Já na sexta forma de articulação as relações tem como base a dimensão sociocultural, mais especificamente a influência dos meios de comunicação e dos padrões de consumo da sociedade. Essa dimensão, por exemplo, pode impactar nos jovens do meio rural que vivam longe dos locais de acesso aos objetos de desejo (SCHNEIDER, 2004).

Ao analisar o desenvolvimento rural a partir da abordagem territorial, Schneider e Tartaruga (2006) focam em duas dimensões, a dinâmica das formas sociais de trabalho e produção e os processos de

organização social e participação política. Nos estudos empíricos os autores buscam

integrar a dimensão cognitiva do território a partir da análise das formas de geração, apropriação e regulação das relações de poder, tentando-se identificar como em um determinado espaço social, a ação política dos atores implica na construção de mecanismos de mediação que podem ser denotados tanto pela participação como pelos conflitos (SCHNEIDER; TARTARUGA, 2006, p. 111).

Considera-se que o território representa uma construção social do espaço realizada de forma coletiva, e reconhecida pelos indivíduos e instituições presentes no território e que estabelecem códigos de pertencimento ao mesmo. Os indivíduos e as instituições de um território constroem projetos e iniciativas, por exemplo, a partir da participação na efetivação de políticas públicas ou de projetos sociais. A consciência social dos indivíduos surge como complemento da participação social dos mesmos; mais especificamente, as relações sociais de cada pessoa são condicionadas pelas diferenças deliberativas, como hierarquias, senso comum, conhecimentos tradicionais e técnicos, assim a sua participação está circunscrita à consciência social (SCHNEIDER; TARTARUGA, 2006).

A partir das indagações sobre as relações produtivas e sociais como, por exemplo, se há sentimento de pertencimento local e comunitário, instituições com quem se relaciona ou como são os mercados com que se relaciona, os autores buscam compreender a dinâmica da agricultura familiar no âmbito do desenvolvimento rural a partir da abordagem territorial. Os autores empregam três níveis nessa análise, o primeiro nível está relacionado com a forma e função das unidades de produção familiares e pelos diferentes tipos de atividades por elas realizadas (SCHNEIDER; TARTARUGA, 2006) Nesse nível busca se compreender “as estratégias de reprodução que são empregadas, tais como a produção voltada para o autoconsumo, o incremento da pluriatividade, o recurso às migrações, as relações com as políticas de sustentação de Estado e a assistência social pública” (SCHNEIDER; TARTARUGA, 2006, p. 112).

O segundo nível está relacionado com o ambiente social e econômico local no qual ocorrem

as relações de proximidade, intercâmbio e reciprocidade e do qual emergem atores privados (empresas) e coletivos (associações, cooperativas), e instituições (sindicatos, organizações, Igreja) que criam, legitimam e vivem informados por normas tácitas e formais que compõem os mecanismos de regulação que orientam e garantem a sua convivência. Trata-se da estrutura social e econômica que rege a vida do grupo em questão (SCHNEIDER; TARTARUGA, 2006, p. 112).

No segundo nível busca se analisar o grau de autonomia dos agricultores familiares em relação a sua condição econômica, social e política. O terceiro nível, por sua vez, está relacionado com os processos sociais que acontecem num determinado território. Nesse nível busca se entender os conflitos e as divergências entre os atores do território e o que causa esses conflitos (SCHNEIDER; TARTARUGA, 2006). Mais especificamente busca se explicar como ocorre a mudança social, “porque existem dinâmicas territoriais distintas e heterogêneas de reprodução da agricultura familiar” (SCHNEIDER; TARTARUGA, 2006, p. 113).

Os territórios são construções coletivas, sendo os conflitos dos territórios resolvidos e superados na construção da hierarquia e/ou da solidariedade. A internalização de externalidades positivas no meio rural depende de diversos fatores como a existência de recursos territoriais que possibilitem a entrada em mercados específicos, como o turismo rural. Outro fator é a redução das migrações e do isolamento da população rural através de programas de geração de emprego e de melhoria da qualidade de vida dos residentes neste meio (MAIA; RIEDL, 2017).

De uma maneira geral,

o desenvolvimento rural tem de específico o fato de referir-se a uma base territorial, local ou regional, na qual interagem diversos setores produtivos e de apoio. Ao mesmo tempo, as áreas rurais desempenham diferentes funções no processo geral de desenvolvimento e, ao longo desse processo, essas funções se modificam. A função produtiva, antes restrita à agricultura, passa a abranger diversas atividades, o artesanato e o processamento de produtos naturais e aquelas

ligadas ao turismo rural e à conservação ambiental; a função populacional, que, nos períodos de industrialização acelerada, consistia em fornecer mão de obra para as cidades, agora se inverteu, sendo necessário o desenvolvimento de infraestrutura, serviços e oferta de empregos que assegurem a retenção de população na área rural; a função ambiental passa a receber mais atenção após as fases iniciais da industrialização (inclusive do campo), e demanda do meio rural a criação e proteção de bens públicos e quase públicos, como paisagem, florestas e meio ambiente em geral (KAGEYAMA, 2008, p. 67).

O ambiente exerce um papel significativo na dinâmica do desenvolvimento rural, podendo ser organizado por instituições, associações e regras que o estruturam e visem resolver os conflitos. “Esse ambiente de colaboração, difusão de informação técnica ou de mercado, é propiciado pelo fato de os atores comprometidos com essas dinâmicas fazerem parte de uma história comum, principalmente pelos laços culturais e comportamentos comuns” (MAIA; RIEDL, 2017, p. 187).

Para Favareto (2010) o rural não deve ser tratado como sinônimo de agrário, devendo ser compreendido pela sua natureza principalmente territorial e não mais meramente setorial. O enfoque territorial aborda aspectos não diretamente mercantis que influenciam as regras de apropriação ou regulação do uso social dos espaços. Outra característica deste enfoque é que os agentes são múltiplos e, principalmente difusos, enquanto que no enfoque setorial eles são de mais fácil identificação e apresentam interesses menos dispersos (FAVARETO, 2010).

Um dos principais desafios da ação do Estado para promoção do desenvolvimento rural é a noção do caráter tido como residual do rural e focado na produção de bens primários, além da dependência do caminho que essa noção gera nas ações dos indivíduos e das organizações. Esse caráter “e a sua associação automática à ideia de pobreza e de atraso restringem de partida as possibilidades de investimentos científicos, políticos, econômicos, o que contribui para gerar um ciclo em que essa posição marginal é sempre reforçada, seja simbólica, seja materialmente” (FAVARETO, 2010, p. 309). Outro desafio é que a inércia institucional baseada em uma orientação dos investimentos por uma lógica setorial gera tensão com ações e o sentido

territorial da nova abordagem que é intersetorial e multidimensional (FAVARETO, 2010).

As trajetórias políticas de países como Brasil, México, Argentina e Chile indicam dois dilemas que as iniciativas de desenvolvimento territorial rural têm enfrentado. O primeiro dilema é como alinhar a ênfase no combate à pobreza com a identificação dos territórios alvos dos investimentos e com a definição dos tipos de complementaridades que podem ser obtidos em outros programas e políticas. O segundo dilema está na tensão entre o viés setorial das instituições existentes e o caráter territorial das novas orientações políticas (FAVARETO, 2010).

Já na Europa a política de desenvolvimento rural é mais consolidada, um exemplo disso é a política agrícola comum (PAC). Os subsídios da agricultura na Europa, principalmente na França, tem a finalidade de manter as configurações dos espaços rurais, tendo como característica a ocupação por “estabelecimentos multitarefas, sendo os certificados de origem a manifestação mesomicroeconômico de organização dos mercados em torno de conceitos qualidade associados ao território” (SILVEIRA, 2014, p. 381). O autor ressalta que “fica uma tensão permanente entre um tipo de agronegócio que compete nas cadeias mundiais e a exploração dos multiatributos de uma região beneficiada por perpetuidades geradas ao longo de dois séculos de história” (SILVEIRA, 2014, p. 381).

O autor ressalta que a persistência e estabilidade das políticas de subsídios na Europa e nos Estados Unidos são fatos marcantes apesar das diferenças nas duas políticas. Entre as diferenças destaca-se que os subsídios agrícolas dos Estados Unidos definidos nos Farm Bill estão associados ao incentivo do emprego de insumos modernos e, em consequência, aos ganhos de produtividade, enquanto que na Europa há uma política caracterizada por restrições aos ganhos de produtividade em benefício de uma política de quotas territoriais e regionais (SILVEIRA, 2014).

O desenvolvimento rural é visto pela política territorial (no campo da geografia econômica) como preenchimento e adensamento de espaços de atividades econômicas, ocupando os vazios entre cidades com, por exemplo, indústrias rurais e turismo rural (SILVEIRA, 2014). O autor ressalta que no caso brasileiro a política territorial se confunde com a política de combate à pobreza, não encontrando amparo na tradição, no campesinato e no capital social das comunidades de base rural, a exceção de localidades dos estados da região Sul e em menor medida em Minas Gerais e Espírito Santo.

Em relação à mudança tecnológica o autor destaca que o nível educacional dos trabalhadores é menor do que no caso das zonas urbanas e que a agricultura é dispersa, o que dificulta a comunicação e a formação de redes de conhecimento. Nesse contexto a tradição cultural e o capital social e humano acumulados em determinadas regiões e comunidades apresentam expressividade (SILVEIRA, 2014).

As trajetórias tecnológicas podem ser caracterizadas como tecnologias de propósito amplo, como por exemplo, a eletrônica e tecnologia da informação, cujos desdobramentos e aplicações em uma gama ampla de setores. A partir de interações com o ambiente são definidas subtrajetórias, essas são moldadas pela configuração das cadeias produtivas (até o consumidor), pelo ambiente institucional, por exemplo, normas que regulem os bens públicos, políticas de crédito de investimento e de pesquisa, e por características regionais (SILVEIRA, 2014).

Os ativos complementares são os meios pelos quais o inovador pode capturar os benefícios decorrentes da introdução de uma inovação no mercado, sem esses ativos os benefícios do inovador são capturados por outros integrantes da cadeia produtiva (SALLES-FILHO; BIN, 2014). Os mecanismos de captura de valor podem ser marcas individuais e coletivas, selos, acesso e emprego de inovações não tecnológicas (*marketing*, organizacionais, institucionais), indicações geográficas de diversas naturezas têm tanta ou mais importância do que as tecnologias “duras” (SALLES-FILHO; BIN, 2014). A França é um exemplo de uso de certificações na pequena produção agrícola, certificações como indicações geográficas, selos ambientais e sociais, entre outras, sendo que “em qualquer região do país é possível encontrar produção dos mais variados produtos agrícolas e agroindustriais com algum tipo de certificação – e de valor agregado no nível do produtor” (SALLES-FILHO; BIN, 2014, p. 441). Com as certificações buscam capturar valor no nível do produtor num processo onde a qualidade é vinculada a ativos complementares como marcas e direitos de propriedade.

No Brasil, por sua vez, iniciativas no âmbito dos ativos complementares são reduzidas quando comparadas ao caso francês. Sendo que os mercados de nicho como as indicações geográficas têm incorporado aos segmentos, como o caso do lácteo, novas características e novos atributos, atributos de difícil mensuração como territorialidade, tradição, modo de vida, conhecimento local, entre outros (SCHUBERT, 2012).

3.4 ATORES DO DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL RURAL

O desenvolvimento territorial enfatiza os laços não mercantis entre os atores, isto é, busca traços gerais do comportamento dos atores, dos ambientes e das organizações que auxiliem na explicação de porque determinados territórios conseguiram se desenvolver e outros não (ABRAMOVAY, 2006). Os territórios são mais que mercados, eles envolvem uma gama de atores sociais como, o Estado e suas diferentes agências, os políticos locais, o ambiente cultural da região e os diversos tipos de organização da sociedade civil. Sendo que essas estruturas sociais moldam a construção e o funcionamento dos mercados (SMELSER; SWEDBERG, 1994, apud ABRAMOVAY, 2006).

Para Abramovay (2006) os territórios e os mercados são intimamente vinculados, mais especificamente,

[...] as regras em torno das quais funcionam os mercados de uma determinada região refletem a correlação entre os diferentes grupos sociais que deles participam e dependem. As estruturas de que dependem os mercados não são construídas numa ordem própria e autônoma do restante da vida social. Elas são hierarquizadas, já que a estabilização de qualquer mercado se faz em torno do reconhecimento e da legitimação dos processos de dominação que o constituem. [...] envolve o reconhecimento daqueles que são líderes em seu interior, mas também a legitimação dos procedimentos em torno dos quais esta liderança de implanta e se estabiliza – de maneira sempre precária, é claro. A presença aí tanto do Estado como de organizações dos mais variados tipos, da sociedade civil e dos próprios produtores, é absolutamente crucial (ABRAMOVAY, 2006, p. 66, tradução nossa).

Entre os atores do meio rural com papel de destaque no desenvolvimento rural estão os sindicatos, as cooperativas, os agricultores familiares, as instituições públicas, entre outros. A seguir é apresentado um breve comentário sobre alguns dos atores do meio rural que tem papel de destaque no desenvolvimento deste meio.

Os sindicatos de trabalhadores rurais adquiriram um propósito de prestação de serviços e não apenas o papel tradicional reivindicatório

na década de 1970, os sindicatos ofereciam serviços com encaminhamento para aposentadorias, pensões, serviços de saúde, entre outros. Essa atuação dos sindicatos na prestação de serviços foi uma tática de estímulo à sindicalização num contexto de regime militar (NOVAES, 1991 apud RAUPP, 2013). Durante a década de 1980 surgiu um movimento de oposição no âmbito do sindicalismo de trabalhadores rurais; esse movimento indica a necessidade de ruptura da prática assistencialista e paternalista adotada por muitos sindicatos (FAVARETO, 2006). O autor ainda destaca após a redemocratização esses sindicatos adotam uma postura mais combativa em relação ao governo. Nesse período o sindicalismo enfrentou uma profunda crise financeira, uma das causas foi à defasagem do imposto sindical e o atraso nos repasses por parte do governo. Já as conquistas obtidas pelo sindicalismo na década de 1990, tais como a aposentadoria rural e a implantação de convênios como o troca-troca de sementes, serviram como estímulo para a filiação aos sindicatos e, conseqüentemente, para a sustentação financeira dos mesmos (RAUPP, 2013).

O novo sindicalismo se modificou no decorrer dos anos 90, tanto no campo das proposições como nos parceiros e aliados. Entre as readequações no projeto sindical estão a filiação da Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (Contag)¹ à Central Única dos Trabalhadores (CUT) e a adoção da agricultura familiar como categoria social e público prioritário das ações (FAVARETO, 2006). Essas readequações foram mais do que questões internas, elas “implicaram em rearranjos no conjunto das forças que compõem os movimentos sociais rurais” (FAVARETO, 2006, p. 40).

Nesse movimento de readequação aparentemente ocorreu um deslocamento de uma perspectiva de ruptura para uma posição mais pragmática. Porém destaca-se a continuidade da ideologização nos temas mais imediatos, o que gera uma controvérsia, ora o sujeito da ação sindical pende para a crítica e a mobilização ora pendem para a negociação e a proposição (FAVARETO, 2006).

Outro ator social no desenvolvimento rural são as cooperativas. Em relação às principais funções das cooperativas agropecuárias para os produtores rurais Cechin (2014) destaca “a) barganha por melhores preços; b) possibilidade de agregar valor ao produto; c) acesso a mercados, inclusive internacionais; d) possibilidade de acesso e adoção de tecnologia” (p. 481). O autor também ressalta a geração e distribuição de maneira equitativa da renda pelas cooperativas

¹ A Contag abrange às 27 Fetag estaduais.

agropecuárias, numa dada região, devido à estrutura organizacional dessas. Além disso, as cooperativas geram emprego, agregam valor e tem potencial para influenciar os processos da base de fornecedores (CECHIM, 2014).

Um exemplo de atuação das cooperativas e seu papel no desenvolvimento rural é o caso das cooperativas de leite da região sul do Brasil analisadas por Magalhães (2007). Essas cooperativas transformaram em capital econômico o capital simbólico que possuíam. Esse capital simbólico decorre da “forte identidade dos agricultores familiares que estimula a confiança, a credibilidade e o reconhecimento da organização” (MAGALHÃES, 2007, p. 20). As habilidades sociais das cooperativas são a sua capacidade de mobilizar diferentes tipos de capital como estratégia para inserção dos agricultores familiares pobres em posições mais vantajosas no mercado de leite (MAGALHÃES, 2007). Isso contribui para a permanência dessas famílias na atividade e para o desenvolvimento das regiões nas quais estão localizadas.

Nas cooperativas a falta de capital econômico é compensada pelos seus diversos capitais, podendo ser simbólicos, sociais e tecnológicos (MAGALHÃES, 2007). Na região sul do Brasil analisada pelo autor, as organizações da agricultura familiar desse território apresentam a capacidade de “mobilizar essas diferentes formas de capital, constituído ao longo de décadas de organização social iniciada pelas Comunidades Eclesiais de Base e levada adiante pela ação política, pedagógica e organizacional patrocinada pelos sindicatos de trabalhadores rurais e pelas ONGs” (MAGALHÃES, 2007, p. 23).

De maneira geral, as cooperativas de leite da agricultura familiar tiveram significativo impacto sobre a região analisada pelo autor, mais especificamente elas conseguiram coordenar um conjunto de atividades que envolviam milhares de atores econômicos locais. Além do papel econômico, elas também exerciam influência nas relações sociais do território (MAGALHÃES, 2007).

A participação ativa dos atores sociais de um determinado território em diversos tipos de práticas institucionais como, fóruns ou conselhos de desenvolvimento, associações cooperativas e associações de produtores ou empresariais, pode ser caracterizado como um processo de elaboração de consensos grupais ou corporativos. Isso é uma das condições básicas para que a região assuma um papel ativo no seu processo de desenvolvimento. Um exemplo de articulação de interesses grupais ou corporativos são os conselhos municipais de desenvolvimento, no âmbito municipal, e os Coredes, no âmbito

microrregional, do Rio Grande do Sul (DALLABRIDA; BECKER, 2003).

A experiência dos conselhos regionais de desenvolvimento (Coredes) do Rio Grande do Sul demonstra as dificuldades de descentralização da formulação e da implementação de políticas públicas. Mais especificamente, a definição de novos espaços de governança indiretamente contesta a repartição da administração nos três níveis, municipal, estadual e federal (LEITE et al., 2010).

Três componentes do debate sobre desenvolvimento territorial são destacados por Leite et al. (2010). O primeiro deles são as dinâmicas econômicas, políticas, sociais e culturais endógenas ao território. O segundo elemento refere-se a arquitetura institucional predominante, a existência e a articulação de agências e de esferas públicas, além da sua influência sobre a maneira como as políticas públicas incidem no território. O terceiro componente são os mecanismos institucionais e os processos sociais através dos quais o território interage com o “resto do mundo” (LEITE et al., 2010).

Por fim, outro ator social de destaque são as famílias rurais. Para elas a agricultura é mais que produção para o mercado, ela é um modo de vida. Para romper com a percepção hegemônica da racionalidade econômica do agricultor é necessário “considerar as motivações culturais e sociais para a manutenção da atividade agrícola, tais como a manutenção de uma identidade social, a de um patrimônio familiar, de redes de solidariedade, de sociabilidade, enfim, de um modo de vida” (CARNEIRO, 2007, p. 9). No capítulo seguinte é analisado brevemente a dinâmica da agricultura familiar e seu potencial de dinamizar o desenvolvimento rural.

3.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O meio rural deixou de ser sinônimo de agrícola. A sua reconfiguração, a nova ruralidade, foi influenciada por processos como a reurbanização e a descentralização industrial. O rural passa a ser valorizado por seus atributos como paisagem, preservação ambiental, gastronomia, folclore, turismo rural, entre outros.

O debate sobre desenvolvimento rural emergiu no Brasil na década de 90 num contexto de redemocratização, de definição/efetivação da agricultura familiar como categoria social e de emergência do tema da sustentabilidade. Alguns pontos de convergência entre as principais abordagens sobre o tema são que para compreender a redução das atividades agropecuárias no meio rural é necessária uma

análise das interfaces e dos atributos do meio rural como um todo; e que a sustentabilidade é multidimensional. Outros pontos são a heterogeneidade da inserção da agricultura familiar na dinâmica capitalista e o que foco das políticas deve estar no combate à pobreza e a vulnerabilidade social das populações rurais. Porém, as principais abordagens divergem sobre a estratégia de intervenção que seria viável no caso brasileiro.

Na abordagem do desenvolvimento territorial rural, o território é uma construção social. Ela é realizada de forma coletiva e reconhecida pelos indivíduos e instituições presentes no território e que estabelecem códigos de pertencimento ao mesmo. Entre os principais desafios para a implementação de uma política de desenvolvimento territorial estão a tensão entre o viés setorial das instituições existentes e o caráter territorial das novas orientações políticas, e o alinhamento da ênfase no combate à pobreza com as complementaridades que podem ser obtidos em outros programas e políticas.

Diversos atores sociais são elementares no processo de desenvolvimento rural articulando as potencialidades do território com as demandas de uma economia cada vez mais globalizada. Entre os atores sociais estão às organizações civis, as instituições e a agricultura familiar, está última é foco da análise do próximo capítulo.

4 A QUESTÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR

A importância da agricultura familiar dentro do debate sobre desenvolvimento rural e o fato da maioria dos produtores primários entrevistados na pesquisa de campo da presente tese se enquadrar como agricultor familiar levou a construção de um capítulo para tratar brevemente do tema. Na região sul do Brasil a produção agrícola apresenta significativa relevância econômica e ocorre o predomínio dos agricultores familiares (NAVARRO, 2001). Esse capítulo é dividido em 4 seções. Na primeira seção é apresentada uma contextualização sobre a agricultura familiar, na seção seguinte as principais políticas que abrangem a agricultura familiar e na seguinte alguns aspectos relacionados com êxodo rural e sucessão familiar. Por fim, a última seção apresenta algumas considerações finais.

4.1 AGRICULTURA FAMILIAR: ALGUMAS CONSIDERAÇÕES

As principais razões que explicam simultaneamente a persistência e a sobrevivência de certas unidades agrícolas e a desagregação e o desaparecimento de outras unidades estão localizadas no interior da família e do grupo doméstico. As decisões tomadas por estes em face das condições materiais e do ambiente social e econômico definem as trajetórias e estratégias que podem viabilizar ou não sua sobrevivência social, econômica e cultural (SCHNEIDER, 2003b).

A família é definida como um grupo social que compartilha um mesmo espaço, que não é “necessariamente uma habitação comum e possui em comum a propriedade de um pedaço de terra para cultivo agrícola. Está ligada por laços de parentesco e consanguinidade (filiação), podendo a ele pertencer, eventualmente, outros membros não consanguíneos (adoção)” (SCHNEIDER, 2003b, p. 115).

Na perspectiva camponesa o agricultor familiar tem capacidade de resistência e adaptação aos novos contextos tanto econômicos como sociais, mas mantém as raízes e as tradições camponesas. A interação entre o patrimônio sociocultural que cada agricultor ou família possuem e as escolhas políticas da sociedade global que lhe afetam determina o funcionamento da exploração da agricultura familiar. Na perspectiva camponesa o lugar da agricultura familiar sempre foi subalterno e secundário, marcado por lutas para a manutenção do seu patrimônio cultural, mas impossibilitado de desenvolver suas potencialidades (DEPONTL, 2007).

Já na visão de um dos autores da perspectiva marxista, Silva (1999 apud DEPONTL, 2007), a tecnologia é um dos elementos que afetam de maneira direta o funcionamento das economias camponesas, tendo potencial de transformar a unidade produtiva no nível interno e no nível de suas relações com a sociedade. Analisando o município de Itararé Silva (1999 apud DEPONTL, 2007, p. 6) concluiu

que uma modificação tecnológica concebida e sustentada politicamente para atender aos objetivos da economia global assume um caráter impositivo sobre a dinâmica do setor camponês local, estabelecendo uma nova dinâmica que obriga os pequenos produtores a adotar um patamar tecnológico mínimo, porque sem ele não será garantida a sua sobrevivência.

As mudanças tecnológicas aceleram o processo de diferenciação camponesa, tornando-se as unidades de produção mais ricas ou mais pobres sem perder os traços típicos da produção camponesa como, por exemplo, o emprego de força de trabalho familiar como base da produção. O processo de diferenciação em que a pequena produção se vê submetida requer um esforço permanente por parte do pequeno produtor para não ser levado a proletarianização (SILVA, 1999 apud DEPONTL, 2007). Na perspectiva dos marxistas clássicos a agricultura familiar conquistará o seu lugar num mundo rural contemporâneo diferenciado, que considere, além das atividades produtivas convencionais, a produção de serviços e bens não agrícolas (DEPONTL, 2007).

Na perspectiva neomarxista há uma diversidade de explicações para a permanência das formas familiares na sociedade contemporânea. Para Jean (1994, apud DEPONTL, 2007) a persistência da agricultura familiar ocorre devido à própria especificidade do trabalho agrícola, da agricultura e da racionalidade do produtor rural, e ao papel do Estado via política agrícola. O autor destaca a capacidade de adaptação da agricultura familiar e que poderá lhe favorecer no processo de transição para uma agricultura mais sustentável. Além disso, o agricultor moderno assume uma identidade tripla, proprietário fundiário, empresário privado e trabalhador, gerando três rendas, renda da terra, lucro e salário, mas não acumula as essas rendas, mantém apenas um salário mínimo para subsistência (JEAN, 1994 apud DEPONTL, 2007).

Ainda nessa perspectiva, a persistência da agricultura familiar pode ser explicada pelos obstáculos naturais da agricultura e pela inexistência de sua industrialização (Abramovay), pela natureza das formas familiares baseadas nas relações de parentesco e pela dependência da reprodução em relação às estratégias adotadas pela família (Schneider), além da capacidade de adaptação da agricultura familiar moderna (Jean). Para a perspectiva neomarxista há necessidade de reconhecimento, por parte da sociedade e do Estado, do lugar da agricultura familiar na sociedade contemporânea, necessitando de políticas públicas que assegurem sua reprodução (DEPONTL, 2007).

A pluriatividade é uma das possibilidades de promoção de estratégias sustentáveis de diversificação dos modos de vida das famílias rurais. “Através da pluriatividade os agricultores familiares possam estabelecer iniciativas de diversificação das suas ocupações interna e externamente à unidade de produção assim como aumentar as fontes e as formas de acesso a rendas” (SCHNEIDER, 2006, p. 2).

A legitimação da categoria social da agricultura familiar vem ocorrendo desde a primeira metade da década de 1990. Dois eventos foram importantes para essa legitimação, a adoção da expressão como categoria síntese pelos movimentos sociais do campo e a criação do Pronaf, este último abriu caminho para considerar a categoria social como específica e que necessitava de políticas públicas diferenciadas como juros menores e apoio institucional (SCHNEIDER, 2003a). Sendo que estão dadas as condições políticas e institucionais para o debate a cerca das potencialidades da pluriatividade no desenvolvimento da agricultura familiar no âmbito rural do Brasil (SCHNEIDER, 2006).

A expressão agricultura familiar, que surgiu na primeira metade da década de 1990, para Pedroso (2014) apresenta raízes conceituais problemáticas, mas foi solidamente institucionalizada devido a três razões principais. A primeira razão é que a expressão “pequena produção” implicava para os setores de esquerda, num contexto de democratização e uso politicamente correto de diversas expressões, uma noção de incapacidade de crescimento e de transformação produtiva, tendo essa expressão um caráter de rebaixamento social e preconceito. A segunda razão que trata da adoção do termo agricultura familiar está associada a qualificação do termo família na expressão, que recebe simpatia social e até religiosa. A terceira razão foi a possibilidade de estabelecer critérios objetivos para delimitar os estabelecimentos de menor porte econômico e consequentemente auxiliar na definição de políticas públicas específicas para esse grupo, como o caso do programa

nacional de fortalecimento da agricultura familiar (Pronaf) criado em 1995.

Na definição de Schneider (2006) a pluriatividade

é fenômeno que pressupõem a combinação de duas ou mais atividades, sendo uma delas a agricultura, em uma mesma unidade de produção por indivíduos que pertencem a um grupo doméstico ligado por laços de parentesco e consanguinidade (filiação) entre si, podendo a ele pertencer, eventualmente, outros membros não consanguíneos (adoção), que compartilha entre si um mesmo espaço de moradia e trabalho (não necessariamente em um mesmo alojamento ou habitação) e se identificam como uma família (SCHNEIDER, 2006, p. 3).

De maneira geral, a pluriatividade é caracterizada como uma situação em que os indivíduos que compõem uma família que residem no meio rural passam a exercer um conjunto de atividades econômicas e produtivas que não estão necessariamente relacionadas com a agricultura e que estão sendo cada vez menos executadas dentro da unidade de produção (SCHNEIDER, 2003a).

Dentre as atividades que compõem a pluriatividade estão a atividade agrícola, a para-agrícola e a não agrícola. A atividade agrícola compreende tarefas, procedimentos e operações que envolvem cultivo de organismos vivos e gerenciamento de processos biológicos. Essa atividade é diversa e complexa e nem sempre as atividades são realizadas num único estabelecimento agropecuário. A atividade para-agrícola compreende um conjunto de operações, tarefas e procedimentos de transformação, beneficiamento e/ou processamento da produção agrícola, produção esta que pode ser obtida do próprio estabelecimento ou adquirida parcialmente ou totalmente de terceiros. A atividade para-agrícola pode ter como finalidade a produção para o autoconsumo e a produção parcial ou total para venda. A atividade não agrícola, por sua vez, é a atividade que não se enquadra nas duas definições anteriores, estando relacionada com os outros setores da economia (SCHNEIDER, 2006).

A interação dessas três atividades está condicionada pelas estratégias sociais e produtivas adotadas pela família e seus membros e pelas características do território onde está inserida, explicando o porquê da pluriatividade ser heterogênea e diversificada. Sendo que a

pluriatividade está relacionada com o exercício de múltiplas atividades pelos membros da família. A existência de diversas rendas que não sejam agrícolas, como aposentadoria e remessa de dinheiro de parentes que trabalham e residem fora do estabelecimento, não configura a família como pluriativa (SCHNEIDER, 2006).

O desenvolvimento de atividades não agrícolas está relacionado à irregularidade da distribuição do tempo de trabalho na agricultura [...] Em muitas situações não é a falta de meios de produção o que origina os ganhos com atividades não agrícolas, mas uma situação de mercado mais favorável para esse tipo de trabalho, em termos de remuneração, em comparação com aquela derivada da venda de produtos agrícolas (CHAYANOV, 1974, apud SCHNEIDER, 2003b, p. 108).

A combinação das atividades agrícolas e não agrícolas pode ser uma estratégia individual de um dos membros ou uma estratégia da família. Sendo que as características da pluriatividade variam conforme o membro (chefe, cônjuge, filho) que a desempenha, a posição na hierarquia da família ou o sexo do membro acarretam em efeitos distintos sobre a unidade produtiva e a família.

A possibilidade de persistência das pequenas propriedades camponesas somente é admitida sob a condição de que elas venham a assumir uma função acessória e complementar à grande empresa que, por sua vez, exercerá seu pleno domínio no terreno da produção agrícola. Tal função estaria relacionada à pouca disponibilidade de terra e às dificuldades de modernização tecnológica, o que restringe sua capacidade de concorrência e reduz sua renda a níveis que obrigam essas pequenas unidades a buscar uma atividade complementar ou, então, a abandonar definitivamente o campo (KAUSTSKY, 1980 apud SCHNEIDER, 2003b, p. 106).

De acordo com o autor existem três tipos de ocupações acessórias que podem exercer esse papel, o trabalho agrícola assalariado (trabalho temporário), a ocupação dos camponeses em indústrias a domicílio e

fundação de indústrias no campo. Sendo que os três tipos de trabalho acessório aos quais os pequenos camponeses tem acesso não são excludentes e frequentemente coexistem (KAUSTSKY, 1980 apud SCHNEIDER, 2003b).

A pluriatividade tende a se generalizar em áreas de produção agrícola onde a demanda por trabalho foi reduzida pelo avanço tecnológico e em áreas onde Estado estimula o desenvolvimento de outras atividades econômicas como o turismo e o artesanato. Esse processo tende a revalorizar o meio rural, seja pelo crescimento do movimento ambientalista seja pelo processo de descentralização industrial, que tendem a ampliar o mercado local de trabalho (CHAYANOV, 1974, apud SCHNEIDER, 2003b).

A pluriatividade das famílias rurais nos países desenvolvidos resultou do crescimento da produtividade do trabalho agropecuário. Já no Brasil, a pluriatividade é, principalmente, uma estratégia de sobrevivência das famílias rurais de baixa renda que têm enfrentado queda da significativa da sua renda em consequência da queda dos preços das principais *commodities* produzidas no país (GRAZIANO DA SILVA, 2001).

Para Arkeleton Trust (1992 apud SCHNEIDER, 2003b) a pluriatividade é uma característica importante da agricultura europeia, não estando a sua presença relacionada somente com o tamanho dos estabelecimentos ou a localização em determinadas áreas tidas como marginalizadas. Ainda conforme os autores a pluriatividade estava generalizada em toda estrutura agrária europeia e englobava uma diversidade de práticas e atividades agrícolas e não agrícolas. Um dimensionamento dessa pluriatividade pode ser observado no fato de que em 63% das unidades produtivas europeias algum membro da família estava atuando em atividades não agrícolas ou fora do estabelecimento (ARKELETON TRUST, 1992 apud ESCHER et al., 2014).

Cinco razões que explicam as mudanças nas formas de ocupação no meio rural e o crescimento da pluriatividade são citadas por Schneider (2006). Sendo que o restante desta seção tem como base o trabalho de Schneider (2006), exceto quando expreso autoria. A primeira é a própria a própria modernização técnico-produtiva da agricultura, a subocupação da força de trabalho decorrente da maior disponibilidade de tecnologias que usam cada vez menos força de trabalho estimula os membros das famílias do meio rural a buscar ocupação em atividades não agrícolas. A segunda razão é a terceirização agrícola, caracterizada como um processo de subcontratação ou aluguel

de máquinas e equipamentos e contratação de serviços de terceiros para execução de atividades antes realizadas pelos membros da família.

Outra razão é a queda das rendas agrícolas dado que o incremento na capacidade instalada e produtiva da agricultura necessária para acompanhar os avanços da produtividade não necessariamente representa uma maior rentabilidade. Os agricultores ao realizar os incrementos na sua capacidade produtiva estão cada vez mais dependentes do consumo de insumos e bens intermediários e dos preços de mercado, preços esses que geralmente não se ajustam proporcionalmente aos custos de produção. Isso resulta em queda das rendas agrícolas, principalmente para os agricultores mais vulneráveis.

As políticas de estímulo às atividades rurais não agrícolas e contenção de migrações também são uma razão, políticas essas que visam, por exemplo, reduzir a desertificação do meio rural e os impactos ambientais da forma intensiva de produção. Algumas experiências nesse sentido no Brasil são o apoio ao turismo rural e as agroindústrias familiares rurais. Já as mudanças nos mercados de trabalhos não agrícolas decorrentes da descentralização das plantas rurais em direção a áreas rurais que lhe ofereçam vantagens como redução do custo da mão de obra são uma razão que ajuda a explicar a expansão da pluriatividade no meio rural.

A pluriatividade é um fenômeno estrutural, conjuntural, multidimensional e multicausal cujo aparecimento é influenciado pelas transformações econômicas e pelos processos macro societários, além das respostas conjunturais dos agricultores em face ao contexto adverso que estejam enfrentando. Ressalta-se que não existe um único tipo de pluriatividade e que a diversidade de tipos e características da pluriatividade é consequência dos fatores que estimulam o seu aparecimento.

A pluriatividade não é um fenômeno novo (SCHNEIDER, 2003b), mas sua forma de manifestação é diferente da do passado, “não se trata mais de uma produção de valores de uso mas de valor de troca, que visam o intercâmbio e, no geral, a obtenção de remuneração monetária” (SCHNEIDER, 2006, p. 8). Sendo que a pluriatividade mais tradicional está relacionada com a produção para o autoconsumo enquanto que a pluriatividade mais moderna visa uma relação mercantil. Entre os diferentes tipos de pluriatividade constam a intersetorial, a de base agrária, a sazonal ou informal, a para-agrícola e a tradicional ou camponesa.

A pluriatividade intersetorial decorre dos processos de descentralização industrial e rurbanização, processos esses que

encadeiam e articulam a agricultura com os demais setores da economia. Exemplos desse tipo de pluriatividade são o agricultor que trabalha em tempo parcial na propriedade e realiza uma jornada complementar numa segunda ocupação, e o membro da família que exerce atividade não agrícola e trabalha na propriedade após o expediente ou nos finais de semanas.

A pluriatividade de base agrária apresenta duas formas, a primeira é através dos indivíduos residentes no meio rural cuja parte significativa da jornada de trabalho, quando não a maior parte, está relacionada com a prestação de serviços, sendo que estes indivíduos trabalham na atividade agrícola no restante da jornada de trabalho. Destaca-se que não é prestação de serviço, com máquinas e equipamentos, na forma de mutirão ou ajuda e sim serviço remunerado. A segunda forma de pluriatividade está relacionada com a contratação de pessoas residentes no meio rural e que fazem parte de famílias de agricultores para atuar em atividades da produção agrícola como o processamento, o beneficiamento, o transporte e a comercialização.

Outro tipo de pluriatividade é a sazonal ou informal, que tem como característica a informalidade e a precariedade da venda da força de trabalho para execução de atividades não agrícolas esporádicas sem jornada formal de trabalho pré-determinada. São atividades relacionadas com artesanato, comércio informal, ligados a colheita, ligados ao turismo como diaristas, além de serviços de profissionais liberais exercidos como uma segunda opção, como por exemplo, veterinários e administradores. Destaca-se que os trabalhadores boias frias não se encaixam nessa descrição pelo fato de que geralmente não são proprietários de estabelecimentos rurais dependo exclusivamente da venda da força de trabalho para se manterem.

A pluriatividade para-agrícola está relacionada com um conjunto de operações, tarefas e procedimentos de transformação, beneficiamento e/ou processamento da produção agrícola, produção esta que pode ser obtida do próprio estabelecimento ou adquirida parcialmente ou totalmente de terceiros. Esta pluriatividade resulta de atividades associadas a produção de derivados de produtos primários que são processados na propriedade, agregando valor aos produtos. Já na pluriatividade tradicional ou camponesa a produção é voltada principalmente para o autoconsumo existindo uma débil relação com os mercados, relacionando com eles por meio da troca de excedentes e aquisição de alguns produtos para uso próprio, sendo que no interior da unidade produtiva são realizadas múltiplas ocupações.

Não necessariamente o crescimento das ocupações não agrícolas das pessoas residentes no meio rural implica em aumento proporcional da pluriatividade das famílias. Isso decorre do fato de que as pessoas podem optar por combinar duas ocupações se tornando pluriativos ou optar pela troca de ocupação, exercendo exclusivamente atividades não agrícolas mesmo residindo no meio rural. Para fins de comparação, em 2003 22% das famílias residentes no meio rural combinavam atividades agrícolas com atividades não agrícolas e 15% trabalhava exclusivamente em atividades não agrícolas.

Ao analisar a pluriatividade na agricultura brasileira a partir de dados do Censo Agropecuário de 2006, Escher et al. (2014) concluíram que 37% do total de estabelecimentos era classificado como pluriativo. Do total de estabelecimentos pluriativos, 78,1% eram classificados como agricultura familiar e 21,9% como agricultura não familiar. Para fins de comparação, 84,4% dos estabelecimentos eram classificados na categoria de agricultura familiar e 15,6% na categoria de agricultura não familiar (ESCHER et al., 2014).

Outra constatação foi que uma maior parcela dos estabelecimentos da agricultura não familiar era classificada como pluriativos, 51,9%, do que na própria agricultura familiar, 34,1%. Uma possível explicação para essa constatação é que até junho de 2011 a lei que fixa os critérios para a definição da agricultura familiar e na qual o Censo Agropecuário se baseia para definição de agricultura familiar e não familiar, lei 11.326/2006, não considerava como agricultura familiar os estabelecimentos nos quais mais de metade da renda era proveniente de atividade econômicas não vinculadas ao próprio estabelecimento (ESCHER et al., 2014).

Já em relação ao plurirrendimento dos estabelecimentos pluriativos no Brasil os autores demonstram que no caso da agricultura familiar 71,1% dos rendimentos são oriundos de receitas agropecuárias, 5,1% de receitas de atividades não agropecuárias, 0,6% de outras receitas do trabalho, 10% de receitas de aposentadorias e transferências governamentais e o restante oriundo de receitas de outras fontes. Quando comparados os resultados com os da agricultura não familiar observa-se a menor importância das receitas de aposentadorias e transferências governamentais, elas representam menos de 1% do rendimento do estabelecimento. No estabelecimento da agricultura não familiar o peso das receitas agropecuárias é maior, representa 85,5% dos rendimentos, seguido pelas receitas de atividades não agropecuárias, 9,4% e pelas outras receitas do trabalho, 3,8% (ESCHER et al., 2014).

No desenvolvimento rural sustentável a pluriatividade tem um papel importante por oferecer uma alternativa para problemas do meio rural como êxodo dos mais jovens, geração de emprego, gestão interna das unidades familiares e vulnerabilidade social e produtiva.

Schneider (2006) cita oito conjuntos de problemas do meio rural para os quais a pluriatividade pode apresentar alternativas. O primeiro problema citado foi a elevação da renda familiar no meio rural, via diversificação e combinação de várias fontes de renda, sendo que geralmente as famílias com rendas não agrícolas apresentam uma renda mais elevada do que a das famílias que tem apenas rendas agrícolas. O segundo problema envolve estabilizar a renda e reduzir a sazonalidade dos ingressos, dado que a vulnerabilidade das famílias no meio rural pode ser reduzida com a maior estabilidade e periodicidade dos ingressos que o acesso a renda de atividades não agrícolas proporciona. A diversificação das fontes de ingresso também está no terceiro problema, as famílias pluriativas geralmente apresentam melhores condições de enfrentar imprevistos ou crises quando comparado com as famílias que tem exercem apenas uma única atividade e tem uma única fonte de renda.

Os problemas seguintes estão relacionados com a contribuição na geração de emprego no espaço rural e com a geração de externalidades, diversificação da economia local e desenvolvimento do território rural, sendo que a divisão social do trabalho tende a aumentar nos locais onde as famílias se tornam pluriativas o que resulta aumento da complexidade e gerando externalidades que estimulam o tecido social das economias locais. Outro problema que pode ser amenizado pela pluriatividade é a migração campo-cidade, via geração de oportunidades de emprego e de ocupação para os membros da família geralmente subempregados.

Além disso, a pluriatividade pode estimular mudanças nas relações de poder e de gênero a partir do momento em que alguns membros da família passam a ter ocupações e rendimentos de fora da propriedade. Por fim, a pluriatividade pode apoiar a multifuncionalidade do meio rural, incrementando outras funções não produtivas, deixando o meio rural de ser meramente um espaço de produção agrícola e adquirindo novos atributos como funções paisagísticas, culturais, ambientais e gastronômicas.

Entre as razões da importância da pluriatividade para as políticas públicas está que a pluriatividade representa uma alternativa de diversificação produtiva reduzindo a vulnerabilidade decorrente da dependência de monoculturas. Outra razão é a capacidade da pluriatividade de gerar mecanismos de manutenção no meio rural de

grupos candidatos a migração como jovens e mulheres. Além disso, a pluriatividade ajuda a avançar no reconhecimento dos direitos afirmativos das mulheres e dos jovens, dado que reconhecer a importância do seu trabalho além de ser uma questão de valorização econômica e produtiva é uma afirmação de direitos e da própria identidade social.

Além disso, a pluriatividade tem potencial de ser um elo entre as políticas agrícolas e as políticas de desenvolvimento rural como a geração de empregos não agrícolas, beneficiamento e transformação da produção, habitação rural, turismo rural, preservação ambiental, entre outras. A pluriatividade também tem potencial de dinamizar as economias locais e estimular os processos de diversificação econômica gerando economias de escopo.

Para uma política pública de estímulo a pluriatividade ser bem sucedida é necessário observar que a pluriatividade é uma estratégia individual dos membros que constituem a família, que nem todas as famílias podem querer se tornar pluriativas e que a pluriatividade é uma característica de determinados territórios rurais. Dependendo esta da evolução histórica, do contexto socioeconômico local e de outros atributos dos territórios.

Schneider (2006) ressalta que a pluriatividade está inserida nas transformações mais gerais do mercado de trabalho, podendo implicar em precarização das formas de trabalho e ocupação, principalmente via subcontratação e prestação de serviços para terceiros. Além disso, o autor indica que as novas atividades não agrícolas que estão se desenvolvendo no meio rural podem apresentar impactos ambientais, e que ainda não há comprovação da relação mecânica entre estímulo as atividades não agrícolas e a pluriatividade da agricultura familiar.

Algumas sugestões praticadas foram apresentadas por Schneider (2006) para avançar na discussão sobre as formas de estimular o desenvolvimento da pluriatividade no caso brasileiro. Entre elas está remover o viés agrícola e monoativo, principalmente dos mediadores que operam programas de crédito. Outra sugestão é a promoção de programas de qualificação e requalificação profissional da população rural, principalmente dos jovens que pretendem sair da propriedade por interesse próprio ou que estejam subocupados no interior da propriedade. Sendo que a capacitação formal da população rural é precária e restrita a ações isoladas de ONG's, programas esporádicos do movimento social sindical e aos programas de treinamento do Sistema Nacional de Aprendizagem Rural (Senar).

Uma terceira sugestão é incrementar as políticas de habitação no meio rural uma vez que a maioria das iniciativas de financiamento e construção de moradias rurais não está vinculada com as políticas de geração de emprego e de renda. A alteração/adequação dos critérios de classificação do público alvo do Pronaf, que é a principal política pública para a agricultura familiar no país, que define que, principalmente, nos grupos D e E parcela significativa da renda deve ser oriunda de atividades agrícolas. Apesar de contribuição significativa do Pronaf para a agricultura familiar ele ainda não combina instrumentos de estímulo para as atividades agrícolas com instrumentos de fortalecimento da pluriatividade das famílias e permitam a expansão das atividades não agrícolas.

A necessidade de harmonização das diferentes esferas de governo para resolver entraves burocráticos resultantes da sobreposição de exigências, normas e instâncias legais também foi citada pelo autor. Exemplos dessa sobreposição são a legislação ambiental, tributária e sanitária. Essa sobreposição restringe a geração de atividades não agrícolas vinculadas como a pequena agroindústria e o turismo rural. O autor também destaca que o estímulo e a criação de mecanismo de desenvolvimento da pluriatividade devem ser diferentes para as regiões mais pobres e mais ricas dado que as características dos territórios e das famílias não são iguais. Iniciativas no âmbito da política de assentamentos e de reforma agrária que criem mecanismos de financiamentos a capacitação e instalação nas áreas reformadas de empreendimentos e atividades não agrícolas também foram sugeridas. Por fim, os governos federal e estadual deveriam prover infraestrutura como estradas e meios de comunicação em regiões onde a infraestrutura é precária e há potencial de desenvolvimento das atividades não agrícolas (SCHNEIDER, 2006).

4.2 POLÍTICAS PÚBLICAS PARA A AGRICULTURA FAMILIAR

Ao analisarem as políticas públicas que emergiram a partir de meados da década de 1990 para a agricultura familiar Grisa e Schneider (2014) apontam que há 3 gerações de políticas públicas, a primeira pautada no fortalecimento do viés agrícola e agrário da agricultura familiar, a segunda focada em políticas assistenciais e sociais, e a terceira voltada para a construção de mercados orientados pela sustentabilidade ambiental e pela segurança alimentar. Os autores destacam que uma geração de políticas não acaba quando a próxima inicia, elas convivem e continuam vigentes até a atualidade, estando

num constante processo de construção/aperfeiçoamento. Além disso, cada geração emerge em condições e períodos específicos que a condicionam. Os parágrafos a seguir sobre as gerações de políticas são fundamentados no trabalho de Grisa e Schneider (2014), salvo quando citada a autoria.

A primeira geração iniciou em 1994, dentre as principais políticas estão o Pronaf, a Ater, os assentamentos da reforma agrária e o seguro da agricultura familiar (SEAF). Destaca-se que o Pronaf é a principal política agrícola seja em termos de número de beneficiários, recursos aplicados ou capilaridade nacional. Entre os principais grupos presentes na construção do referencial da primeira geração estão os políticos e gestores públicos, os representantes sindicais e movimentos da agricultura familiar e os estudiosos do mundo rural.

Na segunda geração de políticas para a agricultura familiar se destacam políticas como o Pronaf infraestrutura, a garantia de safra, o programa da habitação rural (PNHR) e o programa bolsa família. Além dos principais grupos presentes na elaboração do referencial da primeira geração incluem-se os representantes do agronegócio. Essa geração foi influenciada pelo neoliberalismo, para além da liberação dos mercados e da desestruturação de políticas públicas como a extinção da Empresa brasileira de assistência técnica e extensão rural (Embrater), este referencial repercutiu a ideia de que o Estado deveria corrigir as falhas de mercado.

Um exemplo da continuidade das gerações de políticas é o PNHR instituído em 2003, ano em que iniciou a terceira geração, e o programa territórios da cidadania (PTC) criado em 2008. O PNHR tinha por objetivo garantir subsídios financeiros para a aquisição de materiais para construção e/ou reforma de unidades habitacionais de pessoas que atendam aos critérios estabelecidos pelo Pronaf. Esse programa contribuiu para a melhoria do bem-estar das famílias rurais. Já o PTC visava articular as ações de um conjunto de políticas públicas nos territórios economicamente mais fragilizados, principalmente os territórios com baixo nível de acesso a serviços básicos e estagnação na geração de renda. Esse programa não estava restrito à agricultura familiar.

A terceira geração de políticas públicas por sua vez, iniciou em 2003. Nessa geração algumas políticas que se destacam são o PAA, o programa nacional da alimentação escolar (PNAE), as agroindústrias, os selos e as certificações. Além dos principais grupos presentes na construção do referencial da primeira geração, na terceira geração incluem-se organizações do campo agroecológico, organizações da

sociedade civil e pesquisadores relacionados com a segurança alimentar e nutricional.

No âmbito da terceira geração foram propostas um conjunto de políticas estruturais que atuavam na ponta da produção, priorizando a agricultura familiar, e do consumo, preferencialmente articulando as políticas estruturais de melhoria da renda e da elevação da oferta de alimentos básicos. O PAA, por exemplo, visava articular ações de compra de produtos da agricultura familiar com ações de segurança alimentar criando mercados institucionais. Ele foi fortalecido com a alteração do PNAE em 2009 que determinou que no mínimo 30% dos recursos federais para alimentação escolar sejam destinados para a aquisição de produtos oriundos da agricultura familiar. Os programas como o PAA e PNAE contribuem para valorização da produção local e promovem a associação de novos atributos aos produtos familiares como justiça social e cultura.

Outro destaque no âmbito da terceira geração foram as ações voltadas para a agregação de valor, como o incentivo as agroindústrias via crédito, infraestrutura e outras medidas, e o aprimoramento dos instrumentos de fiscalização da sanidade agropecuária. Além disso, a agregação de valor também foi incentivada com a criação de selos de diferenciação como o selo da identificação da participação da agricultura familiar e as indicações geográficas, e mecanismos de certificação como a certificação orgânica.

Um fato que merece destaque das políticas para a agricultura familiar são os critérios de enquadramento do Pronaf. De uma maneira geral,

segundo a definição do Pronaf, os recursos destinam-se a agricultores familiares que detenham parcela de sua renda bruta familiar anual proveniente da atividade agropecuária (variando conforme o grupo em que o beneficiário se classifica: 30% no grupo B, 70% no grupo D e 80% no grupo E) e não agropecuária exercido no estabelecimento; não deter áreas superior a quatro módulos fiscais (ou seis no caso de pecuária), utilizar mão de obra familiar, mas podendo contratar até dois empregados permanentes, residir na propriedade ou em povoado próximo, explorar a terra na condição de proprietário, arrendatário, posseiro, assentado, meeiro ou parceiro e possuir renda bruta familiar inferior a

R\$ 60.000,00 por ano. Neste caso, estariam contempladas as famílias classificadas como ocupadas por conta própria e aquelas empregadoras com até dois empregados permanentes (SCHNEIDER, 2006, p. 15).

Em relação ao Pronaf, Pedroso (2014) ressalta que esses critérios objetivos são supostamente apropriados, numa caracterização do autor manter-se-iam os critérios de gestão da propriedade pelo conjunto familiar e o tamanho do estabelecimento (até quatro módulos fiscais), e seriam retirados os critérios de não contratação de assalariados e de priorização do trabalho agrícola em detrimento de outras formas de receita não agrícola. Além disso, o autor propõe a inserção de um critério de gradação do porte econômico do estabelecimento rural com base no valor bruto da produção (PEDROSO, 2014).

Pedroso (2014) ressalta que com a instituição do Pronaf o Estado brasileiro passou a apresentar uma “orientação de programas e projetos diferenciados a favor dos produtores de menor porte econômico e os mais pobres em geral” (p. 773), contudo a heterogeneidade estrutural da pequena produção rural limita a ação governamental voltada a esse grupo, demandando uma renomeação/categorização da agricultura familiar para abarcar a diversidade produtiva que existe neste segmento do setor agrícola. Além disso, o autor enfatiza a necessidade de aceitar que a agricultura é uma atividade econômica e que, portanto está sujeita as regras do mercado, precisa “guiar-se pela apropriação tecnológica e a produção de renda ou demonstrar resultados financeiros positivos em cada ano agrícola” (p. 785).

Entre as principais ações governamentais com potencial de contribuir para a viabilidade econômica dos produtores familiares sugeridas por Pedroso (2014) constam a alteração dos critérios citada acima, e a atuação governamental diferenciada de acordo com os diversos subgrupos definidos com os novos critérios e as especificidades agrícolas das regiões (bioma, logística, entre outras), a ideia de diferenciação já está presente no Pronaf, mas ainda não no discurso oficial do Governo que trata de igual apoio a todos os produtores familiares. Outra ação é a ampliação do aporte de recursos existentes para esse conjunto de agricultores familiares que é caracterizado como vasto e internamente diferenciado. Essa ampliação dos recursos estaria associada ao refinamento da aplicação desses recursos, “desde aportes fortemente favorecidos e subsidiados, em determinadas situações e, no

outro extremo, que sejam casados com acesso a tecnologias modernas e estímulo à integração aos mercados com maiores probabilidades de sucesso” (PEDROSO, 2014, p. 788). Ainda destacam-se as ações referentes ao acesso imediato à tecnologia mais moderna que possa ser disponibilizada para esse conjunto de estabelecimentos rurais mantidos à margem das inovações disponíveis e já testadas, e ao treinamento dos membros das famílias rurais e aprofundamento do treinamento dos profissionais da assistência técnica e extensão rural, em tecnologia, gestão de recursos e administração da propriedade, ações essas para que os pequenos produtores rurais possam competir no ambiente atual marcado pela maior intensidade concorrencial (PEDROSO, 2014).

Vieira Filho (2013), por sua vez, ao analisar a heterogeneidade da agricultura familiar no Brasil ressalta que o processo de modernização agrícola pode gerar desigualdade regional e produtiva dado que nem todos os agentes incorporam e absorvem o conteúdo tecnológico. Permanecendo esses agentes a margem do ambiente inovador e dos processos de aprendizagem e difusão do conhecimento produtivo e das novas tecnologias. O autor assume que os agentes mais inovadores se beneficiam das inovações tecnológicas orientadas por mudanças institucionais, sendo que estas contribuem para ampliar o grau de heterogeneidade do sistema (VIEIRA FILHO, 2013).

Conforme o autor, os produtores mais atrasados tecnologicamente podem ser desincentivados a ingressar na trajetória tecnológica devido a políticas públicas equivocadas que podem, por exemplo, distorcer os preços relativos e o acesso ao crédito e a tecnologia. Ainda ressalta-se que uma parcela significativa dos produtores atrasados tecnologicamente se encontram em situação de pobreza, necessitando de outras fontes de renda para se manter. Além disso, os produtores menos inovadores são mais vulneráveis as especificidades regionais e as flutuações exógenas da produção (VIEIRA FILHO, 2013).

Analisando empiricamente a viabilidade econômica da produção familiar, com base no Censo Agropecuário de 2006, o autor observa que mais da metade dos estabelecimentos apresentam situação financeira desfavorável. O trabalho de Vieira Filho (2013) destaca a heterogeneidade produtiva e tecnológica da agricultura familiar, ressaltando o peso das especificidades regionais, sendo que esse cenário requer ações específicas de promoção produtiva para os diferentes segmentos.

Ao comparar a produtividade do trabalho com o índice de desigualdade produtiva das diferentes regiões do Brasil, o autor conclui

que a região Sul é a região mais dinâmica da produção familiar apresentando níveis de renda superiores à média, um padrão produtivo mais homogêneo, uma menor porcentagem de pobreza rural e um menor indicador de desigualdade. Já no Nordeste, a agricultura familiar é mais desigual, apresenta convivência de setores atrasados e modernos num mesmo ambiente e concentra alta taxa de pobreza rural (VIEIRA FILHO, 2013).

Em termos de políticas públicas para os diferentes grupos de intensidade tecnológica, o autor recomenda para o grupo de baixa intensidade tecnológica políticas de curto prazo de transferência de renda, além de políticas estruturantes de aumento da capacidade de absorção tecnológica, educação e extensão rural. A limitação dos serviços de assistência técnica e extensão rural compromete o ambiente inovador, reduzindo a capilaridade do sistema, o que pode retardar o processo de transmissão da tecnologia, considerando que quanto mais estruturada a cadeia produtiva mais facilmente ocorre à difusão do conhecimento entre os agentes. Políticas horizontais que melhorem a competitividade, o que pode aumentar a renda via redução de custos produtivos, são sugeridas para o grupo de alta eficiência tecnológica (VIEIRA FILHO, 2013).

4.3 ÊXODO RURAL E SUCESSÃO NAS PROPRIEDADES

O êxodo rural brasileiro foi um processo significativo que só entre 1960 e 1980 atingiu 27 milhões de pessoas. Os fluxos de migratórios das décadas de 50, 60, 70, 80 e primeiro quinquênio dos anos 90 indicam o predomínio das mulheres, a exceção dos anos 60. Uma consequência do processo de migração diferencial por sexo foi uma crescente masculinização do meio rural do Brasil. De uma maneira geral, são cada vez mais os jovens, principalmente as mulheres, que saem do meio rural. Isso resulta no envelhecimento e na masculinização da população do meio rural (CAMARANO; ABRAMOVAY, 1999). A redução da população rural entre 1991 e 2010 teve como fatores determinantes questões endógenas como a redução do tamanho médio das famílias brasileiras e questões exógenas como a modernização da agricultura e melhores oportunidades de emprego e renda no meio urbano (MAIA, 2014). Aspectos como o nível da qualificação, a idade e o sexo da população afetam distintamente o deslocamento da população rural (MAIA, 2014). Um exemplo é a maior saída das mulheres do meio rural destacada por Camarano e Abramovay (1999).

Essas mudanças demográficas representaram transformações na maneira de inserção dos membros da família no mercado de trabalho, o autor destaca o aumento da participação de residentes rurais ocupados em atividades não agrícolas, de 23,8% em 1991 para 41% em 2010. Esse aumento pode estar associado a uma estratégia de sobrevivência das famílias e/ou uma estratégia de atração para atividades não agrícolas mais bem remuneradas os membros mais qualificados da família (MAIA, 2014).

Três fenômenos mutuamente implicados para Anjos e Caldas (2005) são a concentração urbana, a masculinização e o envelhecimento da população rural. A modernização conservadora adotada no Brasil, que manteve a elevada concentração fundiária do país, teve como consequência uma intensa evasão da população rural. Essa evasão se intensificou com os processos de industrialização e de urbanização das sociedades modernas (ANJOS; CALDAS, 2005).

Ao fazer um comparativo da agropecuária brasileira dos anos 1960 e de 2006, empregando dados do Censo Agropecuário, Bolliger (2014, p. 1079) apresenta como aspectos mais relevantes e permanentes:

- a) a mudança de dimensão de nossa agropecuária, seu deslocamento geográfico e sua modernização;
- b) a disseminação do uso de insumos químicos e da mecanização dos processos de produção;
- c) o aumento da intensidade de exploração das terras e o crescimento da produtividade no setor;
- d) as mudanças na estrutura de custos, no perfil dos produtores e nas relações de produção e trabalho no campo;
- e) a relativa estabilidade da estrutura agrária e a concentração da propriedade.

Outra consequência da modernização produtiva no meio rural foi o aprofundamento da expulsão da população feminina da esfera agrária e a reafirmação da cultural patriarcal. Em relação à população feminina também cabe destaque que a mulher é excluída da condição de potencial herdeira dos bens pelos procedimentos usuais de transmissão do patrimônio familiar vigentes entre os agricultores familiares do Sul do Brasil. O envelhecimento da população rural, por sua vez, está associado com a queda da taxa de fecundidade e com aumento da expectativa de vida da população (ANJOS; CALDAS, 2005).

Para Anjos e Caldas (2005), os fenômenos citados acima evidenciam os equívocos do modelo apoiado na modernização conservadora e na intensificação da monocultura. O apoio à agricultura

familiar pode fazer parte do novo discurso sobre a ruralidade, que envolva a diversificação da produção e o fortalecimento do tecido social e produtivo do meio rural, renunciando a noção de que o meio rural é foco apenas da produção agropecuária (ANJOS; CALDAS, 2005).

O fenômeno da nova ruralidade é caracterizado pelo surgimento de qualidades singulares, qualidades estas que somente se manifestam em situações de expressiva prosperidade socioeconômica. São situações capazes impulsionar simultaneamente três vetores, a conservação da biodiversidade, a alteração da matriz energética, via ampliação da participação das fontes renováveis, e o aproveitamento econômico das repercussões paisagísticas, através de diferentes tipos de turismo, como o de aventura e o congressista (VEIGA, 2007).

Em relação ao emprego no meio rural, Nazareth e Wanderley (2010) destacam dois aspectos, um envolvendo o processo de sucessão e o outro envolvendo a pluriatividade das famílias de agricultores. No tocante ao primeiro aspecto, o fato das famílias de agricultores serem, geralmente, numerosas leva os filhos não sucessores a buscarem alternativas profissionais fora do estabelecimento. A crise na reprodução das famílias,

[...] quando existe, se manifesta sob três formas: quando o momento da sucessão é retardado no tempo – mesmo aposentados, muitos pais só abandonam tardiamente a direção do estabelecimento – criando uma situação de instabilidade para os jovens sucessores em relação ao seu futuro; quando os não sucessores não encontram as ocupações que procuram nos espaços mais próximos, sendo levados a migrar para grandes distâncias ou simplesmente assumir a condição de desempregado na família; ou, o que é mais grave, quando as condições estruturais das unidades de produção são tão precárias que, não havendo patrimônio a transmitir, todos os filhos são candidatos a empregos fora do sítio familiar (NAZARETH; WANDERLEY, 2010, p. 96 – 97).

Em relação ao segundo aspecto, as autoras destacam que a pluriatividade não é, necessariamente, uma transição de uma situação onde os agricultores dedicam-se exclusivamente às atividades agrícolas para uma situação na qual a agricultura não tem mais importância econômica e social para a família. Apesar das rendas das atividades não

agrícolas poderem ser superiores às agrícolas, as atividades agrícolas continuam desempenhando papel central no patrimônio familiar (NAZARETH; WANDERLEY, 2010).

Além desses aspectos, Nazareth e Wanderley (2010) ressaltam que a multiplicação das atividades não agrícolas no meio rural é, em parte, fruto das estratégias dos agricultores de agregação de valor aos produtos agrícolas no próprio estabelecimento e de uso mais intensivo da mão de obra da família. Essas estratégias são aplicadas, onde são viáveis, na ampliação das iniciativas produtivas das famílias (NAZARETH; WANDERLEY, 2010).

Um aspecto fundamental no debate sobre desenvolvimento rural é a sucessão geracional na agricultura familiar, este aspecto será tratado nos próximos parágrafos tomando como base o trabalho de Kiyota e Perondi (2014), salvo caso expresso o contrário. Na agricultura o trabalho permanece sendo uma atividade herdada, ou seja, é entre os membros da mesma família que ocorre a transferência do controle e da propriedade do empreendimento. Tradicionalmente os produtores familiares buscam evitar a dispersão do patrimônio, para isso é realizada a seleção de um sucessor, considerando o projeto de reprodução social da família em detrimento dos projetos dos filhos.

Nos tempos atuais essa dinâmica sofre alterações, os jovens buscam projetos individuais que não necessariamente garantam imediatamente o processo de sucessão. A pressão moral dos pais sobre os filhos no quesito sucessão é menos eficaz do que antigamente, pois as possibilidades de acesso à educação e ao mercado de trabalho permitem migração dos possíveis sucessores e há possibilidade de recorrer juridicamente em relação a herança caso os herdeiros estejam descontentes com o projeto de sucessão. Essa gama maior de oportunidades torna o jovem mais protagonista no processo de sucessão, sendo que as unidades familiares nas quais há maior permanência de jovens no estabelecimento rural tendem a refletir condições que são favoráveis a permanência dos jovens e que não os impelem a procurarem alternativas fora do empreendimento.

A sucessão familiar não é uma troca de gestor e sim um processo de transferência da gestão do empreendimento. Outro processo nesse âmbito é aposentadoria do atual gestor, isso não é um ato único e sim uma transição entre o tempo dedicado ao trabalho e o dedicado ao lazer, podendo esses dois processos, a sucessão e a aposentadoria, acarretar dificuldades financeiras e emocionais para a família.

Quando a sucessão ocorre no âmbito familiar há a transferência dos bens físicos e do conhecimento tácito adquirido no decorrer do

exercício da atividade, isso pode minimizar problemas oriundos da troca dado que o sucessor conhece a atividade e o empreendimento. Entre as complicações da sucessão estão o conflito entre gerações, a falta de comprometimento por parte do sucessor com as novas responsabilidades adquiridas e o aumento da idade dos agricultores e sua relutância em realizar a transferência da gestão.

Buscando entender os fatores que explicam a decisão do jovem sobre a permanência no meio rural, a pesquisa realizada coordenada por Brumer nos três estados da região Sul apontou que:

a perspectiva de continuidade da agricultura familiar e de suas unidades produtivas depende de uma série de fatores que dificultam ou facilitam a permanência dos jovens. Esses fatores não são únicos nem isolados, mas interligados entre si e dizem respeito às condições socioeconômicas familiares e da unidade produtiva; ao tipo de trabalho (agrícola ou não agrícola) realizado; às oportunidades de trabalho existentes na agricultura familiar e em atividades não agrícolas no meio rural ou nas cidades próximas aos locais de residência, para jovens de ambos os sexos; à educação; ao acesso ao lazer, ao tipo de lazer existente e às expectativas dos jovens sobre o lazer no meio rural; à participação e ao envolvimento em movimentos sociais; à possibilidade de o jovem ter trabalho remunerado e autonomia para tomar decisões sobre seu trabalho e seus gastos pessoais; à perspectiva de herdar a propriedade; à percepção sobre o trabalho agrícola e o modo de vida no meio rural; ao acesso ao crédito e a políticas públicas de auxílio aos jovens; à perspectiva matrimonial com moças ou rapazes do meio rural. São dimensões que constroem as razões e as motivações dos jovens de querer ou não ser agricultor (a), de querer ou não ficar no meio rural (BRUMER; SPANEVELLO 2008, p. 13).

Destaca-se a que diferença entre os gêneros na divisão do trabalho e da renda impactando nas aspirações educacionais e ocupacionais. Ao analisar a sucessão geracional no Sudoeste do Paraná, Kiyota e Perondi (2014) realizaram entrevistas com famílias em dois

períodos, 2005 e 2010. Entre os resultados desta pesquisa está que oportunidade de trabalho foi o motivo de saída de parcela significativa das pessoas, 75% dos homens optaram por trabalhar em frigoríferos, metalurgia e comércio enquanto que 86% das mulheres optaram por atividades nas áreas de saúde, comércio e educação. Entre os jovens destaca-se a continuidade dos estudos como motivo de saída da unidade produtiva, dada a diversidade das instituições de ensino superior existentes na região esses estudantes permaneceram na região.

Em relação aos investimentos, as autoras observaram que famílias com sucessão ou possibilidade de sucessão apresentam maiores investimentos e consequentemente rendas maiores. Foi observado que quanto maior a renda na agricultura familiar maior é possibilidade de sucessão. A análise empírica das autoras destaca também o papel da disponibilidade de força de trabalho na definição das atividades produtivas do estabelecimento. Na região do Sudoeste do Paraná há uma tendência de crescimento da participação do leite na renda agrícola no total das famílias e da região como um todo, mas ao desagregar as famílias observa-se o crescimento nos casos das famílias com sucessor e um decréscimo no caso das famílias sem sucessão. Esse fato deve-se a necessidade de força de trabalho que a atividade leiteira demanda diariamente, disponibilidade de força de trabalho essa mais presente nas unidades produtivas com sucessor.

Outros aspectos observados na pesquisa em relação à sucessão familiar foram a questão da autoestima, ainda persiste uma visão de que o meio urbano é referência de modernidade, de algo a ser invejado e desejado enquanto que o meio rural é o oposto disso; a questão da renda e a questão da ausência de horários regulares de trabalho e da penosidade da atividade agrícola. Também constam na pesquisa os aspectos relacionados com a autonomia de trabalhar no seu próprio empreendimento, a percepção do agricultor a cerca da qualidade de vida, no sentido de ter mais liberdade, espaço e tranquilidade no meio rural quando comparado ao urbano; e a dificuldade de contratação de mão de obra. Esta última questão acarreta em despesas e riscos trabalhistas, sendo destacada no trecho da entrevista de um produtor a ideia de fazer o que poder fazer sem contratar mão de obra.

O estudo sobre a organização do trabalho familiar em sistemas de produção com bovinocultura de leite no sudoeste do Paraná desenvolvido por Kiyota, Constanty e Bittencourt (2010) apontou que a inserção da bovinocultura de leite no sistema de produção das famílias analisadas aumentou significativamente a demanda por horas de trabalho. A demanda por horas de trabalho do bovinocultura de leite é

caracterizada como contínua, isto é, ocorre em todos os dias do ano e algumas vezes por dia. As famílias analisadas utilizavam a mão de obra familiar e somente nos momentos do ano de maior demanda por trabalho como, no plantio, na produção da silagem ou na colheita da uva, as famílias contratam mão de obra temporária ou realizam troca de serviço com os vizinhos (KIYOTA; CONSTANTY; BITTENCOURT, 2010).

No estudo também foi constatado que as estratégias de organização do trabalho dos produtores são influenciadas pela evasão dos jovens do meio rural, pela redução do tamanho das famílias, pela necessidade de geração de renda e pela diminuição da penosidade das atividades. Um exemplo de mudança na estratégia de organização do trabalho foi a inserção das mulheres em atividades antes consideradas uma atribuição masculina como a comercialização dos produtos (KIYOTA; CONSTANTY; BITTENCOURT, 2010).

Quando analisada a tomada de decisão e a na agricultura familiar no sul do Brasil Matte e Machado (2016) apontam alguns fatores principais na decisão de não suceder a atividade familiar. Entre eles estão a dificuldade na obtenção de terra, a comparação entre o rural e o urbano, a falta de incentivos para permanência por parte dos pais, a desigualdade de gêneros, a penosidade das atividades agrícolas e a busca por estudo. Quando os pais afastam os filhos das atividades do estabelecimento, principalmente não lhes permitindo participar na tomada de decisões e na administração dos negócios, acabam não lhes preparando para administrar a propriedade e até os desencorajam a permanecer no meio rural (MATTE; MACHADO, 2016).

Ao analisarem diversas cooperativas agropecuárias do Rio Grande do Sul Drebes e Spanevello (2017) concluem que as cooperativas buscam contribuir com a sucessão nos estabelecimentos dos seus cooperados. As cooperativas realizam diversas ações como cursos, dias de campo, atividades de lazer, entre outras, mas nem todas conseguem realizar ações direcionadas à sucessão familiar. Entre as ações voltadas para estimular a sucessão rural estão atividades de lazer que valorizem o cooperado, auxílio no pagamento de cursos técnicos e faculdades para cooperados que se comprometam a aplicar o conhecimento na propriedade e núcleo de jovens (DREBES; SPANEVELLO, 2017).

De uma maneira geral, na agricultura familiar a tomada de decisão em relação à estratégia a ser adotada pela unidade produtiva familiar é condicionada pelo ambiente no qual a mesma está inserida (SOUZA, 2011). “A própria racionalidade da organização familiar não

depende da família em si mesma, mas ao contrário, da capacidade que esta tem de se adaptar e montar um comportamento adequado ao meio social e econômico que se desenvolve” (ABRAMOVAY, 1992, apud SOUZA, 2011, p. 17).

4.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No meio rural ocorreram processos que alteram a sua dinâmica, como o êxodo rural, o envelhecimento da população rural e masculinização da mesma. No meio rural também houve a ampliação de atividades não agrícolas e da pluriatividade. A pluriatividade é uma das possibilidades de promoção de estratégias sustentáveis de diversificação dos modos de vida das famílias rurais. Com a pluriatividade os agricultores familiares tem a possibilidade de diversificar e ampliar as fontes e as formas de acesso a rendas.

De uma maneira geral, na agricultura familiar a tomada de decisão em relação à estratégia a ser adotada pela unidade produtiva familiar é condicionada pelo ambiente no qual a mesma está inserida (SOUZA, 2011). “A própria racionalidade da organização familiar não depende da família em si mesma, mas ao contrário, da capacidade que esta tem de se adaptar e montar um comportamento adequado ao meio social e econômico que se desenvolve” (ABRAMOVAY, 1992, apud SOUZA, 2011, p. 17).

A agricultura familiar adquire destaque no cenário brasileiro na década de 90, sendo legitimada como uma categoria social. Dois eventos que contribuíram para essa legitimação são a sua adesão pelos movimentos sociais, mais especificamente tendo o papel de categoria síntese, e a criação do Pronaf. Este último se tornou uma das principais políticas para a agricultura familiar no Brasil no período recente.

De uma maneira geral, houve três gerações de políticas públicas para a agricultura familiar a partir de meados da década de 1990. A primeira geração é voltada ao fortalecimento do viés agrícola e agrário da agricultura familiar. Já a segunda geração é focada nas políticas assistenciais enquanto que a terceira é focada na construção de mercados orientados pela sustentabilidade ambiental e pela segurança alimentar. Destaca-se que há elementos das três gerações de políticas vigentes até hoje, e que cada uma das gerações emergiu em condições e períodos específicos que a condicionam. A seguir é apresentada uma síntese do cruzamento das abordagens das cadeias globais de valor e do desenvolvimento rural e são definidos os aspectos desse debate que

serão evidenciados na pesquisa de campo desta tese, mais especificamente na parte III.

5 PERSCRUTANDO UMA ARTICULAÇÃO ENTRE OS DEBATES SOBRE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E DESENVOLVIMENTO RURAL COM VISTAS À PESQUISA EMPÍRICA

Este capítulo aborda o cruzamento entre a literatura de cadeia global de valor e a de desenvolvimento rural buscando compreender como as teorias interagem e se complementam. O capítulo contém 4 seções, a primeira tratando do enraizamento no território das cadeias globais de valor, e a segunda seção apresentando a influência do desenvolvimento no âmbito das cadeias. Na terceira seção são apresentados alguns pontos mais gerais de cruzamento entre as duas abordagens e a maneira como o debate teórico será empregado no presente trabalho, conferindo o caráter operacional da revisão teórica realizada na parte I da tese. Por fim, são apresentadas algumas considerações finais.

5.1 CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E DESENVOLVIMENTO NA ESFERA LOCAL: ASPECTOS GERAIS

A fragmentação internacional da produção não é um fenômeno novo. A nova característica desse fenômeno é que as empresas dos países em desenvolvimento que antes importavam peças de outros países para montagem de produtos comercializados apenas localmente agora passam a exportar esses produtos montados com peças participação de peças importadas, processo conhecido como importação para exportação (TAGLIONI; WINKLER, 2014). Como antes esses bens não faziam parte da cadeia global, as transferências de tecnologia e os fluxos de know-how eram comparativamente menores (TAGLIONI; WINKLER, 2016).

Ao analisar a dinâmica da globalização, mais especificamente as interações entre fluxos internacionais no sistema produtivo e a territorialização da produção, Storper (1997) apresenta quatro categorias gerais de interação. A primeira categoria trata da interação entre alta territorialidade e elevados fluxos internacionais, envolvendo comércio intrafirma com especificação de ativos, mercados internacionais abastecidos desde centros territoriais, e comércio interfirma e interindústria. Entre os atrativos locais podem figurar atributos como “bancos genéticos”, recursos naturais, minérios, entre outros. Nessa categoria encontram-se os distritos industriais marshallianos e outras estruturas da chamada 3ª Itália (STORPER, 1997).

Na segunda categoria está a interação entre baixa territorialidade e elevados fluxos internacionais, sendo caracterizada por mercados interfirma e interindústria sem centro territorial, mercados internacionais (por exemplo, serviços ao consumo) e inserção na divisão do trabalho em, por exemplo, manufatura rotinizada. Essa categoria engloba, por exemplo, *call centers* e a moda *fast fashion* dos Estados Unidos. A terceira categoria aborda a interação entre elevada territorialidade e baixos fluxos internacionais, sendo uma produção que fornece localmente para gostos especializados com baixa competição internacional. Nessa categoria encontram-se, por exemplo, os sistemas agroalimentares localizados e as experiências de turismo rural. Por fim, na quarta categoria a interação entre baixa territorialidade e baixos fluxos internacionais resulta em comércio local de serviços básicos não fornecidos via hierarquias de grandes empresas (STORPER, 1997).

Em relação à participação dos países nas CGV's, Taglioni e Winkler (2014) destacam três áreas focais: a entrada nas cadeias, a expansão e o fortalecimento da participação nas cadeias e a transformação da participação nas CGV's em desenvolvimento sustentável. A primeira área relaciona-se com a atração de IED e o favorecimento à entrada de empresas nacionais na cadeia. Isso envolve políticas de criação de ligações com a cadeia, mais especificamente, atraindo os investidores estrangeiros “corretos”, avaliando a natureza do investimento e o potencial de transferência tecnológica do mesmo para as empresas nacionais, promovendo conexão com o mercado internacional e auxiliando as empresas domésticas a encontrar parceiros comerciais “certos” no estrangeiro (TAGLIONI; WINKLER, 2014). Os autores destacam que a promoção do investimento não deve focar apenas nas empresas líderes da cadeia, mas também nas empresas que atuam como fornecedores globais estratégicos (TAGLIONI; WINKLER, 2016). Além disso, envolve políticas de criação de um ambiente favorável para ativos estrangeiros tangíveis e intangíveis, mais especificamente, visando garantir a competitividade de custos, promover os condutores do investimento e melhorar a qualidade da infraestrutura e dos serviços domésticos. A competitividade de custos, por exemplo, envolve aumento da produtividade do trabalho que mantenha a competitividade quando os salários e os níveis de vida dos trabalhadores melhoram.

A segunda área refere-se à promoção da modernização e do adensamento econômico, e à ampliação das capacidades de absorção das firmas domésticas. Essa área engloba políticas de fortalecimento dos elos da economia local com a cadeia, da capacidade absorptiva e da

qualidade da mão de obra. A política relacionada com a capacidade absorviva envolve fomento à inovação e criação de capacidades das firmas locais, assim como o atendimento a normas/especificações de processo e de produto, enquanto a política de qualificação da mão de obra envolve desenvolvimento de habilidades, distribuição equitativa de oportunidades e resultados, englobando mulheres e minorias (TAGLIONI; WINKLER, 2014).

A terceira área abrange a promoção de *upgrading* social e coesão, via política de qualificação da mão de obra, como citado acima. Destaca-se que a modernização econômica pode estimular o *upgrading* social, mas são necessárias políticas complementares que garantam uma distribuição equitativa das oportunidades e dos resultados para que isso ocorra. Para que o *upgrading* social se transforme em coesão, através de melhores padrões de vida, são necessárias políticas que garantam a igualdade de oportunidades além de criarem um sentimento de pertencimento, ofereçam possibilidade de ascensão social e combatam as desigualdades e a exclusão (TAGLIONI; WINKLER, 2016).

Os canais de transmissão do *upgrading* econômico e social são apresentados na Figura 2. Isso envolve ligações a montante e a jusante; mais especificamente, as vendas de produtos intermediários vinculados à CGV para a economia local e a compra de produtos locais estimulam a produção local. Outro canal é o efeito transbordamento da tecnologia, que permite melhoria da produtividade das empresas locais envolvidas direta ou diretamente com a cadeia. Repercussões similares ao transbordamento da tecnologia são obtidas através da melhoria das habilidades da mão de obra. Outro canal é a escala mínima necessária para, por exemplo, obras de infraestrutura que a participação nas CGV's viabiliza, beneficiando também os atores locais (TAGLIONI; WINKLER, 2014).

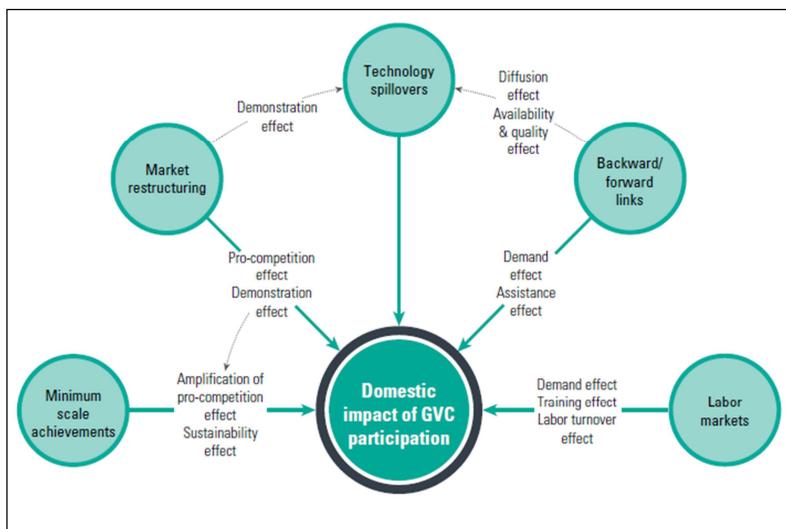
Esses canais permitem que a CGV auxilie no desenvolvimento do país, de quatro formas. A primeira forma está relacionada com o efeito demanda e assistência que a ligação a montante e a jusante geram no país inserido na cadeia. O efeito demanda decorre das exigências das empresas líderes por aumento ou melhoria dos insumos de fornecedores locais. Enquanto que o efeito de assistência decorre dos auxílios que as empresas líderes podem oferecer aos fornecedores locais, por exemplo, via compartilhamento de conhecimento e/ou tecnologia. Além disso, ocorre transbordamento de tecnologia através das ligações a montante e a jusante, o que melhora a produtividade das empresas locais via efeito difusão e efeito de disponibilidade e qualidade. O efeito de assistência resulta na difusão entre os fornecedores da tecnologia e do

conhecimento, enquanto que a qualidade e a disponibilidade dos fatores de produção são ampliadas pela participação na cadeia (TAGLIONI; WINKLER, 2014).

A segunda forma trata dos efeitos de reestruturação do mercado que não impactam apenas nos atores inseridos na cadeia. Mais especificamente, são dois esses efeitos:

Efeito pró-competição: a participação na CGV leva a um aumento da concorrência por recursos limitados no país (entre empresas multinacionais e empresas locais, mas também entre participantes e não participantes nas CGV), aumentando a produtividade média no médio prazo. **Efeito de demonstração:** transbordamentos de conhecimento e tecnologia resultam da imitação direta ou da engenharia inversa por empresas locais (participantes e não participantes da CGV) de produtos, modelos de negócio, estratégias de *marketing*, processos de produção ou processos de exportação, entre outros (TAGLIONI; WINKLER, 2014, p. 6, tradução nossa, grifo nosso).

Figura 2 – Canais de transmissão da CGV



Fonte: Taglioni e Winkler, 2016.

A terceira forma abrange os requisitos de escala mínima, contando com dois mecanismos: o efeito ampliação e o efeito sustentabilidade. Mais especificamente,

Efeito de amplificação: as realizações à escala mínima amplificam os efeitos pró-competição. Estimulam o investimento em infraestruturas e serviços de base, que não seriam realizados sem a escala de atividade gerada pela CGV's. Uma vez que a infraestrutura esteja instalada, é provável que estimule a produção local em outros setores produtivos e nos setores não inseridos na cadeia.

Efeito sustentabilidade: a escala mínima das realizações também reforça a capacidade do país para sustentar a sua participação na CGV ao longo do tempo (TAGLIONI; WINKLER, 2014, p. 6 - 7, tradução nossa, grifo nosso).

A quarta forma de desenvolvimento diz respeito aos mercados de trabalho. Essa forma envolve três mecanismos: efeito da demanda, efeito de treino e efeito da rotatividade da mão de obra.

Efeito da demanda: a participação do CGV é caracterizada por maior demanda por mão de obra qualificada por parte das multinacionais ou outros participantes do CGV. As multinacionais podem atrair capital humano oferecendo [...] salários mais elevados ou melhores benefícios em termos de emprego. Este efeito tende a diminuir, no entanto, assim que a produtividade das empresas nacionais for também elevada ou o mercado se ajusta à redução da oferta de mão de obra.

Efeito de treino: as empresas locais que participam nas CGV são mais propensas a receber formação (por exemplo, [...] de seus compradores internacionais).

Efeito da rotatividade da mão de obra: conhecimento incorporado na força de trabalho de empresas participantes na cadeia (por exemplo, multinacionais ou seus fornecedores locais) muda para outras empresas locais (TAGLIONI; WINKLER, 2014, p. 7, tradução nossa, grifo nosso).

Ao analisarem as políticas que permitem aumentar a retenção de valor agregado na cadeia global de valor, Kummritz, Taglioni e Winker (2017) destacam três grupos de políticas. O primeiro está relacionado ao investimento e ao comércio internacional, principalmente no tocante à infraestrutura do país e sua conectividade com as cadeias, à promoção de investimento, principalmente na atração de IED, e à abertura comercial do país. O segundo grupo de políticas aborda o ambiente de negócios do país, focando nas instituições, mais especificamente nas instituições fracas, como no caso das que exibem incidência de corrupção que limita as vantagens competitivas do país; no mercado financeiro; no acesso ao financiamento; e no mercado de trabalho, envolvendo regulamentação e custo da mão de obra. O terceiro grupo de políticas aborda a qualidade e as condições de produção dos insumos e dos produtos; envolve educação e habilidades do capital humano, padrões de produto e inovação, além de padrões sociais e ambientais (KUMMRITZ; TAGLIONI; WINKLER, 2017).

Apesar das CGV's serem dinâmicas e oferecerem oportunidades para a inserção dos países em desenvolvimento na economia global, a participação nessas estruturas não garante o desenvolvimento do país. São necessárias “[...] políticas comerciais e de investimento abertas, transparentes e previsíveis que criem um ambiente econômico propício ambiente, bem como políticas complementares adequadas necessárias ao reforço das capacidades produtivas e à garantia de um crescimento inclusivo e generalizado” (BAMBER et al., 2013, p. 34, tradução nossa). Além disso, os autores destacam a importância das instituições em áreas como desenvolvimento da mão de obra e do sistema nacional de inovação, assim como da coordenação da indústria nacional para melhorar a inserção do país na CGV.

De uma maneira geral, os países em desenvolvimento tendem a se inserir nos segmentos de menor valor agregado das cadeias globais de valor. Esses países exportam, no caso da agricultura e da indústria extrativa, principalmente, produtos primários com baixo grau de processamento. Os países em desenvolvimento realizam, principalmente, *upgrading* de processos e produtos, resultando em aumentos marginais de valor. Além disso, esse *upgrading* muitas vezes está relacionado com a obtenção de certificação de normas, necessária à permanência na cadeia (BAMBER et al., 2013).

Ao analisar a competitividade dos países em desenvolvimento, Bamber et al. (2013) apontam que tal situação apresenta cinco dimensões: capacidade produtiva, infraestrutura e serviços, política de investimento e comercial, ambiente de negócios e institucionalização da

indústria. A primeira dimensão engloba o capital humano do país, as normas e certificações e o sistema nacional de inovação, enquanto a segunda engloba transporte, energia, água e tecnologias de informação e comunicação. A terceira dimensão refere-se à governança pública, à estabilidade macroeconômica, à facilidade de abertura de negócios e ao acesso a financiamentos. Na dimensão referente à política de investimento e à comercial, constam o acesso ao mercado, as tarifas de importação, os procedimentos para exportar e importar e as políticas industriais específicas. Por fim, a dimensão da institucionalização da indústria abarca a maturidade desse setor e a sua coordenação, além da coordenação público-privada (BAMBER et al., 2013).

No caso da agricultura, cinco fatores se apresentaram mais relevantes na análise de Bamber et al. (2013): o custo; a disponibilidade e o nível de capacitações da mão de obra; o custo, a qualidade e a regulamentação do transporte; normas sanitárias e fitossanitárias locais e sua implementação; acesso a financiamento; e maturidade da indústria, incluindo a presença de atores a montante e a jusante. Como os produtos são perecíveis, sua qualidade é sensível ao tempo, dependendo do nível do sistema de transporte do país. São necessárias novas competências técnicas e administrativas para atender as exigências de qualidade dos produtos, e de pontualidade das entregas por parte dos compradores. Além disso, as normas sanitárias e os certificados são elementos necessários para inserir-se em mercado de maior valor agregado, e o acesso ao financiamento é fundamental para que os pequenos e médios produtores consigam realizar investimentos visando a adaptação às normas. Já em relação à institucionalização da indústria, a presença de fornecedores de insumos e para laboratórios de certificação depende de economias de escala, que às vezes as dimensões do país não comportam, sendo que cooperativas e/ou associações podem ajudar a satisfazer as necessidades de abastecimento.

Uma característica marcante da reorganização econômica nas CGV's é a terceirização progressiva de funções, geralmente, de baixo valor agregado das empresas líderes para países com custos comparativamente mais baixos enquanto que funções com maior criação e retenção de valor permanecem nos países sedes das empresas líderes. Nesse novo contexto, a ação do Estado cria condições para a articulação da região com a CGV, incluindo políticas salariais e tributárias, disponibilidade de infraestrutura, sistema de educação, pesquisa e desenvolvimento do país, entre outras áreas de atuação do Estado. Os processos de concorrência global associados com a participação nas CGV's podem influenciar as políticas do Estado, como pressão para

alterar a política salarial, adoção de estratégias para atração de empresas como isenções fiscais ou até a participação direta no capital das empresas visando obter uma melhor posição na CGV (NEILSON; PRITCHARD; YEUNG, 2014).

5.2 DESENVOLVIMENTO RURAL NO ÂMBITO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

O desenvolvimento é um processo multiescalar, multiatores e multifacetado. A reconfiguração dos recursos e das redes no desenvolvimento rural é evidenciada, por exemplo, pelo surgimento de novas cadeias de abastecimento alimentar que focam em atributos dos produtos como produção orgânica, produtos de alta qualidade e produtos específicos de uma região (PLOEG et al., 2000). O desenvolvimento regional no âmbito da globalização apresenta, conforme Comerlato (2010), duas óticas de análise.

De um lado, a economia global pode ser vista como um mosaico de sistemas de produção regionais especializados, possuindo cada qual sua própria rede densa de acordos de trocas, no interior da região, e um funcionamento específico do mercado local do trabalho. De outro, o mesmo mosaico se insere no entrelace planetário de ligações interindustriais, de fluxos de investimentos e de migrações de população (BENKO, 1996, apud COMERLATO, 2010).

O fenômeno globalização não impactou da mesma maneira os diversos locais, sendo o impacto influenciado pela forma de articulação entre atributos de cada local e a sua participação nas cadeias globais de valor. Porém destaca-se que

as economias locais só podem ser encaradas como malhas de uma rede econômica global (...). Se tivermos presente que esse campo global é moldado e transformado por formidáveis relações de poder, então a amplitude da autonomia e da regeneração locais vê-se substancialmente reduzidas (AMIN; ROBINS, 1994 apud COMERLATO, 2010).

Mas mesmo os atributos específicos de cada local e/ou região sendo melhores que os das outras regiões isso não garante que um montante significativo do valor agregado na cadeia seja apropriado localmente. Por exemplo, o envio dos lucros das empresas para a sede pode transferir parcela significativa da agregação de valor de um dado local. Além disso, as atividades que agregam uma maior quantidade de valor, tais como pesquisa e desenvolvimento e *marketing*, geralmente, são desenvolvidas nos países sede das empresas, mais especificamente nos países desenvolvidos.

No contexto da globalização, as economias nacionais enfrentam problemas relacionados com a inserção das regiões na dinâmica da globalização e com as implicações que o tipo de inserção da região gera (LINS, 2001). De uma maneira geral, e salientando o problema da participação de países e regiões nos processos de integração econômica, Lins (2001, p. 82) assinala que,

assim como há países que não interessam (ou interessam pouco) ao capital internacional, também na esfera inter-regional o envolvimento seletivo dos sistemas econômicos regionais estaria a constituir regra, pois nem todas as regiões reúnem elementos de atratividade para novos investimentos. Normalmente, são as áreas mais bem dotadas de requisitos locacionais e caracterizadas por importantes economias externas, em geral situadas nas proximidades das metrópoles, que magnetizam o principal dos investimentos. [...] As regiões são incorporadas à economia da integração, conforme a herança de relações sócio-espaciais de cada país do bloco, e as áreas historicamente mais dinâmicas, com maiores estoques de externalidades, tendem a canalizar a maioria dos investimentos suscitados, ou não, pelo processo integracionista.

Duas vertentes se destacam na articulação entre a dinâmica da globalização e o desenvolvimento. A primeira vertente foca nas estruturas institucionais das regiões ou locais e sua capacidade de segurar redes globais. A segunda destaca as redes entre empresas e CGV, mais especificamente realçando a forma como algumas regiões se encaixam nas redes (COE et al., 2004).

O desenvolvimento regional é caracterizado por Coe et al. (2004) como sendo resultado dinâmico da interação entre redes globais de produção e redes relacionais territorializadas. Os efeitos de acoplamento entre os fatores de crescimento da região e as necessidades estratégicas dos integrantes da CGV são interativos e impulsionam o desenvolvimento regional. Sendo que os efeitos de complementaridade e acoplamento podem ser potencializados pelas ações das instituições regionais (COE et al., 2004).

A maneira como ocorre a articulação entre redes de produção e o local é influenciada pelo contexto sociopolítico. Um elemento que adiciona complexidade na articulação é o fato de que tal contexto está relacionado a um território específico, contrariamente à situação das redes de produção, que atravessam as fronteiras nacionais, sendo influenciadas por fatores regulatórios e barreiras socioculturais. Disso costumam resultar estruturas que são descontínuas em termos territoriais (COE et al., 2004).

O papel das instituições do Estado é importante para o desenvolvimento das regiões, mas seu funcionamento pode resultar em um maior grau de desigualdade entre as regiões de um mesmo país, dadas as diferentes formas de atuação das autoridades de cada local. Uma das esferas de funcionamento das instituições do Estado diz respeito à regulação do mercado de trabalho e às suas organizações (sindicatos, ONG's, associações, entre outras). Nas regiões onde os mercados de trabalho locais estão significativamente enraizados, as redes globais de produção têm potencial para ampliar as economias de escala, através de sistemas de produção que empreguem tecnologia ou expertises específicas. Já nas regiões com mercado de trabalho mais flexíveis, os benefícios de interdependência não transacionados têm potencial de ampliar as economias de escopo (COE et al., 2004).

O capital de risco é fundamental para o financiamento de empreendimentos de alto risco, sendo que o papel desse capital pode variar. Em alguns países ele tem impacto menor devido à articulação entre o sistema bancário e as empresas, como o caso da Alemanha, sendo que a trajetória do desenvolvimento da região depende significativamente do governo nacional, e em outros casos, o capital de risco assume uma importância maior, como no Vale do Silício nos Estados Unidos, sendo o desenvolvimento nesses países menos dependente do seu sistema bancário e mais dependente da articulação da região nas redes financeiras globais (COE et al., 2004).

Caso os ativos dos locais se enquadrem nas necessidades estratégicas das redes globais de produção, eles podem ser uma

vantagem para o desenvolvimento da região. As instituições locais e aquelas que influenciam o local mesmo sem ter presença física na região, como a autoridade fiscal nacional, tem papel importante na articulação do local com o capital global e no desenvolvimento da região. Três dimensões do potencial das instituições nesse processo são destacadas por Coe et al. (2004). A primeira dimensão envolve a criação de valor, via formação e educação da mão de obra local, incentivo de atividades empresariais, promoção de empresas que estão na fase inicial e a criação de redes de fornecedores. Já as outras duas dimensões tratam da valorização e da retenção do valor que as instituições locais têm a capacidade de promover. A dimensão de valorização envolve a adequação e a complementaridade dos atributos do local às necessidades estratégicas das redes globais de produção, como por exemplo com a transferência de tecnologias e a modernização industrial, enquanto que a terceira dinâmica envolve questões de poder e controle na retenção do valor no local (COE et al., 2004).

A possibilidade de desenvolvimento em ambientes articulados com as cadeias globais adquiriu destaque na literatura a partir dos anos 1990 (LINS, 2015). Para análise desse processo são úteis as quatro principais dimensões das cadeias destacadas por Gereffi em diversos trabalhos, a primeira relaciona-se com as estruturas de insumo-produto, mais especificamente o encadeamento das atividades agregadoras de valor, e a segunda trata da geografia dos vínculos tanto produtivos como comerciais, a territorialidade. Já a terceira dimensão são as estruturas de governança, mais especificamente as relações de poder na cadeia global de valor, enquanto que a última dimensão está relacionada com a estrutura institucional, particularmente os impactos das iniciativas políticas nos âmbitos internacional, nacional e local (GEREFFI apud LINS, 2015). Alguns exemplos da dimensão institucional são a regulação do comércio externo pelos governos e a promoção das empresas locais via capacitação para participar do fornecimento nas cadeias (LINS, 2015).

Um fato de destaque em relação a dimensão territorial é que a inserção nas cadeias globais de valor varia dentro de um mesmo país, com regiões que apresentam uma maior inserção e espaços que estão à margem. Assim, a escala nacional não é a única analisada na abordagem do desenvolvimento quando observa-se a problemática das cadeias (LINS, 2015).

Ao analisar os reflexos em Santa Catarina das mudanças na cadeia automotiva, mais especificamente da instalação de uma planta da BMW no município de Araquari, Lins (2015) aponta que a escolha

desse município foi influenciada por questões locacionais, particularmente a proximidade com vários portos e aeroportos, a existência de estrutura rodoviária, e a considerável tradição eletrometalmecânica da região. Ou seja, os atributos da região influenciaram na decisão da multinacional de lá se instalar.

O anúncio da instalação dessa fabricação na região trouxe repercussões, como a intensificação do processo de capacitação profissional no intuito de estimular o aproveitamento da mão de obra local. Porém, o grau de envolvimento das empresas catarinenses condicionará as possibilidades locais de desenvolvimento associadas a esta planta, principalmente no sentido de adensamento das interações na escala territorial. Lins (2015) ressalta que a empresa em questão possui diferentes estratégias de operação e organização, que dependem dos tipos de tecidos empresariais e institucionais das regiões onde se instala. Essa diferenciação de estratégia é visível quando se compara-se a forma de inserção da empresa no leste da Bavária, região para a qual a empresa sediada em Munique avançou no final dos anos 1960, e na província de Rayong na Tailândia, foco da investida no sudeste asiático da empresa no final dos anos 1990 (COE et al., 2004). De uma maneira geral, há uma situação de

[...] forte conectividade intrarregional entre atores para a região da Bavária do leste, tanto em termos de fluxos materiais como de cooperação tecnológica/organizacional, com amparo em instituições regionais. Entretanto, os principais condutores do desenvolvimento são extra locais, baseados na estratégia de produção e no investimento da BMW, ao passo que as decisões prévias de política e os subsequentes fluxos de capital dos governos bávaro e federal ajudaram a deflagrar o desenvolvimento regional. A rede de produção ligada à BMW na área Rayong/Samutprakarn, por outro lado, mostra, geralmente, poucos vínculos regionais em termos comparativos. A maioria das peças e componentes é importada da Alemanha [...] e o investimento, assim como a transferência de tecnologia para fornecedores tailandeses, tem sido, até agora, antes modesto (COE et al., 2014, p. 480, tradução nossa).

As possibilidades locais de desenvolvimento tendem a ser condicionadas pela forma de inserção da região na cadeia global de valor. Além disso, medidas de apoio e fomento resultantes de articulações entre o setor público, o tecido empresarial e institucional das regiões têm potencial para influenciar o desenvolvimento da região (LINS, 2015).

Ressalta-se que a forma de inserção das empresas nos diversos territórios também depende do enraizamento territorial dos processos de aprendizagem coletiva organizados institucionalmente, como, por exemplo, aqueles relativos aos processo de inovação. Alguns fatores que diferenciam o dinamismo inovador de uma aglomeração ou região frente a outra tem a ver, por exemplo, com

a inferioridade relativa das capacitações para inovação e as dificuldades e desvantagens dos ambientes organizacionais e institucionais, [sendo que] os processos de aprendizagem [... em tais tipos de] aglomerações costumam apresentar menor intensidade e menores níveis de absorção do conhecimento, comparativamente falando, com inevitáveis reflexos no dinamismo inovador (LINS, 2007, p. 137).

O enraizamento do processo de aprendizagem influencia no leque de atividades que o local exerce na cadeia global de valor. Mais especificamente, afeta o processo de ascensão industrial que as empresas têm possibilidade de realizar. Com efeito, esse enraizamento interfere nas capacitações disponíveis para o exercício de determinadas funções na cadeia, recobrando das atividades de apoio logístico até as atividades de pesquisa e desenvolvimento.

Ao analisarem a inserção do Brasil em cadeias de valor baseadas em recursos naturais, mais especificamente nas cadeias de frangos e de móveis, Veiga e Rios (2016) apresentam aspectos de destaque. O primeiro aspecto é que o mercado doméstico amplo, segmentado e concorrencial auxiliou as empresas a adquirirem “musculatura” para se inserirem nas cadeias globais de valor, inclusive ocupando posições de realce nestas. Para uma economia com amplo mercado de consumo e uma estrutura diversificada, como a brasileira, as opções de inserção nas CGV's são mais diversificadas do que no caso de economias menos complexas. Um exemplo disso é que o mercado doméstico significativo permitiu às empresas do setor do frango desenvolverem capacitações

que são empregadas na inserção no mercado internacional, como o relacionamento com as empresas de varejo, a diversificação do mix de produtos e a consolidação das marcas (VEIGA; RIOS, 2016).

No caso da cadeia da carne de frango, as empresas apresentaram uma estratégia de construção de ativos específicos que representam barreiras à entrada de novos concorrentes. Além disso, as empresas buscaram migrar de segmentos em que apenas o preço importava para o consumidor, para segmentos em que outros fatores influenciavam a preferência do mesmo (VEIGA; RIOS, 2016).

O segundo aspecto destacado está relacionado com o fato de existirem diferentes alternativas de inserção nas CGV's, entre elas a realização de investimentos produtivos no exterior e as exportações. Um exemplo disso são os investimentos em unidades produtivas em outros países, próximas ao mercado consumidor, na cadeia da carne de frango, para fortalecer a marca e reduzir os custos logísticos, favorecendo a distribuição dos alimentos processados. Note-se que uma empresa pode estar inserida em diversas cadeias de valor, tanto no âmbito nacional como no regional e no global, ocupando posições diversas em cada uma e apresentando estruturas de governança diferentes (VEIGA; RIOS, 2016).

Outro aspecto apontado relaciona-se com as oportunidades de *upgrade*, mais especificamente

os impulsos para o *upgrade* podem ter distintas origens segundo os setores e as empresas, mas o aproveitamento das oportunidades de *upgrade* depende do desenvolvimento de capacitações por parte dos produtores locais. O desenvolvimento dessas capacitações depende das estratégias empresariais das firmas locais, da cooperação entre empresas, das parcerias público-privadas e das políticas governamentais em diferentes níveis (nacional e subnacional) (VEIGA; RIOS, 2016, p. 34).

O *upgrading* produtivo, verificado na cadeia da carne de frango decorrente da integração, se difundiu entre as principais empresas do setor no país. Contudo nem todas foram capazes de realizar o *upgrading* do seu mix de produtos, principalmente em relação aos produtos industrializados. Para que esses *upgrading's* fossem possíveis, as empresas adotaram estratégias de desenvolvimento de capacitações para aproveitamento das oportunidades. Um exemplo de estratégia adotada

foi a produção integrada, que, além de garantir às empresas um papel chave na governança da cadeia, “permitiu que as empresas do setor adaptassem rapidamente toda a cadeia a novas exigências e demandas dos consumidores domésticos e externos, bem como a novas regulações sanitárias e fitossanitárias, principalmente nos mercados de exportação” (VEIGA; RIOS, 2016, p. 17).

Por seu turno, a cadeia brasileira de móveis apresenta duas estratégias para melhorar a sua inserção na CGV. Uma delas foca em inovação, *design* e na diferenciação de produtos, ao passo que a outra prioriza a produção em larga escala de móveis modulares, visando competir via preços. Nessa cadeia, os impulsos para o *upgrading* das empresas locais apresentaram dois momentos distintos: no primeiro, os impulsos foram decorrentes das transformações no mercado externo; no segundo, resultaram das mudanças na estrutura produtiva local e na demanda doméstica. Destaca-se o papel relevante que as políticas públicas e os mecanismos de cooperação público-privada desempenham no segundo momento (VEIGA; RIOS, 2016).

Por fim, o quarto aspecto relaciona-se com a possibilidade de uma melhor inserção do Brasil e dos países da região nas CGV's, alinhando a abundância de recursos naturais com investimentos que visem diferenciação de mercados (VEIGA; RIOS, 2016).

Os processos em curso na esfera global apresentam frequentemente impactos significativos nesse âmbito. Um exemplo tem a ver com a concordata da matriz da empresa Parmalat, no início dos anos 2000. Essa empresa tinha presença significativa no segmento lácteo de diversos países, inclusive no Brasil. Essa crise da empresa teve impactos locais no Brasil, principalmente nas empresas fornecedoras de embalagens e matérias primas. A Parmalat adquiria leite de produtores que, geralmente, estavam organizados em cooperativas, em diversos estados do país. Com a crise da empresa, os pagamentos para os produtores de leite foram sustados ou consideravelmente atrasados, causando efeitos dramáticos para os mesmos. Esses efeitos foram mais significativos nos locais onde não havia alternativas para a venda de leite por parte dos produtores, situações em que ocorreu até a venda de partes do rebanho em determinadas propriedades. A inexistência de alternativas de venda foi influenciada pela estratégia de compra da Parmalat, que desorganizava o setor lácteo (LINS, 2004).

A expansão da empresa Parmalat no Brasil teve diversos resultados, alguns deles foram o aumento da produtividade das propriedades rurais das bacias leiteiras nas quais a empresa se inseria, e o aumento da concorrência devido a fatores tecnológicos, como o

lançamento do leite longa vida e o emprego da embalagem Tetra Park. Outro resultado da expansão da empresa foi o desaparecimento de pequenos e médios laticínios que tinham as suas próprias marcas e atuavam nos mercados regionais (LINS, 2014).

Ao analisar as chances de resistências locais frente à crise da Parmalat, Lins (2004) cita o exemplo da Laticínios Terra Viva, criada por uma cooperativa de famílias de trabalhadores rurais sem terra assentados. Nesse caso, o associativismo e o cooperativismo podem representar uma resistência à tendência de concentração de segmentos relevantes do setor agroalimentar em posse de empresas de capital estrangeiro. O Laticínios Terra Viva representou uma proteção aos seus produtores dos efeitos da crise da Parmalat: quando se compara com produtores que vendiam o leite para cooperativas vinculadas à Parmalat, percebe-se que os primeiros não tiveram atrasos de pagamentos, algo que se constituiu em um problema significativo no segundo caso (LINS, 2004).

Assim, a organização efetiva no nível local-regional, como o exemplo da Laticínio Terra Viva, pode ser uma “[...] promissora forma de lidar com os riscos inerentes à dominação das estruturas territorializadas pelos grandes organismos produtivos e comerciais, cuja atuação acompanha as cadências ditadas em escalas muito amplas de determinação” (LINS, 2004, p. 24). Porém o autor aponta que é ingenuidade considerar que iniciativas como essas são a “solução para os problemas ligados à flexão muscular do grande capital, [...] [; de todo modo, iniciativas deste tipo] podem ser úteis não só como esboço de resistência, mas também como instrumento para promover o desenvolvimento local” (LINS, 2004, p. 24).

Além disso, as políticas públicas são importantes no nível local para

arregimentar forças e instalar vetores de mudança na trajetória territorial [...] Mas o peso da macroeconomia é sempre decisivo, como exemplificado pelo papel condicionante que a política de câmbio exerce sobre as relações comerciais de quaisquer regiões com o exterior. E, sobretudo, os processos globais determinam cada vez mais poderosamente o que ocorre no plano territorial, estreitando os graus de liberdade para as medidas executadas localmente (COLETTI; LINS, 2011, p. 358).

As estratégias de valorização dos diversos fatores da agricultura familiar, como os diferentes tipos de produção adequados ao clima da região onde estão inseridas as famílias, as formas de manejo, a mão de obra disponível e as suas habilidades, o seu conhecimento tácito, a possível segunda jornada de alguns de seus integrantes, os bens materiais e imateriais, condicionam a reprodução da família. Tais fatores simultaneamente impõem barreiras às mudanças e ao desenvolvimento de novas atividades, e geram oportunidades para novas iniciativas e estímulos à transformação. A possibilidade de reprodução da família depende da sua capacidade de adaptação a diferentes realidades, mais especificamente da capacidade de incorporar novos elementos que possam melhorar as condições existentes (COLETTI; LINS, 2011). Isso se traduz em capacidade de adaptação a novos cenários, numa economia cada vez mais globalizada.

5.3 PROPONDO UM CRUZAMENTO ENTRE AS ABORDAGENS COM VISTAS À PESQUISA EMPÍRICA

Alguns aspectos gerais do cruzamento entre as abordagens sobre CGV e sobre o desenvolvimento põem em relevo a importância da dimensão territorial na análise dos processos socioeconômicos, assim como do destaque para as habilidades/capacitações locais e do papel exercido pelos consumidores. Com efeito, o elemento referente ao território está presente em ambas as abordagens, seja como uma das esferas de análise da cadeia global de valor, seja como âmbito do enraizamento do desenvolvimento rural, inclusive com relação ao sentido de pertencimento, por parte dos agentes, a um território.

As habilidades/capacitações locais representam, na ótica das CGV, uma vantagem comparativa da região (ou de um país, ou de um local), isto é, um atributo que interfere na inserção em cadeias. Na análise do desenvolvimento territorial rural, de sua parte, as capacitações locais são vistas (e abordadas) como construções históricas, ligadas às interações dos agentes instalados em um dado território. Essas capacitações locais influenciam a forma de inserção na cadeia global de valor, como se disse, mas é a conexão dessas capacitações com outros fatores, como a governança da cadeia e a infraestrutura (do país, da região), que pode criar, de fato, possibilidades de agregação de valor via *upgrading* de processo, de produto, de função ou até intersetorial.

Na abordagem do desenvolvimento territorial rural apontam-se oportunidades de inserção diferenciadas, envolvendo aspectos como

indicação geográfica, incidência de produção artesanal ou que incorpore elementos ao produto por meio de produção tradicional, produção orgânica, entre outros. O processamento do produto pode estar associado, com efeito, ao desenvolvimento de novas capacitações por parte dos produtores, como, por exemplo, nos casos em que há o exercício da pluriatividade por parte das famílias, adentrando atividades para-agrícolas de maior agregação de valor.

Outro elemento em comum dessas duas abordagens diz respeito ao papel dos consumidores. Na literatura sobre CGV indicam-se e exploram-se analiticamente as diferenças entre as cadeias comandadas por compradores e aquelas comandadas por produtores, sendo que, nas primeiras, os grandes varejistas, os comerciantes e os fabricantes com marcas consolidadas determinam a configuração da cadeia e geralmente fornecem as especificações da produção. No debate sobre o desenvolvimento rural, o papel do consumidor se faz sentir com respeito à valorização de novos atributos e/ou de novas funções do meio rural, como, por exemplo, em termos de qualidade de vida, aspectos paisagísticos, gastronômicos e históricos, turismo ecológico, turismo esportivo e moradia de aposentados.

Por fim, a temática do meio ambiente e da sustentabilidade, no debate da cadeia global de valor, está presente tanto como espécie de cobrança dos consumidores quanto como possibilidade de agregação de valor, por exemplo, no que concerne aos produtos orgânicos. No debate sobre desenvolvimento territorial rural, a sustentabilidade é associada ao protagonismo de novas funções nesse meio, aptas a valorizá-lo consideravelmente.

No âmbito da operacionalização desse multifacetado debate teórico, com vistas à utilização no desenvolvimento da pesquisa subjacente a esta tese – mais especificamente no tocante ao modo como essas questões podem nutrir as indagações efetuadas sobre a dinâmica do setor lácteo –, algumas questões-chaves para a escala local – Corede Vale do Taquari – emergiram. Colocando na forma de perguntas, cabe indicar, por exemplo no âmbito da agroindústrias: Quais as dinâmicas das empresas que atuam no Corede Vale do Taquari (fusões, aquisições e estratégias de inserção no mercado)? As empresas buscam diferenciar os seus produtos? Quais as estratégias de agregação de valor e de *upgrading* na cadeia láctea (por exemplo, tenta-se exportar para outros países)? Os projetos das grandes empresas buscam grande volume de produção e alta produtividade na produção primária?

Já no âmbito dos produtores rurais surgem indagações como: Ocorre especialização na produção primária? Tal especialização exclui

os produtores menores? Quais as alternativas desses produtores quanto às atividades produtivas? Esse processo está mudando a tradicional forma de produção do leite baseada no pasto, para uma mais intensiva em ração? Tem mudado a forma de trabalhar e organizar na propriedade (por exemplo, estão sendo adotadas as estruturas de confinamento do tipo *free stall*)? A modernização da produção primária ocorre por pressão das empresas ou por falta de mão de obra para executar as tarefas mais penosas?

Por fim, no âmbito das instituições colocam-se questões como: Quais as reações locais no território da pesquisa de campo? Qual tem sido o papel das instituições no âmbito local da cadeia láctea? Qual o papel das ações coletivas? Há espírito cooperativo/colaborativo entre produtores de leite e/ou entre pequenos laticínios?

5.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No contexto de globalização a fragmentação internacional da produção assume uma nova característica, deixa de ser relacionada com a importação de componentes para a produção de bens e serviços comercializados no mercado doméstico para envolver a importação de componentes para produtos que serão exportados. A especialização produtiva, e mais especificamente, a maneira como cada vez país se insere nas cadeias globais de valor são diversas, dependendo das necessidades das empresas integrantes da cadeia e das especificidades da cadeia, dos atributos que o local possui e que interessam aos integrantes da cadeia e da capacidade do local de ancorar a sua inserção na cadeia. Por exemplo, a inserção e a possibilidade de ascensão na cadeia dependem do ambiente de negócios do país, das capacitações dos trabalhadores, da capacidade absorptiva das empresas locais, do sistema de inovação do país, dos ativos específicos, da infraestrutura, entre outros fatores, enfim dependem da capacidade de vinculação entre o âmbito local e global.

A participação nas cadeias não garante o desenvolvimento do país, esse depende das políticas de desenvolvimento que, por exemplo, ampliem a captação por parte do país do valor agregado gerado na cadeia. Sendo que uma mesma cadeia pode apresentar diferentes formas de inserção, dependendo das funções que o local na cadeia e da forma de governança da mesma. Os processos em curso na esfera global apresentam frequentemente impactos significativos no local. Uma evidência disso foi a crise da sede da Parmalat que afetou os produtores de leite em diversos estados do Brasil. O impacto da crise variou

conforme a articulação de cada região na cadeia comandada pela Parmalat, por exemplo, se haviam opções de outros compradores para o leite na região e/ou haviam reações locais a estratégia de inserção da Parmalat como a formação de cooperativas.

Alguns aspectos gerais do cruzamento da literatura a cerca da CGV e do desenvolvimento envolvem a dimensão do território, as habilidades/capacitações locais, o papel dos consumidores. No âmbito da operacionalização do debate teórico na tese, mais especificamente como ele será empregado na análise das questões relacionadas dinâmica do setor lácteo, a abordagem focou em questões chaves. Por exemplo, quais as dinâmicas das empresas que atuam no Corede Vale do Taquari (fusões, aquisições e estratégias de inserção no mercado)? As empresas buscam diferenciar os seus produtos? Quais as estratégias de agregação de valor e de *upgrading* na cadeia láctea (por exemplo, tenta-se exportar para outros países)? Os projetos das grandes empresas buscam grande volume de produção e alta produtividade na produção primária? Ocorre especialização na produção primária? Tal especialização exclui os produtores menores? Quais as alternativas desses produtores quanto às atividades produtivas? Esse processo está mudando a tradicional forma de produção do leite baseada no pasto, para uma mais intensiva em ração? Tem mudado a forma de trabalhar e organizar na propriedade (por exemplo, estão sendo adotadas as estruturas de confinamento do tipo *free stall*)? A modernização da produção primária ocorre por pressão das empresas ou por falta de mão de obra para executar as tarefas mais penosas? Quais as reações locais no território da pesquisa de campo? Qual tem sido o papel das instituições no âmbito local da cadeia láctea? Qual o papel das ações coletivas? Há espírito cooperativo/colaborativo entre produtores de leite e/ou entre pequenos laticínios?

CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A PARTE I

Na presente parte da tese buscou-se realizar o debate teórico que âncora as análises das partes seguintes da tese. De uma maneira geral, destaca-se que no contexto de ampliação do comércio internacional, da integração financeira e do uso das tecnologias de comunicação, ocorre uma intensificação da globalização e o fortalecimento da cadeia global de valor.

A ascensão das cadeias globais de valor possibilitou que países e/ou regiões se especializassem em aspectos específicos da produção ao invés de setores industriais completos. As possibilidades de *upgrading* na cadeia, de processo, produto, função ou intersetorial, dependem do estágio da cadeia no qual o país está inserido, da governança da cadeia e das especificidades do setor e do país. Sendo que há uma tendência das empresas líderes das cadeias manterem funções centrais como *design* e *marketing* e transferirem para outros integrantes da cadeia algumas funções de menor valor agregado.

De uma maneira geral, o principal risco de participar da economia global é ficar preso numa trajetória competindo através de salários baixos, sendo que as políticas locais podem auxiliar a transformar a participação nas cadeias em desenvolvimento para o país. Ainda em relação às cadeias de valor destaca-se a ascensão do varejo, sendo que este está cada vez mais globalizado e concentrado, implicando até a exclusão de pequenos produtores individuais.

Neste mesmo contexto de globalização, o meio rural deixou de ser sinônimo de agrícola. A sua reconfiguração, a nova ruralidade, foi influenciada por processos como a reurbanização e a descentralização industrial. O rural passa a ser valorizado por seus atributos como paisagem, preservação ambiental, gastronomia, folclore, turismo rural, entre outros.

O debate sobre desenvolvimento rural emergiu no Brasil na década de 90 num contexto de redemocratização, de definição/efetivação da agricultura familiar como categoria social e de emergência do tema da sustentabilidade. Alguns pontos de convergência entre as principais abordagens sobre o tema são que a para compreender a redução das atividades agropecuárias no meio rural é necessária uma análise das interfaces e dos atributos do meio rural como um todo; e que a sustentabilidade é multidimensional. Outros pontos são a heterogeneidade da inserção da agricultura familiar na dinâmica capitalista e o que foco das políticas deve estar no combate à pobreza e a vulnerabilidade social das populações rurais. Porém, as principais

abordagens divergem sobre a estratégia de intervenção que seria viável no caso brasileiro.

Na abordagem do desenvolvimento territorial rural, o território é uma construção social. Ela é realizada de forma coletiva e reconhecida pelos indivíduos e instituições presentes no território e que estabelecem códigos de pertencimento ao mesmo. Entre os principais desafios para a implementação de uma política de desenvolvimento territorial estão a tensão entre o viés setorial das instituições existentes e o caráter territorial das novas orientações políticas, e o alinhamento da ênfase no combate à pobreza com as complementaridades que podem ser obtidos em outros programas e políticas.

Diversos atores sociais são elementares no processo de desenvolvimento rural articulando as potencialidades do território com as demandas de uma economia cada vez mais globalizada. Entre os atores sociais estão às organizações civis, as instituições e a agricultura familiar. A agricultura familiar adquire destaque no cenário brasileiro na década de 90, sendo legitimada como uma categoria social. Dois eventos que contribuíram para essa legitimação são a sua adesão pelos movimentos sociais, mais especificamente tendo o papel de categoria síntese, e a criação do Pronaf. Este último se tornou uma das principais políticas para a agricultura familiar no Brasil no período recente.

De uma maneira geral, houve três gerações de políticas públicas para a agricultura familiar a partir de meados da década de 1990. A primeira geração é voltada ao fortalecimento do viés agrícola e agrário da agricultura familiar. Já a segunda geração é focada nas políticas assistenciais enquanto que a terceira é focada na construção de mercados orientados pela sustentabilidade ambiental e pela segurança alimentar. Destaca-se que há elementos das três gerações de políticas vigentes até hoje, e que cada uma das gerações emergiu em condições e períodos específicos que a condicionam.

No contexto de globalização a especialização produtiva, e mais especificamente, a maneira como cada vez país se insere nas cadeias globais de valor são diversas, dependendo das necessidades das empresas integrantes da cadeia e das especificidades da cadeia, dos atributos que o local possui e que interessam aos integrantes da cadeia e da capacidade do local de ancorar a sua inserção na cadeia. Por exemplo, a inserção e a possibilidade de ascensão na cadeia dependem do ambiente de negócios do país, das capacitações dos trabalhadores, da capacidade absorativa das empresas locais, do sistema de inovação do país, dos ativos específicos, da infraestrutura, entre outros fatores, enfim dependem da capacidade de vinculação entre o âmbito local e global.

A participação nas cadeias não garante o desenvolvimento do país, esse depende das políticas de desenvolvimento que, por exemplo, ampliem a captação por parte do país do valor agregado gerado na cadeia. Sendo que uma mesma cadeia pode apresentar diferentes formas de inserção, dependendo das funções que o local exerce na cadeia e da forma de governança da mesma. Os processos em curso na esfera global apresentam frequentemente impactos significativos no local. Uma evidência disso foi a crise da sede da Parmalat que afetou os produtores de leite em diversos estados do Brasil. O impacto da crise variou conforme a articulação de cada região na cadeia comandada pela Parmalat, por exemplo, se haviam opções de outros compradores para o leite na região e/ou haviam reações locais a estratégia de inserção da Parmalat como a formação de cooperativas.

Alguns aspectos gerais do cruzamento da literatura a cerca da CGV e do desenvolvimento envolvem a dimensão do território, as habilidades/capacitações locais, o papel dos consumidores. No âmbito da operacionalização do debate teórico na tese, mais especificamente como ele será empregado na análise das questões relacionadas dinâmica do setor lácteo, a abordagem focou em questões chaves. Por exemplo, quais as dinâmicas das empresas locais (fusões, aquisições e estratégias de inserção no mercado)? Quais as estratégias de agregação de valor e de *upgrading* na cadeia láctea? Os projetos das grandes empresas buscam por grandes produções e alta produtividade na produção primária? Isso exclui os produtores menores? Quais as suas alternativas de atividades produtivas? Tem mudado a forma de trabalhar e se organizar na propriedade? Quais as reações locais? Qual tem sido o papel das instituições no âmbito local da cadeia láctea?

PARTE II – MUDANÇAS INTERNACIONAIS E NACIONAIS NO SETOR LÁCTEO: “CADEIA LÁCTEA GLOBAL” DESDE OS ANOS 90²

Num contexto de mudança de hábitos alimentares, seja por aumento da renda *per capita* que permite o acesso a outros produtos, por urbanização, por questões de saúde como a obesidade, ou outros fatores, adquirem destaque crescente os setores relacionados com a alimentação. Nesta parte da tese aborda-se o setor que, entre os que ganham realce, diz respeito ao foco desta pesquisa: o setor lácteo, aqui observado em escala mundial. Entre os objetivos estão descrever e analisar, com base no debate sobre cadeias globais de valor, o funcionamento da cadeia láctea global, identificando seus elos principais, seus desdobramentos em diferentes países e as transformações ocorridas nas últimas décadas, em vários níveis.

No âmbito internacional, o Brasil atualmente detém o posto de 4º maior produtor mundial de leite em 2016 (FAO, 2018), caracterizando-se por apresentar uma produção distribuída por todo o país, uma produtividade do gado muito baixa e uma marcante heterogeneidade nos processos produtivos. O maior percentual da produção láctea brasileira é destinado para o mercado interno, sendo o país importador líquido na balança comercial de lácteos desde 2009.

A produção interna vem apresentando crescimento contínuo, com risco de queda do preço pago ao produtor devido ao aumento da demanda ser mais tímido. Esse crescimento ocorre devido “à adoção de técnicas mais avançadas de melhoramento genético, melhor qualidade da alimentação e manejo mais adequado dos animais” (CARVALHO; OLIVEIRA, 2006, p. 4).

O setor lácteo brasileiro passou por mudanças na década de 90 em decorrência da abertura comercial, especialmente em relação ao Mercosul, com aumento das importações de leite, ocorrendo inúmeras fusões e aquisições de empresas, reestruturando o setor. Nesse período, também o Governo extinguiu o tabelamento de preços, passando este a ser determinado na forma de acordo bilateral entre produtor e empresa compradora, geralmente em função de critérios como o volume e a qualidade do leite entregue.

A questão central da análise em nível de Brasil é estudar, levando em conta os processos em curso no plano internacional, os movimentos protagonizados no sector lácteo em território brasileiro,

² Esta parte é parcialmente baseada em Führ (2017).

observando a dimensão espacial, os aspectos produtivos, incluindo a questão da tecnologia e da organização industrial, o papel das instituições e o problema da concorrência. A caracterização do setor lácteo brasileiro tem como período de análise 2002 a 2015, iniciando em 2002 devido à alteração na regulamentação em 2001, considerada uma das mais importantes do setor nos anos 2000.

A parte contém 4 capítulos. No primeiro é apresentado o panorama do setor lácteo mundial, e no segundo capítulo há uma caracterização da cadeia láctea mundial e de países selecionados. No capítulo 8 é realizada uma contextualização da economia brasileira no período e uma contextualização do setor lácteo brasileiro. No capítulo seguinte é apresentada caracterização estatística do setor lácteo brasileiro.

6 PANORAMA DO SETOR LÁCTEO MUNDIAL

Neste capítulo é apresentado um breve panorama mundial em termos de situação atual e tendências para o setor, seguido por seções sobre a produção mundial de leite e a produtividade, os principais produtos lácteos, o comércio internacional desses produtos lácteos e os principais players globais, o todo seguido pelas considerações finais. Nas seções sobre a produção mundial, a produtividade e os principais produtos lácteos, são empregados os dados disponibilizados pela FAO, de 1990 a 2014, sendo que se agrupam os 16 produtos da base da FAO em 9 categorias por similaridade, para facilitar a análise na quarta seção.

Na análise do comércio internacional por tipo de produto lácteo, realizada na seção 5, se empregam os dados da UNCTAD para construir as séries das exportações e das importações de 1995 a 2016. Os dados da UNCTAD, apesar de terem um menor nível de desagregação do que os dados da FAO, apresentavam valores até 2016, enquanto que a base da FAO apresentava até 2014.

6.1 PANORAMA MUNDIAL

No panorama geral da cadeia global de lácteos, Abdulsamad e Gereffi (2016) salientam que os pequenos produtores são a maioria dos produtores ao nível global, além do fato de que o número de propriedades está diminuindo, enquanto que o tamanho médio continua a aumentar. Os autores citam como exemplo o caso da queda do número de propriedades leiteiras nos principais países da União Europeia de 2006 para 2013, uma redução que variou de 18% a 55% dependendo do país. Ressaltam que essas propriedades ainda são consideradas pequenas, “isto é, menos de 200 cabeças, em comparação com aquelas nos EUA” (ABDULSAMAD; GEREFFI, 2016, p. 10, tradução nossa).

O incremento da produção global de leite, de aproximadamente 541 milhões de toneladas de leite em 2005 para aproximadamente 694 milhões de toneladas em 2014 (FAO, 2017), teve na sua base fatores diferentes nos países desenvolvidos e nos países em desenvolvimento. Nos primeiros, foi determinante a produtividade do leite, afetada pela tecnologia de alimentação, pela criação de animais e por práticas de gestão agrícola (ABDULSAMAD; GEREFFI, 2016). De acordo com o *Agricultural Outlook* de 2015, “o crescimento nos países em desenvolvimento, onde a produção leiteira é generalizadamente em pequena escala, tem sido alimentado por um estoque de gado em

expansão, oferecendo mais de dois terços da oferta adicional” (ABDULSAMAD; GEREFFI, 2016, p. 8, tradução nossa).

No setor de processamento de leite, os 3 principais *players* globais captaram menos de 13% do total global de vendas de lácteos em 2014, sendo eles a Nestlé S.A., Lactalis Groupe e Danone Groupe (ABDULSAMAD; GEREFFI, 2016). Os autores também destacam que a Ásia e a Europa Ocidental são os maiores mercados de produtos lácteos, 32% e 21% do volume global em 2015, respectivamente, além de apresentarem as maiores taxas de crescimento médio anual no período 2010-15, 7,30% e 3,50%, respectivamente.

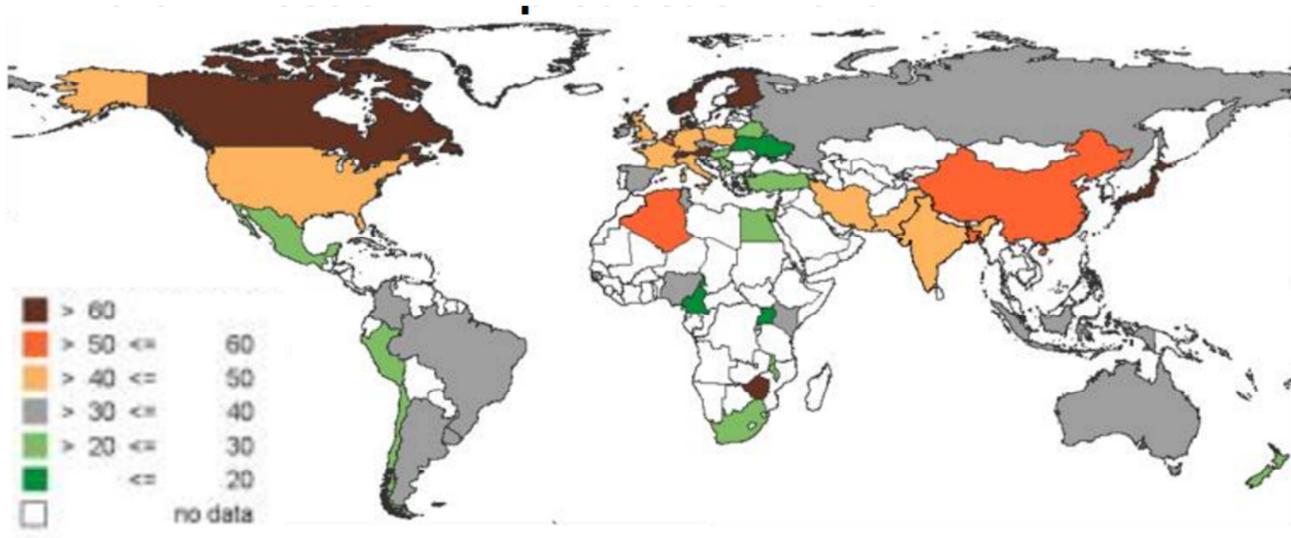
Em relação às exportações de produtos lácteos, “no comércio mundial de produtos lácteos, quatro produtos respondem por mais de 90% dos valores transacionados: manteiga, queijo, leite em pó integral e desnatado”, em 2005 (CARVALHO, 2008, p. 19). Já em termos de volume médio entre 2010 e 2013, Abdulsamad e Gereffi (2016) apontam que 6 países controlam a pauta de exportações de produtos lácteos: Nova Zelândia, União Europeia (excluindo o comércio intrabloco), Estados Unidos, Belarus, Austrália e Argentina. Estes países exportaram 91% da manteiga, 87% do leite em pó desnatado, 85% do soro de leite, 82% do leite em pó e 70% do queijo. Já “a demanda global pelo comércio internacional vem principalmente dos países da Ásia e da América Latina, mas é obviamente muito fragmentada” (ABDULSAMAD; GEREFFI, 2016, p. 14, tradução nossa).

O diferencial de custos de produção é citado na literatura como fator chave da competitividade de países como Nova Zelândia no comércio internacional e Argentina no Mercosul. O custo médio mundial da produção de leite em 2016 foi de US\$ 38,4 por 100 quilos de leite. Esse valor é inferior ao custo médio de 2011³, de US\$ 40,6 (FREITAS, 2013). Essa redução do custo nos anos mais recentes pode ser explicada pela redução dos preços, pelo fortalecimento do dólar e por cortes de custos realizados em períodos de baixos preços do leite (IFCN, 2017).

Entre os países com menores custos médios de produção de leite em 2016, abaixo de US\$ 30, destacam-se Nova Zelândia, Brasil, Argentina, Uruguai e alguns países da Europa Central e da África (Figura 3). Já países tradicionais no setor lácteo, como Estados Unidos, França, Alemanha e Reino Unido, apresentam custos médios de produção entre US\$ 40 e US\$ 50. Os países nórdicos e o Canadá, por sua vez, encontram-se no grupo com custos médios superiores a US\$ 60.

³ Dado mais antigo disponível retirado de Freitas (2013).

Figura 3 – Custo médio para os sistemas de produção de leite por países analisados em 2016, US\$ por 100 quilos de leite



Fonte: International Farm Comparison Network (IFCN) (2017).

Um fato interessante observado foi que países que tradicionalmente tem o setor lácteo subsidiado localizam-se em faixas com custo médio mais elevado. Wilkinson (1993 apud SOUZA 1999) nos anos 1990 já destacou que o envolvimento da União Europeia no mercado mundial de lácteos não era em decorrência de uma vocação da estrutura produtiva, e sim, fundamentalmente, um efeito das políticas internas como subsídios e/ou manutenção de renda.

Na comparação do custo médio de 2011 e 2016, observa-se que países como Alemanha, França e Polônia conseguiram reduzir o seu custo médio da faixa de US\$ 50 – 60 para US\$ 40 – 50. Outros países permaneceram na mesma faixa de custo médio, como é o caso dos Estados Unidos, da China, da Rússia e da Nova Zelândia, ressalte-se que à exceção da China, trata-se de países tradicionais no setor lácteo mundial. Já a Índia e a Argélia estão entre os países que subiram de faixa de custo.

Entre as tendências no custo médio de produção de 2000 até 2016 IFCN (2017), cabe destacar que os países em desenvolvimento estão apresentando uma progressiva alteração do seu perfil, de baixo custo para alto custo, em consequência da elevação dos preços dos insumos e do nível de salários, entre outros fatores. Outro destaque foi a evolução do custo médio da Nova Zelândia, um dos países referência do setor lácteo mundial, que passou de US\$ 11 em 2000 para US\$ 40 em 2014, e, posteriormente, reduziu até US\$ 30. Essa redução foi conquistada através de ajustes na intensidade do sistema de produção (IFCN, 2017).

Conforme Carvalho (2008), as diferenças entre os níveis de produtividade dos países estão relacionadas com os custos de produção das regiões produtoras. As questões ambientais, cada vez mais em voga no cenário internacional e nacional, representam um fator que restringe o crescimento da produção primária em diversos países e contribui para a reconfiguração da cadeia produtiva no âmbito mundial. Entre as questões ambientais está a poluição do solo com nitrogênio, elemento presente no estrume das vacas leiteiras.

Algumas tendências do mercado internacional de lácteos após a rodada do Uruguai foram

em primeiro lugar, verificou-se um rápido aumento da oferta mundial de leite quando foram eliminadas as restrições impostas pela política de produção de leite, em particular o sistema de quotas de produção na UE. Em segundo lugar, a

volatilidade do preço do leite aumentou com a liberalização e o aumento do comércio internacional. Em terceiro lugar, a saída do investimento internacional no processamento de laticínios, liderada pelas fusões e aquisições (F & A), aumentou dos mercados excedentes da UE e dos EUA, para mercados em desenvolvimento de produtos lácteos, incluindo a África (ABDULSAMAD; GEREFFI, 2016, p. 20, tradução nossa).

A tendência de crescimento do consumo de lácteos já foi apontada por Carvalho (2008), com base no estudo da OCDE/FAO (2007). A autora destaca que

são muitos e diversos os fatores que apontam para um aumento do consumo de lácteos e derivados nas próximas décadas. Sabe-se que um grau maior de desenvolvimento econômico repercute diretamente no aumento do consumo de lácteos e derivados. Isso ocorre, em primeiro lugar, devido à elevada elasticidade-renda dos produtos lácteos. O aumento da renda *per capita* e outras transformações associadas ao processo de desenvolvimento, como a crescente urbanização e a entrada da mulher no mundo do trabalho, fazem com que os países em desenvolvimento apresentem um grande potencial de crescimento. Assim, as previsões apontam que, nas regiões menos desenvolvidas, o incremento do consumo deverá ocorrer tanto devido à inclusão de consumidores quanto ao incremento de renda. Nesse contexto, destacam-se a China e a Índia, países com elevada população e cujas rendas *per capita* têm crescido em níveis muito superiores aos dos países desenvolvidos. Por outro lado, tem crescido a procura por produtos com baixo teor de gordura e dietéticos, assim como a intensificação do consumo dos alimentos funcionais (OCDE/FAO, 2007, apud CARVALHO, 2008, p. 16-17, tradução nossa).

Essas possibilidades de crescimento do setor lácteo também foram citadas por Rabobank (2015), ao assinalar que

na própria Europa, a maioria dos mercados estão saturados com relação a laticínios. Há espaço somente para produtos com maior valor agregado. A expansão dos mercados está em regiões com demanda crescente, devido ao aumento da renda e a uma produção em atraso, importantes regiões dos países do sudeste asiático e países africanos ao sul do Saara (RABOBANK, 2015, p. 4, tradução nossa).

Algumas tendências em relação ao comportamento dos consumidores incluem buscar saber a origem dos produtos consumidos e analisar questões referentes ao bem-estar animal e ao meio ambiente, além da qualidade do produto (RABOBANK, 2017b). Carvalho (2008) já destacava o papel das novas tendências alimentares, como a procura por produtos com baixo teor de gordura e dietéticos, alimentos funcionais e saudabilidade alimentar, tendências essas que já foram incorporadas no processo de inovação de produto das empresas e nas estratégias de *marketing*.

Em relação à cadeia láctea como um todo, a tendência é a sua compressão, “com redução do número de empresas na cadeia devido à consolidação e às economias de escala” (RABOBANK, 2016/2017, s.n., tradução nossa).

A OCDE-FAO (2016), na sua projeção de cenário para o setor de leite e de produtos lácteos em 2025, destaca que

a produção de leite mundial está projetada para aumentar 177 milhões de toneladas (23%) em 2025, em comparação com os anos iniciais (2013-15), o que corresponde a uma taxa média de crescimento de 1,8% ao ano, que está abaixo da taxa de 2,0% a. a. da última década. A maior parte deste crescimento (73%) está prevista para vir de países em desenvolvimento, particularmente da Índia e do Paquistão (OCDE-FAO, 2016, p. 111, tradução nossa).

Mais especificamente,

a Índia deverá ter o maior crescimento da produção de leite, superando a União Europeia e se tornando a maior produtora de leite do mundo. O Paquistão apresentará a segunda maior elevação

da produção de leite, com uma taxa média de crescimento de 3,4% a. a. Em ambos os casos, a maior parcela da produção é consumida internamente na sua forma *in natura*, e não implica num aumento em produtos lácteos processados. [...] Por outro lado, a China é um produtor e um consumidor de leite e produtos lácteos muito menor do que a Índia ou o Paquistão, mas é mais importante para os mercados lácteos internacionais. [...] Espera-se que a demanda de importação da China cresça a uma taxa [...] entre 7,3% a. a. (queijo) e 2,5% a. a. (leite em pó desnatado) (OCDE-FAO, 2016, p. 2, tradução nossa).

Em termos de exportação de produtos lácteos, estima-se que a União Europeia deterá a liderança das exportações de queijo e de leite em pó desnatado em 2025, enquanto que a liderança em manteiga e leite em pó integral será da Nova Zelândia (OCDE-FAO, 2016). Estados Unidos, União Europeia, Nova Zelândia e Austrália “serão responsáveis conjuntamente por 70% das exportações mundiais de queijo, 75% das exportações mundiais de leite em pó integral, 80% das exportações mundiais de manteiga e 86% das exportações mundiais de leite em pó desnatado em 2025” (OCDE-FAO, 2016, p. 5, tradução nossa).
No tocante às importações,

o Norte da África e o Médio Oriente continuarão a ser os principais destinos para as importações de todos os produtos lácteos, mostrando-se as duas regiões conjuntamente responsáveis por 38% das importações mundiais de manteiga, 22% das importações mundiais de queijo, 25% das importações mundiais de leite em pó desnatado e 20% das importações totais de leite em pó integral em 2025 (OCDE-FAO, 2016, p. 5, tradução nossa).

Os autores também ressaltam a tendência de concentração da produção láctea, na União Europeia, em alguns países, após um período de adaptação ao fim das cotas leiteiras. Assinalam igualmente que a produção leiteira poderá ser fortemente influenciada pela legislação ambiental no futuro.

A partir deste breve panorama geral da cadeia global de valor láctea observa-se que os países líderes têm ampliado e consolidado a sua produtividade, além das principais empresas processadoras de lácteos apresentarem capacidades competitivas baseadas nas suas orientações de negócios (confiança, inovação, liderança de marca, entre outros fatores). A seguir são especificados dados sobre produção, produtividade, comércio exterior do setor lácteo e principais *players*.

6.2 PRODUÇÃO MUNDIAL DE LEITE

A produção mundial de leite de vaca tem apresentado forte elevação desde os anos 1990, passando de aproximadamente 483 milhões de toneladas em 1990 para cerca de 696 milhões de toneladas em 2016, um crescimento de 44,2%. Esse aumento da produção mundial ocorre de maneira mais substancial a partir dos anos 2000, como é possível visualizar no

Gráfico 1. A taxa de crescimento média da produção mundial para o período de 1990 a 2016 foi de 1,36% a. a.; observa-se que no período de 1990 a 1999 essa taxa foi de 0,18% a. a., sendo que no período de 2000 a 2016 a taxa de crescimento passa a ser 1,97% a. a.

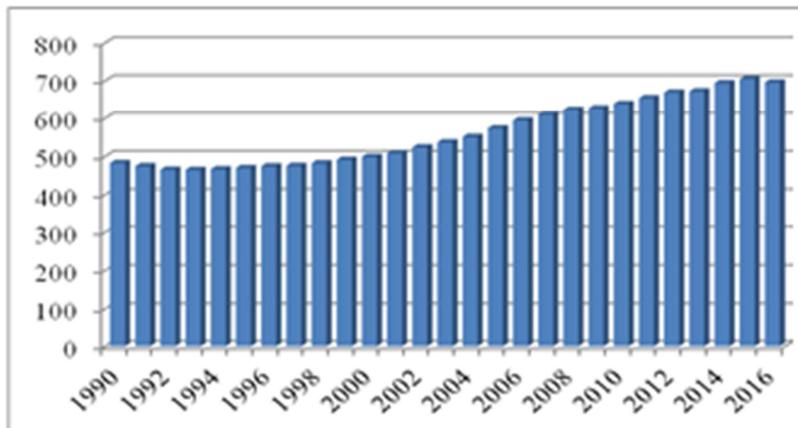
Em termos de país, a Figura 4 e a Figura 5 apresentam a distribuição da produção mundial de leite de vaca em 1990 e 2016. Destaca-se que no ano inicial os dados referentes à URSS não constam no mapa, mas esta foi a maior produtora, com aproximadamente 108 milhões de toneladas de leite. Em segundo e terceiro lugares no *ranking* da produção de leite de 1990, constavam os Estados Unidos e a Alemanha, com 67 e 31,3 milhões de toneladas, respectivamente. O Brasil, neste *ranking*, encontrava-se na oitava posição, com 14,9 milhões de toneladas de leite produzidas.

Esse ranking se altera em 2016, os Estados Unidos detêm a liderança na produção de leite mundial, 96,4 milhões de toneladas, seguidos por Índia, China e Brasil, com, respectivamente, 77,4, 37,2 e 33,6 milhões de toneladas. Em nível de país, os EUA representam cerca de 14% da produção total de leite em 2016, seguidos pela Índia, que detém aproximadamente 11%, pela China, com 5,3%, e pelo Brasil com 4,8% (FAO, 2018). Ressalta-se que os 10 países com a maior produção concentram mais de 50% do total de leite produzido no mundo.

Outro destaque é que a diferença entre o maior produtor de leite de vaca, em 1990, (URSS) e o décimo colocado no ranking (Itália) foi de aproximadamente 9,7 vezes, dado o peso da URSS. Já o maior

produtor em 2016, os EUA, tem uma produção aproximadamente 6 vezes superior ao 10º colocado no ranking, o Reino Unido.

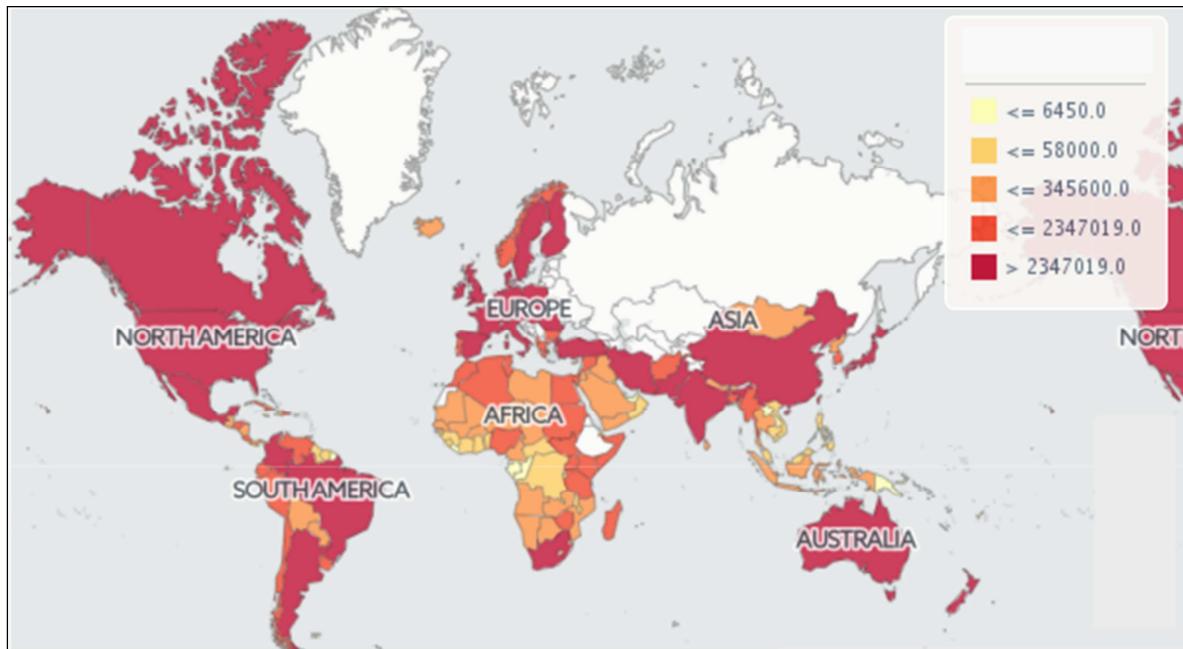
Gráfico 1 – Produção mundial de leite de vaca, em milhões de toneladas, 1990 – 2016



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da FAO.

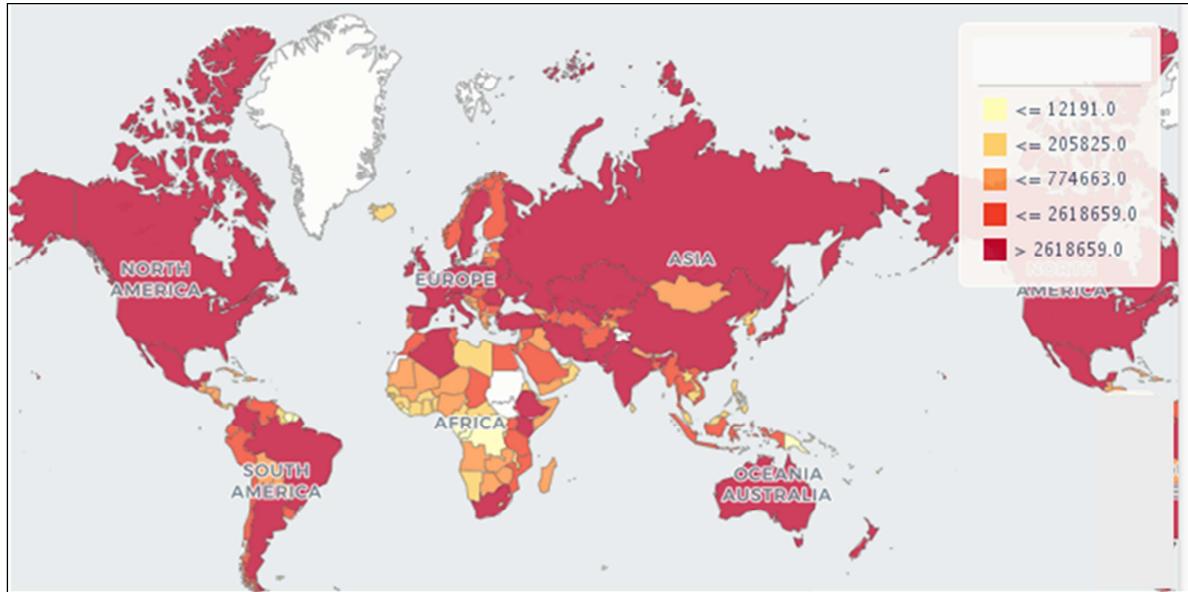
Ainda em relação aos *rankings* de 1990 e 2016, houve a entrada de 3 novos países no *ranking*, China, Nova Zelândia e Turquia, e a saída de 3 países europeus, Holanda, Itália e Polônia (Tabela 1). Essa alteração no *ranking* pode ser consequência da adoção do sistema de cotas na Europa, do aumento da demanda nos países em desenvolvimento e do processo de fusões e aquisições que ocorreu no setor lácteo. Os demais países do *ranking* alteram as suas posições, devido seja a aumento da produtividade, questões ambientais que restringem a ampliação da produção ou diferencial de custo, entre outros fatores.

Figura 4 – Distribuição da produção mundial de leite de vaca, em toneladas, 1990



Fonte: FAO, 2017.

Figura 5 – Distribuição da produção mundial de leite de vaca, em toneladas, 2016



Fonte: FAO, 2018.

A evolução da produção dos dez maiores produtores em 2016, apresentada no Gráfico 2, ressalta a consolidação dos EUA. Os dados também enfatizam o crescimento quase que exponencial da Índia, que passa de 5º para 2º maior produtor, e o caso da China, que em 1990 não constava entre os 10 maiores produtores e em 2016 aparece na terceira colocação. Os dados também indicam uma estabilidade na produção dos países europeus, em parte devido ao sistema de cotas de produção.

Tabela 1 – Produção de leite de vaca dos 10 países maiores produtores em 1990 e 2016, em milhões de toneladas

País	1990	Ranking 1990	2016	Ranking 2016
Alemanha	31,3	3º	32,7	5º
Brasil	14,9	8º	33,6	4º
China	4,4	23º	37,2	3º
Estados Unidos	67,0	2º	96,4	1º
França	26,1	4º	24,5	7º
Holanda	11,2	9º	14,3	12º
Índia	22,2	5º	77,4	2º
Itália	11,1	10º	10,8	16º
Nova Zelândia	7,5	14º	21,7	8º
Polônia	15,8	6º	13,2	13º
Reino Unido	15,3	7º	14,9	10º
Rússia*	n.d.	n.d.	30,5	6º
Turquia	8,0	13º	16,8	9º
URSS*	108,0	1º	n.d.	n.d.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da FAO.

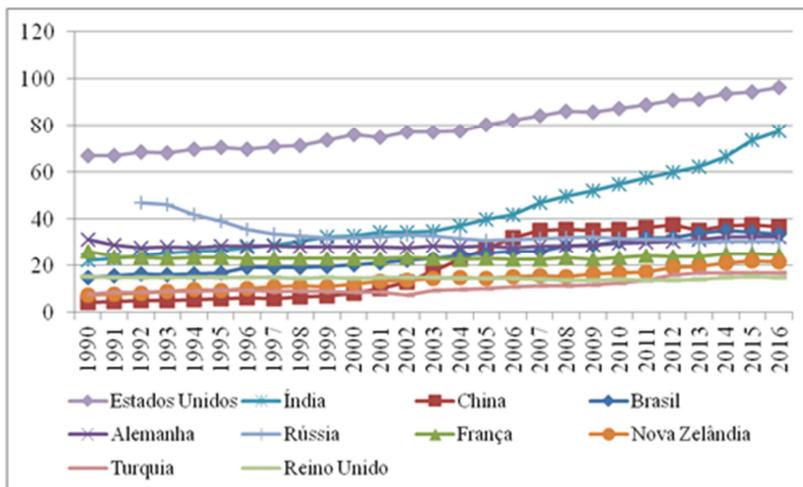
* Para o caso da Rússia a série inicia em 1992, antes os dados dela são computados na URSS.

De uma maneira geral, as mudanças na participação na produção mundial de leite nos anos 1990 tem como destaque o aumento contínuo dos países em desenvolvimento (TEJO, 2001). Entre as causas dessas mudanças na indústria global de lácteos está o fato de que

a maioria da produção nos países desenvolvidos está sujeita a limitações auto impostas. A União

Europeia, que responde por 23% da produção mundial, não aumentou a produção e até mesmo contempla reduzir ao longo dos próximos dez anos, no equivalente a 2% de sua produção atual. Nos Estados Unidos, o maior produtor do mundo, com 13% da produção, houve um crescimento não superior a 1%, ritmo anual que pretende manter no futuro [...] Além disso, a abertura e as mudanças estruturais nos países da Europa Oriental e da antiga União Soviética têm causado uma queda na respectiva produção. No entanto, nos próximos anos, espera-se uma recuperação nos países da Europa do Leste e, em seguida, na antiga União Soviética. Em geral, o aumento da produção tem sido associado ao aumento do rebanho de gado e ao rendimento por animal. Países importantes nesta área, como a Nova Zelândia e o Cone Sul, especialmente Argentina, Brasil e Uruguai, onde dominam as pastagens extensivas, caem dentro da primeira opção, enquanto a opção de altos rendimentos *per capita* domina o resto do mundo, que é precisamente o desafio que têm enfrentado esses países para permanecer no mercado. Além disso, como outra causa, a produção mundial é internacionalizada: grandes empresas do agronegócio têm aumentado a sua presença nos países em desenvolvimento e têm impulsionado, em grande parte, as mudanças em desempenho e produção, mas também na diversificação do produto final (TEJO, 2001, p. 131-132, tradução nossa).

Gráfico 2 – Evolução da produção de leite de vaca dos 10 maiores produtores em 2016, em milhões de toneladas, 1990 – 2016*



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da FAO.

* Para o caso da Rússia a série inicia em 1992, antes os dados dela são computados na URSS.

Conforme o autor,

várias empresas multinacionais presentes no processamento de laticínios global, incluindo Nestlé, Parmalat, New Zealand Dairy Board, Danone, Sodial, Kraft e Unilever, são aquelas que têm desempenhado o papel mais importante nesse assunto. Para isso, elas estão escolhendo países onde o consumo se expande, ou onde a oferta é limitada e pode ser expandida. Elas têm se reorientado geralmente da Europa para regiões como América do Sul, Ásia e Oceania (TEJO, 2001, p. 132, tradução nossa).

No caso do leite, desde 1990 até 2005, “a produção dos países em desenvolvimento cresceu 72,2%, alterando, significativamente e num breve período, a distribuição mundial da produção” (CARVALHO, 2008, p. 8). Conforme a autora, as regiões do mundo que intensificaram a produção de leite entre 1990 e 2005 também são aquelas que, devido à intensificação da urbanização e ao incremento da renda, apresentaram

um maior aumento do consumo de produtos lácteos. Tejo (2001) também ressalta a diversificação do consumo, pois “a mudança mais notável nos padrões de consumo se expressa no maior peso que adquire o leite como alimento elaborado, em contraposição ao leite fluido” (TEJO, 2001, p. 133, tradução nossa).

Já para o período mais recente, destaca-se que, com o fim das quotas leiteiras na Europa, em 1 de abril de 2015, a produção de leite da região oscilou, causando aumento da volatilidade dos preços no setor lácteo (RABOBANK, 2016/2017).

A produção de leite em todo o mundo na segunda metade de 2016 está em péssimo estado. A produção europeia tem-se reduzido, não só devido aos baixos preços, mas também em resposta aos esforços dos subsídios europeus [de modo que], se os agricultores cumprirem os seus compromissos, devem retirar um milhão de toneladas de leite do mercado. Enquanto isso, vimos uma baixa produção na Oceania, com a Nova Zelândia tendo um nível de pico da produção 6% inferior ao ano passado (RABOBANK, 2016a, s.n., tradução nossa)

O relatório do Rabobank (2017a) destaca a hesitação do mercado lácteo em 2017 em face das perspectivas de mudanças cambiais, dos níveis de produção e da volatilidade de curto prazo dos estoques de combustíveis. O relatório ainda destaca que, para 2017, o preço do leite desnatado deverá manter-se em um nível baixo, “mas estável, apoiado por estoques limitados na Oceania e compras de intervenção na Europa” (RABOBANK, 2017a, s.n., tradução nossa). “As perspectivas de médio prazo no mercado global de produtos lácteos são boas” (RABOBANK, 2016/2017, s.n., tradução nossa); já no longo prazo há expectativa de crescimento da demanda mundial de 2% a 3%, anualmente.

6.3 PRODUTIVIDADE

A produtividade mundial da produção de leite de vaca apresentou tendência de elevação no período analisado, conforme indicado no Gráfico 3, passando de 2.138 kg por animal em 1990 para 2.430 kg por animal em 2016. Isso representa um crescimento de 13,7% de 1990 para 2016. Já a taxa de crescimento média para o período de 1990 a 2016 foi

de 0,47% a.a., observando-se que no período de 1990 a 1999 essa taxa foi de 0,22% a. a., enquanto que período 2000 a 2016 passou a ser de 0,53% a. a. Esse comportamento da taxa de crescimento médio, de se mostrar superior nos anos 2000, também foi verificado nos dados de produção.

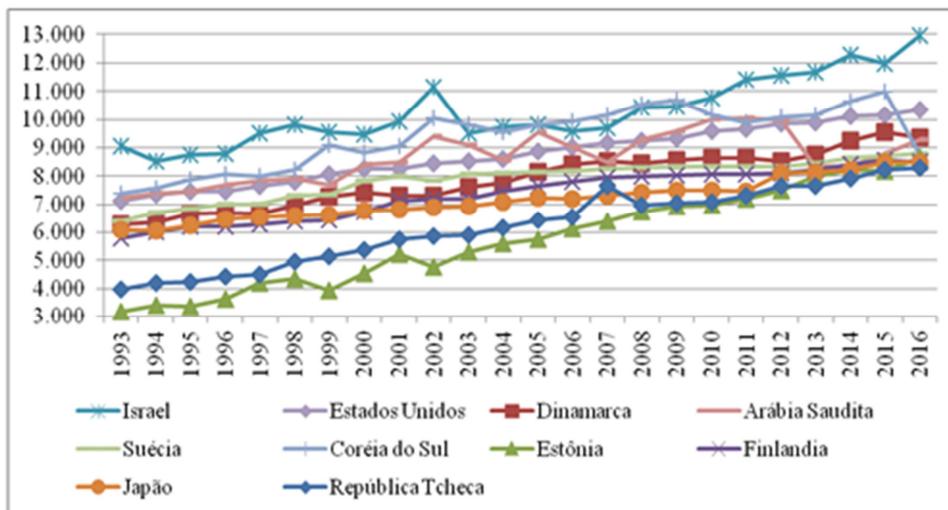
Em termos de produtividade por país em 2016, a liderança pertence a Israel, com 12.953 kg/animal, seguido por EUA, com 10.330 kg/animal, e por Dinamarca, com 9.367 kg/animal. O Brasil ocupa a 88ª posição no *ranking* da produtividade, atrás de países como México (40ª), Argentina (43ª) e Uruguai (66ª). Entre os dez países com maior produção em 2016, a liderança é dos Estados Unidos, seguido por Reino Unido e Alemanha, respectivamente em 11º e 14º lugares no *ranking* geral.

A evolução da produtividade dos dez países mais bem colocados no *ranking* em 2016 é apresentada no Gráfico 4. Observa-se a liderança de Israel, à exceção do ano de 2003 e do período de 2006 a 2009, em que a Coreia do Sul⁴ assumiu a liderança. Entre os demais países se ressalta a evolução da Estônia e da República Tcheca, que mais do que dobram a sua produtividade no período. Chama também a atenção que esses países apresentaram taxa de crescimento da produtividade acima da média mundial, variando entre 0,73% a.a. para a Coreia do Sul e 4,25% a.a. para a Estônia⁵. Para fins de comparação, esses dez países apresentaram uma taxa média de crescimento de 1,8% a.a.

⁴ A queda da produtividade da Coreia do Sul no último ano da série é consequência da queda da produção de leite, de aproximadamente 2,2 milhões de toneladas de leite em 2015 para aproximadamente 1,7 milhões de toneladas de leite em 2016.

⁵ A taxa de crescimento da produtividade mundial foi de 0,64% a.a. no período de 1993-2016.

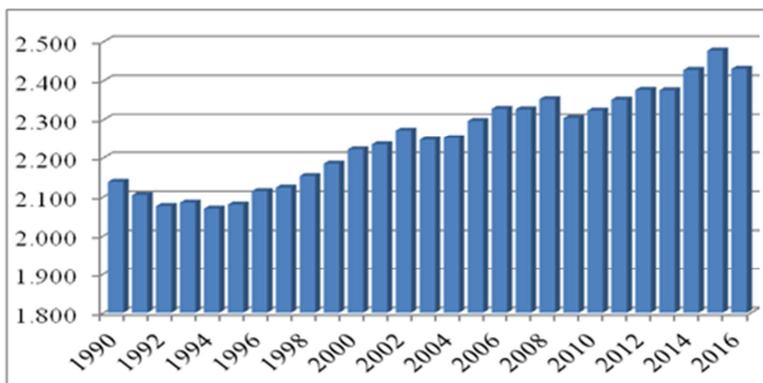
Gráfico 3 – Evolução da produtividade do leite de vaca dos 10 países líderes no ranking de 2016, em kg/animal, 1993 – 2016*



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da FAO.

*dado o fato de não haver dado disponível para a República Tcheca em 1992, optou-se iniciar a série em 1993.

Gráfico 4 – Evolução da produtividade mundial na produção de leite de vaca, 1990 – 2016, em kg/animal



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da FAO.

6.4 PRINCIPAIS PRODUTOS LÁCTEOS

A produção mundial de produtos lácteos derivados de leite de vaca apresentou redução no período, passando de 186,9 milhões de toneladas em 1990 para aproximadamente 173 milhões de toneladas em 2014, sendo que em 2000 esse valor chegou a 146,7 milhões de toneladas. Para a análise dos principais produtos lácteos realizou-se um agrupamento dos 16 produtos em 9, por similaridade. O “leite condensado” é o agrupamento do leite condensado integral e do leite condensado desnatado, e o mesmo se verifica com respeito ao queijo e ao leite em pó. O “soro de leite” (*whey*) é composto pelos produtos soro de leite seco e soro de leite condensado. Por fim, a categoria “demais produtos” agrega o leiteiro, o ghee (óleo de manteiga), o leite integral evaporado e o leite desnatado evaporado.

Na análise da participação de cada produto lácteo na produção mundial de derivados de leite de vaca, observa-se no Quadro 1 que se destaca o leite desnatado, o qual responde por 80,6% e 73,7% do total em 1990 e 2014, respectivamente. O queijo é o segundo produto em termos de participação, seguido pelo leite em pó e pela manteiga; observa-se que estes últimos têm participação de aproximadamente 1/3 e 1/4 do valor da participação do queijo.

Em relação à localização da produção, os 10 países com maior produção em 2014 representam 56,4% da produção dos produtos lácteos totais, salientando-se que os Estados Unidos respondem por 14,1% do total. A evolução da produção dos dez principais produtores, mostrada no Gráfico 5, evidencia a diminuição da produção da Rússia, além do caso da Nova Zelândia, que passa da 7ª colocação dentre esses países para a 4ª colocação em 2014. Uma explicação para a queda da produção russa pode ser a desarticulação da bacia leiteira da ex-URSS a partir do início dos anos noventa, com o fim do regime comunista (SOUZA, 1999).

No Quadro 2, consta o *ranking* dos maiores produtores por tipo de produto lácteo em 2014 e sua participação no total da produção do produto em questão. No caso do creme de leite, observa-se que a produção não é concentrada, sendo o maior produtor a Alemanha. Destaca-se que 9 entre os 10 países do *ranking* são europeus. A produção de iogurte, por sua vez, é concentrada em oito países, sendo que a Arábia Saudita produz 73,4% do total de iogurte.

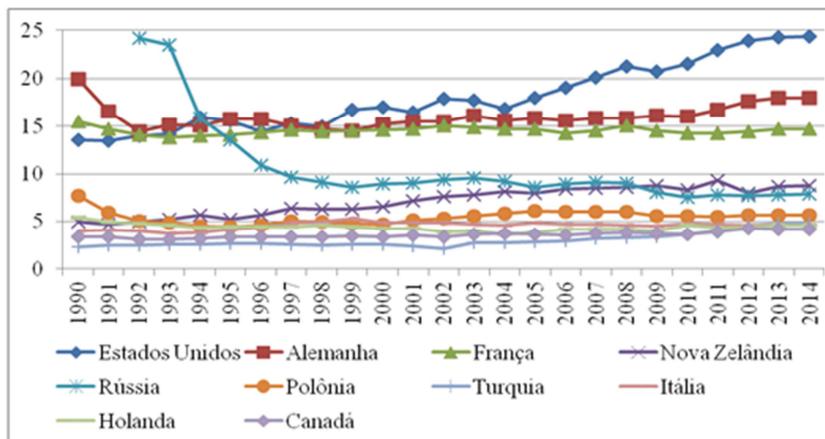
Em relação à produção de leite condensado, os Estados Unidos respondem por 45,4% do total, seguido pela Moldávia com 10%. Neste *ranking* destaca-se que o Brasil ocupa a 6ª colocação, com 3,1%. Na produção de leite desnatado, Estados Unidos e Alemanha lideram, sendo destaque a presença de quatro países de referência inglesa (Reino Unido, Estados Unidos, Canadá e Nova Zelândia) no *ranking*, representando 22,1% da produção.

Quadro 1 – Produção mundial de produtos lácteos derivados de leite de vaca e sua participação no total da produção de lácteos, 1990, 2000, 2010 e 2014

Produtos	Produção em toneladas				Participação no total			
	1990	2000	2010	2014	1990	2000	2010	2014
Creme de leite	3.846.766	2.788.236	3.271.573	3.440.403	2,06%	1,90%	2,03%	1,99%
Iogurte	12.298	31.014	101.361	163.593	0,01%	0,02%	0,06%	0,09%
Leite condensado	1.179.915	1.305.050	1.807.387	1.858.807	0,63%	0,89%	1,12%	1,07%
Leite desnatado	150.639.525	111.762.472	119.035.139	127.428.482	80,59%	76,16%	73,93%	73,66%
Leite em pó	6.270.399	5.754.731	6.600.595	7.242.023	3,35%	3,92%	4,10%	4,19%
Manteiga	6.340.424	4.721.688	4.827.649	5.260.087	3,39%	3,22%	3,00%	3,04%
Queijos	13.728.646	15.348.786	19.288.807	21.289.288	7,35%	10,46%	11,98%	12,31%
Soro de leite (whey)	1.677.579	2.211.964	2.878.687	3.173.615	0,90%	1,51%	1,79%	1,83%
Demais produtos	3.215.637	2.828.680	3.191.232	3.135.259	1,72%	1,93%	1,98%	1,81%
Total	186.911.189	146.752.621	161.002.430	172.991.557	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da FAO.

Gráfico 5 – Evolução da produção de produtos lácteos derivados de leite de vaca dos 10 países maiores produtores em 2014, em milhões de toneladas, 1992 – 2014



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da FAO.

No tocante ao leite em pó, a Nova Zelândia e os Estados Unidos lideram a produção, com 21,6% e 13,9% respectivamente, seguidos pelo Brasil, com 8,5% da produção. No caso da manteiga, os Estados Unidos detêm 16% da produção, seguidos por Nova Zelândia e Alemanha, mostrando-se a produção diluída entre os países.

A produção de queijos tem 47,4% das respectivas atividades concentradas em três países, Estados Unidos, Alemanha e França. Destaca-se que dos 10 países do *ranking* apenas os Estados Unidos e a Argentina não pertencem ao continente europeu. A produção de soro de leite (*whey*), por sua vez, tem uma concentração de 45,6% em três países, França, Estados Unidos e Itália.

Quadro 2 – *Ranking* dos maiores produtores por produto lácteo em 2014 e sua participação no total da produção do produto em questão

<i>Ranking / Produto</i>	<i>Creme de leite</i>	<i>Iogurte</i>	<i>Leite condensado</i>	<i>Leite desnatado</i>	<i>Leite em pó</i>	<i>Manteiga</i>	<i>Queijos</i>	<i>Soro de leite (whey)</i>
1º	Alemanha (16%)	Arábia Saudita (73,4%)	Estados Unidos (45,4%)	Estados Unidos (12,1%)	Nova Zelândia (21,6%)	Estados Unidos (16%)	Estados Unidos (26,2%)	França (19,8%)
2º	França (11,3%)	Uruguai (11%)	Malásia (10%)	Alemanha (10,3%)	Estados Unidos (13,9%)	Nova Zelândia (9%)	Alemanha (12,9%)	Estados Unidos (13,8%)
3º	Canadá (9,9%)	Turquia (4,9%)	Singapura (4,3%)	França (8,6%)	Brasil (8,5%)	Alemanha (8,4%)	França (8,4%)	Itália (12%)
4º	Rússia (9,6%)	Síria (4,5%)	Moldávia (4,2%)	Rússia (5%)	França (6,1%)	França (7,7%)	Itália (5,5%)	Alemanha (11,8%)
5º	Polónia (8,9%)	Indonésia (3,3%)	Reino Unido (4,2%)	Nova Zelândia (4,9%)	Alemanha (5,5%)	Rússia (4,8%)	Holanda (3,6%)	Holanda (6,3%)
6º	Bélgica (6,4%)	Togo (1,4%)	Brasil (3,1%)	Turquia (3,5%)	Austrália (4,7%)	Turquia (3,5%)	Polónia (3,5%)	Polónia (5,2%)
7º	Espanha (4,4%)	Israel (1%)	Bielorrússia (2,6%)	Polónia (3,2%)	Argentina (3,8%)	Polónia (3,4%)	Rússia (3,1%)	Bielorrússia (3,6%)
8º	Itália (3,8%)	Cipre (0,5%)	México (2,5%)	Irã (2,6%)	Índia (2,9%)	Irlanda (3,2%)	República Tcheca (2,7%)	Austrália (3,1%)
9º	Suécia (3%)	n.d.	Bélgica (2,3%)	Reino Unido (2,6%)	Polónia (2,3%)	Irã (2,9%)	Argentina (2,6%)	Argentina (2,2%)
10º	Áustria (2,1%)	n.d.	Espanha (2,1%)	Canadá (2,5%)	Holanda (2,3%)	Reino Unido (2,7%)	Reino Unido (1,9%)	Reino Unido (2,2%)

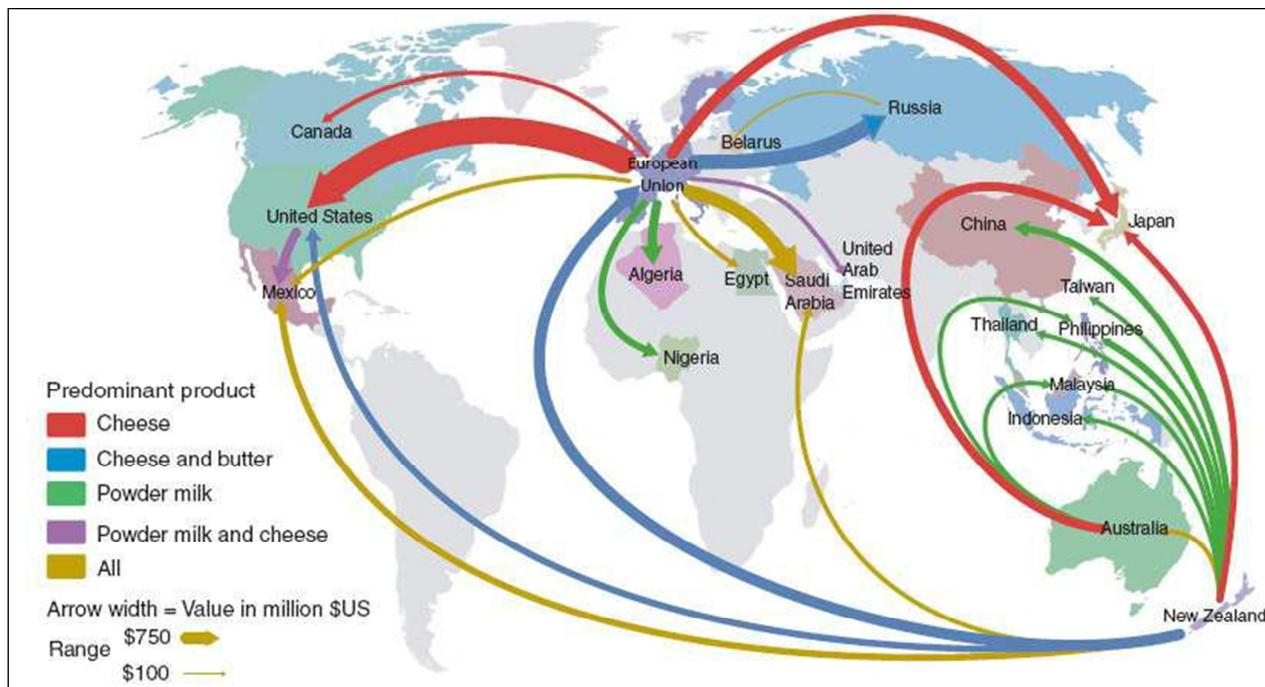
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da FAO.

6.5 COMÉRCIO INTERNACIONAL DE PRODUTOS LÁCTEOS

Quando se comparam os dados do comércio internacional de lácteos em 2000 e 2015, apresentados na Figura 6 e Figura 7, respectivamente, observa-se que em 2000 as exportações da Nova Zelândia encontravam-se direcionadas principalmente para Ásia e Oceania. Em 2015 esse fluxo já abarcava de maneira significativa o continente africano, uma tendência mundial da cadeia láctea, e a América Latina, além da América do Norte, que já se mostrava presente em 2000. A Austrália, por sua vez, manteve seu fluxo de comércio orientado para a Oceania e a Ásia.

O fluxo europeu, além de manter presença na América do Norte, no Japão e na Rússia, amplia a sua presença nos mercados da África, do Oriente Médio e da Ásia, com destaque para o caso da China. Já os Estados Unidos ampliam o fluxo com o México, além de apresentarem fluxos para a Ásia e a Oceania em 2015. Destacam-se, ainda, a Argentina e o Uruguai, que apresentam fluxos com o Brasil e a Venezuela em 2015. Esta última também recebe fluxo de comércio de produtos lácteos do Brasil e da Nova Zelândia.

Figura 6 – Mapa do comércio internacional de lácteos, em 2000, em milhões de dólares



Fonte: RABOBANK INTERNATIONAL, 2006, apud CARVALHO, 2008.

Figura 7 – Mapa do comércio mundial de produtos lácteos, em 2015, em mil toneladas



Fonte: RABOBANK, 2016c.

Mas o cenário é complexo. De fato, de uma maneira geral,

o comércio de produtos lácteos sofreu uma série de golpes em massa nos últimos três anos. O embargo comercial russo, o abrandamento do crescimento da procura na China, o impacto dos baixos preços do petróleo sobre a procura dos países exportadores de petróleo e a valorização do dólar norte-americano tiveram um impacto na procura de importações. A expansão da produção em torno da remoção de quotas de produção na Europa [...] resultou em um período de preços mundiais extremamente baixos (RABOBANK, 2016c, tradução nossa).

Conforme Rabobank (2016b), a Nova Zelândia foi o maior exportador mundial de lácteos em toneladas, responsável por 28% das exportações mundiais, sendo a China o principal destino das suas exportações, principalmente de leite em pó integral. A Austrália, por sua vez, é o quarto maior exportador mundial em toneladas.

Os dez países com maior volume monetário de exportações e importações de lácteos, para os anos de 1995, 2000 e 2016, são apresentadas na **Tabela 2**. Os anos de 2000 e 2016 foram objeto de complementação da abordagem sobre o comércio com utilização de figuras (Figura 6 e na Figura 7). Observa-se que diversos países destaques na produção de lácteos aparecem em ambos os *rankings*, como o caso da Alemanha, da França e dos Estados Unidos. Observa-se que as exportações são mais concentradas que as importações: os dez países concentravam 70% das exportações em 2016 e 47% das importações. Ressalta-se que essa concentração está se reduzindo, já que em 1995 era de 78% e 60%, respectivamente. Os três países com maiores exportações de lácteos representavam 37% do total em 2016; no caso das importações esse valor cai para 19%.

A Nova Zelândia foi a maior exportadora do setor lácteo em 2015 em toneladas, mas em volume monetário esse país mostrou-se como o quarto maior exportador em 2016, com 11% das exportações. Isso indica um potencial de ampliação das exportações de maior valor agregado em relação às exportações lácteas totais da Nova Zelândia. Quando se analisa a participação das exportações dos produtos lácteos nas pautas exportadoras dos países, verifica-se que para a maioria ocorre variação entre 1% e 2% em 2016. Uma exceção é a Nova Zelândia, onde a participação foi de 23%. Ressalta-se que no caso neozelandês a

participação dos lácteos aumentou no período, passando de 13% em 1995 para 16% em 2000. Outra exceção é a Bielorrússia, onde as exportações lácteas responderam por 8% das exportações totais. Já a participação das importações de lácteos no total das importações dos países é próxima de 1% na maioria dos casos.

No tocante à remoção de quotas leiteiras na Europa, observa-se que

o sistema em vigor desde o início de 1980, para limitar a produção de leite na Europa, mudou drasticamente o mercado mundial. Nos primeiros seis meses de 2016, a produção de leite europeia foi de 9,7% superior à do mesmo período em 2013. Este crescimento da produção num mercado maduro, com crescimento populacional lento, fez com que grande parte do leite extra fosse excedente para exportação. Olhando para a frente, o crescimento deverá desacelerar quando os produtores otimizarem a capacidade produtiva dos seus países, as restrições ambientais endurecerem, e os retornos menores limitarem o interesse pelo investimento em novas regiões e em capacidade de produção (RABOBANK, 2016b, p. 2, tradução nossa).

Tabela 2 – 10 países com maiores exportações e importações do setor lácteo* em 2016, em milhões de dólares

Exportações				Importações			
Pais/Ano	1995	2000	2016	Pais/Ano	1995	2000	2016
Holanda	5.783	3.331	9.877	Alemanha	3.941	2.564	6.314
Alemanha	5.111	4.096	8.534	Holanda	3.476	1.823	3.785
Nova Zelândia	1.811	2.097	7.848	França	3.076	2.407	3.625
França	4.662	3.716	6.749	Reino Unido	1.659	1.881	3.495
Estados Unidos	632	663	3.561	França	2.254	1.983	3.470
Bélgica	1.923	1.883	3.393	China	59	216	3.432
Itália	939	992	3.226	Bélgica	1.947	1.901	3.304
Dinamarca	1.696	1.304	2.297	Rússia	759	464	2.105
Irlanda	1.577	1.048	1.929	Estados Unidos	639	966	2.032
Bielorrússia	25	106	1.825	Arábia Saudita	415	583	1.841
Outros	6.910	7.853	21.583	Outros	12.029	13.247	37.096

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

* Leite, creme de leite, queijo, requeijão, manteiga e outras gorduras e óleos derivados do leite e outros produtos lácteos.

Além dos fatores citados anteriormente, que afetam a demanda dos importadores, Rabobank (2016b) destaca que os países do sudeste da Ásia que apresentaram baixos níveis de auto suficiência se tornaram destinos alvos das exportações provenientes da Nova Zelândia. A instituição também destaca que a África Subsaariana tem sido vista como a próxima fronteira para a indústria de laticínios global.

A maioria da atividade de comércio tem-se centrado na África Ocidental, especialmente na Nigéria, com baixas barreiras tarifárias e fácil acesso ao mercado – o Leste da África, com barreiras mais elevadas para o comércio, interessa mais àqueles que desenvolvem a oferta local (RABOBANK, 2016b, p.4, tradução nossa).

Entre as razões para o interesse na África Subsaariana está a duplicação e, em alguns casos, a triplicação da população até 2050, e as altas taxas de natalidade, que resultam em “43% da população estarem na idade demográfica leiteira chave, com idade inferior a 15 anos” (RABOBANK, 2016b, p.4, tradução nossa). Além disso, essa instituição destaca que a taxa de urbanização da região é de 37%, e que o aumento do processo de urbanização traz perspectivas de um maior crescimento das importações do setor lácteo.

A seguir é apresentada a análise das exportações e importações por tipo de produto lácteo. Para construir a série das exportações e das importações dos principais produtos utilizaram-se os dados da UNCTAD, que, embora tenham um menor nível de desagregação, comparativamente aos dados da FAO, apresentavam valores até 2016, enquanto que a base da segunda não ultrapassava 2014 no momento da elaboração deste capítulo.

No Gráfico 6 constam as exportações de leite, creme e produtos lácteos (com exceção da manteiga e do queijo), nas quais a Nova Zelândia responde por 13,7% das exportações de 2016, seguida por Alemanha e Holanda, com 12% e 11,3% respectivamente. Destaca-se a evolução da Nova Zelândia, de 900 milhões de US\$ em 1995 para aproximadamente 8.700 milhões de US\$ em 2014, e sua queda em 2015. Essa queda do volume das exportações ocorreu em todos os dez países analisados, exceto os Emirados Árabes Unidos, podendo estar relacionada com o fim das cotas leiteiras na Europa em 2015, que causou instabilidade no mercado. Ainda em 2015, “uma queda nos embarques para a China e o embargo da Rússia às importações de países

específicos influenciaram a demanda internacional” (FAO, 2016, p. 62, tradução nossa).

Para as exportações de manteiga e outras gorduras e de óleos derivados do leite, a Nova Zelândia detém 23,5% das exportações, seguida por Holanda e Irlanda. Esses três países representaram 51,4% das exportações em 2016 (Gráfico 7). Destaca-se também a ampliação das exportações da Nova Zelândia e da Holanda no período em análise, e o descolamento da Nova Zelândia a partir de 2007.

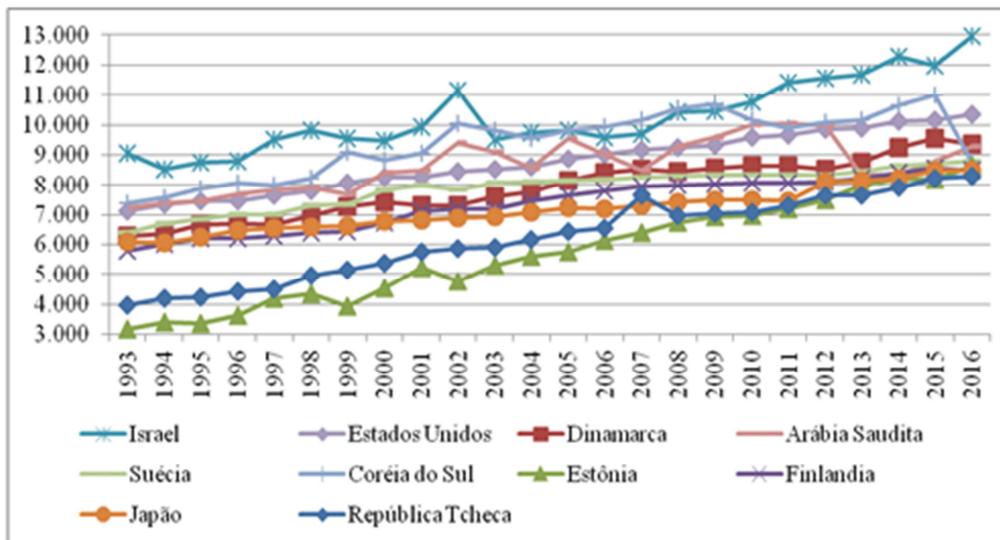
No caso do queijo e do requeijão, Holanda, Alemanha e França lideram, com 16,1%, 13,4% e 12% das exportações totais, respectivamente, concentrando 41,4% do total. No Gráfico 8 observa-se comportamento similar da Holanda e da Alemanha, e em menor medida da França e da Itália, comportamento este provavelmente influenciado pelo sistema de cotas leiteiras da Europa.

Em relação às importações de leite, creme e produtos lácteos (com exceção da manteiga e do queijo), o Gráfico 9 permite observar que são menos concentradas que as exportações. A China, o país com o maior volume de importações, é responsável por 7,6% das importações, seguida por Alemanha e Holanda, com 5,9% e 5,7% respectivamente, em 2016. Esses dez países do *ranking* são responsáveis por 44,8% das importações, enquanto que, no caso das exportações, os três principais países responderam por 36,9% do total.

As importações de manteiga e outras gorduras e óleos derivados do leite em 2016, foram lideradas por França, Alemanha e Bélgica, com 10%, 7% e 6,9%, respectivamente. Destaca-se que os quatro países com maiores importações neste segmento encontram-se na Europa (Gráfico 10). Ressaltam-se também as oscilações das importações principalmente nos anos de 2002, 2009, 2012 e 2015, anos com efeitos do ataque (em 11 de setembro de 2001) ao World Trade Center nos Estados Unidos, da crise decorrente do estouro da bolha imobiliária nos Estados Unidos, em 2007, e da crise da dívida dos países europeus, e também do fim do sistema de cotas leiteiras da Europa em 2015.

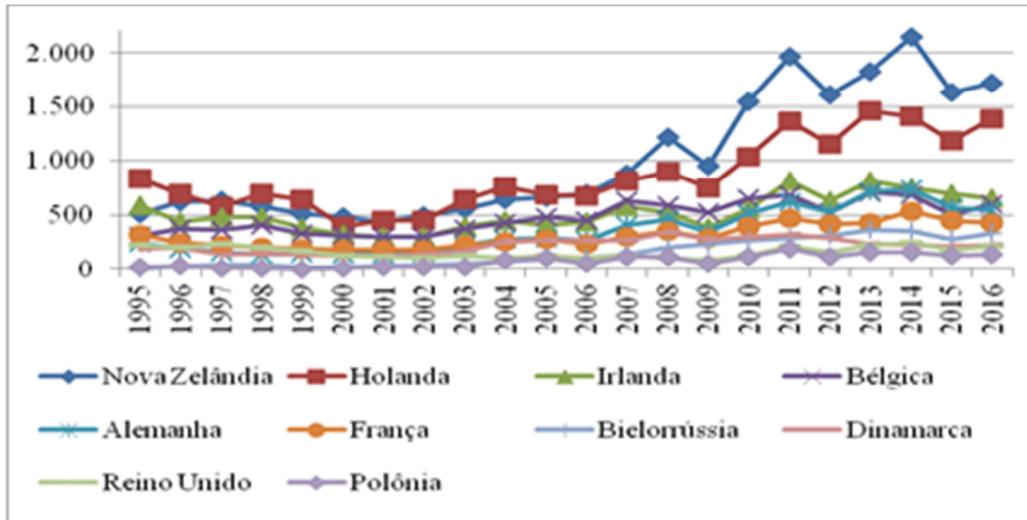
Por fim, as importações de queijos e requeijão têm como destaque a Alemanha, o Reino Unido e a Itália, com, respectivamente, 14%, 6,9% e 6,4% do total em 2016. Dos dez países do *ranking* oito são europeus, sendo que Reino Unido e Itália e, em maior amplitude, a Alemanha apresentam um comportamento similar, quando se observa a evolução de 1995 até 2016 (Gráfico 11).

Gráfico 6 – Exportações de leite, creme e produtos lácteos (com exceção da manteiga e do queijo) dos dez países com maior exportação em 2016, em milhões de US\$, 1995 – 2016



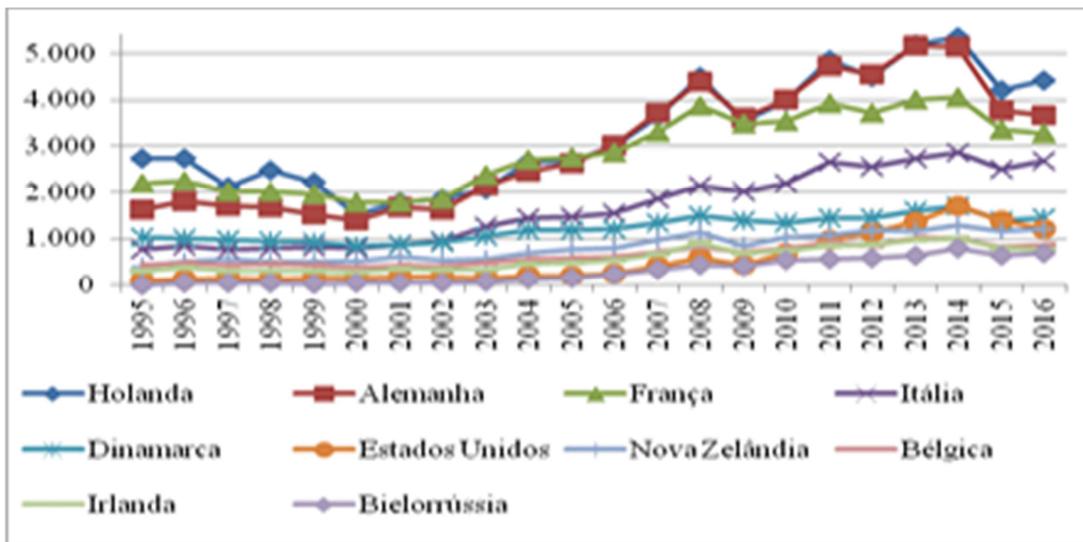
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Gráfico 7 – Exportações de manteiga e outras gorduras e óleos derivados do leite dos dez países com maior exportação em 2016, em milhões de US\$, 1995 – 2016



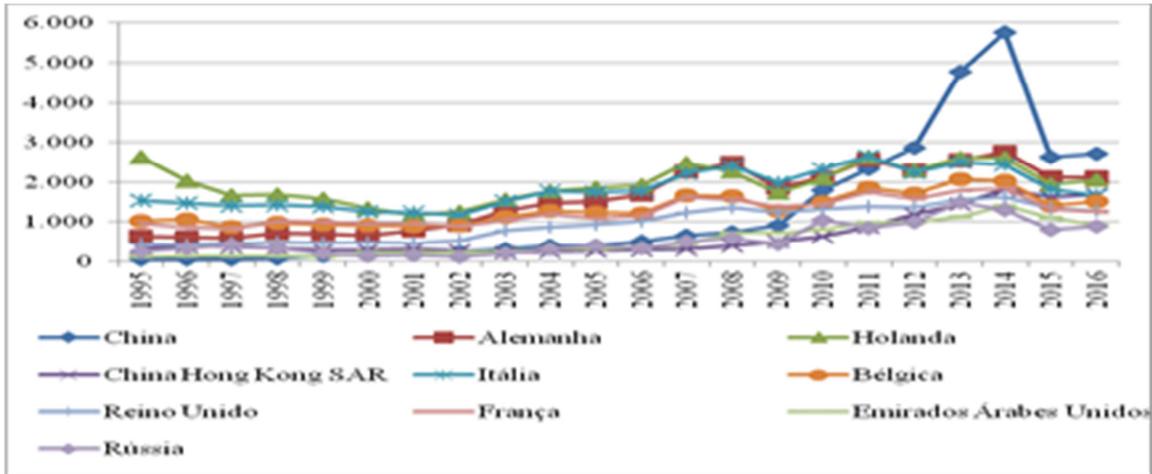
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Gráfico 8 – Exportações de queijo e requeijão dos dez países com maior exportação em 2016, milhões de US\$, 1995 – 2016



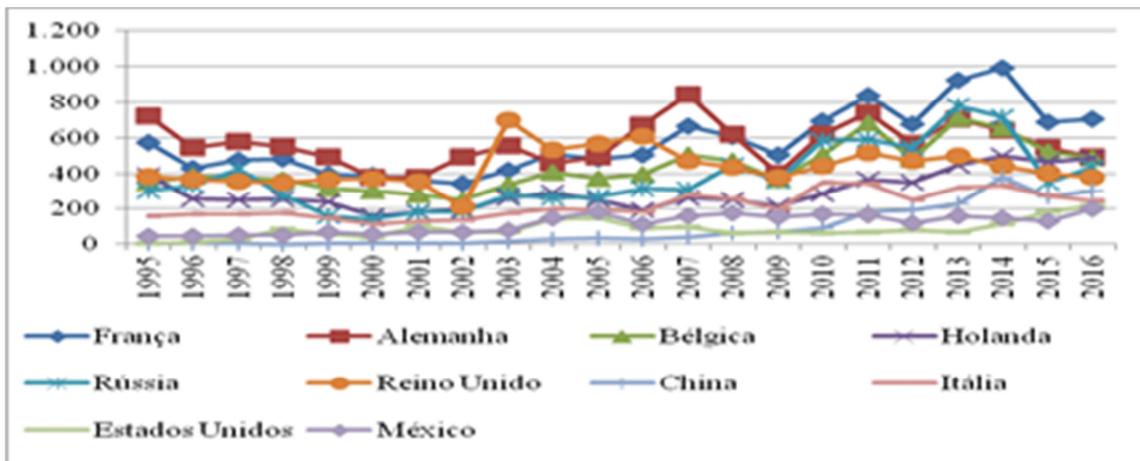
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Gráfico 9 – Importações de leite, creme e produtos lácteos (com exceção da manteiga e do queijo) dos dez países com maior importação em 2016, em milhões de US\$, 1995 – 2016



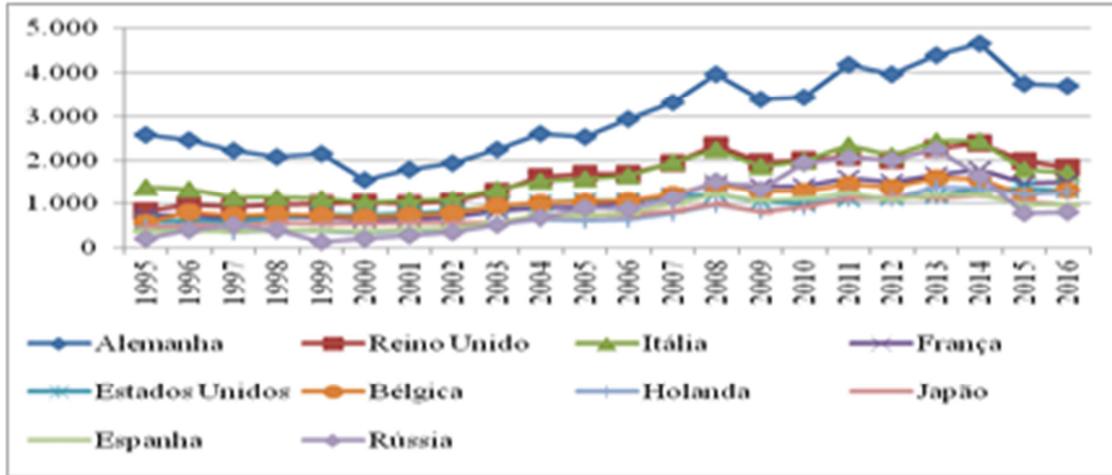
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Gráfico 10 – Importações de manteiga e outras gorduras e óleos derivados do leite dos dez países com maior importação em 2016, em milhões de US\$, 1995 – 2016



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Gráfico 11 – Importações de queijo e requeijão dos dez países com maior importação em 2016, em milhões de US\$, 1995 – 2016



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Uma variável importante na análise relativa às importações de produtos lácteos refere-se às tarifas médias de importações, destacadas por Rebizo e Rodríguez (2011), conforme indicado no Quadro 3. De uma maneira geral, observa-se o elevado grau de restrição das importações por parte do Japão e do Canadá, com tarifas atingindo 635%. No caso do México, há tarifas de 100% para determinados produtos, como algumas categorias de queijos e leite em pó.

As barreiras tarifárias no setor de lácteos já foram destacadas por Pereira, Soares e Silva (2009), sendo que, em geral, os produtos mais industrializados apresentaram as maiores tarifas. Quando comparadas as tarifas dos demais produtos agropecuários, as tarifas dos produtos lácteos são extremamente elevadas, principalmente nos países desenvolvidos. De fato, no Quadro 3 é possível verificar que as maiores tarifas de produtos lácteos se encontram nos países desenvolvidos e não nos países como China e Índia.

Além disso, os autores apontaram um aumento das barreiras não tarifárias, como medidas técnicas e sanitárias, aplicadas com maior intensidade em produtos de maior valor agregado como queijos, requeijão, manteiga e iogurtes. Dois países que se destacaram na aplicação de barreiras com base em medidas técnicas e sanitárias foram os Estados Unidos e o Japão.

Quadro 3 – Tarifa média de importações dos produtos selecionados da cadeia láctea em países selecionados - discriminação dos produtos conforme o sistema harmonizado de designação e codificação de mercadorias com 6 dígitos (SH 6)

SH 6	Descrição	Canadá	China	Índia	Japão	México	UE	USA
40110	Leite e creme de leite não concentrados, não adocicados, com um teor, em peso, de matérias gordas <= 1%	248,8	15,0	30,0	200,1	10,0	11,2	0,4
40120	Leite e creme de leite, não concentrados, não adocicados, com um teor, em peso, de matérias gordas superior a 1% e <= 6%	248,8	15,0	30,0	262,9	10,0	54,1	4,8
40130	Leite e creme de leite, não concentrados, não adocicados, com um teor, em peso, de matérias gordas superior a 6%	300,1	15,0	30,0	502,2	10	112,2	34,5
40210	Leite em pó, grânulos ou outras formas sólidas, concentrados ou adocicados, com um teor, em peso, de matérias gordas <= 1,5%	101,4	10,0	60,0	246,1	187,1	70,4	14,5
40221	Leite em pó, grânulos ou outras formas sólidas, com um teor, em peso, de matérias gordas superior a 1,5%, concentrados, não adocicados	186,6	10,0	60,0	213,1	118,6	68,2	21,5
40229	Leite em pó, grânulos ou outras formas sólidas, com um teor, em peso, de matérias gordas superior a 1,5%, adocicados	186,5	10,0	30,0	301,1	43,2	74,4	77,5
40299	Outros leites, cremes de leite, concentrados, adocicados	128,0	10,0	30,0	291,5	16,5	100,3	41,4
40310	Iogurte, mesmo aromatizado ou adicionado de açúcar ou de outros edulcorantes, de frutas ou de cacau	244,0	10,0	30,0	590,1	20,0	46,3	99,3
40390	Leitelho, leite, creme de leite, coalhados, quefir e outros leites e cremes de leite, fermentados ou acidificados, mesmo concentrados, adocicados ou aromatizados	149,4	20,0	30,0	415,8	20,0	73,0	52,9
40410	Soro de leite, modificado ou não, mesmo concentrado ou adocicado	86,6	6,0	30,0	635,0	10,0	109,9	58,6
40490	Outros produtos constituídos do leite, mesmo concentrados ou adocicados	276,6	20,0	30,0	288,7	20,0	64,1	62,0
40590	Óleo butírico de manteiga (butter oil) e outras matérias gordas provenientes do leite	321,1	10,0	36,7	452,6	10,0	122,0	119,4
40510	Manteiga	151,6	10,0	30,0	456,1	20,0	106,6	31,7
40610	Queijos frescos (não curados), incluído o queijo do soro de leite e o requeijão	123,0	12,0	30,0	17,4	170,7	82,9	67,7
40620	Queijos ralados ou em pó, de qualquer tipo	123,1	12,0	30,0	33,2	20,0	73,8	75,1
40630	Queijos fundidos, exceto ralados ou em pó	123,1	12,0	30,0	40,0	162,8	37,4	55,9
40640	Queijos de pasta mofada (azul)	123,0	15,0	30,0	14,9	20,0	38,1	53,5
40690	Outros queijos	123,0	12,0	30,0	14,9	104,0	55,5	67,3
170211	Lactose, no estado sólido, e xarope de lactose contendo, em peso, => 99% de lactose, expressos em lactose anidra, calculado sobre a matéria seca	6,0	10,0	25,0	8,5	10,0	25,6	6,4
170219	Outras lactoses, no estado sólido, e xaropes de lactose	6,0	10,0	25,0	8,5	12,5	12	6,4
190110	Preparações para alimentação de crianças acondicionadas para venda a retalho	8,3	15,0	30,0	239,4	10,0	18	68,3
350110	Caseínas	0,0	10,0	20,0	0,0	7,0	4,1	0,1
350190	Caseínatos, outros derivados das caseínas, colas de caseína	0,0	10,0	20,0	5,4	10,0	7,4	6,1

Fonte: Adaptado de Rebizo e Rodríguez, 2011.

No Quadro 3 é possível observar que ambos também se destacam na aplicação de barreiras tarifárias, principalmente o Japão, indicando que os países empregam uma combinação de barreiras tarifárias e não tarifárias sobre as importações de produtos lácteos.

6.6 PRINCIPAIS PLAYERS GLOBAIS DO SETOR LÁCTEO

Esta seção explora a perspectiva de cadeias globais, procurando falar em lideranças internacionais no setor. Uma indagação chave, como efeito, refere-se a quais empresas comandam o setor lácteo em nível mundial. A análise será realizada a partir de estudos da literatura e de relatórios, como é o caso do ranking das 20 maiores empresas lácteas do mundo, realizado pelo Rabobank segundo o valor das vendas nesse segmento. Optou-se por trabalhar com o valor das vendas como uma proxy de poder de mercado das empresas, e compararam-se os rankings de 2006 e 2017. A escolha do ano de 2006 deve-se ao fato de ser o mesmo antigo ranking disponível por meio eletrônico, obtido do estudo de Carvalho (2008).

No ano de 2006, as 20 empresas com maiores vendas de lácteos movimentaram mais de 100 bilhões de euros, sendo que seis empresas respondem por mais de 50% desse valor. Todas as empresas do *ranking* tem sede em países desenvolvidos, e mais da metade delas apresenta origem europeia. Em termos de países 25% das empresas têm sede nos EUA (**Tabela 3**).

A análise das principais empresas do *ranking* de 2006 e de suas estratégias, buscando compreender padrões de inserção na cadeia láctea global, tem como base o trabalho de Carvalho (2008). A empresa líder no *ranking*, a Nestlé, apresentou como estratégia para o segmento do leite a diferenciação dos produtos: evitando tratar o leite como uma simples *commodity*, investiu em inovações de produtos (conteúdo e embalagem) e de processo. Destaca-se que no Brasil a Nestlé não adquiriu nenhuma empresa específica de processamento de leite no período de 1990 até 2006. Preferiu focar em aquisições de empresas que empregam os lácteos como insumos de seus produtos.

A Lactalis, segunda colocada no *ranking*, tem como foco os produtos lácteos, ao contrário da Nestlé, que é caracterizada como uma empresa de alimentos. Mais especificamente, o segmento de lácteos frescos é a prioridade de atuação da Lactalis, sobressaindo em produtos representativos de maior agregação de valor.

Tabela 3 – Principais empresas de lácteos no mundo: *ranking* segundo o valor das vendas (somente lácteos) no ano de 2006, em bilhões de euros

Rank	Empresa	Sede	Vendas
1	Nestlé	Suíça	14,8
2	Lactalis	França	8,3
3	Danone	França	7,9
4	Dean Foods	EUA	7,4
5	Arla Foods	Suécia/Dinamarca	6,8
6	Fonterra	Nova Zelândia	6,7
7	Dairy Farmers of America	EUA	6,3
8	Kraft Foods	EUA	5,1
9	Unilever	Reino Unido	4,4
10	Friesland Foods	Holanda	4,3
11	Campina	Holanda	4
12	Parmalat	Itália	3,4
13	Bongrai	França	3,3
14	Meiji Daires	Japão	3,3
15	Saputo	Canadá	3,1
16	Morinaga Milk Industry	Japão	3
17	Schreiber Food	EUA	2,5
18	Land O'Lakes	EUA	2,3
19	Müller	Alemanha	2,1
20	Dairy Crest	Reino Unido	2

Fonte: Rabobank 2006 apud Carvalho 2008.

Outra estratégia encontrada no setor lácteo é a utilizada pela Danone, que se dedica a produtos com propriedades funcionais, como, por exemplo, a linha Activia. A empresa tem como base a inovação tecnológica, procurando atestar cientificamente os benefícios para a saúde de seus produtos, benefícios esses explorados fortemente pelo *marketing* que realiza. Outra empresa que tem tradição na pesquisa e no desenvolvimento de produtos é a Campina, exibindo competências na extração de ingredientes lácteos para a indústria alimentar, além de

competências na área da saúde, com produtos farmacêuticos e produção de proteínas fragmentadas.

As grandes empresas dos Estados Unidos e da Europa apresentam desvantagens na produção de *commodities* frente à Oceania e ao Mercosul. Assim, praticam um redirecionamento para produtos de maior valor agregado. Ainda em relação às grandes empresas, elas realizam significativos investimentos em *marketing* e em pesquisa e desenvolvimento, e cada uma delas foca em nichos específicos de mercado.

No quesito localização geográfica, algumas empresas do setor lácteo diversificam as suas atividades pelo mundo, principalmente através da aquisição de plantas produtivas, como no caso da Nestlé e da Lactalis, ou principalmente através de alianças estratégicas, como a Cooperativa Fonterra. Enquanto isso, outras empresas, como a norte americana Dean Foods, concentram suas atividades no país de origem. No caso da Cooperativa Fonterra, destaca-se a estratégia de parceria com os principais agentes locais, criando uma rede global de produção, aproveitando as competências dos diversos agentes. Para a atuação nas Américas, a empresa realizou *joint-venture* com a Nestlé em 2002, constituindo a empresa Dairy Partners of America (DPA). Ressalte-se que a Nestlé já atuava de maneira significativa nesse mercado.

Quanto ao aspecto da estrutura empresarial, a cooperativa neozelandesa Fonterra tem como característica marcante o fato de adotar os princípios das cooperativas tradicionais, mas apresentando uma forma diferente de alcance dos objetivos, para se adaptar ao ambiente mais competitivo. É diferente no sentido de que o peso do voto do cooperado é proporcional à sua produção, enquanto que na cooperativa tradicional cada associado tem direito a apenas um voto. Já a cooperativa norte americana Dairy Framers of America (DFA), surgiu em 1998, da fusão de diversas cooperativas, como consequência de uma estratégia para atuar num ambiente mais competitivo, buscando ampliação através de centralização como forma de sobrevivência.

Ao analisar as mudanças ocorridas nos diferentes elos da cadeia produtiva láctea mundial, nota-se tendência de reestruturação do setor via fusões e aquisições e processo de concentração e centralização dos capitais, como na transformação das cooperativas do setor em sociedades anônimas ou em mega cooperativas, e a falência da Parmalat no começo do século XXI. Carvalho (2008) destaca que a atividade industrial do setor é oligopolista, e que a concentração geográfica da produção primária é distinta da apresentada pela atividade industrial. Ou

seja, os países com a maior produção de leite in natura não são os mesmos com maior produção dos diversos produtos lácteos.

O perfil da indústria de laticínios, ao nível mundial, é caracterizado como

um oligopólio maduro com níveis crescentes de competição em um contexto de relativa estagnação na demanda por alimentos e mudanças demográficas, juntamente com mudanças nos padrões de consumo associados a exigências de maior qualidade, nutrição e segurança produtos (GUTMAN; RIVERS, 2009, apud BUGNA; PORTA, 2013, p. 282, tradução nossa).

Em consequência,

as estratégias das grandes empresas ao nível mundial consistem em fortalecimento de seu portfólio de marcas e aumento da presença em mercados emergentes em um processo de crescente transnacionalização realizando diferentes tipos de alianças de natureza horizontal e vertical envolvendo acordos de comercialização, produção e cooperação tecnológica (BUGNA; PORTA, 2013, p. 282, tradução nossa).

No que concerne às questões de relações de poder na cadeia produtiva láctea global, pelo menos dois importantes elementos devem ser sublinhados. Um deles se refere à subordinação das relações econômicas, numa evolução desigual do poder de compra das mercadorias, dado que os países desenvolvidos exportam principalmente produtos de maior valor agregado, além da presença de subsídios, enquanto que os outros países se encarregam da produção intensiva em recursos naturais e de menor valor agregado. O outro elemento está relacionado ao comando que as grandes empresas exercem sobre a evolução do setor lácteo e ao fato de suas ações acentuarem a concentração econômica nos países centrais, quando, de uma maneira geral, priorizam o desenvolvimento tecnológico nos países-sedes (CARVALHO, 2008).

A reestruturação do setor é visível no *ranking* das principais empresas de lácteos do mundo em 2017 (Tabela 4), com a junção das empresas holandesas Friesland Foods e Campina, a 10ª e a 11ª empresas

no *ranking* de 2006, e que agora ocupam a 6ª posição. Rabobank (2018) destaca que o processo de fusões e aquisições é uma tendência que continua presente no setor, tendo ocorrido 95 negócios em 2015, 81 em 2016 e 127 em 2017. Dentre os negócios de 2017 estão a aquisição da empresa Vigor pelo grupo Lala, com sede no México, e os grandes negócios entre Danone e WhiteWave e entre Saputo e Murray Goulburn. O Rabobank (2018) projeta um crescimento do mercado lácteo de pelo menos 30% tanto em volume como em valor nas próximas décadas, seja devido ao crescimento populacional, da renda ou da urbanização. Tanto o crescimento orgânico (expansão das próprias empresas em si) como as aquisições devem se constituir nos principais impulsionadores desse processo.

O faturamento das 20 empresas em 2017 é superior a 180 bilhões de euros. As cinco primeiras empresas do *ranking* responderam por aproximadamente 44% das vendas do grupo top 20, indicando uma concentração do processamento do setor lácteo. Destaca-se que em anos anteriores, em 2012, 2013 e 2017, a Danone ocupava a segunda posição do *ranking*. Ocorre alguma troca de posições no conjunto, mas não na liderança.

Em termos de participação das empresas individuais no total das vendas das 20 empresas em 2006 e 2017, a Nestlé sofreu uma redução de 14,7% para 11,8%, e as empresas francesas Lactalis e Danone ampliaram as suas participações de 8,2% para 9,8% e de 7,8% para 8,6%, respectivamente. Chama-se a atenção para a redução da distância entre as empresas nas duas primeiras colocações do *ranking*, de mais de 4 pontos percentuais. Entre as empresas que perderam participação encontram-se a Arla Foods, a Dean Foods, a Unilever, e a Meiji, entre outras.

As cooperativas ocupam da quarta até a sétima posição do *ranking*, totalizando um volume de vendas superior a 47 bilhões de euros, mais que o dobro das vendas da líder, a Nestlé. Esses dados indicam o peso das grandes cooperativas de agricultores na indústria de laticínios. Todavia, essas cooperativas enfrentam desafios, entre os quais está encontrar a estrutura mais adequada e/ou inovadora para ter acesso a capital externo.

Tabela 4 – Principais empresas de lácteos no mundo: *ranking* segundo o valor das vendas (somente lácteos) no ano de 2017*, em bilhões de euros

Rank	Empresa	Sede	Vendas
1	Nestlé	Suíça	21,4
2	Lactalis	França	17,7
3	Danone	França	15,5
4	Dairy Farmers of America	EUA	13
5	Fonterra	Nova Zelândia	12,1
6	Friesland Campina	Holanda	12
7	Arla Foods	Suécia/Dinamarca	10,3
8	Saputo	Canadá	9,6
9	Yili	China	8,8
10	Mengniu	China	7,8
11	Dean Foods	EUA	6,7
12	Unilever	Holanda	6,2**
13	DMK	Alemanha	5,8
14	Kraft Heinz	EUA	5,5
15	Meiji	Japão	5,1
16	Sodial	França	5,1
17	Savencia	França	4,9
18	Müller	Alemanha	4,5**
19	Agropur	Canadá	4,5
20	Schreiber Foods	EUA	4,4**

Fonte: Rabobank (2018).

Notas: * Os dados de volume de negócios são apenas de vendas de produtos lácteos, com base em transações financeiras de F & A de 2017 concluídas entre 1 de janeiro e 30 de junho de 2018. As fusões/aquisições pendentes não incorporadas incluem a aquisição da Itambé pela Lactalis. ** Estimativa.

As cooperativas que se encontram no top 20 de 2017 refletem as muitas fusões que ocorreram nas últimas décadas, principalmente

dentro das fronteiras dos países. Mas as aquisições de cooperativas por parte de empresas de capital fechado ou de capital aberto extrapolam as fronteiras nacionais, como no caso da aquisição da cooperativa Murray Goulburn pela Saputo em 2018, da cooperativa sueca Skaenemejeier pela Lactalis em 2012, e da empresa brasileira Adecoagro, que adquiriu a cooperativa de laticínios argentina Sancor em 2018 (RABOBANK, 2018).

Outro fato interessante, quando se comparam os dois *rankings*, é o crescimento do Japão e da China no setor lácteo mundial. De fato, as três empresas chinesas representam aproximadamente o mesmo valor das vendas da Nestlé. Duas empresas chinesas já estão no top 10, tradicionalmente dominado por *players* dos mercados maduros, especificamente da Europa e dos EUA. A mudança na dieta e o tamanho da população ajudam a compreender o crescimento da demanda nos mercados da Ásia. Ainda em relação aos países sedes das empresas, destaca-se que a França e os EUA detêm 4 empresas cada, representando conjuntamente 37% das vendas das 20 empresas do *ranking*. Isso indica uma concentração geográfica, em que pese o crescimento da participação dos países asiáticos.

A atuação da indústria de laticínios, historicamente, sempre se mostrou muito local. Isto é, a produção de leite, o processamento e o consumo eram atividades realizadas localmente, num mesmo espaço de relações, principalmente no tocante ao leite fluído. A orientação das empresas passou a ser global em decorrência de fatores como as economias de escala na produção de leite e a produção de itens mais duráveis, como queijo e manteiga. Além disso, as empresas europeias e estadunidenses têm a necessidade de estarem atentas aos seus mercados domésticos, com respeito a aspectos como sustentabilidade e rastreabilidade. Além disso, novos modelos de abastecimento e de processamento podem surgir, como, por exemplo, desenvolvimentos biotecnológicos, envolvendo a possibilidade de, no futuro, cultivar proteínas lácteas em vez de extraí-las do leite (RABOBANK, 2018).

Nesse contexto, o Rabobank (2018) aponta um aumento no volume de negócios de fusões e aquisições baseados em 'interrupções', sejam elas defensivas ou oportunistas. Esses acordos são geralmente pequenos e envolvem *start-ups*, mas estão apresentando um crescimento em volume (RABOBANK, 2018).

Em relação ao comércio de produtos lácteos, Rabobank (2016c) destaca as incertezas decorrentes da nova administração governamental nos EUA, o destino do acordo de associação denominado Trans-Pacific Partnership (TPP), o processo do Brexit e os processos no Oriente

Médio, que podem ter um impacto no desenvolvimento do comércio de lácteos.

6.7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A produção primária de leite foi de 696 milhões de toneladas em 2016, crescendo a uma taxa de quase 2% a. a. no período de 2000 até 2016. A liderança da produção de leite em nível de país pertence aos Estados Unidos, seguido por Índia, China e Brasil, quatro países que responderam por aproximadamente 35% da produção em 2016.

Já em relação a produtividade, Israel é o país que lidera (12.953 kg/animal), seguido por Estados Unidos (10.330) e Dinamarca (9.367), enquanto o Brasil apresenta a 88ª maior produtividade (1.709). Para fins de comparação, a produtividade média mundial foi de 2.430 kg/animal.

Entre os principais produtos lácteos produzidos no mundo em 2014, o leite desnatado respondeu por mais de 70% do total, seguido pelos queijos, com aproximadamente 12%, e pelo leite em pó, com aproximadamente 4%. Isso destaca a possibilidade de maior agregação de valor na produção láctea. Mais de 50% dos produtos lácteos são produzidos por 10 países, destacando-se a participação dos Estados Unidos (14% da produção total). Entre os países com maior produção por produto, a Arábia Saudita responde por mais de 70% da produção de iogurtes, a Nova Zelândia e os Estados Unidos se destacam na produção de leite em pó e de manteiga, e a Alemanha sobressai na produção de creme de leite. Os Estados Unidos também têm proeminência na produção de leite condensado (cerca de 45%), queijos e soro de leite.

No comércio internacional de lácteos destaca-se a participação dos países da Oceania, como a Nova Zelândia, por exemplo, que respondeu por aproximadamente 14% das exportações de leite, creme e produtos lácteos e por 23,5% das exportações de manteiga e outras gorduras derivadas do leite em 2016. Entre os principais exportadores dos produtos lácteos também se destacam os países europeus, como é o caso da Alemanha e da Holanda em leite, creme e outros lácteos, e os de Alemanha, Holanda e França nos queijos e requeijões.

Já as importações de produtos lácteos são menos concentradas que as exportações. Em leites, creme de leite e outros lácteos, China, Alemanha e Holanda se destacam, enquanto que os quatro maiores importadores de manteiga e outras gorduras e óleos derivados de leite são europeus, 8 dos 10 principais importadores de queijos e requeijão também são europeus. No tocante às importações também têm grande

importância as tarifas médias elevadas, aplicadas por alguns países para os produtos lácteos. Observa-se um elevado grau de restrição às importações por parte do Japão e do Canadá, com tarifas atingindo 635%. No caso do México, há tarifas de 100% para determinados produtos, como algumas categorias de queijos e leite em pó.

Em relação aos principais *players* do segmento lácteo observa-se que as 20 maiores empresas apresentam conjuntamente um faturamento de vendas superior a 180 bilhões de euros em 2017. Cinco dessas empresas responderam por 44% do total do faturamento. As empresas que mais se destacaram foram a Nestlé, a Lactalis e a Danone. Um fato que merece realce é que as cooperativas ocuparam da quarta até a sétima posição do *ranking*.

Entre as tendências para o setor lácteo internacional estão a ampliação da produção e do consumo nos países em desenvolvimento, e a maior agregação de valor nos produtos consumidos nos países desenvolvidos. Nos países em desenvolvimento, o aumento da demanda é influenciado pelo aumento do processo de urbanização, pela elevação da renda e pela mudança nos padrões de consumo. Outra tendência é a preocupação dos consumidores com questões ambientais e questões relacionadas com bem estar animal e sustentabilidade. Esses problemas tendem a refletir na legislação vigente para o setor lácteo.

7 CADEIA LÁCTEA GLOBAL E MACRORREGIÕES E PAÍSES SELECIONADOS

Neste capítulo são apresentados estudos sobre a cadeia global de valor láctea no mundo, assim como estudos para países específicos, para verificar padrões de funcionamento e de competitividade do setor. De uma maneira geral, optou-se por apresentar o setor lácteo dos EUA por este país deter a maior produção mundial de leite. Já a abordagem sobre a Europa e a Oceania advém do fato dessas regiões serem referência no setor lácteo mundial.

A análise de alguns países da América Latina (Costa Rica, El Salvador e Nicarágua), da África (Quênia) e da Ásia (Sri Lanka e Vietnã) é realizada com a finalidade de observar alguns setores lácteos menos desenvolvidos, e comparar posteriormente essas particularidades com os dados da pesquisa de campo no Corede Vale do Taquari, explorados na parte III da tese. Já a atenção dirigida ao Uruguai e à Argentina deve-se ao fato de tais, países contíguos ao Brasil, representarem influência no setor lácteo brasileiro, por conta do Mercosul.

7.1 EUROPA

Alguns números que dimensionam o setor lácteo na Europa são estes: há mais de 700 mil produtores primários de leite e mais de 12 mil locais de processamento, e as empresas de processamento de leite geram mais de 300 mil empregos diretos, sendo a balança comercial de lácteos da Europa superavitária em mais de 10 bilhões de euros. Mais de 12% do total de leite produzido na Europa é exportado para países de fora do bloco, e nas exportações destacam-se o leite em pó e produtos de maior valor agregado, como queijos. A Europa também conta com mais de 300 queijos e produtos lácteos registrados com indicação geográfica ou como especialidades tradicionais (EDA, 2017b).

Na Europa coexistem o modelo cooperativo e as empresas privadas, sendo que as cooperativas respondem por 50% do leite coletado. A indústria de laticínios na Europa é dual, existindo, por um lado, as companhias globais, que se destacam entre as principais companhias do mundo; entre as 10 top companhias globais de lácteos, 5 são europeias. Por outro lado, há as pequenas e médias empresas (PME), respondendo por mais de 80% do total dos laticínios na maioria dos 28 Estados-Membros da União Europeia (UE). Os atores do setor lácteo acreditam no seu potencial de crescimento no continente, sendo uma

indicação disso o fato de que, no período de 2014 até 2016, as cooperativas de laticínios e as empresas privadas de processamento de leite tenham investido mais de € 6 bilhões em capacidade de processamento na Europa (EDA, 2017b).

De modo geral, essa indústria de laticínios é fortemente integrada verticalmente, sobretudo, devido aos requisitos necessários para produzir de maneira eficiente e atender às rigorosas exigências de higiene e segurança alimentar da UE (BERKUM, 2009). A maior parcela da produção primária de leite (92%) é entregue para as empresas lácteas que a processarão, enquanto que os 8% restantes daquela produção são processados na própria fazenda, resultando em leite para consumo e queijos. Destaque-se que o principal canal de venda da maioria dos produtos lácteos dentro da EU é o varejo (ASSELT et al., 2017).

Na região do Mar Báltico, o segmento mais importante da cadeia láctea é o setor de varejo, que aumentou a sua popularidade após 2009 devido à queda do poder de compra dos consumidores. “Os varejistas mais fortes reagiram à crescente sensibilidade dos consumidores desenvolvendo suas [...] marcas próprias de produtos nos grupos de queijo e iogurte, bem como dando um novo impulso à sua estratégia de conquistar parcelas do mercado de leite fluido” (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014, p. 146).

Uma mudança na cadeia láctea do Europa foi a internacionalização e concentração das empresas atacadistas e varejistas desde os anos 1990. Um exemplo do aumento de poder dos varejistas tem a ver com as alianças estratégicas de compra, formadas por varejistas de diversos países que realizam a compra de um mesmo produto em volumes significativos e preços mais baixos. Outra estratégia adotada pelos varejistas e pelas lojas de desconto é a marca própria de produtos lácteos, que é visto como ameaça para diversos laticínios, pois representa concorrência direta com seus produtos e oportunidade para outros laticínios. A produção de marca própria pode gerar rentabilidade para o laticínio que realiza a produção, mas as condições de produção da marca própria são rigorosamente controladas pelos varejistas. Essa estratégia também envolve o risco de descontinuidade por parte do varejista (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014).

Historicamente,

a indústria láctea europeia constitui-se num oligopólio misto. Apesar do número expressivo de

empresas atuantes no setor, três empresas são responsáveis por mais de 80% da produção europeia, operando com produtos diferenciados e com o uso de marcas fortes. Dentre os principais *players* globais com sede em países europeus destacam-se Nestlé, Lactalis e Danone [...] Em face da disseminação da produção em território europeu, os cinco maiores países produtores – Rússia, Alemanha, França, Ucrânia e Reino Unido – foram responsáveis por 53% da produção de leite de vaca europeu no ano de 2005 (Embrapa Gado de Leite, 2007) (CARVALHO, 2008, p. 25).

A produção primária de leite na Europa é heterogênea. Por exemplo, em 2012, era dominada por fazendas de larga escala na Dinamarca e Estônia, por fazendas de média escala em países como Alemanha, Finlândia e Suécia, e por pequenas fazendas na Letônia, Lituânia e Polônia. A heterogeneidade está presente até mesmo entre os países com uma mesma escala de produção: no caso da Dinamarca a maioria das fazendas é de gerência familiar, enquanto na Estônia a empresa agrícola tem perfil mais corporativo, com diversos coproprietários (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014).

Acerca do papel das cooperativas nos países europeus destaca-se o caso da Dinamarca, onde a empresa dinamarquesa Arla respondeu por cerca de 90% do leite adquirido, sendo que mais de 90% das indústrias de laticínios do país são cooperativas. A expressiva presença das cooperativas também ocorre no caso da Finlândia, pois cerca de 98% dos produtores de leite são associados da cooperativa Valio, de cooperativas regionais de laticínios ou de cooperativas de compra de leite (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014).

Em relação à presença de empresas multinacionais no setor lácteo do país, na Alemanha a maioria dos laticínios é de propriedade de capitais nacionais; empresas internacionais como Arla, Danone e Friesland respondem por aproximadamente 12% do leite adquirido. Em outros países da Europa as empresas multinacionais tem maior participação, como no caso da atuação da Arla na Suécia (país que faz fronteira com a sua sede) e da Valio na Estônia. Uma curiosidade são os contratos de compra de leite. Na Alemanha, por exemplo, as cooperativas apresentam contratos de fornecimento de leite de dois anos, enquanto que os laticínios privados apresentam contratos mais longos, variando de 5 a 10 anos (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014).

Uma característica de destaque da cadeia láctea europeia foi o sistema de cotas de produção adotado desde 1984. A finalidade era a sustentação dos preços pagos aos produtores via mercado, mantendo o seu poder aquisitivo, além da redução dos estoques de produtos lácteos e do montante de subsídios absorvidos pelo setor lácteo (CARVALHO, 2008). De uma maneira geral,

o sistema de cotas, além de limitar a produção de leite em cada país, é individualizado, pois cada produtor tem a sua quantidade de referência individual. Cabe a cada produtor, por meio de seus compradores, identificar aos organismos responsáveis a sua situação frente à sua cota de produção. Cada produtor tem que produzir pelo menos 70% da sua cota. Quantidades produzidas inferiores implicam em penalidades para os mesmos (CARVALHO, 2008, p. 26).

Desde a implementação do sistema de cotas ocorreu alteração da estrutura da cadeia láctea europeia. De fato,

inicia-se um processo que desestimula a expansão das empresas em território europeu, limitando-a pelas restrições à captação da matéria-prima. As posições no ranqueamento de captação de leite das empresas então atuantes estavam garantidas automaticamente, pois as cotas resultaram em um "engessamento" na captação da matéria-prima. As alternativas possíveis de crescimento da produção de lácteos foram a expansão em outros territórios ou a utilização de matéria-prima já processada, como o leite em pó, na preparação de lácteos. Nessa trajetória de crescimento destacaram-se as operações de fusões e aquisições, que asseguraram a expansão em outros territórios, sobretudo na América Latina e na Ásia, continentes que experimentaram um aumento do consumo *per capita* de leite e derivados (CARVALHO, 2008, p. 27).

O sistema de quotas foi removido gradualmente até 2015. Esse processo ocorreu com a gradual redução dos preços de intervenção nos segmentos de manteiga e leite em pó desnatado, e com gradual aumento

das quotas leiteiras até 2013. O objetivo da remoção das quotas foi o desenvolvimento de um setor lácteo mais competitivo e orientado para o mercado, num contexto de elevação da demanda mundial por alimentos (SALOU et al., 2017).

Com o fim das quotas leiteiras na Europa, em 1 de abril de 2015, a produção de leite passou a estar fora de seu equilíbrio, com aumento na volatilidade dos preços no setor lácteo (RABOBANK, 2016/2017). Porém, Salou et al. (2017) ressaltam que, se a remoção das quotas causou elevação da produção de leite e uma redução do preço do leite cru na União Europeia (UE), seu impacto no mercado mundial foi, a rigor, limitado. Os autores evidenciam que o contexto da demanda por lácteos impactou de maneira mais significativa nos mercados agrícolas, comparativamente à remoção das quotas de produção da UE. Entre as medidas adotadas pela UE para ajustar a produção de leite, após a remoção das quotas, estava a medida que permitiu ao produtor primário solicitar redução de entrega de leite em até 1,1 mil toneladas, e receber uma compensação monetária do orçamento da UE. O valor dessa compensação dependia do volume reduzido (EDA, 2017a).

Um exemplo de subsídios concedidos pela UE são os relativos ao consumo, como a nova versão do leite escolar de 2008, que amplia a gama de produtos elegíveis para o subsídio, aumentando a demanda desses produtos. Além disso, a UE criou uma rede de sustentação para o caso de uma crise no setor lácteo decorrente do fim de sistema de quotas. Entre as medidas estão ações públicas como compra de intervenção e armazenamento público de manteiga e leite em pó desnatado, assim como o armazenamento privado de determinados produtos. As intervenções públicas foram realizadas para limitar os efeitos negativos, no mercado europeu, da sanção da Rússia que desde 2014 proibiu as importações de produtos agrícolas da União Europeia (YILMAZ, 2017).

A questão ambiental e o bem estar animal também estão na pauta de longo prazo do setor lácteo na Europa. Um exemplo disso refere-se ao caso da Alemanha, onde o uso de energia renovável como biogás e energia solar nas fazendas produtoras de leite é estimulado como parte da política energética alemã que busca aumentar a participação de fontes renováveis na matriz energética. A produção das energias renováveis se apresenta como uma fonte de renda adicional de longo prazo para a produção leiteira, dado que o governo garante por 20 anos o preço pago ao produtor pela eletricidade (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014).

7.2 OCEANIA

A Oceania é uma região de significativa importância na cadeia láctea global. Destaca-se no comércio internacional de produtos lácteos, mostrando-se a Austrália e a Nova Zelândia como responsáveis por 50% das exportações mundiais na metade dos anos 2000 (SPIES, 2006, apud CARVALHO, 2008 p. 33). A produção láctea desses países é orientada para o mercado externo, principalmente a produção de queijos e manteiga (CARVALHO, 2008, p. 33). Outra característica marcante da região é a presença de cooperativas no segmento de processamento, como será visto a seguir.

Na Oceania há um processo avançado de tecnificação da produção, tendo forte apoio do Estado. Porém a produtividade ainda é baixa quando comparada à norte americana, por exemplo. O que confere competitividade a esses países são os baixos custos de produção. Esses países focam no comércio exterior dado que o seu potencial de consumo interno é relativamente baixo (SCHUBERT, 2012). No caso da Nova Zelândia, o mercado doméstico consome menos de 4% da produção do país (SHADBOLT; APPARAOB, 2016). A proximidade com a China, um mercado consumidor de lácteos em expansão, contribui para a trajetória de expansão produtiva apoiada nas exportações da Nova Zelândia e da Austrália (CARVALHO, 2008).

Tanto a Austrália quanto a Nova Zelândia apresentam suas indústrias de lácteos voltadas para a exportação, tendo como vantagem internacional a competitividade dos seus custos. Os dois países apresentavam sistemas baseados em pastagens, embora um número considerável de produtores australianos também empregue alimentação concentrada. As indústrias de ambos os países são *benchmarks* de eficiência nos sistemas de produção, principalmente por operarem sem subsídios ou outras formas de proteção, o que faz com que as indústrias inovem continuamente (WOODFORD, 2009).

Uma das diferenças entre os países é que o tamanho do rebanho médio da Nova Zelândia é significativamente superior ao da Austrália: 414 e 262 vacas, respectivamente, em 2017. A seguir são apresentados algumas características particulares do setor lácteo neozelandês e, mais para a frente, do setor lácteo australiano.

A produção de leite neozelandesa foi de 20,7 bilhões de litros de leite em 2016/2017. Para fins de comparação, informe-se que é um valor superior aos 12,9 bilhões de 2000/2001, apresentando uma tendência de elevação até 2014/2015 (LIC; DAIRYNZ, 2017). O interessante em relação à elevação da produção de leite é que ela foi

constante, apesar das oscilações de curto prazo do preço, o que pode indicar uma percepção das oportunidades de longo prazo por parte dos integrantes do setor lácteo. O crescimento da produção também trouxe efeitos negativos para o país, como os impactos ambientais, principalmente na qualidade da água. Assinale-se que a sociedade neozelandesa monitora questões relacionadas a impactos ambientais, bem estar animal e questões trabalhistas (SHADBOLT; APPARAOB, 2016).

A sazonalidade natural da produção é ampliada no país, pela dependência das chuvas, tendo em vista ser o sistema baseado em pastagens. Os processadores operam plantas em diferentes níveis de capacidade durante toda a temporada. Historicamente, a indústria de laticínios da Nova Zelândia é dominada por cooperativas, as quais atualmente respondem por 95% da produção de leite do país. O grupo cooperativo Fonterra responde por cerca de 85% da produção (KPMG, 2015 apud SHADBOLT; APPARAOB, 2016). O interessante em relação à Fonterra é que ela não só processa e comercializa seus produtos de procedência neozelandesa em todo o mundo, mas também comercializa produtos lácteos a partir de leite produzido em outras partes do mundo. Um exemplo da atuação internacional da Fonterra foi a compra da cooperativa australiana Bonlac (WOODFORD, 2009).

Porém, esse cenário de concentração das cooperativas de processamento tende a se alterar no futuro devido a um aumento do IED na produção e no processamento de leite da Nova Zelândia. Esse aumento do IED foi influenciado pelo aumento da demanda global de leite, que levou diversas empresas globais a se instalar no país para obter leite de qualidade e produzir produtos lácteos. Entre as empresas que entraram ou se consolidaram no setor lácteo do país estão a Danone, a Friesland Campina e diversas empresas chinesas (KPMG, 2015 apud SHADBOLT; APPARAOB, 2016).

Já em relação aos principais produtos do setor lácteo da Nova Zelândia, destacam-se os dos segmentos de queijos, leite para consumo, iogurte, produtos lácteos de soja e outros lácteos. No segmento de queijos, a cooperativa Fonterra liderou as vendas em 2017, com 47% do valor das vendas de varejo, atuando nas áreas de queijo duro embalado e queijos artesanais. A cooperativa também liderou no segmento leite para consumo, com 35% do valor das vendas no varejo, liderando no leite (37%), no leite em pó (59%) e ficando na segunda colocação nas bebidas aromáticas (29%) (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017d).

Também nas vendas de iogurtes e produtos lácteos de soja, em 2017, a cooperativa liderou teve participação destacada, mas menor do que nos outros segmentos, com cerca de 25% do valor de varejo. Ao mesmo tempo, no segmento de outros lácteos a cooperativa detinha participação de 39% no valor das vendas de varejo, um desempenho explicado pela participação de 50% no creme e 35% nas sobremesas refrigeradas e estáveis. Um dos motivos para a liderança da Fonterra foi o reconhecimento das suas marcas junto ao mercado consumidor (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017d).

Já no caso da Austrália, desde a desregulamentação da indústria ocorrida em 2000, quando o governo removeu os controles de preços, a produção de leite do país se reduziu: passou de aproximadamente 10,8 milhões de litros, em 2000, para 9 milhões de litros em 2017. Essa redução também foi observada no número de fazendas que produzem leite, passando de aproximadamente 12,9 mil para 5,8 mil, respectivamente. A redução do número de fazendas reflete uma tendência da agricultura no mundo, de aumento das economias de escala através de produção em maior escala e mais intensivo. No caso australiano, o tamanho do rebanho médio das fazendas aumentou de 168 vacas em 2000 para 262 em 2017, acompanhado por um processo contínuo de melhoramento genético dos rebanhos (DAIRY AUSTRALIA, 2017).

Como consequência da desregulamentação da indústria e da participação das exportações na cadeia láctea, cerca de 37% da produção de leite da Austrália foram exportados em 2016/2017. Os preços pagos aos produtores australianos são afetados pelos preços internacionais, mas, apesar da convergência dos preços pagos ao produtor, no que concerne aos principais países produtores, os australianos recebem um valor inferior aos de países como União Europeia e Estados Unidos. Isso estaria refletindo um nível mais baixo de apoio governamental fornecido aos agricultores australianos. Destaque-se que a Nova Zelândia sentiu mais o impacto das oscilações dos preços internacionais dos últimos dez anos, devido ao fato de aproximadamente 95% da produção serem objeto de exportação (DAIRY AUSTRALIA, 2017).

No segmento do processamento as cooperativas de produtores não dominam mais o setor. Em 2016/2017 respondiam por menos de 40% da produção de leite do país (DAIRY AUSTRALIA, 2017), e, para fins de comparação, informe-se respondiam pelo processamento de 75% do leite produzido em 2006 (FAEP, 2006, apud CARVALHO, 2008). Essa redução pode ser explicada em parte pela diminuição da produção primária de leite, pela idade das plantas produtivas e pela necessidade de

racionalização da produção, sendo que algumas processadoras fecharam plantas com a finalidade de reduzir custos. O setor de processamento, atualmente, é diversificando, contando com cooperativas de produtores e empresas multinacionais como Fonterra (Nova Zelândia), Kirin (Japão), Lactalis (França) e Saputo (Canadá) (DAIRY AUSTRALIA, 2017).

7.3 ESTADOS UNIDOS

Existem operações leiteiras em todos os estados dos EUA, mas a concentração ocorre na Califórnia, em Wisconsin e em Nova York (LOWE; GEREFFI, 2009; CERES, 2017). As fazendas de leite dos Estados Unidos geralmente apresentam a propriedade e a administração sob controle familiar, sendo que muitos dos produtores de leite são associados de cooperativas. Ceres (2017) destaca que o número de produtores reduziu-se e que o rebanho dos que permaneceram em atividade aumentou. Em 2007 havia aproximadamente 71,5 mil produtores, dos quais 46% tinham menos de 50 cabeças de gado (LOWE; GEREFFI, 2009); já em 2015 o número de produtores foi de 43 mil (CERES, 2017). Apesar disso a produção continua fragmentada, pois apenas 1.800 fazendas tinham ao menos 1.000 vacas (KROLL, 2015).

Uma característica que chama a atenção na cadeia norte americana é que o sistema de organização é baseado em contratos formais, permitindo um melhor planejamento e evitando as atitudes oportunistas por parte dos fornecedores dos laticínios (CARVALHO, 2008).

Como características mais marcantes da cadeia produtiva láctea norte-americana destacam-se a elevada concentração, que perpassa todos os elos da cadeia, a presença [...] das cooperativas de produtores na indústria processadora, a elevada produtividade e os altos custos na produção primária, o pequeno grau de abertura do mercado nacional de produtos lácteos e uma forte presença dos mecanismos de regulação estatal (CARVALHO, 2008, p. 27).

Em termos da política para o setor lácteo,

os Estados Unidos adotam uma política de preços mínimos, garantindo com isso a estabilização do preço do produto e a manutenção da renda agrícola. Entretanto, essa conjunção de políticas acaba por aumentar o potencial produtivo do segmento e resulta em constantes excedentes de leite [...] O governo também exerce sua coordenação ao estipular subsídios e cotas de produção (CARVALHO, 2008, p. 29).

Na **Figura 8** consta a estrutura básica da cadeia de valor da indústria de laticínios dos EUA, sendo que as colunas verdes representam os insumos (principais produtos e serviços que o fazendeiro necessita para realizar as operações), e as vermelhas, a produção de leite (os autores consideram as atividades desde a criação do gado até a ordenha e a pasteurização do leite, que ocorrem na propriedade). As colunas amarelas, por sua vez, representam a distribuição e o processamento do leite (a transmissão do leite dos produtores primários para os processadores é em grande parte realizada através de cooperativas de comercialização, algumas das quais também realizam o processamento) (LOWE; GEREFFI, 2009, p. 41), e as colunas azuis referem-se aos supermercados e restaurantes onde os produtos lácteos são comercializados.

A partir da **Figura 8** é possível vislumbrar a concentração do setor. Dentre os insumos destaca-se a concentração no segmento da genética, em que as cinco maiores empresas controlavam pelo menos 50% do mercado e uma empresa respondia por mais de 20% do mercado. Em relação ao segmento de alimentação animal, Ceres (2017) destaca que apenas 35% dos alimentos são cultivados pelos próprios produtores de leite, e o restante é comprado de outros agricultores, lojas agropecuárias e empresas de rações. Dentre as principais empresas de ração estão a Cargill, a ADM e a Purina, esta última pertencente à cooperativa Land O'Lakes (CERES, 2017).

Figura 8 – Influência de cada ator econômico na indústria de laticínios dos EUA

Value Chain Box	Pasture, Silage and Hay	Genetics	Vet Service	Dairy Producer	Dairy Cooperative	Milk & Dairy Processors	Wholesale	Supermarket	Food Service Supplier & Operator	Restaurants
Highly Concentrated Market*										
Single Player with >20% of Market Share										
Players with Significant Name Recognition										

Fonte: Adaptado de Lowe e Gereffi, 2009.

* As cinco principais empresas controlam pelo menos 50% do mercado.

Na produção primária de leite há presença de cooperativas com nomes reconhecidos, um grau de identificação empresarial que também foi uma característica presente no segmento de processamento. Já na distribuição, os supermercados são um segmento altamente concentrado, sendo que as cinco maiores empresas controlavam pelo menos 50% do mercado, e uma empresa respondia por mais de 20% do mercado. Além disso, no segmento de supermercados há presença de agentes com nome consolidado. Em termos de varejistas de alimentos, os quatro maiores nos EUA são Walmart, Kroger, Costco e Albertsons, e em termos de restaurantes de *fast-food* os quatro maiores são McDonald's, Yum! Brands (Taco Bell, Pizza Hut, KFC), Starbucks e Subway (CERES, 2017).

Ressalta-se que a “concentração de empresas de processamento de leite e de atacado tornou-se cada vez mais notável, e muitas dessas empresas efetivamente desempenham a função de atacadista” (LOWE; GEREFFI, 2009, p. 42, tradução nossa). Essa concentração acompanha aquela das firmas que compram os produtos lácteos (MILLER; BLAYNEY 2006 apud LOWE; GEREFFI, 2009). Um exemplo do grau de concentração no segmento do processamento de leite e lácteos, refere-se ao fato de, apesar de existirem mais de 1.000 unidades de processamento no país as 50 maiores respondem por aproximadamente 90% da receita do segmento. Dentre os 10 maiores processadores que atuavam no país em 2015, quatro são de capital aberto - Dean Foods, Kraft Heinz Company, Kroger, Nestle USA – e destes apenas a empresa Nestlé não tem sede nos EUA. Os outros processadores são cooperativas como a Land O'Lakes, Dairy Farmers of America, Prairie Farms Dairy ou empresas privadas de capital fechado (CERES, 2017).

A cadeia láctea torna-se cada vez mais complexa devido à proliferação de novos produtos como leite sem lactose e iogurte orgânico, e devido à legislação mais rigorosa, como é o caso da lei de modernização da segurança dos alimentos de 2011, nos Estados Unidos (KROLL, 2015). Questões como sustentabilidade, saúde animal e aplicação de tecnologias na produção primária de leite também merecem destaque na cadeia láctea, sendo as duas primeiras cada vez mais observadas pelos consumidores. Em relação à questão ambiental na cadeia láctea, a indústria de laticínios responde por cerca de 2% do total de emissões de gases de efeito estufa dos Estados Unidos. Essas emissões são oriundas principalmente da produção agrícola para ração animal e do metano produzido pelas vacas que digerem a ração, e do esterco, sendo que diversas empresas, como General Mills, Unilever,

Danone e PepsiCo, estão assumindo compromissos com a compra de leite de fontes sustentáveis (CERES, 2017).

O uso de tecnologias como os tags de identificação por radio frequência permite um maior controle da saúde animal. Já a máquina de ordenha robotizada, além de melhorar o controle da produção e da saúde do animal, reduz a necessidade de mão de obra (KROLL, 2015). Um exemplo da importância da mão de obra na produção de leite dos Estados Unidos está no fato de um terço das fazendas de leite (responsáveis por aproximadamente 80% da produção de leite do país) empregar trabalhadores imigrantes (CERES, 2017).

De maneira geral, a cadeia láctea norte americana é altamente concentrada nos diversos elos da cadeia, contando com a presença significativa de cooperativas de comercialização e de processamento. Um destaque da cadeia norte americana é a preocupação com a qualidade do leite, seja para atender à legislação, seja para produção de itens mais complexos.

7.4 QUÊNIA

O setor lácteo do Quênia desponta como um dos mais desenvolvidos da África Subsaariana (FINTRAC INC., 2015; WOOLFREY; BILAL, 2017). Alguns fatores que deverão dirigir a demanda queniana de produtos lácteos no futuro próximo (em período de 5 a 10 anos) são:

crescimento contínuo e incremento da sofisticação do mercado informal de leite; mudanças nos hábitos de consumo e modos de vida, como incremento da renda e da urbanização; incremento na preferência por produtos de conveniência, que dirimirão a demanda por produtos lácteos como iogurte; incremento da população e do consumo *per capita*, especialmente pela elevação da população de crianças de 0 a 5 anos; incremento na demanda por qualidade, segurança e padrões com aumento da sofisticação do consumidor e atenção à saúde (FINTRAC INC., 2015, p. 7, tradução nossa).

A cadeia de oferta láctea apresenta uma ampla variação em termos de tamanho, distribuição geográfica, percepção de qualidade e potencial de longo prazo (FINTRAC INC., 2015). A produção primária

é dominada por pequenos produtores, apesar do aumento dos produtores de médio porte, que investem na produção. Essa predominância dos pequenos produtores tem algumas consequências para a indústria, como maior custo de produção e flutuações sazonais da oferta do leite, além de desafios com recolhimento e qualidade do leite (WOOLFRED; BILAL, 2017).

Da produção de primária de leite, 45% é destinada para autoconsumo do produtor e 55% é comercializado por dois canais, o formal e o informal. No canal informal, a produção primária do leite é realizada por pequenos produtores e distribuída diretamente para os consumidores urbanos e rurais através dos comerciantes informais. No canal formal, por sua vez, a produção primária pode ser enviada diretamente para as empresas processadoras ou ser recolhida por transportadores, passando para os centros de armazenamento e para a refrigeração para então ir para as empresas processadoras. No canal formal a produção das empresas processadoras vai ao setor de distribuição e, posteriormente, para os consumidores urbanos e para as exportações.

Apenas 20% do leite comercializado são processados e embalados pelo canal formal; os 80% restante são comercializados no canal informal. A predominância do canal informal é consequência da preferência dos consumidores por leite cru, mais barato - o preço praticado pelos comerciantes informais chega a ser 40% inferior ao do leite embalado industrializado - e de ineficiências no segmento do processamento. Ainda em relação ao canal informal, os respectivos comerciantes pagam ao produtor primário um preço mais elevado que o das cooperativas (WOOLFRED; BILAL, 2017).

A indústria de processamento do país está concentrada perto da capital, e opera entre 30% e 50% da sua capacidade. Como o segmento é dominado por 3 processadoras, que produzem mais de 90% leite processado, esses agentes conseguem determinar os preços ao produtor de leite cru, reduzindo o poder de barganha dos produtores, assim como os preços ao consumidor de leite processado (WOOLFRED; BILAL, 2017).

Já em relação aos principais produtos produzidos no setor lácteo do Quênia, destaca-se que o uso de queijo aumentou em decorrência da instalação de redes internacionais de serviços de alimentação no país, e das exposições em supermercados dos produtos dos fabricantes. No segmento de queijos a empresa Brown's Cheese liderou as vendas em 2017, com 25% do valor das vendas de varejo, seguida pela empresa

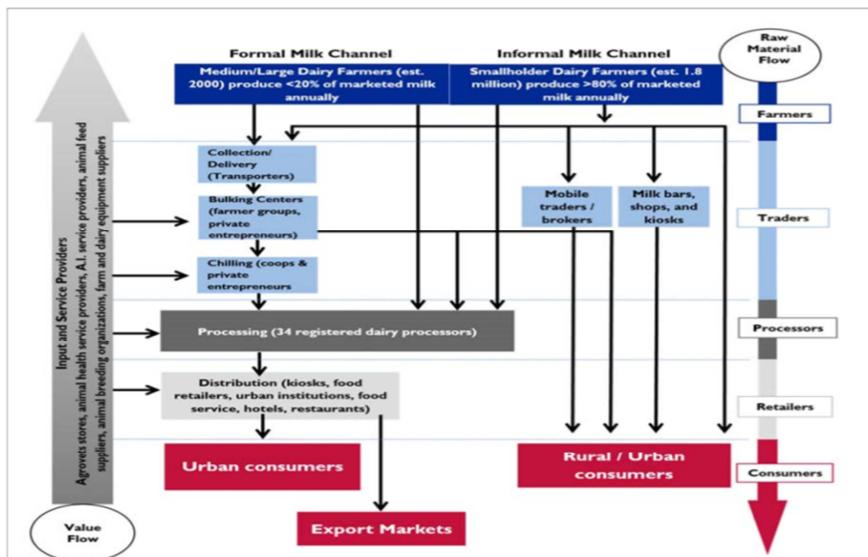
Raka Milk Processors Ltda, com 21%. (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017c).

No segmento de lácteos para consumo, os fabricantes buscam ampliar a vida útil do leite fresco, dado que parcela significativa dos consumidores não possui refrigeradores. Esse segmento apresenta perspectiva de crescimento com a crescente urbanização e o aumento da renda dos consumidores. A empresa New Kenya Cooperative Creameries Ltda liderou as vendas de produtos lácteos para consumo em 2017, respondendo por 29% do valor das vendas de varejo, seguida pela empresa Safari Land (25%). Por fim, no segmento de iogurtes e produtos lácteos de soja, com 34% do valor das vendas de varejo, a liderança era da Brookside Dairy Ltda, seguida pela Sameer Agriculture & Livestock Ltda com 17%. Esse segmento também deverá ser beneficiado pelo aumento da urbanização e da renda da população (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017c).

Na Figura 9 é representado o mapa da cadeia de valor dos lácteos do Quênia, cadeia esta que é relativamente pouco coordenada no país (WOOLFRED; BILAL, 2017). Entre os pontos críticos da cadeia observa-se que

os ofertantes de insumos tendem a ser limitados na sua habilidade de providenciar serviços adequados para os fazendeiros no país. [...] Uma falta de acesso para expertises financeiras e técnicas limita severamente a quantidade e a qualidade dos serviços ofertados [...] **Fazendeiros de pequena escala** suprem mais de 80% do total de leite consumido no Quênia [...] **Comerciantes informais de leite** são o ator de comercialização mais importante, controlando mais de 80% do leite comercializado [...]. Testes de qualidade confiáveis são praticamente inexistentes e o equipamento utilizado para manuseio e transporte de leite não atende aos padrões mínimos de segurança alimentar estabelecidos pelos reguladores da indústria (FINTRAC INC., 2015, p. 7 - 8, tradução nossa, grifo no original).

Figura 9 – Mapa da cadeia de valor dos lácteos do Quênia



Fonte: FINTRAC INC., 2015.

Com base nas projeções de demanda e produção de leite do Quênia, elaboradas pela FINTRAC INC. (2015), observa-se que haverá de ocorrer um déficit de 16% do consumo em 2022, mantendo o atual padrão de oferta, sendo necessárias reformulações no setor para esse aumento de demanda não ser atendido pelas importações. A estratégia de intervenção para *upgrade* do pequeno produtor dessa indústria láctea é baseada em três componentes estratégicos: incremento da produtividade do leite; agrupamento, processamento e desenvolvimento da cadeia de refrigeração; e elevação da eficiência de mercado e do valor adicionado (FINTRAC INC., 2015).

O primeiro componente estratégico é subdividido em melhora da qualidade das raças leiteiras, aumento durante todo o ano da disponibilidade de alimentos de qualidade e de água, e treinamento de profissionais de saúde animal. No segundo componente estratégico está englobada a elevação do nível de volume, de refrigeração e de coleta do leite, e no último componente encontram-se a ampliação do acesso ao mercado e o incremento na média do valor adicionado no produto.

7.5 SRI LANKA

As atividades da cadeia láctea presentes na divisão de Karachchi, distrito de Kilinochchi, província do norte de Sri Lanka, foram analisadas por Achchuthan e Kajanathan (2012), sendo a abordagem desta subseção realizada com base no estudo desses autores. Nessa região do Sri Lanka há uma deficiência por parte da oferta de leite para atender à demanda. Entre as razões por trás dessa limitação constam “a falta de raças mais sofisticadas/produtivas na produção primária, a gestão ineficaz do setor de laticínios, o alto custo de alimentação, a falta de conscientização entre os produtores de leite, a falta de inseminação artificial, a falta de apoio financeiro, entre outras razões” (ACHCHUTHAN; KAJANANTHAN, 2012, p. 2, tradução nossa).

Os principais atores da cadeia láctea de valor no Sri Lanka, elencados pelos autores, são os fornecedores de insumos, os fazendeiros de vários tamanhos, os centros de coleta do leite (MCC), os processadores e os varejistas. O segmento de fornecimento de insumos apresenta escassez de oferta, qual é influenciada pelo contexto de inflação elevada e pela dificuldade de obtenção de crédito, fatores que desestimulam os investimentos. A produção primária não é especializada e enfrenta problemas com a insuficiente oferta de serviços veterinários e de inseminação, além da dificuldade de obtenção de

crédito. A atividade leiteira desempenha um papel social na produção primária, por ser uma maneira de aumento e proteção dos ativos num contexto de inflação elevada e uma fonte de diversificação da renda. É também uma ferramenta no combate à pobreza e na geração de empregos.

Na região a coleta do leite é realizada por uma gama de atores, incluindo transportadores individuais que vendem diretamente aos consumidores, centros de coleta e cooperativa de criadores. Os centros de coleta são agentes intermediários na cadeia, cujas atividades abrangem realização dos testes no leite, refrigeração do leite a granel na temperatura requerida pelos processadores e, em alguns casos, realização de capacitação dos fazendeiros. Já a cooperativa de criadores, além de coleta, realiza o processamento do leite. A mesma enfrenta desafios como a dificuldade de obtenção de crédito, a falta de instalações para a refrigeração dos seus produtos e o fato da cadeia de suprimentos não ser organizada, o que dificulta compras em escala. Enfrenta igualmente dificuldades no *marketing* de seus produtos.

A heterogeneidade no segmento do processamento é visível quando comparadas as informações da cooperativa de criadores com as da maior empresa do segmento na região, a Nestlé Lanka Plc's, que tinha duas plantas de refrigeração com capacidade significativa e a autorização da sede para instalar mais uma planta, caso fosse necessário. Essa empresa não está sujeita às restrições estruturais enfrentadas pelos outros integrantes do segmento de processamento, possuindo “as melhores instalações de infraestrutura, como refrigeração, plantas, veículos de transporte, melhor equipe de *marketing*” (ACHCHUTHAN; KAJANANTHAN, 2012, p. 6, tradução nossa).

Entre os principais problemas da cadeia no distrito estão a variação dos preços e o alto custo da alimentação do gado, gestão ineficiente, variação qualitativa do leite, a falta de fornecimento para os varejistas e a dificuldade de obtenção de crédito. Os produtores desse distrito enfrentam dificuldades para planejar a produção em larga escala, dada a falta de formação educacional e a dificuldade de acesso ao crédito. Já os segmentos de coleta e processamento do leite enfrentam gargalos como a falta de instalações tecnológicas suficientes para preservar o leite puro, e de estratégias de agregação de valor, na forma, por exemplo, de produção de sorvete ou iogurte, à exceção da Nestlé Lanka Plc's.

7.6 VIETNÃ

A província de Sonla, no norte do Vietnã, apresenta fracos vínculos entre os atores da cadeia de valor do leite e os *stakeholders* (NGA; CUONG; LEBAILLY, 201?). Conforme os autores, o Vietnã apresenta uma das maiores produtividades no setor de leite na Ásia, porém sua produção atende a apenas 22% da demanda doméstica. O preço do leite apresentava considerável flutuação, dificultando a produção de leite no país.

Uma medida adotada pelo Vietnã para reduzir ou estabilizar os preços de muitos produtos, incluindo os lácteos, e, conseqüentemente, para tentar estimular a produção, foi a emissão de uma regulamentação de registro e controle de preço, em 2010. Entre as dificuldades enfrentadas pelos produtores primários constam a falta de - ou a dificuldade para obter - financiamentos, e o sistema educacional, que não agrega os conhecimentos e as capacitações necessários ao exercício das atividade (NGA; CUONG; LEBAILLY, 201?).

Dentre as conclusões do estudo para a província de Sonla se destaca o fato de que “a renda recebida pelos fazendeiros é baixa em comparação com os seus custos. A *dairy plant* recebe aproximadamente a metade do volume de negócios da cadeia” (NGA; CUONG; LEBAILLY, 201?, p. 14, tradução nossa), embora seja responsável pelo processamento e acondicionamento do leite. Em relação à distribuição do valor adicionado entre os atores da cadeia, “os fazendeiros recebem apenas 1/5, a *dairy plant* recebe 1/3 e o restante pertence aos distribuidores. [...] O real valor adicionado recebido pelos fazendeiros seria muito menor se eles considerassem seu custo de oportunidade da terra e do trabalho da família” (NGA; CUONG; LEBAILLY, 201?, p. 14, tradução nossa).

Algumas sugestões dos autores para desenvolver essa cadeia no Vietnã incluem um incremento geral na cadeia de leite fresco e no valor adicionado pelos fazendeiros. Abrangem também um diálogo social entre os atores e *stakeholders* da cadeia, disponibilidade de ferramentas para os fazendeiros monitorarem a sua produção e um maior suporte para estes por parte do governo local e nacional.

O estudo de Khoi (2013), por sua vez, analisa a cadeia de valor dos produtos lácteos do Vietnã como um todo, apresentando os principais problemas que podem tornar o desenvolvimento dessa cadeia insustentável. Apesar da indústria de laticínios ser uma das que mais cresceram nos últimos anos no setor de alimentos embalados do país, a distribuição do valor agregado ao longo da cadeia é desigual. Mais

especificamente, a agregação de valor é baixa na produção primária em decorrência do alto custo de entrada, corroborando com os resultados do encontrados por Nga, Cuong e Lebailly (2017). Já nas atividades de processamento, exercidas pelas grandes indústrias, a rentabilidade é alta. Os consumidores, por sua vez, aparentam ter poucas opções de escolha devido à falta de laticínios no mercado (KHOI, 2013).

O autor analisa principalmente 5 atividades da cadeia láctea no Vietnã: insumos, produção, processamento, distribuição e consumo. Como a produção do país não é suficiente para atender a demanda doméstica, a importação de insumos como gado leiteiro e leite em pó é significativa; cerca de 70% do leite em pó empregado no país eram oriundos de importação. No segmento da produção primária, os principais pontos destacados foram o alto custo do investimento inicial, principalmente em instalações e equipamentos, e a dificuldade de conseguir alimentação para o rebanho devido ao preço elevado das terras férteis, dependendo a alimentação principalmente de pastagens de baixa qualidade. Essa dificuldade na obtenção de alimentação para o rebanho ajuda a explicar a escassez de produtores especializados: 95% dos produtores trabalhavam com grupos de 8 a 10 vacas.

O produto que chega ao setor de processamento é afetado pelo baixo grau de uso de tecnologias de resfriamento, reduzindo a sua qualidade. Esse produto também apresenta um preço acentuadamente mais elevado do que o recebido pelo produtor, devido à presença de diversos intermediários na coleta do leite. Destaque-se que duas empresas são responsáveis por 85% do processamento, sendo que o nível de preços desses lácteos é superior ao dos outros países da região. No segmento de processamento ocorre a maior agregação de valor dessa cadeia. Já o segmento de distribuição apresenta dois canais no país, o tradicional (distribuidores – atacadistas – varejistas - consumidores) e o moderno (distribuidores – supermercados - consumidores) (KHOI, 2013).

Em relação aos principais produtos produzidos no setor lácteo da Vietnã, o queijo tornou-se um ingrediente popular nas redes de serviços de alimentação, sendo que a empresa Bel Vietnam Ltda detinha 79% do valor das vendas de varejo em 2017. No segmento de produtos lácteos para consumo, a Vietnã JSC respondeu por 41% do valor das vendas de varejo. Uma curiosidade em relação a essa empresa é que se trata de uma das poucas empresas do país a estarem entre as maiores empresas de capital aberto da Ásia no *ranking* da Forbes. Além disso, essa empresa apresenta vantagens competitivas relacionadas com reputação, forte capacidade financeira, marketing e inovação de

produtos. Um exemplo disso foi o desenvolvimento da marca de leite orgânico, que foi certificada pelo departamento de agricultura dos Estados Unidos (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017f).

A empresa Vietnã JSC também se destaca nos segmentos de iogurtes e produtos lácteos de soja, com 68% do valor das vendas de varejo, e de outros lácteos, com 80%, o que é explicado pelo bom desempenho nas vendas de leite condensado (82%). Um exemplo de inovação da empresa no segmento de iogurtes foi o lançamento de sabores como arroz verde, milho e abóbora (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017f).

Entre as medidas para o desenvolvimento da cadeia láctea no país, apresentadas por Khoi (2013), estão o apoio das autoridades à redução da dependência em face do fornecimento externo de gado leiteiro, à ampliação da escala de produção primária de leite e ao fornecimento de rações a preços não distorcidos por monopólios. Essas recomendações vão de encontro às apresentadas por Nga, Cuong e Lebailly (2017) para aumentar a agregação de valor na produção primária. Já para o setor do processamento há a necessidade de planejamento da rede de coleta de leite e de aumento da competitividade dos produtos locais frente aos importados.

7.7 AMÉRICA CENTRAL

A abordagem sobre o setor de lácteos e seus encadeamentos na América Central é baseada nos trabalhos de Zúñiga-Arias (2011) e Zúñiga-Arias e Martínez-Piva (2014). Um fato marcante na caracterização do setor nos países selecionados da América Central refere-se à heterogeneidade dos produtores e de seus sistemas de produção, além do fato de a maioria dos produtores pequenos estar localizada em áreas distantes. De maneira sintética,

na Nicarágua, houve uma grande expansão da produção, embora a industrialização de leite ainda seja limitada. Este é o país com o maior potencial de crescimento na produção, apesar de seu atraso tecnológico e a falta de acesso a mercados. A Costa Rica é atualmente a maior produtora de leite na América Central e tem um nível mais elevado de industrialização neste setor, em comparação com outros países. É também a mais desenvolvida em questões ambientais, logísticas, tecnológicas e de qualidade. O forte de El Salvador se concentra

na internacionalização comercial de seus produtos lácteos, contando com impulso empresarial significativo, cujos investimentos na área de produção de leite chegaram à Nicarágua (ZÚÑIGA-ARIAS, 2011, p. 6, tradução nossa).

A região da América Central apresenta um processo de integração que evoluiu de integração de mercado para um processo mais amplo, envolvendo um certo nível de integração social e algumas políticas e instituições jurídicas em comum. Apesar da integração da região, a diversidade do contexto institucional de cada país determina o funcionamento da cadeia láctea, desde países com capacidade de comércio e investimento em países do entorno, como Costa Rica e El Salvador, até países onde o IED desempenha um papel significativo na estruturação das cadeias de valor, como é o caso da Nicarágua.

De uma maneira geral, a Nicarágua apresenta o maior rebanho bovino da América Central, tendo como característica marcante o sistema de produção não especializado. Entre as dificuldades do setor, são destacados o baixo grau de especialização, a baixa qualidade do leite e os altos custos de produção. Essas dificuldades estão relacionadas, principalmente, com os pequenos produtores isolados dos mercados e com o fato da produção de laticínios ser, em muitos casos, um subproduto da pecuária.

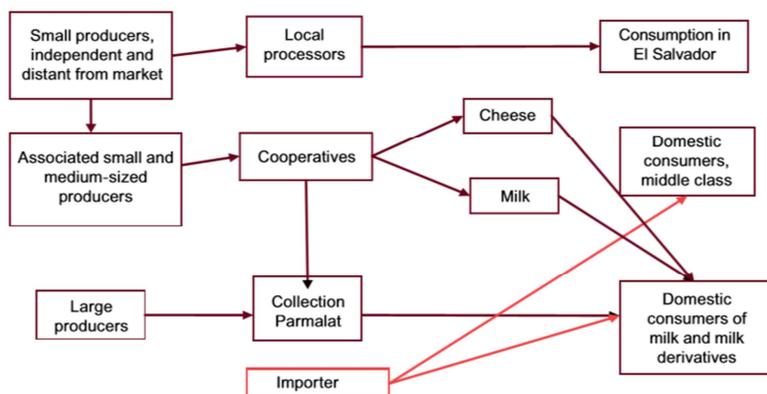
Uma característica da produção de leite na Nicarágua é o baixo emprego de tecnologia na produção, dado o escasso investimento em modernização e especialização do rebanho. Os produtores apresentam dificuldade para realizar investimentos devido ao alto nível de pobreza da população, ao pouco acesso ao crédito e às deficiências na infraestrutura nacional. O desempenho geral do setor lácteo no país é heterogêneo, a qualidade do produto é inferior a de produtos similares em outros países da região, e a presença de muitos atores intermediários aumenta os custos totais na cadeia de produção e distribuição (ZÚÑIGA-ARIAS, 2011).

Na Figura 10, que mostra a cadeia de valor dos laticínios da Nicarágua, é possível vislumbrar a divisão do setor, frisando que a empresa Parmalat é o maior *player* desta cadeia. As “empresas como Nestlé e Parmalat são aqueles que são responsáveis pelo processamento e pela comercialização para os mercados de massa de produtos lácteos. Obtém suas matérias-primas diretamente de produtores médios e grandes, e de cooperativas coletoras de leite” (ZÚÑIGA-ARIAS, 2011,

p. 37, tradução nossa). As empresas multinacionais coordenam e gerenciam a estrutura organizacional da cadeia láctea no país.

Os laticínios locais, por sua vez, adquirem a produção de pequenos produtores, muitas vezes distantes do mercado, e exportam a produção para El Salvador. Nesse caso destaca-se a presença e o papel dinamizador das plantas de processamento salvadorenhas na Nicarágua. O papel dinamizador das plantas salvadorenhas está relacionado às parcerias que realizam com empresas da Nicarágua, principalmente em processos de integração vertical. Para as plantas salvadorenhas a vantagem está no acesso a insumos lácteos com preço mais competitivo quando comparado ao preço em El Salvador, devido à menor concorrência com outras empresas pela matéria prima dos pequenos produtores.

Figura 10 – Cadeia de valor dos laticínios da Nicarágua



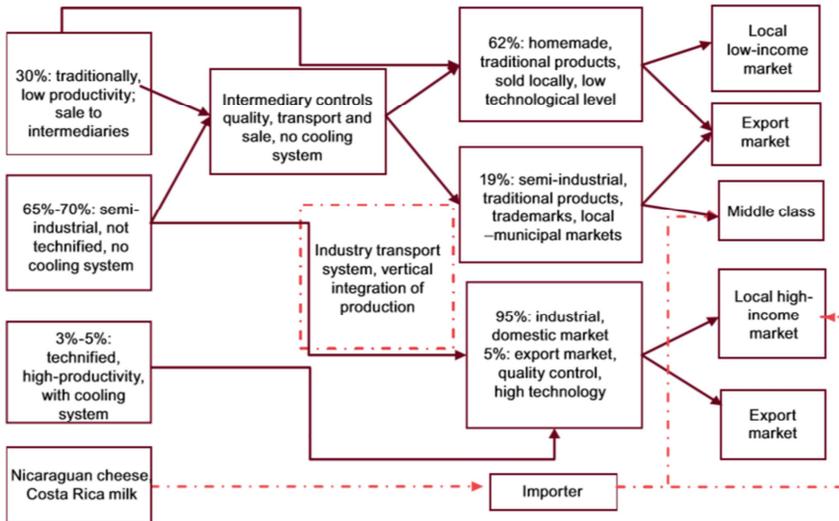
Fonte: Zúñiga-Arias (2011).

Em relação a El Salvador, 30% dos produtores de leite são classificados como tradicionais ou de subsistência empregando tecnologia artesanal, agregando pouco valor e com produtos não necessariamente submetidos a controles de qualidade e sanidade. Entre 65% e 70% dos produtores são semi-industrializados, transformam o leite em queijo tradicional, mas não tem sistema de refrigeração, e menos de 5% dos produtores são tecnificados, tendo sistema de refrigeração e elevada produtividade. Destaca-se que a produção primária de leite do país não é suficiente para atender a demanda do

mercado doméstico e a demanda pelas exportações salvadorenhas, e que para solucionar esse problema as indústrias recorrem à importação.

A estrutura de governança da cadeia de valor é controlada por diversas companhias semi-industrializadas, que apresentam contratos verbais com os produtores e um forte grau de integração vertical no controle de qualidade. A estrutura da cadeia é apresentada na Figura 11.

Figura 11 – Cadeia de valor dos laticínios de El Salvador



Fonte: Banco Mundial (2006) apud Zúñiga-Arias (2011).

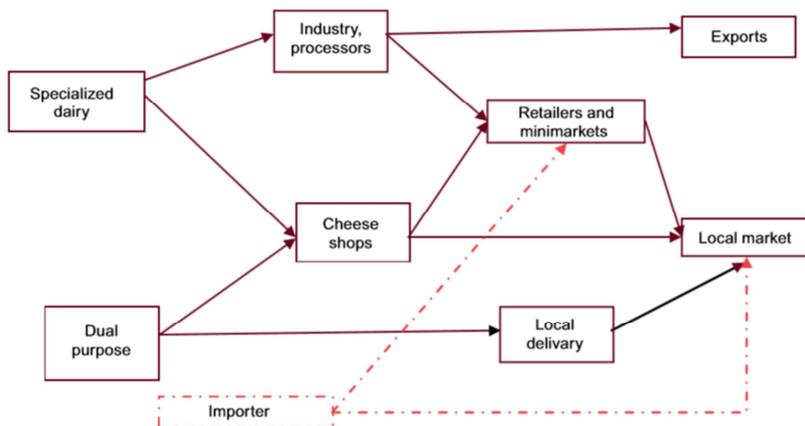
El Salvador apresenta uma indústria de laticínios com elevado grau de desenvolvimento, sendo capaz de produzir laticínios de alta qualidade para mercados locais e para exportação para os Estados Unidos. Diversos laticínios de El Salvador investem na Nicarágua para obtenção de insumos lácteos, além de estabelecerem parcerias com pequenas indústrias locais da Nicarágua para produção do queijo tradicional de El Salvador, o *quesillo*. Esses investimentos diretos são principalmente em infraestrutura, como plantas processadoras e canais de distribuição. Um fato interessante é que o *quesillo* produzido na Nicarágua, sob a supervisão de empresas salvadorenhas, é exportado para El Salvador e depois reexportado para os Estados Unidos.

Já o setor lácteo na Costa Rica é especializado, sendo que a maior parcela do leite cru se origina de fazendas onde a produção é mecanizada e a refrigeração é realizada na própria propriedade. O ator

mais forte da cadeia láctea no país é a cooperativa Dos Pinos, que controla aproximadamente 80% da produção industrial de leite. Entre os membros da cooperativa consta um número significativo de pequenos produtores que buscam acesso a nichos de mercados e preços mais elevados. Destaque-se que essa cooperativa tem presença no setor produtivo lácteo do Panamá, juntamente com a companhia Coca-Cola. A estrutura apresentada na Figura 12 permite um vislumbre sobre a organização dessa cadeia.

Um fato que chama a atenção é o sistema de quotas de produção de leite cru para os associados da cooperativa. Se o fornecimento excede a sua quota estabelecida, a cooperativa paga a metade do preço de mercado para a produção excedente. Ressalte-se que o associado não pode comercializar a produção excedente com outra empresa ou diretamente no mercado consumidor. A cooperativa também incentiva a melhoria da qualidade do produto através de contratos.

Figura 12 – Cadeia de valor dos laticínios da Costa Rica



Fonte: Zúñiga-Arias (2011).

Entre as especificidades da Costa Rica consta a associação de produtores, que exerce pressão sobre a tomada de decisão do setor lácteo (ZÚÑIGA-ARIAS, 2011). Também merece realce o fato de que o país exibe

um processo de organização industrial concentrado com barreiras à entrada e concentração de mercado. A estrutura

organizacional do setor é baseada em modelos associativos verticalizados com alto desenvolvimento tecnológico, assentados em modelos de produção especializados (ZÚÑIGA-ARIAS, 2011, p. 8, tradução nossa).

Já em relação aos principais produtos produzidos no setor lácteo da Costa Rica, sobressaem os segmentos de queijos, leite para consumo, iogurte e produtos lácteos de soja e outros lácteos. No segmento de queijos a cooperativa Dos Pinos liderou as vendas em 2017, com 46% do valor das vendas de varejo, seguida pela empresa Sigma Alimentos Costa Rica, com 35%. Entre as estratégias da Dos Pinos para manter a sua popularidade encontram-se a segmentação, os preços unitários acessíveis e a constante inovação (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017b).⁶

A cooperativa Dos Pinos também liderou as vendas de produtos lácteos para consumo em 2017, respondendo por 89% do valor das vendas de varejo, e de iogurtes e produtos lácteos de soja, com 77% do valor de varejo. Essa participação pode ser explicada pela inovação constante e pelas significativas economias de escala, derivadas do modelo cooperativo e verticalmente integrado adotado pela cooperativa (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017b).

Por fim, no segmento de outros lácteos a empresa Nestlé Costa Rica lidera com 40% do valor das vendas do varejo, seguida pela Dos Pinos com 26%. A primeira empresa se destaca principalmente no leite condensado, sendo sua participação alavancada pelas economias de escala derivadas de sua forte presença em múltiplas categorias de alimentos embalados, o que lhe dá acesso a uma ampla rede de varejistas tradicionais e modernos. Já a segunda empresa tem como destaque o creme de leite, sendo que a cooperativa também está presente nas demais categorias de lácteos, o que permite acessar uma ampla rede de mercados a um custo relativamente acessível (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017b).

De uma maneira geral, a análise dos países da América Central salienta a “importância das pequenas empresas no setor de laticínios da região e os mecanismos de coordenação e equilíbrio de poder entre os diferentes atores da cadeia de valor” (HERNÁNDEZ; MARTÍNEZ-PIVA; MULDER, 2014, p. 35, tradução nossa). As estruturas das

⁶ Esses dados não estão disponíveis para El Salvador e para a Nicarágua.

cadeias de valor de laticínios dos países em questão permitem enfatizar a importância do comércio geral para os produtos lácteos, seja em função de diferenças regionais de custos e produtividade, seja por conta do acesso a serviços como financiamento, *design*, logística, entre outros (HERNÁNDEZ; MARTÍNEZ-PIVA; MULDER, 2014).

Uma similaridade entre os países é a definição do preço do leite pela oferta e demanda, à exceção da Costa Rica, onde os produtores exercem pressão na tomada da decisão, ocorrendo principalmente acordos verbais. Outra similaridade é a dificuldade do acesso ao crédito por parte dos pequenos produtores.

Já uma diferença marcante entre os países é que o ator principal da cadeia láctea na Costa Rica consiste em uma cooperativa completamente verticalizada, enquanto na Nicarágua trata-se de empresas privadas de capital estrangeiro. A Costa Rica, apesar de ter pequenos produtores de leite, diferencia-se pela integração da maior parte dos produtores à cadeia da empresa dominante no mercado, permitindo que estes usufruam dos benefícios da agregação de valor. Outras diferenças entre os países da América Central analisados “residem na modernização dos atores, na infraestrutura com a qual os agentes contam e o acesso a mercados nacionais e internacionais” (ZUÑIGA-ARIAS, 2011, p. 50).

7.8 URUGUAI

Ao analisar o *cluster* lácteo uruguaio, Valliant, Patrón e Freiría (1998, s.n., tradução nossa) ressaltam uma particularidade deste país: “70% da produção de leite do Uruguai era remetida para a planta da Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE)”. Ainda conforme os autores,

é na década dos anos 80 que a indústria láctea uruguaia realmente inicia a especialização internacional. Estima-se que, atualmente, aproximadamente 40% do leite remetido à planta se destina a produtos exportados. O Mercosul é de longe o mercado mais importante, e, dentro do Mercosul, o Brasil. Também ao nível dos produtores de leite tem ocorrido um processo de mudança, de um lado uma forte diminuição do número de produtores (30% na última década), e, de outro lado, um acelerado aumento da produção devido ao aumento gradual do rendimento por

vaca e por hectare em todos os extratos de produtores. Em contrapartida, o crescimento do consumo interno está praticamente estagnado (VALLIANT; PATRÓN; FREIRÍA, 1998, s.n., tradução nossa).

“Estima-se que desde meados dos anos oitenta [até fim dos anos 90] tenham desaparecido cerca de 120.000 produtores no Brasil, mais de 3.000 no Chile e mais de 2.000 no Uruguai” (DIRVEN, 2001, p. 80, tradução nossa). Em relação à produção leiteira, Valliant, Patrón e Freiría (1998) apontam que esta apresentava uma relativa homogeneidade tecnológica no fim dos anos 1990, tanto do ponto de vista de nível geográfico quanto em relação ao tamanho das empresa. “As diferenças aparecem nos diferentes graus de intensidade de emprego de capital que as fazendas realizam. As fazendas classificadas como mais intensivas, fazem uso mais intenso do alimento concentrado, [...] maior capital em gado por unidade de superfície” (VALLIANT; PATRÓN; FREIRÍA, 1998, p. 7, tradução nossa).

No período mais recente, houve redução do número de produtores na produção primária de leite, que passou de 5.000 em 2000 para 4.000 em 2015. Alguns fatores que influenciaram nessa redução foram a concentração de capital, opções de atividades produtivas que competem pelo uso da terra e a falta de sucessão geracional. A idade média dos produtores é relativamente alta, e os jovens enfrentam falta de mercados efetivos e instrumentos financeiros para acesso à terra (CRISCUOLO; ONUGHHA; VARELA, 2017)

A seguir são apresentadas algumas características do setor lácteo uruguaio e de sua inserção na cadeia global de valor com base no estudo de Criscuolo, Onughha e Varela (2017), salvo quando indicado diferentemente. Na esfera de políticas públicas, o Estado uruguaio administrava o preço do “leite de quota”, preço que era pago aos produtores de leite com base nos custos de produção, e o preço do leite na indústria, preço que os processadores recebiam. O preço do leite da indústria foi desregulamentado em 1976, permitindo que a indústria definisse seus preços, enquanto que o “leite quota” foi desregulamentado apenas em 2008.

Um panorama mais geral do setor lácteo aponta que aproximadamente 70% da produção da indústria láctea uruguaia são voltados para mercados internacionais, principalmente Venezuela, Brasil, China e Argentina, sendo que a indústria láctea responde por quase 9% dos bens exportados pelo país. O Uruguai não apresenta uma

diversificação expressiva das exportações; por exemplo, em 2014, 74% das exportações lácteas se concentravam em três produtos, a saber, leite em pó e creme de leite (34%), queijo (25%) e leite semidesnatado em pó (12%).

No segmento de processamento do Uruguai, atualmente são encontrados 40 laticínios, sendo que três dos maiores são cooperativas, a Conaprole, Calcar e Claldy. Uma tendência emergente na cadeia láctea uruguaia é a propriedade estrangeira e a integração vertical na atividade primária (fazendas de produção de leite), por processadores que lançam mão de investimentos estrangeiros diretos (IED). Apesar da presença de um processador dominante no segmento, a Conaprole, o fato de este ser uma cooperativa evita a tendência de pressão sobre os preços pagos ao produtor de leite.

Alguns números destacam o impacto da Conaprole na cadeia láctea do país em 2015. Essa cooperativa recebe o leite de 84% dos produtores que vendem para as processadoras; processou 72% do total de leite processado; responde por 79% das vendas locais de leite fresco, é responsável por 75% das exportações de produtos lácteos do país. Outra destaque em relação à Conaprole é a criação da Prolesa, com a finalidade de compra de insumos em volumes para revender aos associados a preços competitivos. O volume das negociações e o tamanho da Prolesa fazem com que ela consiga comprar insumos a preços muito inferiores aos que os produtores individuais conseguiriam comprar (CRISCUOLO; ONUGHA; VARELA, 2017).

Já em relação aos principais produtos produzidos no setor lácteo uruguaio, destacam-se os segmentos de queijos, leite para consumo, iogurte e produtos lácteos de soja e outros lácteos. No segmento de queijos as exportações estão em queda, assim como os preços internacionais do queijo uruguaio, devido às dificuldades das empresas exportadoras para encontrar novos destinos que absorvam a produção que era destinada à Venezuela até 2014, um mercado que canalizava quase 50% dessas exportações de queijos. Além disso, os mercados domésticos não conseguem absorver esse volume de produção. As vendas de queijo no varejo foram lideradas pela Conaprole (15% do valor das vendas de varejo), pela Naturalia SRL (12%) e pela Nolimán S.A. (10%) (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017e).

A empresa que liderou as vendas de produtos lácteos para consumo em 2017 foi a Conaprole, respondendo por 82% do valor das vendas de varejo. Já no segmento de iogurtes e produtos lácteos de soja, a participação dessa empresa foi de 65%, seguida pela Fort-Masis SA do grupo Danone (14%). A primeira empresa apresenta como estratégia

uma presença permanente na mídia para reforçar o reconhecimento e a fidelização da marca, enquanto a segunda empresa foca no desenvolvimento de iogurtes funcionais (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017e).

Por fim, no segmento de outros lácteos, o cenário competitivo é mais diversificado, apesar da Conaprole liderar com 46% do valor das vendas do varejo. A empresa lidera nos segmentos de leite condensado (36%) e creme (89%) e está em segundo lugar nas sobremesas refrigeradas (35%). Nesse último produto, a liderança é da Fort-Masis SA (55%), ao passo que a empresa Los Nietitos S.A. ocupa a segunda posição nas vendas de doce de leite, lideradas pela Conaprole (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017e).

Uma característica da indústria de laticínios do país é a competitividade em termos de custos no mercado internacional. Um exemplo disso é que o custo de venda de leite em pó integral no país é inferior apenas ao da União Europeia: em 2011 era de 3,5 dólares por tonelada de leite, contra 3,426 dólares por tonelada métrica de leite na UE. No mesmo ano, os custos no Brasil, Estados Unidos e Nova Zelândia foram de 3,802, 3,955 e 4,084 dólares por tonelada métrica de leite, respectivamente. Para fins de comparação, a indústria láctea no Uruguai é mais intensiva no uso de mão obra e em energia do que a mesma atividade nos Estados Unidos, necessitando de cinco vezes mais mão de obra para produzir mil dólares de valor agregado, pagando o dobro ou o triplo pela energia e sendo 40% menos intensiva em capital do que a indústria norte americana.

A competitividade do setor também é afetada pela qualidade dos produtos lácteos uruguaios, que tem se elevado desde 2000. É ilustrativo que o Uruguai tenha passado a vender leite fluído (com teor de gordura entre 1 e 6%) para países do segundo quintil da distribuição de renda, enquanto antes vendia principalmente para países do quintil mais baixo dessa distribuição.

Entre as tendências que afetam a estrutura da cadeia global de valor láctea mundial, e por consequência a uruguiaia, está o surgimento de novos grupos de consumidores com demanda para produtos com propriedade saudáveis, entre outros, e o crescimento da renda nos países emergentes, que altera a demanda por produtos lácteos nesses países. Outra tendência são os maiores preços pagos pelos produtos lácteos perecíveis, com prazo de validade limitado e uma complexa cadeia logística, devido visão dos consumidores de que estes são mais saudáveis do que os produtos processados, enlatados ou congelados. Além disso, a demanda global está cada vez mais sendo influenciada por

questões ambientais e ligadas à sustentabilidade, o que contribui para remodelar o contexto regulatório da indústria láctea.

A globalização da indústria de laticínios está ampliando os impactos nos mercados domésticos dos processos em curso nos mercados internacionais de produtos básicos, assim como os da pressão descendente dos preços. Além disso, a indústria láctea está passando por uma consolidação estrutural, com aumento da participação das principais empresas.

Criscuolo, Onugha e Varela (2017) destacam 4 segmentos estratégicos da indústria láctea global, e indicam a inserção do Uruguai em duas deles. O primeiro é o segmento comercializável, armazenável, global, que inclui produtos não perecíveis que podem ser negociados internacionalmente. Nesse segmento estratégico os laticínios têm poder maior do que os produtores de leite, e retêm mais do valor gerado. Entre os fatos que fazem os processadores com maior volume dominarem o segmento estão o acesso aos mercados mundiais, as economias de escala, a publicidade e o reconhecimento das marcas.

O segundo segmento é dos produtos perecíveis locais não *premium*, que inclui itens produzidos e vendidos localmente, para os quais os consumidores não pagariam preços mais elevados. Um exemplo de produto desse segmento é o leite fresco, em que o poder de negociação está concentrado nos compradores (varejistas e processadores). Em alguns casos o leite fresco é produto cuja venda se massificou, podendo até ser vendido abaixo de seu preço de custo nos mercados, para atrair consumidores.

O terceiro segmento é de perecível global *premium*, onde estão produtos de qualidade superior que são comercializados internacionalmente apesar da sua perecibilidade. Nesse segmento, a comercialização ocorre pelo reconhecimento de marcas como o queijo Roquefort, da França, e o Parmigiano, da Itália. O poder de negociação nesse segmento depende da fonte da excelência do produto; se deriva da produção primária de leite, os produtores têm um poder relativo de negociação; se deriva do processamento ou de marca e *marketing*, o poder de negociação dos produtores se reduz. Destaque-se que nesse segmento o Uruguai ainda não se insere.

Já o quarto segmento envolve produtos perecíveis locais *premium*, produtos para os quais os consumidores locais estão dispostos a pagar um preço mais elevado devido a atributos como sabor, e produção artesanal, entre outros. As empresas que atuam nesse segmento são geralmente artesanais, podendo diferenciar o seu produto através da notoriedade deste ou de *marketing* em pequena escala. Uma

outra forma de diferenciação do produto é a embalagem; no caso dos iogurtes, por exemplo, esta se mostra cada vez mais sofisticada. Como os produtos têm qualidade diferenciada, devido a fatores como alimentação do rebanho, o poder de negociação dos produtores se eleva. A progressiva integração dos produtores com atividades de maior valor agregado, como processamento em pequena escala ou fabricação de queijo, pode lhes conferir até algum grau de poder nas negociações com os varejistas.

A inserção do Uruguai foi examinada pelos autores para a primeira e a quarta estratégia. As exportações do Uruguai estão concentradas no primeiro segmento estratégico, destacando-se em produtos intermediários, como o leite em pó. O Uruguai tem um desempenho favorável nesse segmento, sendo o seu gargalo mais significativo a ausência de fabricantes de embalagens no país, as quais são importadas da Argentina. O país tem acesso a equipamentos para produção primária e processamento, mas não participa dessas cadeias devido ao tamanho do Uruguai quando comparado com as economias de escala necessárias para ser competitivo. Essa fraca articulação com o setor de equipamentos de maior conteúdo tecnológico já havia sido destacado por Dirven (2001).

Uma sugestão de reposicionamento estratégico do país apresentada pelos autores foi o investimento em atividades a jusante, como processamento de produtos finais, distribuição e vendas no varejo, para consolidação da posição uruguaia nos mercados consumidores finais e retenção de uma maior parte do valor agregado. Outra opção de reposicionamento estratégico é o investimento na diferenciação de produtos no nicho de mercado de lácteos orgânicos em pó, o que permitiria alcançar um preço cinco vezes mais elevado que o preço do segmento tradicional de comercializável, armazenável, global. Para a adoção da segunda estratégia de reposicionamento, são necessárias algumas iniciativas como harmonização da legislação e da regulamentação nacional e certificação orgânica dos integrantes da cadeia.

Já a inserção do Uruguai no quarto segmento estratégico é sólida, pois o país importa apenas cerca de 5% dos produtos lácteos vendidos no mercado doméstico. Isso está relacionado com as preferências dos consumidores por produtos de nichos tradicionais produzidos localmente. No caso dos queijos artesanais, a cadeia é subótima devido a fatores como infraestrutura mais precária e menor controle fitossanitário. O principal canal de vendas do queijo artesanal é o mercado local, e se realiza também através de supermercados e

restaurantes. Na maioria dos casos os produtores contam com distribuidores para intermediar as vendas, sendo que muitas vezes os distribuidores utilizam as suas próprias marcas para revenda. Na distribuição do valor, os produtores captam de 20% a 30% do preço final, os distribuidores captam uma porcentagem similar e o restante do valor é retido pelos supermercados. A alta informalidade na produção de queijo artesanal dificulta reações colaborativas no setor que, por exemplo, poderiam resultar em melhor distribuição de valor.

Uma sugestão de reposicionamento estratégico no segmento perecível local *premium* é uma estratégia de melhoria coletiva e formalização dos produtores de queijo artesanal. Isso permitiria que os produtores desse queijo aumentassem a porcentagem do valor agregado que retêm, e prepararia as bases em termos de padrões de produtos, regulamentos e investimento, para entrar no segmento estratégico perecível global *premium*. No entanto, as expectativas de crescimento no curto prazo desse segmento são limitadas pela pequena dimensão do mercado interno uruguaio e pelo fato do mercado doméstico estar demonstrando sinais de saturação.

Porém, o segmento de queijos artesanais pode obter ganhos significativos de eficiência com iniciativas como desenvolvimento de padrões voluntários viáveis para os produtos, gerando certificação de origem geográfica artesanal, fortalecimento dos mecanismos de controle fitossanitário e investimento numa marca nacional de queijos artesanais. Outra iniciativa seria o investimento numa rede de distribuição, de propriedade de uma associação industrial ou cooperativa de produtores, visando aumentar o poder de barganha e o valor agregado retido pelos produtores frente aos varejistas e supermercados.

7.9 ARGENTINA

Conforme o Ministério de Economia da República Argentina (2001), a produção leiteira argentina estava concentrada nas bacias leiteiras, mais especificamente nas províncias de Santa Fé, Córdoba, Buenos Aires, Entre Ríos e La Pampa, que detinham mais de 99% da produção de leite nacional em 1998. Destaca-se que as províncias de Santa Fé e Córdoba detinham aproximadamente 72% da produção nacional.

No período mais recente, a produção primária de leite na Argentina, em 2015, foi de 11,2 bilhões de litros de leite, estando concentrada em três províncias, que respondem por 95% da produção. O número de produtores de leite foi de 11.660 em 2016, apresentando uma

tendência decrescente (PUECHAGUT; AGUSTINA; GASTALDI, 2016).

A produção primária está cada vez mais concentrada em grandes e altamente eficientes produtores. Essa concentração foi acelerada nos últimos anos, pela alta inflação e pelo fato da maior parte dos custos de produção ser em dólares, também porque produtores muito pequenos e menos eficientes, que produziam em terras arrendadas, não conseguiram se manter no mercado. Um exemplo desse processo foi a saída de 500 a 600 produtores de leite entre 2016/2017, com muitos produtores enfrentando problemas com acúmulo de dívidas e problemas estruturais não resolvíveis no curto prazo. O setor lácteo do país está requerendo do governo assistência com operações de financiamento e investimentos em infraestrutura. O governo tem desenvolvido uma linha de crédito para ajudar os produtores, mas esse instrumento pode não ser suficiente para os produtores com problemas financeiros mais sérios (YANKELEVICH, 2017). Observe-se que na Argentina

[...] a indústria do leite é caracterizada pela participação de empresas de capital nacional e internacional, uma característica distintiva, tendo importância o estrato cooperativo. A industrialização é caracterizada pela alta concentração empresarial, com as cinco principais empresas detendo 60% do mercado (MINISTÉRIO DE ECONOMIA DA REPÚBLICA ARGENTINA, 2001, p. 319, tradução nossa).

Ao analisar a evolução da atividade láctea na Argentina entre 1992 e 2005, Bisang et al. (2008a) identificam três períodos: o auge (1990 – 1998), a crise (1999 – 2002) e a recuperação (2003 – 2005). Na segunda etapa do projeto relativo à citada publicação, Bisang et al. (2008b) analisam as relações entre a produção primária e a indústria da cadeia láctea, para a economia argentina de 1992 a 2005, destacando que “aproximadamente 15 firmas industriais absorvem aproximadamente 60% da produção de leite do país” (p. 11, tradução nossa). Os autores concluem que uma característica marcante é a instabilidade dos preços pagos ao produtor, e que se “pode dizer que a indústria tem sido capaz de transferir para o setor primário os efeitos da crise e os efeitos das regulamentações governamentais que podem estar afetando temporariamente a lucratividade (tais como impostos sobre a

exportação aplicados em 2005)” (BISANG et al., 2008b, p. 31, tradução nossa).

Na caracterização da indústria láctea argentina em 2005, Bisang et al. (2008a) ressaltam a expressiva concentração das vendas totais em duas empresas, e também o aspecto segundo o qual as empresas de maior porte são multiplantas e multiprodutos. Já no tocante às exportações totais, “para as grandes empresas, a participação das exportações nas vendas é inferior a 30%; para pequenas e médias empresas não há meio termo: ou não exporta ou os mercados externos são decisivos em seus esquemas de rentabilidade” (BISANG et al., 2008a, p. 28, tradução nossa). Os autores também salientam que “a cadeia se estabelece com um mecanismo de preços muito assimétrico na primeira fase (setor primário - indústria) a favor da indústria e diferentes graus de equilíbrio entre a indústria e comércio” (BISANG et al., 2008a, p. 36, tradução nossa).

Assim, se as condições nos mercados internacionais não são favoráveis e o mercado local aparece como um lugar mais rentável, essas empresas inserem o excedente no mercado interno. O mercado, por conseguinte, se satura e, assim, se geram tendências de queda nos preços, que são transferidos pela comercialização e indústria para os produtores primários em função das assimetrias de poder existentes (BUGNA; PORTA, 2013, p. 288, tradução nossa).

Outro destaque é a

criação de marcas próprias por parte dos supermercados, iniciada em meados dos anos noventa [...], que tem uma série de efeitos sobre a relação entre a indústria e a comercialização. Estes envolvem basicamente o aumento do poder de barganha do supermercado no que diz respeito a empresas com marcas líderes (BISANG et al., 2008a, p. 48, tradução nossa).

Lódola, Brigo e Morra (2010) analisam as 31 principais cadeias agroalimentares da Argentina, que representam 15% do PIB, 48% das exportações e 11% dos empregos, em 2007. De acordo com os autores, a cadeia do leite representou, em 2007, 12% do valor agregado e 3% das

exportações totais dessas cadeias. Já em termos de valor bruto da produção, a cadeia do leite está assim distribuída 28% no setor primário, 66% no industrial, e 6% em insumos e serviços, em 2007.

Em termos de concentração geográfica da cadeia, observada através do índice Herfindahl-Hirschman, a cadeia do leite se encontra no grupo de concentração média, com destaque para as províncias de Buenos Aires, Santa Fé e Córdoba, que geram 43%, 30% e 21% do valor, respectivamente. Na estrutura de emprego de 2007, a cadeia do leite representou 6,5% do emprego total das cadeias, atrás da carne bovina (13,3%) e da soja (10,3%) (LÓDOLA; BRIGO; MORRA, 2010). De maneira geral, a cadeia do leite encontra-se entre as três principais, entre as trinta e uma analisadas pelos autores.

Dentre os fatores que ajudam a impulsionar a cadeia láctea argentina, constam a desvalorização do câmbio em 2002 e a conjuntura favorável dos mercados externos (BUGNA; PORTA, 2013). A esfera industrial da indústria láctea é composta por camadas onde se encontram numerosas pequenas e médias empresas com escassa participação na produção total, empresas nacionais relativamente especializadas voltadas para atender ao mercado interno, um bloco

composto por Sancor e Mastellone Brs. (La Serenísima) com empresas transnacionais (ET) como Nestlé e Danone, que é majoritário em termos de capacidade instalada de processamento e absorção de produção de leite cru (Bisang et al., 2008a). São empresas com uma forte orientação para o mercado interno, no qual têm marcas muito arraigadas e cobertura nacional, e com diferentes graus de integração internacional [...] E um bloco exportador, com empresas nacionais e estrangeiras, multiplanta e multiproduto, mas especializadas em uma menor variedade de produtos, principalmente para o mercado externo (leite em pó, queijo) (BUGNA; PORTA, 2013, p. 266 – 267, tradução nossa).

No segmento industrial há basicamente três segmentos. Um refere-se às grandes empresas de laticínios tradicionais, com estruturas produtivas obsoletas e superdimensionadas apresentando baixa eficiência. Outro é o das empresas de médio e grande porte, nacionais ou estrangeiras, que apresentam perfil exportador e maior eficiência. O terceiro segmento é o das pequenas e médias empresas que são

geograficamente dispersas, orientadas para o mercado doméstico e com baixo ou médio nível tecnológico. Entre as empresas, a Mastellone respondia por 13% do leite processado, seguido pela cooperativa Sancor (12%) e pela Molfino (10%), sendo que as dez maiores companhias processadoras respondiam por 58% do leite processado em 2015. Para fins de comparação, nos Estados Unidos as 4 maiores processadoras respondiam por 45% do leite processado, na Austrália, por 60%, no Canadá, por 80%, no Uruguai, por 90% e na Nova Zelândia, por 95%. Outra comparação é que a empresa com maior participação no processamento do leite respondia, nesses países, por 31%, 36%, 31%, 68% e 92% do leite processado respectivamente (PUECHAGUT; AGUSTINA; GASTALDI, 2016).

Já em relação aos principais produtos do setor lácteo argentino, cabe destaque para os segmentos de queijos, leite para consumo, iogurte e produtos lácteos de soja e outros lácteos. No segmento de queijos a empresa Sancor detém 12% do valor das vendas no varejo em 2017, oito pontos percentuais a menos que no ano anterior. Essa queda decorre da crise financeira da empresa, que fez com que as fábricas de queijos ficassem paralisadas por alguns meses. Destaque-se que diversas empresas nacionais, como La Tarantela, estão interessadas em adquirir as fábricas de queijo daquela cooperativa (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017a).

O segmento de leite para consumo foi afetado pela queda na produção doméstica de leite cru. A empresa que liderou as vendas de produtos lácteos para consumo, em 2017, foi a Mastellone, respondendo por 41% do valor das vendas de varejo. A empresa também liderou as vendas de leite (50%), ficou em segundo lugar nas bebidas lácteas aromatizadas (25%) e em quarto lugar no leite em pó (12%). Essa empresa é dona da marca, prestigiada na Argentina, La Serenísima. No caso dos iogurtes e produtos lácteos de soja, a liderança nas vendas é da empresa Danone Argentina, com participação de 74% em 2017, seguida pela cooperativa Sancor, cuja crise causou falta desses produtos no país. A liderança da Danone é explicada por diversos fatores, como o seu amplo portfólio de produtos, o alto reconhecimento de suas marcas e o acordo com a empresa Mastellone para prestação de serviços logísticos, armazenamento e transporte (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017a).

Por fim, no segmento de outros lácteos houve desabastecimento de creme/nata nos supermercados, devido à queda do preço internacional do leite em pó. Esta, consequentemente, resultou em queda na produção do leite em pó e de seus subprodutos, sendo que a principal

fonte de creme é o leite destinado à produção de leite em pó desnatado. A Danone Argentina liderou as vendas de outros lácteos, com participação de 36% em 2017. Essa liderança advém exclusivamente da liderança (76% do valor das vendas) nas sobremesas lácteas refrigeradas, produtos onde a empresa possui marcas consolidadas. De maneira geral, há perspectivas de modificação do mapa dos laticínios nos diversos produtos do setor, quando o futuro da cooperativa Sancor for definido. Há possibilidade de a Sancor ser adquirida por empresas consolidadas no setor lácteo mundial, como a francesa Lactalis, a mexicana Lala Group ou a neozelandesa Fonterra (EUROMONITOR INTERNACIONAL, 2017a).

Entre as perspectivas do setor lácteo da Argentina para 2018 estão o começo da recuperação da produção de leite, devido a mudanças estruturais em curso, melhores condições climáticas após as inundações de 2016 e 2017 e preços mais elevados. A redução da produção em 2017 foi causada pela combinação de eventos climáticos desfavoráveis e altos custos de produção, principalmente ração e salários, além de infraestrutura deficiente. Os problemas climáticos, aliados com as dificuldades financeiras de uma das maiores empresas do segmento no país, a Sancor, resultaram numa das piores crises dos últimos 20 anos. Entre os obstáculos para a consolidação da recuperação estão os altos custos e a falta de competitividade nos mercados internacionais (YANKELEVICH, 2017).

A crise financeira da Sancor está relacionada a uma série de fatores e questões de longo prazo. A cooperativa superou a crise da economia argentina de 2001, com endividamento e pouca capacidade de investimento. Atualmente a Sancor ocupa apenas um terço da sua capacidade de processamento de 6 milhões de litros por ano, tendo fechado suas operações em quatro das dezesseis plantas produtivas. Para fins de dimensionamento, a empresa responde por um quinto da produção total de leite do país, e é um dos maiores exportadores argentinos no segmento de lácteo, além de produzir um mix diversificado de produtos como leite fluido, leite em pó, creme, queijo, manteiga, iogurte e sobremesas (YANKELEVICH, 2017).

Em 2006 a cooperativa quase foi adquirida pela Adecoagro, mas o acordo assinado entre Argentina e Venezuela, para compra de leite em pó seco a preços lucrativos, fez com que o negócio não ocorresse. A Venezuela se tornou o principal mercado das exportações argentinas por alguns anos, mas a crise econômica na Venezuela, e consequentemente sua dificuldade para realizar os pagamentos, fez com que o acordo fosse

encerrado. Em 2017 algumas empresas mostravam-se interessadas em adquirir a Sancor, entre elas a Fonterra (YANKELEVICH, 2017).

Em relação às exportações lácteas de 1997, Bisang et al. (2008a) ressaltam que entre 75% e 80% o destino é o Brasil, seguido por Paraguai e Estados Unidos. Esse percentual se reduziu para 56% em 2002, em decorrência da crise nas relações comerciais entre Brasil e Argentina (BISANG et al., 2008a). Já as exportações nos nove primeiros meses de 2017 atingiram o valor mais baixo do século 21, representaram 12% da produção total. Os principais destinos das exportações foram o Brasil (42%), Rússia (11,5%) e China (8%), sendo que os principais produtos exportados foram leite em pó integral, soro de leite e queijo, representando 38,3%, 24,7% e 20,4%, respectivamente, do volume das exportações. Entre as explicações para a redução das exportações em 2017, sobressaem a menor produção, a falta de competitividade no mercado externo devido ao peso argentino supervalorizado, o aumento dos custos e a alta tributação, além dos preços melhores no mercado doméstico (YANKELEVICH, 2017).

Ao analisar o problema do financiamento, Navas-Alemán, Pietrobelli e Kamiya (2014) destacam que este é um dos principais obstáculos para desenvolvimento econômico e crescimento nos países em desenvolvimento, principalmente para as pequenas e médias empresas (PME's). Os autores analisam, entre outros casos, o setor lácteo na Argentina, em cujas atividades produtivas “os processadores terceirizam para agricultores independentes, mas também coordenam e supervisionam os agricultores de perto” (2014, p. 112, tradução nossa).

Uma cadeia de valor analisada no referido estudo diz respeito à La Serenísima (LS), o maior laticínio da Argentina. Este conta com uma associação de garantia de empréstimos que fornece garantias comerciais e financeiras e assistência técnica e financeira, com a finalidade de fortalecer a cadeia de valor (NAVAS-ALEMÁN; PIETROBELLI; KAMIYA, 2014). A cadeia de laticínios fornece “exemplos de facilitação de financiamento para fornecedores por grandes empresas através de crédito comercial, aquisição de insumos e máquinas e empréstimos de curto prazo” (NAVAS-ALEMÁN; PIETROBELLI; KAMIYA, 2014, p. 114, tradução nossa).

Essa cadeia apresenta governança quase hierárquica, sendo que

os vínculos com as grandes empresas proporcionam maior acesso ao financiamento. Para uma PME, a desvantagem desta forte governança hierárquica é que, juntamente com as

finanças e as compras, a empresa líder reduz as opções para os seus fornecedores, bloqueando-os num relacionamento com poucas alternativas (NAVAS-ALEMÁN; PIETROBELLI; KAMIYA, 2014, p. 129, tradução nossa).

Apesar de esses fundos auxiliarem as PME's no acesso ao financiamento os autores também ressaltam os riscos de especulação advindos dos incentivos fiscais argentinos para a formação de fundos de garantias e empréstimos (NAVAS-ALEMÁN; PIETROBELLI; KAMIYA, 2014).

7.10 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De uma maneira geral, a produção láctea pode ser altamente especializada, como no caso dos EUA, ou não especializada, como no caso da Nicarágua, onde a qualidade do leite é baixa, os produtores estão isolados e a produção leiteira é um subproduto da pecuária. As cadeias apresentam diversos padrões, desde o elevado nível de informalidade na comercialização do leite e seus derivados, presente na cadeia queniana, onde o canal informal responde por 80% dos produtos comercializados, até a elevada concentração presente na norte-americana.

Uma diferença entre os casos analisados diz respeito ao acesso ao financiamento, considerado limitado na maior parte dos casos apresentados, e que na Argentina, por sua vez, é suprido em parte pelos fundos de garantias de empréstimos. Outros fatos marcantes na cadeia láctea argentina foram a crise financeira da maior cooperativa do país, devido a uma série de fatores de longo prazo e a perda, a partir de 2014, do maior mercado para suas exportações, a Venezuela.

A forte presença de cooperativas de processamento é uma característica marcante nos casos da Austrália, da Costa Rica, dos Estados Unidos, da Nova Zelândia e do Uruguai, despontando no setor lácteo do continente americano e da Oceania. Já no caso do Sri Lanka e do Vietnã, a estrutura do setor lácteo é mais informal.

Em relação à agregação de valor, países como Nicarágua, El Salvador, Quênia, Sri Lanka e Vietnã se destacam pela escassa agregação de valor e dificuldade para ampliação, dado que parte significativa da produção de leite é processada pelos produtores ou por empresas de pequeno porte, à exceção do Vietnã. Nos casos do Quênia, do Sri Lanka e do Vietnã, observam-se as deficiências em raças de gado

com maior produtividade, na falta de profissionais com formação adequada às necessidades do setor lácteo e na estrutura de refrigeração do leite, que ainda não se encontra disponível de maneira uma geral aos produtores primários.

No tocante ao setor externo, nos países da Oceania e no Uruguai as exportações são um componente chave da cadeia láctea. Por exemplo, no Uruguai, 70% da produção é destinada para as exportações. Já os Estados Unidos apresentam uma produção mais voltada ao mercado doméstico, com pequeno grau de abertura do mercado lácteo nacional.

Apesar das variações na cadeia do setor lácteo entre os países apresentados, destaca-se a concentração da produção por parte das empresas processadoras, mesmo quando a produção é orientada para o mercado interno. Também tem destaque o papel do segmento de varejo na cadeia láctea, ampliando a sua participação principalmente nos mercados mais desenvolvidos, como na Europa e nos Estados Unidos. O setor varejista apresenta estratégias de diferenciação como marcas próprias, além de pressionar os preços e determinar aspectos do produto e de sua produção.

Uma marcada tendência na cadeia láctea, principalmente nos países mais desenvolvidos, foi a influência de aspectos relacionados com questões ambientais, bem estar animal e sustentabilidade sobre o comportamento do consumidor e sobre o ambiente regulatório. Por fim, ressalta-se que para muitos países menos desenvolvidos a dificuldade de avanço no setor lácteo advém da baixa qualidade do leite, da dificuldade de acesso a financiamento, do ambiente institucional e da falta de estratégias para a agregação de valor ao produto.

A análise das cadeias láctea será empregada na parte III da presente tese, com a finalidade de compreender melhor a presença das correspondentes atividades no Corede Vale do Taquari. É intenção verificar quais as características dessa cadeia são predominantes localmente, se os custos competitivos (como no caso da Nova Zelândia), a presença de subsídios (caso europeu), a presença significativa de cooperativas no processamento (Austrália e Nova Zelândia), a produção voltada ao mercado externo (Oceania e Uruguai) ou doméstico (Estados Unidos), ou ainda se a cadeia se assemelha a cadeias menos desenvolvidas, caracterizadas pela baixa qualidade da matéria prima (Nicarágua, Sri Lanka e Vietnã) e pela informalidade (Quênia).

8 O SETOR LÁCTEO NO BRASIL EM FACE DAS MUDANÇAS RECENTES DA ECONOMIA BRASILEIRA

O foco deste capítulo é o setor lácteo no Brasil. Mas para entender a situação desse setor, é preciso considerar o contexto da economia. Assim, começa-se pelo contexto, para em seguida falar do setor.

Primeiramente será explorada a situação da economia brasileira desde a abertura comercial e a desregulamentação, nos anos 90, até o período atual, com a finalidade de traçar o pano de fundo no qual o setor lácteo está inserido no Brasil. Autores como Benetti (2004) e Feix (2016) ressaltam a influência da abertura e da desregulamentação no setor lácteo brasileiro, especialmente em relação às aquisições de empresas brasileiras por empresas estrangeiras e ao padrão de concorrência da indústria de laticínios no Brasil. Em seguida será explorada a trajetória do setor lácteo no Brasil, com base em revisão de literatura. Os dados estatísticos da situação atual do setor no Brasil, por sua vez, são apresentados no capítulo 9.

8.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA NO PERÍODO

Nessa subseção são apresentadas três macrogrupos de informações fundamentais para traçar um panorama da economia brasileira no período. Primeiramente é apresentada a caracterização econômica do Brasil no período, seguida pelo ambiente agrícola e pela evolução da política de crédito.

8.1.1 BREVE CARACTERIZAÇÃO ECONÔMICA GERAL DO BRASIL NO PERÍODO

Nos anos 80 a produção industrial brasileira permaneceu estagnada, e caracterizada pela orientação para o mercado internacional de uma parcela crescente da produção, pela perda de dinamismo do padrão de desenvolvimento anteriormente adotado, pela redução do ritmo de aumento da produtividade, pela retração dos investimentos e pela ampliação do hiato tecnológico da indústria brasileira em relação à fronteira tecnológica. Destaque-se que a situação da inflação e a imprevisibilidade dos planos políticos de combate à inflação condicionaram as estratégias das empresas brasileiras (SUZIGAN, 1991).

A abertura comercial realizada no Brasil no decorrer dos anos 90 exibiu um processo de redução das tarifas. De fato,

num período de aproximadamente cinco anos, entre 1990 e 1994, a proteção à indústria foi drasticamente reduzida, com a tarifa alfandegária média caindo a um terço da que havia prevalecido na década anterior [...] Em termos efetivos, a proteção da indústria em 1994 já havia alcançado os patamares acordados no âmbito do Mercosul e que teoricamente deveriam ser atingidos em 2006 (CARNEIRO, 2002, p. 313).

Suzigan (1991) destaca que “a abertura foi mal planejada e atropelada por questões políticas (negociação da dívida externa, afirmação política do novo governo) e de política econômica (estabilização macroeconômica)” (1991, p. 50). Para esse autor, os elos de articulação entre a política industrial e macroeconômica, câmbio e finanças públicas, foram os principais focos de problemas.

De acordo com Carneiro (2002), o regime de câmbio fixo empregado no Brasil “e a consequente valorização do câmbio por um período de cinco anos somou-se à abertura como um importante determinante das transformações na estrutura produtiva e inserção externa” (p. 314). De 1990 até 1998 houve elevação do coeficiente importado, de 5,7% para 20,3%, indicando uma especialização da estrutura produtiva no contexto da abertura comercial. Além disso, a perda de elos da cadeia produtiva ocorreu principalmente nos setores industriais dinâmicos, intensivos em tecnologia e capital. “As transformações da estrutura produtiva e do saldo comercial observadas nos anos 90 se fizeram acompanhar de performances distintas das exportações e importações com estas últimas apresentando taxas de crescimento que foram o dobro das primeiras” (CARNEIRO, 2002, p. 331).

O processo de reestruturação da economia brasileira, em contexto de globalização, abertura da economia, estabilização e privatizações, é mais evidente em setores como o automobilístico, e em grau significativo nos setores de alimentos e eletrônicos de consumo, assim como em setores tradicionais como calçados e têxteis (BARROS; GOLDENSTEIN, 1997). Nos setores de alimentos e eletrônicos de consumo, “o tamanho do mercado brasileiro somado ao Mercosul tem sido a grande fonte de atração. Tanto empresas nacionais voltaram a

investir como grandes internacionais têm nos olhado como a grande alternativa aos mercados saturados dos países desenvolvidos” (BARROS; GOLDENSTEIN, 1997, p. 26).

Em relação às fusões e aquisições que ocorreram no Brasil, entre 1992 e 1997, Laplane e Sarti (1999)⁷ destacam que as operações de aquisição se concentraram no setor industrial (58,8% das aquisições). Em especial, nos setores de alimentos e bebidas, material de transporte, química e petroquímica, metal mecânica e eletroeletrônica. De acordo com Carneiro (2002), “o setor industrial no qual houve o maior número (o terceiro em valor) de fusões e aquisições” (p. 346), nos anos 90, foi o de alimentos. Após a abertura econômica, a indústria brasileira de alimentos passou por um processo de concentração e desnacionalização (CARVALHO, 2008). Já as empresas agroalimentares de menor porte, “incapazes de investir para uma melhor inserção, amargaram durável adversidade, pela competição tanto das empresas estrangeiras recém-chegadas como das que, já instaladas, tiveram que se adaptar” (LINS, 2014, p. 105).

As características que cooperaram para que a indústria de alimentos tenha sido a líder no número de fusões e aquisições são:

[...] a saturação do mercado consumidor nos países desenvolvidos, limitando dessa forma a expansão da indústria de alimentos; o poder das cadeias de distribuição estimula a busca de mercados mais atraentes, pois os grandes supermercados têm pressionado as margens de lucro do setor produtivo; necessidade de maiores escalas de produção que justifiquem os custos em *marketing* e propaganda; reorganização dos negócios, com focalização das atividades; e a entrada em novos mercados consumidores regionais ou locais, muitas vezes mantendo-se a marca adquirida (SEBRAE 1997 apud CARVALHO, 2000, p. 4).

As principais características da economia brasileira no período de 1995 até 1998, destacadas por Oliveira e Turolla (2003), foram a busca da consolidação da estabilização, a valorização cambial e o desequilíbrio externo. O período de 1999 até 2002, por sua vez, é caracterizado pelo tripé câmbio flutuante, metas de inflação e superávit

⁷ A partir do estudo da FIESC/KMPG.

primário. Em 2002, a economia brasileira apresenta um cenário de instabilidade econômica decorrente da crise da Argentina, dos desdobramentos internacionais do ataque ao World Trade Center (11 de setembro de 2001), da crise de oferta de energia elétrica (“apagão”) no país, em 2001, e das turbulências ligadas ao cenário eleitoral de 2002.

Conforme Gremaund et al. (2010), a crise Argentina teve impacto na forma de saída de capitais e desvalorização da moeda, consequentemente, na elevação dos juros que interferem nas expectativas dos investidores. A crise energética, por sua vez, retrai o consumo e o investimento, enquanto que a crise eleitoral afeta o risco país e o perfil da dívida pública, que passa a apresentar um menor período de maturação. “Em 2001, esse desequilíbrio entre o fluxo de investimentos diretos e o déficit em transações correntes agravou o clima de instabilidade econômica existente à época e ajudou a empurrar a economia para uma grave crise cambial” (BELLO, 2010, p. 22).

Um dos fatores que ajudam a compreender a reversão, já no início de 2003, da tendência de aceleração inflacionária de 2002, foi a redução expressiva da demanda interna, resultante da política fiscal e monetária restritiva com elevação da taxa de juros e do superávit primário. Outro fator foi o desempenho favorável das exportações, decorrente do crescimento econômico mundial, da desvalorização de 2002 e da elevação dos preços das *commodities*, conforme Gremaund et al. (2010), minimizando o impacto recessivo das políticas acima citadas.

Observe-se que “os expressivos saldos da balança comercial acumulados entre 2003 e 2007 e os investimentos diretos brutos são explicados pelo cenário internacional favorável com demanda internacional e liquidez, sendo que no processo ocorreu uma relevante acumulação de reservas cambiais” (FÜHR, 2015, p. 46). Enquanto isso, no cenário doméstico, o crescimento dos salários e a expansão do consumo das famílias decorrente das transferências via programas de assistência e da expansão do crédito para a pessoa física, assim como o investimento em infraestrutura, ajudam a explicar o crescimento do PIB brasileiro.

O impacto da crise financeira internacional iniciada em 2007 manifestou-se no Brasil no segundo semestre de 2008, “o superávit comercial encolheu, a bolsa de valores declinou (no final de 2008, a queda tinha sido de 42%) e começou a desvalorização do real (no final desse mesmo ano o dólar teve uma valorização de 32%)” (BAER,

2009, p. 510). A desaceleração do crescimento da China reduziu o preço das *commodities* o que aliado ao cenário de recessão no mundo explicam a redução do superávit. A desvalorização cambial dificultou o controle da inflação e ao mesmo tempo ajuda na competitividade das exportações que “pode ser anulado pela queda da demanda induzida pela recessão em diversos lugares do mundo” (BAER, 2009, p. 511). Neste aspecto, Kooi (2010) destaca que o Banco Central do Brasil elevou a taxa de juros nos meses que antecederam a crise e manteve elevada nos meses seguintes com a finalidade de conter a inflação que se encontrava acima da meta (FÜHR, 2015, p. 47).

Conforme Kooi (2010), algumas medidas adotadas pelo Governo em face à crise envolveram a redução das reservas mínimas bancárias, a redução dos impostos sobre empresas e investimentos em infraestrutura e no setor imobiliário/construção civil. Além dessas medidas, pode ser citada a política de expansão do crédito habitacional, que tem destaque na atividade econômica do período pós-crise (PAIM, 2013). A partir de 2011, o governo federal utilizou os bancos públicos com carteira comercial para reduzir a taxa de juros praticada pelos bancos privados, além de incentivar “os bancos públicos a atuar de forma anticíclica, neutralizando a desaceleração da contratação de crédito pelos bancos privados” (CAGNIN et al., 2013, p. 7). Todavia, a taxa real de crescimento do PIB brasileiro oscilou de 7,5% em 2010 para -3,8% em 2015, num cenário de crise econômica e política.

Já o cenário do comércio exterior brasileiro, desde os anos 90, sofreu alterações significativas. Um exemplo disso refere-se ao destino das exportações, pois “a distribuição geográfica das exportações brasileiras em 1998 estava basicamente concentrada, com EUA como principal parceiro comercial, com 19,3%” (FÜHR, 2015, p. 50). Esse cenário se altera, sendo que na “participação dos principais parceiros comerciais brasileiros, se verifica que a representatividade chinesa é ascendente. O referido movimento fez com que a China se tornasse, em 2009, o país que mais importa produtos brasileiros” (AVILA, 2012, p. 85).

Conforme dados do MDIC (2016), em 2015 a China era destino de 18,6% do total das exportações brasileiras, os EUA representavam 12,6%, a Argentina representava 6,7%, a Holanda representava 5,3% e o

Japão representava 2,5% das exportações. Já o destino das exportações brasileiras por bloco econômico encontrava-se distribuído em 2015. Conforme dados do MDIC (2016), a Ásia (exclusive Oriente Médio) representava 33,2%, a União Europeia representava 17,8% e o Mercosul 5 representava 11% do total.

As perdas de participação das exportações nos “mercados mais tradicionais tiveram como contrapartida um aumento expressivo da participação dos mercados não tradicionais” (RIBEIRO; MARKWALD, 2008, p. 373), tais como China, países da África, Oriente Médio, Europa Oriental, América Central e Caribe. Dois fatores têm destaque na expansão das vendas para esses países, “um aumento dos mercados não tradicionais nas importações mundiais, que o Brasil acompanhou, e uma concentração relativamente maior da demanda de importação desses países em *commodities* agrícolas e minerais produzidos pelo país” (RIBEIRO; MARKWALD, 2008, p. 373). Apenas para África, América Central e Caribe as exportações brasileiras têm participação mais elevada de bens manufaturados. “Essa diversificação do comércio ajudou o Brasil a enfrentar os efeitos da crise, sobretudo tendo em conta que a China e outras economias emergentes resistiram melhor à crise e começaram a se recuperar antes da economia dos EUA” (KOOI, 2010, p. 4) (FÜHR, 2015, p. 50 – 51).

Em relação ao fator agregado, os produtos manufaturados representavam 54,7% do total exportado pelo Brasil em 2002, os produtos semimanufaturados, 14,8%, e os produtos básicos, 28,1%. A participação dos produtos manufaturados no total exportado atinge o pico em 2005, 55,1%, e a partir de então declina, representando 38,1% em 2015. Nesse ano, ainda, os produtos semimanufaturados e básicos representavam, respectivamente, 13,8% e 45,6% do total exportado. Já a composição das importações permanece relativamente estável no período analisado, sendo que, em 2015, os produtos básicos, manufaturados e semimanufaturados representavam, respectivamente, 11,6%, 84,4% e 4% do total das importações brasileiras.

8.1.2 Ambiente agrícola no período recente

O ambiente institucional brasileiro passou por transformações a partir do final dos anos 1980. Foram quatro os pilares de mudanças na política governamental que impactaram nas cadeias produtivas agrícolas: a desregulamentação dos mercados agrícolas; a menor disponibilidade de crédito oficial e diminuição de subsídios, principalmente com a extinção da conta movimento do Banco do Brasil; a maior exposição ao mercado externo retirando restrições quantitativas e qualitativas das exportações; e a desregulamentação dos preços no varejo com a extinção do Conselho Interministerial de Preços (CIP) (SAES; SILVEIRA, 2014).

Em termos de condicionantes do ambiente competitivo das cadeias produtivas agrícolas a partir do fim dos anos 1980, Saes e Silveira (2014) destacam a concentração e a desnacionalização das empresas. No segmento de processamento, os autores salientam, com base no estudo da KPMG Corporate Finance (2013), que o setor de alimentos, bebidas e fumo apresentou o segundo maior volume de fusões e aquisições entre 1994 e 2013. No segmento do varejo, por sua vez, ocorreu a entrada e manutenção maciça de expressivas redes do varejo internacional a partir dos anos 1990.

Os autores trabalham com duas proposições em relação às estratégias e à governança das cadeias agrícolas. A primeira proposição trata da necessidade de adoção de estruturas de governança mais complexas em decorrência das estratégias de diferenciação que os agentes adotaram em face à desregulamentação. Mais especificamente, a concentração do segmento processador gera uma concorrência entre as empresas na busca por insumos, além do fato de que requerem maiores volumes de insumos e requererem contratos. A segunda proposição trata justamente da necessidade de grandes volumes de insumos e da garantia destes, o que resulta em formas organizacionais mais complexas, podendo explicar o crescimento dos contratos de longo prazo no setor agrícola. A complexidade da governança depende das características do insumo, como, por exemplo, a instabilidade da sua oferta e sua perecibilidade, a diferenciação do insumo e o grau de competição das firmas. Além disso, as estratégias dos segmentos a jusante do segmento agrícola requerem fornecimento de insumos em dada quantidade e qualidade, influenciando na adoção de estruturas de governança mais complexas entre os segmentos das cadeias produtivas agrícolas (SAES; SILVEIRA, 2014).

Guedes, Torres e Campos (2014), ao analisarem a sustentabilidade e a sustentação da produção de alimentos no Brasil, destacam fatores que apresentam grande potencial de ocasionar impactos substanciais no sistema agroalimentar: o aumento populacional, o aumento da urbanização e a expansão da renda *per capita*. Estes fatores devem impactar seja nos padrões de consumo, seja no volume total de alimentos demandados. Alguns fatores mais fracos, que, segundo os autores, podem influenciar a sistema agroalimentar no Brasil, são a mudança da composição do setor produtivo agropecuário, atualmente caracterizada pela pequena produção e pela grande empresa agropecuária, a redução da disponibilidade de mão de obra qualificada na agricultura e “a nova tendência de financiamento de investimentos agrícolas e agroindustriais, realizados por investidores internacionais e/ou empresas privadas de capital estrangeiro” (2014, p. 122). Os autores também destacam fatores do lado da oferta, como avanços da ciência, tecnologia e inovação agropecuária, tendência de redução da disponibilidade de recursos hídricos e terra agriculturável, além de avanços na tecnologia da informação e da comunicação.

No pilar referente à cultura de comércio internacional, Guedes, Torres e Campos (2014) ressaltam as incertezas quanto ao rumo do grau de governança global do comércio exterior, sendo que atualmente a política de comércio internacional de cada país é influenciada pelos quadros regulatórios multilaterais, pelas regulações negociadas regionalmente e pelas políticas nacionais dos principais parceiros. Os autores destacam que as empresas transnacionais estão desenvolvendo outro sistema de regras do comércio internacional, paralelamente às políticas de comércio, com base na organização do comércio em cadeias globais de valor, “com o objetivo de minimizar custos em escalas globais de produção, integrando a manufatura à aquisição de insumos e componentes” (2014, p. 137). Essas empresas passam a dividir as suas operações em diversos países, especializando as atividades como concepção, montagem, *marketing*, entre outras, formando cadeias de valor.

Ao analisarem a viabilidade econômica, social e ambiental dos sistemas agroalimentares brasileiros, os autores ressaltam que, além de ampliar os ganhos de produtividade, é necessário elevar o nível de automação e mecanização nos sistemas agroalimentares para reduzir as perdas ao longo da cadeia. Esse processo é acompanhado “por uma situação de seletividade social, na qual predominarão os produtores tecnologicamente modernizados” (GUEDES; TORRES; CAMPOS, 2014, p. 129), onde o gradual aumento da participação de

estabelecimentos com maior escala nos mercados de alimentos e a intensificação tecnológica colaboram para a desistência de uma parte significativa dos estabelecimentos rurais de menor porte econômico (NAVARRO; CAMPOS, 2014). Entre os fatores que contribuem para essa desistência estão a queda real dos preços das mercadorias produzidas no mundo rural, o aumento da complexidade da gestão da atividade (incluindo a questão ambiental), a elevação dos salários pagos aos trabalhadores rurais e o atraso de parcela significativa dos pequenos produtores em se apropriar do conhecimento tecnológico adequado, entre outros fatores (NAVARRO; CAMPOS, 2014).

Um exemplo das tendências de desenvolvimento da “pequena produção” é o caso da cadeia produtiva de suinocultura no Oeste catarinense, em que

[...] o processo de seleção e consequente exclusão de produtores [...] tem sido uma característica permanente ao longo da história recente da atividade e está condicionado à rentabilidade das agroindústrias líderes e à sobrevivência das organizações de nicho [...] [A] atividade será cada vez mais restrita àqueles produtores capazes de adotar modernos processos gerenciais com apoio de tecnologias da informação e de acompanhar o desempenho técnico e econômico dos sistemas de produção mais intensivos em tecnologia (MIELE; MIRANDA, 2013, p. 219 - 220).

Ao examinar as oportunidades e os desafios para a inserção dos pequenos produtores em mercados modernos, Souza Filho e Bonfim (2013) destacam que o aumento das exigências de controle de qualidade e rastreamento em cadeias produtivas geralmente surgem no mercado externo e depois se estendem ao mercado doméstico. Um exemplo dessas exigências são as normas de sanidade e controle de qualidade da Organização Mundial do Comércio (OMC). Essas regras acabam sendo impostas a todos os produtores, e aqueles que não conseguem se adaptar tendem a migrar para os mercados informais. Os autores destacam que políticas podem auxiliar na adaptação dos pequenos produtores, evitando a exclusão de uma parcela significativa deles.

Um exemplo dado pelos autores para enfatizar esse ponto foi a exigência de resfriamento do leite no ponto de coleta, que consta na IN 51/2002 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Essa exigência tinha o potencial de excluir do mercado os

produtores sem escala e capital para adquirir o resfriador. Porém, através de ações do setor público, dos laticínios, dos produtores e suas organizações, foram criadas unidades de resfriamento associativas, foram desenvolvidas inovações tecnológicas para reduzir a escala dos equipamentos e foi ofertado crédito em condições especiais, entre outras medidas executadas para tratar da questão da exclusão e da segurança alimentar para os consumidores.

Uma ilustração dessas ações é o caso da Cooperativa Mista dos Pequenos Agricultores da Região Sul (Coopar), de São Lourenço do Sul, que comercializava grãos e batata inglesa e que criou uma seção dedicada ao resfriamento e à pasteurização do leite, dada a obrigatoriedade de entregar o leite resfriado a partir de 2010. A produção de leite é realizada de maneira individual, mas a comercialização é realizada de forma coletiva, sendo que a COOPAR resfria e pasteuriza o leite e depois o entrega a um grande laticínio da região (GUANZIROLI, 2013). Ainda conforme o autor, a integração comercial ocorre dado que o laticínio é mais eficiente em termos de regularidade e escala de entrega ao mercado, não sendo viável para a cooperativa competir com ele. Para os produtores, a criação da seção de leite da cooperativa representou um aumento no preço recebido pelo litro do leite, além de minimizar a ameaça de saída da atividade.

Helfand, Pereira e Soares (2014), ao analisarem a situação atual e as perspectivas dos pequenos e médios produtores na agricultura brasileira, apontam que é provável que o número de estabelecimentos se reduza com o tempo e que o tamanho médio do estabelecimento aumente, este último aspecto contribuindo para tornar atrativa a renda dos produtores do setor. Os autores ressaltam ser improvável “que os estabelecimentos pequenos e médios desapareçam a curto ou médio prazo” (HELFAND; PEREIRA; SOARES; 2014; p. 554). Entre as razões que os autores apresentam para essa improbabilidade estão que

- a) uma minoria significativa de pequenos e médios produtores é competitiva; b) a maioria, que tem mais dificuldades para gerar renda, provavelmente tem poucas alternativas fora da agricultura. Para sobreviver, irão continuar a produzir o que podem; c) há uma ampla variedade de políticas públicas que possibilitam que as famílias fiquem na agricultura mesmo se não obtiverem seu sustento pleno a partir da atividade agrícola. Essas políticas incluem aposentadoria

rural, Bolsa Família, Pronaf e outros (HELFAND; PEREIRA; SOARES; 2014; p. 555).

Para a análise dos microdados do Censo Agropecuário de 2006, os estabelecimentos foram agrupados em três grupos: com valor da produção agrícola superior a 10 salários mínimos (SM) por mês; de 2 SM até 10 SM; e com menos de 2 SM. Os estabelecimentos de grande escala (mais de 10 SM) parecem modernos e produtivos, sendo que 89% tinham menos de 500 ha de terra, 72% deles usavam força de tração mecânica, 73% empregavam fertilizantes, 63% usavam assistência técnica, entre outras características. No grupo de 2 SM até 10 SM, a maior parcela dos estabelecimentos tendia a permanecer no setor e podia se beneficiar de políticas públicas eficazes que, por exemplo, aumentassem a sua produtividade. Já o terceiro grupo, composto por produtores de maior idade e com menor nível de educação, e que possivelmente teriam poucas oportunidades fora da agricultura, representavam 60% do total de estabelecimentos. Em relação a esse último grupo, os autores ressaltam que “eles podem estar marginalizados, mas não têm outras perspectivas” (HELFAND; PEREIRA; SOARES; 2014, p. 555), remetendo às razões da improbabilidade do desaparecimento dos pequenos e médios estabelecimentos citadas acima (HELFAND; PEREIRA; SOARES; 2014).

O potencial brasileiro na produção de alimentos tem como *drivers* fatores demográficos, econômicos, regulatórios, entre outros. No caso dos *drivers* regulatórios, Contini (2014) destaca que a questão dos subsídios, no caso brasileiro a proteção efetiva à agricultura em 2010, medida pela OCDE, foi de 5% (subsídios aos produtores em relação ao volume bruto de produção). O índice brasileiro é menor que o de países como Estados Unidos (9%), China (17%) e Rússia (22%) e da União Europeia (22%). O autor resalta que a crise financeira na maioria dos países não acarretou redução ou elevação dos subsídios; o aumento dos preços das *commodities* no mercado internacional impactou mais que a reorientação de políticas nos casos de queda dos subsídios.

Entre os principais gargalos do agronegócio brasileiro, Galvão (2014) destaca a questão logística, mais especificamente a dependência do modal rodoviário. Destaca também o “risco Brasil”, ressaltando fatores como a complexidade da estrutura tributária, o custo do capital de giro superior ao de outros países e a legislação ineficiente, assim como a baixa cobertura do seguro rural no Brasil e a ineficiência de ações conjuntas entre agentes públicos e privados.

8.1.3. Políticas de crédito

O papel do crédito nessa trajetória do setor agrícola foi muito importante. Note-se que “o sistema nacional de crédito rural (SNCR) foi criado em 1965, através da Lei nº 4.829. Antes desse ano, a concessão de crédito rural já era feita pelo Banco do Brasil” (BACHA, 2012, p. 59). De maneira geral, existem três tipos de crédito rural: o crédito de custeio, que se destina a atender a necessidade de capital de giro para as atividades agrícolas; o crédito de investimento, que se relaciona a recursos para construção de instalações e compra de equipamentos; e o crédito de comercialização, associado à política de preços mínimos (BACHA, 2012).

O sistema nacional de crédito rural apresentava até 1979 linhas específicas para insumos químicos e investimentos rurais, tendo por finalidade sustentar a modernização agrícola (GRAZIANO DA SILVA, 1996). Já na década de 80, o crédito rural é inserido no sistema financeiro geral, apresentando taxas de juros e prazos diferenciados (GRAZIANO DA SILVA, 1996).

Tem destaque na literatura o papel desempenhado pelo crédito rural subsidiado, no período de 1965 a 1986, relativamente ao processo de expansão e modernização da agropecuária brasileira, seja através da possibilidade de aquisição de insumos como fertilizantes e defensivos ou da compra de equipamentos modernos, como, por exemplo, tratores. Durante as décadas de 1970 e 1980, as culturas de exportação, as regiões Sul e Sudeste e os médios e grandes produtores rurais foram os principais beneficiados do crédito rural (BACHA, 2012). Isso ocorreu num contexto em que o incentivo às exportações era uma meta macroeconômica.

Após a expansão do sistema de extensão rural pública, na década de 1970, este teve as suas atividades reduzidas em decorrência das “crises financeiras dos Estados a partir da segunda metade da década de 1980 e [...] [do] novo perfil da agropecuária brasileira” (BACHA, 2012, p. 99), que tiveram consequências para o pequeno produtor não capitalizado. Essa redução dos gastos públicos implicou, de maneira geral, em redução dos subsídios no crédito rural, atingindo as políticas de garantia de preços mínimos, além da redução dos recursos disponíveis para a pesquisa agropecuária e extensão rural (BACHA, 2012).

O crédito rural foi significativamente reduzido no período de 1986 e 1996, sendo essa redução uma imposição da conjuntura, num primeiro momento, e depois uma opção de reorientação da política

agrícola (SANTANA et. al., 2014). A nova orientação da política agrícola, no período de 1990 até 2003, foi caracterizada como encaminhamento para um modelo de intervenção, de natureza mais liberal, em contexto de exaustão e perda da eficácia de instrumentos de políticas eficientes nas décadas anteriores, como o caso do crédito e do preço mínimo, sendo as mudanças nas políticas agrícolas uma forma de resposta às pressões de curto prazo (SANTANA et. al., 2014). Destaque-se que nesse período há necessidade de ajuste na economia devido aos desequilíbrios macroeconômicos decorrentes da crise da dívida, sendo que o programa de estabilização monetária impunha restrições. Entre estas encontrava-se o controle fiscal, que afetou o orçamento das empresas estatais, como no caso da Embrapa.

Uma medida desse período foi o estabelecimento do programa de securitização das dívidas em 1996, visando sanar o problema da inadimplência dos produtores rurais. Por um lado, esta resultou do descasamento entre a evolução dos preços dos produtos agrícolas que foram comprimidos pela valorização do Real. Por outro lado, resultou da escolha dos indexadores empregados na consolidação da dívida, e as condições dos financiamentos na passagem para o Real (SANTANA et. al., 2014). Ainda em relação à inadimplência, foram realizadas sucessivas rodadas de renegociação das dívidas em 1999, 2001, 2005 e 2008, e foi criado em 2003 o programa de subvenção ao prêmio do seguro rural, que visava, entre outros objetivos, fomentar o mercado privado de seguro rural.

Alguns instrumentos privados de financiamento do agronegócio foram criados a partir da década de 1990. Esses mecanismos são a cédula de produto rural (CPD), criada em 1994 na versão física e em 2000 na versão financeira, o certificado de depósito agropecuário (CDA), o Warrant agropecuário (WA), o certificado de direitos creditórios do agronegócio (CDCA) e a letra de crédito do agronegócio (LCA), criados em 2004. Esses mecanismos apresentam diferentes sistemáticas, podendo ser desde a liquidação com entrega do produto agropecuário até o pagamento do valor de face do certificado. Sua emissão pode ser feita pelo produtor rural como pessoa física, pela cooperativa, pelo depositante do produto agropecuário, pelas instituições financeiras e pelas companhias securitizadoras de direitos de creditórios do agronegócio DCA, dependendo do tipo de instrumento.

Ao analisarem a política agrícola brasileira, Buainain et. al. (2014) destacam a evolução do crédito rural entre 1969 e 2012. Até 1979 o volume total de crédito concedido cresceu significativamente em termos reais, mas já no período de 1979 até 1996 há uma alteração no

comportamento do crédito rural, que passa a apresentar trajetória de queda dado o contexto de crise da dívida, planos de estabilização e reformas fiscais. O volume de crédito passou de 32 bilhões de reais em 1969 para 161 bilhões de reais em 1979; após um período de queda, chegando a 23 bilhões de reais em 1996, este retoma de forma gradual o crescimento (em 2012 alcançou 115 bilhões de reais).

Em relação à taxa de juros real do crédito rural, Bacha (2012) ressalta que no período de 1970 até 1986 esta foi negativa. Contudo, a “partir de 1987 a tendência passou a ser de redução desse subsídio, sendo que, a partir de 1992, predominam taxas de juros reais positivas no crédito rural” (2012, p. 63).

A análise do crédito rural apresentada a partir deste ponto é baseada em Buainain et. al. (2014), exceto nos casos em que se indica diferentemente. Em relação ao perfil dos produtores atendidos pelas diferentes instituições concedentes de crédito oficial, após 2000, os autores observam que os bancos federais atendem principalmente os estabelecimentos agropecuários de menor porte. Já os bancos privados, alocam parcela significativa dos empréstimos para estabelecimentos de maior porte, reduzindo os custos ao concentrar um volume mais elevado de crédito em um número relativamente pequeno de clientes, dado que estes bancos tem que cumprir a exigibilidade bancária de alocação de recursos para crédito rural.

No âmbito do crédito rural brasileiro destacam-se dois modelos de financiamento, o crédito oficial concedido pelos bancos comerciais públicos e privados e pelas cooperativas de crédito, e o crédito comercial ou não oficial concedido pelas empresas participantes da cadeia produtiva. Alguns exemplos do crédito agrícola comercial referem-se à compra de insumos com pagamento a prazo, operação de que participam fornecedores e distribuidores, como no caso das cooperativas agropecuárias, e à venda antecipada da produção.

Entre os principais desafios para a ampliação e difusão do crédito rural está o desenvolvimento de um ambiente institucional favorável para a iniciativa privada, no sentido de mitigar riscos assumidos pelos financiadores. Uma iniciativa nesse sentido foi a criação do programa de subvenção ao prêmio do seguro rural (PSR) em 2003, pelo qual o governo paga um percentual da taxa de aquisição do seguro rural, e o produtor rural paga o restante dessa taxa. A consolidação dessa iniciativa foi afetada pelo contingenciamento do orçamento do governo, resultando em atrasos no pagamento da parcela da taxa que cabia ao governo.

O setor agrícola está sujeito a um conjunto de riscos, de produção, mercado ou financeiro, e conseqüentemente sujeito a oscilações significativas da renda, que se irradiam para os demais setores da economia, implicando na alteração da arrecadação de impostos nas três esferas de governo, do nível de emprego, do volume de vendas no comércio e do investimento na indústria de máquinas e equipamentos. Esse efeito multiplicador se deve ao fato do setor agrícola ser um elo básico na estrutura de produção do Brasil. Uma opção de minimização dos prejuízos decorrentes de fenômenos climáticos adversos é o seguro agrícola. Porém, esse seguro é um negócio de risco considerável, dados a seleção adversa, o fato de não ser um produto massificado, a sujeição a eventos climáticos catastróficos e a carência de dados estatísticos confiáveis, fazendo com que as seguradoras não atuem nesse segmento sem que as resseguradoras assumam parte do risco (BUAINAIN et. al., 2014).

Em relação à política agrícola no período de 2003 até 2014, Santana et. al. (2014) ressaltam que o crédito público continua desempenhando papel de destaque no financiamento do setor, apesar do crescimento do crédito privado. Os elementos da nova política gradualmente se consolidam, como as aquisições diretas, que são mais restritas ao apoio da agricultura familiar, e a criação de novas linhas de financiamento, como a de crédito para a agricultura de baixo carbono, o Pronaf mulher, o Pronaf agroecologia e o Pronaf jovem, entre outras linhas.

Já a política de criação de “campeões nacionais” contava com crédito subsidiado dirigido a grupos selecionados, principalmente companhias já competitivas em segmentos de *commodities*, focando na especialização e incentivando à expansão. Entre as características dessa política estão o apoio preferencial às indústrias já existentes e a ausência de mecanismos eficientes de monitoramento das companhias que auxiliem na descontinuidade dos incentivos aos empreendimentos inviáveis (BARROS, 2014a).

A heterogeneidade da agricultura familiar, envolvendo, por exemplo, o baixo grau de instrução de parcela significativa dos produtores rurais, o limitado acesso à assistência técnica e a falta de infraestrutura básica, cria restrições que comprometem a inserção dinâmica desses produtores em mercados mais exigentes. Buainain et. al. (2014) questionam a eficácia, nesse sentido, do Pronaf, programa que teve como foco o crédito. Os autores consideram o Pronaf insuficiente para tratar dessa heterogeneidade, mas ressaltam seu importante papel na inclusão do pequeno produtor na agenda política brasileira.

No âmbito do Pronaf há programas e ações de financiamento da produção com vistas a modernização das propriedades familiares e de criação de mercados institucionais para escoamento de parcela da produção agrícola familiar. Entre essas iniciativas de mercados institucionais para a produção familiar, destacam-se o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE). Já o Programa Mais Alimentos é uma linha de crédito que visa expandir a oferta de produtos da agricultura familiar através do aumento da produtividade, fornecendo crédito para investimentos como na aquisição de máquinas e novos equipamentos (resfriadores de leite, armazenagem, entre outros) e na melhoria genética, entre outras opções.

Os autores destacam o impacto positivo dos mercados institucionais para a pequena produção rural. Em alguns casos têm ocorrido mobilizações por parte dos pequenos agricultores para usufruírem desse canal de escoamento da produção. Um exemplo de mobilização, citado pelos autores, foi o financiamento de atividades de produção e estabelecimento de postos de recepção do leite refrigerado, coletando a produção tradicionalmente dispersa, com preço garantido. Um limitante desses programas e dessas ações é o “baixíssimo limite máximo que cada produtor pode destinar aos mercados institucionais” (BUAINAIN et. al., 2014, p. 853).

O potencial do Pronaf para promover mudanças estruturais é, todavia, limitado, pelo fato da maior parcela dos seus recursos ser dirigida para crédito de custeio. Esse crédito auxilia na elevação da produção e da renda dos agricultores familiares, mas não garante a sustentabilidade desses ganhos.

O aumento da escala e do escopo de atuação do Pronaf tem sido acompanhado por elevação do nível de inadimplência entre os produtores familiares, que costumam enfrentar dificuldades na esfera da produção e da comercialização. Essa inadimplência está relacionada com eventos climáticos adversos, queda de preços ou até mesmo doença de um familiar, em situação que consuma parcela dos bens da família, além de financiamento para produtores que não têm capacidade de geração de renda para pagar o empréstimo.

Em 2000 foi criado o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), com a função de promover o desenvolvimento rural. O MDA tornou-se o órgão responsável pela gestão do Pronaf, conduzida pela Secretaria da Agricultura Familiar. O MDA também era responsável pelo Programa Nacional de Crédito Fundiário (PNCF), por políticas de proteção da produção como o Garantia Safra, pelo PAA, pelo PNAE, pela Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER), entre outras

políticas. Esse ministério foi extinto em 2016, e suas funções passaram para a Secretaria Especial de Agricultura Familiar e Desenvolvimento Agrário da casa Civil.

Ao analisarem o tripé da política agrícola brasileira – crédito rural, seguro e Pronaf – , Buainain et. al. (2014) concluem que tal política oscila em torno de uma trajetória positiva. Entre os progressos são citados o crescimento do financiamento do investimento público, em termos de volume e de amplitude da cobertura, a redução da marginalização dos pequenos agricultores, que por meio do Pronaf contam com acesso facilitado aos financiamentos de custeio e de investimentos, seguro, e outros programas, e o lançamento do prêmio do seguro rural (PSR) na área de gestão de risco.

Uma crítica dos autores em relação às políticas agrícolas é que, na prática, mostram-se pulverizadas em muitas iniciativas, apresentando problemas organizacionais e sérias deficiências de gestão, além de insuficiente base de financiamento, capacidades institucionais e recursos humanos. Mais ainda, a execução das políticas agrícolas é caracterizada por instabilidade das regras e baixa credibilidade dos compromissos governamentais, comprometendo o respectivo processo.

8.1.4 Considerações finais sobre a contextualização da economia brasileira

As mudanças da economia brasileira dos anos 80 e 90 condicionaram o desenvolvimento do país. Entre as principais mudanças estão a abertura comercial, o fim do tabelamento de preços e as privatizações. Uma consequência dessas mudanças foi o processo de fusões e aquisições, que teve o setor de alimentos como um dos principais expoentes. Outra consequência foi a ampliação das importações do Mercosul.

Já em relação às exportações brasileiras, destaca-se a ampliação da participação da China no período mais recente. Isso ocorre num contexto de perda de participação nas exportações para países tradicionais, como os Estados Unidos, e de aumento das exportações para países em desenvolvimento que estão expandindo a sua demanda, principalmente em momento de *boom* da demanda pelas principais *commodities* exportadas pelo Brasil.

Nos anos 80 e 90, o foco das políticas públicas estava concentrado no controle da inflação, sendo que nos anos 2000 a inflação se encontrou relativamente controlada. A partir de 2003 a economia brasileira apresentou tendência de crescimento que foi interrompida

pelos efeitos da crise internacional que iniciou em 2007, e cujos impactos atingiram o país mais significativamente em 2008.

As medidas restritivas para controle da inflação e, em decorrência, a redução da disponibilidade de recursos dos anos 80 e 90, impactaram na redução dos subsídios ao crédito rural, que passou a apresentar taxas de juros reais positivas a partir de 1992. Essas medidas restritivas também afetaram as políticas de garantia de preços mínimos e os recursos disponíveis para pesquisa agropecuária e extensão rural. Alguns instrumentos privados de financiamento do agronegócio foram criados a partir da década de 1990, como o CDA e a LCA, além do programa de subvenção ao prêmio do seguro rural, para diversificar as fontes de financiamento disponíveis aos produtores.

No período mais recente, o crédito público continua desempenhando papel de destaque no financiamento, mesmo com o crescimento do crédito privado. Entre os novos componentes da política estão a criação de novas linhas de financiamento, como a de crédito para a agricultura de baixo carbono, o Pronaf mulher, o Pronaf agroecologia e o Pronaf jovem, além de iniciativas de mercados institucionais como o PPA e o PNAE, sendo essas aquisições diretas mais restritivas do que nos períodos anteriores.

8.2 TRAJETÓRIA DO SETOR LÁCTEO NO BRASIL

As mudanças na economia brasileira alcançaram também o meio rural. A urbanização do meio rural, resultante do processo de urbanização da agricultura e do transbordamento do mundo urbano para o espaço rural, integrou a agricultura ao “restante da economia a ponto de não poder mais ser separada dos setores que lhe fornecem insumos e/ou compram seus produtos” (GRAZIANO DA SILVA, 2002, s.n.).

Nesse contexto, Graziano da Silva (2002) apresenta o “novo rural” como sendo composto, basicamente, por quatro grandes subconjuntos: uma agropecuária moderna intensiva em *commodities* e interligada com as agroindústrias, um conjunto de atividades de subsistência relacionadas com uma agricultura rudimentar, um conjunto de atividades não agrícolas e um conjunto de “novas” atividades agropecuárias, localizadas em nichos específicos de mercado. Destaque-se que as atividades não agrícolas estão relacionadas com moradia, lazer, prestação de serviços, entre outras (GRAZIANO DA SILVA, 2002).

Essas “novas” atividades agropecuárias já eram exercidas anteriormente, e obtiveram importância como atividade econômica.

Todavia, foram recriadas, não tendo apenas uma aparência diferente, mas também um conteúdo novo (GRAZIANO DA SILVA, 2002).

Um exemplo citado pelo autor foi a produção de hortaliças, que apresentou mudanças técnicas (estufas, hidroponia, produção orgânica), com “novas formas de integração ao circuito de mercadorias (produção sob encomenda, integração vertical com os supermercados)” (GRAZIANO DA SILVA, 2002, p. 101) e redivisão do trabalho, no âmbito da qual surgem novos segmentos, como a atividade de produção das mudas de hortaliças. Além disso, o autor salienta o surgimento de novos produtos, através de novas variedades de hortaliças, com agregação de valor via embalagem e pré-processamento, entre outros aspectos.

O autor ressalta que no contexto do novo rural as famílias se tornaram pluriativas, combinando atividades agrícolas e não agrícolas na ocupação dos seus membros. Os membros da família

deixam de ser trabalhadores agrícolas altamente especializados para se converterem em trabalhadores (empregados ou por conta própria) que combinam formas diversas de ocupação (assalariadas ou não) em distintos ramos de atividades (agrícolas e não agrícolas). Como a urbanização do meio rural ocorreu em paralelo à queda dos preços dos produtos agropecuários [...] foi a possibilidade de obter ocupações e rendas não agrícolas que, muitas vezes, impediu o abandono total das propriedades, especialmente pelos membros mais jovens das famílias rurais (GRAZIANO DA SILVA, 2002, s.n.).

A dinâmica populacional do meio rural brasileiro é cada vez mais influenciada pelo conjunto de atividades não agrícolas (prestação de serviços, comércio, indústria, entre outras atividades). Assim, essa dinâmica “não pode mais ser explicada apenas a partir do calendário agrícola e da expansão/retração das áreas e/ou produção agropecuárias” (GRAZIANO DA SILVA, 2002, p. 28).

A partir desse contexto de mudança do meio rural e de sua maior integração com os demais segmentos da economia, foi realizada a análise da trajetória do segmento lácteo no Brasil, com seus fatores condicionantes. Na primeira subseção caracteriza-se o mercado de trabalho rural, que tem impacto significativo no segmento lácteo dado que este é intensivo em mão de obra. Depois aparece subseção que

apresenta o processo de modernização agrícola brasileira. Nas subseções seguintes abordam-se, pela ordem, a pesquisa, extensão e assistência técnica, as mudanças gerais no setor lácteo nacional, as fusões e aquisições, as cooperativas, o segmento do varejo e, por fim, a caracterização dos produtores de leite.

8.2.1 Mercado de trabalho rural e as atividades agrícolas

Conforme Maia e Sakamoto (2014), o aumento da demanda por mão de obra assalariada com maior nível de qualificação nas áreas rurais é resultado da concentração e tecnificação da produção agrícola, sendo que esse duplo processo também ameaça a sustentabilidade econômica da pequena produção agrícola. Os autores ressaltam que a mão de obra das áreas rurais é predominantemente pouco qualificada, e tem se reduzido devido ao processo de migração dos jovens para os meios urbanos. A heterogeneidade do mercado de trabalho agrícola brasileiro é visível na comparação entre essas ocupações mais qualificadas e a parcela expressiva dos trabalhadores agrícolas que exercem atividades voltadas ao autoconsumo, e também as atividades não remuneradas na pequena produção familiar de baixa produtividade.

Ao analisarem a população ocupada na atividade agrícola brasileira, no período de 1992 até 2012, Maia e Sakamoto (2014) indicam que mais da metade dessa população se encontra na região Nordeste, e que a população agrícola total apresenta elevados índices de desigualdade nas formas de inserção no mercado de trabalho e na distribuição dos rendimentos. Assinalam que há setores dinâmicos com relações formais de contratação e rendimentos médios mais elevados, principalmente nas regiões Sul, Sudeste e Centro Oeste, e atividades voltadas para o autoconsumo. Os autores ressaltam ainda que fatores como a valorização do salário mínimo no período, o aumento da qualificação dos ocupados agrícolas, a redução da oferta de mão de obra nas áreas rurais e os ganhos de produtividade na produção agrícola são fundamentais para se compreender a elevação dos rendimentos médios nos anos 2000 em todas as regiões, apesar destes ainda serem baixos. Também salientam que os produtores agrícolas que se encontram longe do eixo mais rentável e mais desenvolvido da agricultura brasileira dependem de ações governamentais de assistência à produção e de financiamento.

A tendência crescente de elevação do custo de trabalho, destacada por Barros (2014b), ocorre tanto no salário direto como nos custos indiretos, afetando continuamente as pequenas e médias

propriedades, principalmente as localizadas em áreas não mecanizáveis. O autor também ressalta que, apesar de algumas tecnologias modernas serem aplicáveis a diversos tamanhos de propriedade, os ganhos de escala e a redução de custos decorrentes dessa aplicação se tornam mais significativos à medida que o tamanho da propriedade se eleva.

O mercado de trabalho rural modificou a sua dinâmica desde a década de 1990. A redução da oferta de mão de obra, e em algumas áreas a sua escassez, agiu como um indutor adicional da intensificação de capital nos sistemas produtivos e estabelecimentos; aqueles não compatíveis com a disponibilidade reduzida de mão de obra apresentaram dificuldades de permanência no setor (BUAINAIN, 2014). O autor ressalta que o novo padrão de acumulação da agricultura brasileira implica na intensificação do uso dos recursos como a terra, baseada na intensificação do uso de capital, sendo que a concorrência e o marco institucional têm reduzido a competitividade dos produtores marginais que empregam extensivamente os recursos produtivos. Nesse sentido, o capital altera a dinâmica de acumulação baseada na incorporação de terras e mão de obra, sendo que

[...] o novo padrão introduz o capital ‘em todas as suas modalidades’ no centro do desenvolvimento agrícola e agrário. Rebaixa o papel da terra, pois a produção e as rendas agropecuárias passam a depender, crescentemente, dos investimentos em infraestrutura, máquinas, tecnologia e na qualidade da própria terra, além de investimentos em recursos ambientais e no treinamento do capital humano. Cada vez mais é preciso capital de giro para introduzir no sistema produtivo os insumos que viabilizam as inovações para manter-se rentável em ambientes de crescente tensionamento concorrencial (BUAINAIN et al., 2013, p. 110).

Além disso, Buainain e Garcia (2013b) destacam que a viabilidade dos produtores rurais está condicionada ao seu contexto local, especialmente no caso dos produtores rurais de menor porte. De acordo com os autores, estes últimos são um grupo extremamente diversificado e heterogêneo, e isso é “reflexo das condições locais, tais como, acesso a mercados, infraestrutura e do contexto local (BUAINAIN; GARCIA, 2013b, p. 171)”.

Ao analisarem a viabilidade econômica dos produtores rurais que apresentam renda bruta média mensal menor que um salário mínimo, concentrando sua reflexão sobre o Nordeste rural, Buainain e Garcia (2013a) trabalham com a tese chave de

[...] que este grupo [de pequenos produtores rurais] é homogêneo na baixa produção e heterogêneo quanto ao potencial de elevar a produtividade, produção e renda agrícola, ou seja, é um grupo que reúne produtores e estabelecimentos com diferentes potenciais [...]. Uma parte dos que hoje são pobres pode se viabilizar como agricultores em tempo integral ou parcial, combinando diferentes caminhos de saída da pobreza entre os vários membros da família (BUAINAIN; GARCIA, 2013a, p. 39 - 40).

O mercado de trabalho rural no Brasil tem apresentado transformações significativas, decorrentes da modernização tecnológica da agropecuária, “que vai além da mecanização *stricto sensu* e que se espalhou por todo o processo produtivo, resultando em crescente empresarialização e profissionalização do setor” (GARCIA, 2014, p. 561). Esse processo de modernização impacta na organização estrutural através de um estreitamento dos relacionamentos entre as atividades a montante e a jusante da produção agrícola, e do entrelaçamento de atividades de natureza agrícola e não agrícola no meio rural (GARCIA, 2014). As informações apresentadas a seguir são baseadas no trabalho de Garcia (2014).

A expansão do agronegócio brasileiro nas últimas décadas revelou uma série de restrições estruturais, como a deficiência da infraestrutura logística e do mercado de trabalho rural. Em relação ao mercado de trabalho, o autor ressalta que o país não dispõe de oferta abundante de mão de obra na área rural, sendo que diversas atividades enfrentam escassez, e que o custo da mão de obra rural vem aumentando. Este último processo advém da escassez e da crescente regulamentação do mercado, entre outros fatores. O autor destaca que os produtores familiares também são afetados pelos problemas na esfera do mercado de trabalho rural, seja pela redução do tamanho médio das famílias rurais, pela migração dos jovens para o meio urbano ou pelo envelhecimento dos agricultores familiares.

A estrutura produtiva agropecuária apresenta heterogeneidade. Convivem estabelecimentos modernos e altamente dinâmicos, que

apresentam elevada eficiência na gestão da propriedade e no uso de tecnologias – estabelecimentos estes inseridos nas cadeias produtivas mais modernas – e um número significativo de estabelecimentos com ausência de uso de tecnologias e baixa eficiência na gestão da produção.

O primeiro momento do processo de modernização tecnológica no Brasil é descrito por Garcia (2014) como praticamente limitado aos médios e grandes produtores rurais, dado que o principal veículo da modernização foi o crédito. A partir dos anos 80, as manchas de modernidade avançaram para as novas fronteiras agrícolas. Os produtores das regiões sul e sudeste que não acompanharam o processo migratório para as regiões de fronteira tornaram-se referência em produtividade e eficiência produtiva, devido ao processo de profissionalização das suas atividades, principalmente em setores como produção de leite e criação de aves e suínos. No período mais recente o autor destaca o aprofundamento do processo de inovação, por exemplo, no setor da pecuária, em que ocorreram a ampliação das práticas de semiconfinamento e confinamento, a adequação a regras sanitárias mais rigorosas e o melhoramento genético.

Garcia (2014) ressalta que o processo de modernização conservadora resultou na ampliação da escala de produção e em profundas assimetrias estruturais entre diversas regiões do país e entre diversos tipos e tamanhos de produtores. Ao analisar dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), o autor aponta a elevada informalidade dos trabalhadores rurais, sendo que apenas 20% contribuíram para a previdência no trabalho principal em 2012.

O processo de modernização alterou o funcionamento tradicional dos mercados de trabalho sazonais. Além disso, o processo de modernização reduziu a demanda por mão de obra rural e alterou o seu perfil, haja vista a elevação da procura por mão de obra mais qualificada e mais especializada. Desse modo, alternou-se quantitativamente e qualitativamente o mercado de trabalho rural. Num primeiro momento da modernização, houve redução da participação dos trabalhadores permanentes e elevação da sazonalidade do trabalho sem alterações significativas e positivas nas condições de trabalho e na remuneração. Já num segundo momento, pós-constituição de 1988 e com aprofundamento da modernização, são visíveis os reflexos das mudanças também nas condições e na dinâmica do mercado de trabalho, seja na redução da população rural, seja na redução da demanda de mão de obra em atividades que eram intensivas em trabalho não qualificado e passaram a ser intensivas em capital e trabalho qualificado.

Garcia (2014) chama a atenção para a necessidade de arranjar alternativas para os trabalhadores rurais que perdem suas ocupações, porque sua ocupação foi extinta ou por não terem qualificação suficiente para prosseguir na ocupação. O autor destaca que, para a amenização dos custos sociais e econômicos das mudanças estruturais que ocorreram no mercado de trabalho agrícola, são fundamentais a adoção de programas de requalificação técnica e a expansão do sistema de proteção social que auxilia na segurança do trabalhador e do empregador.

8.2.2 Modernização agrícola

Parece não existir dúvida de que “a principal característica da agricultura brasileira na década de 70 foi a consolidação ou intensificação do conjunto de transformações conhecidas sob a designação geral de “modernização”” (HOFFMANN, 1988, p. 11). Esse processo de modernização “elevou os patamares técnicos da produção, completou o nível geral de monetarização do setor e aprofundou as relações intersetoriais” (HOFFMANN, 1988, p. 11). O termo modernização da agropecuária brasileira refere-se ao processo de transformação da base técnica da mesma no pós-guerra, buscando aumento da produtividade via importação de tratores e fertilizantes (GRAZIANO DA SILVA, 1996).

Na década de 1970 a agricultura brasileira passou a ser influenciada de maneira mais significativa pelos princípios da Revolução Verde, entre eles o intensivo ao uso da mecanização e de produtos químicos (BARROS, 2014a).

De acordo com Graziano da Silva (1996), a “modernização conservadora” da agropecuária brasileira tem como característica o caráter excludente, tanto em relação ao tamanho dos produtores quanto à região do país onde eles se localizam. Os produtores que se modernizaram “são principalmente os médios e grandes (embora também haja pequenos produtores em culturas específicas), e estão localizados predominantemente nas regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul do país” (GRAZIANO DA SILVA, 1996, p. 171).

O intenso processo de incorporação tecnológica na atividade agropecuária, decorrente da “Revolução Verde” no Brasil, resultou em uma “modernização conservadora”, mantendo inalterada a estrutura de propriedade da terra, que no país é historicamente concentrada (BUAINAIN; GARCIA, 2013a). Os autores ressaltam que os produtores de maior escala foram os principais alvos da política de desenvolvimento tecnológico, já que as restrições técnicas associadas às

novas tecnologias, que requeriam uma escala mínima de produção, significavam que parcela significativa dos pequenos produtores ficava de fora. Isso se devia à escassa disponibilidade de recursos e aos elevados custos de acesso a essas tecnologias, além da dificuldade de acesso dos pequenos produtores aos benefícios fiscais e creditícios, considerando a maneira como as políticas públicas foram desenhadas e implantadas. Essa trajetória de modernização criou um *gap* tecnológico entre os estabelecimentos de diferentes portes. Cabe ressaltar que o universo dos produtores de menor escala é heterogêneo, existindo produtores que trabalham com diferentes níveis de tecnologia e de inserção no mercado (BUAINAIN; GARCIA, 2013a).

O processo de modernização implementado pela aliança entre interesses do capital nacional, do capital internacional e do Estado escolheu áreas de interesse, onde a demanda agroindustrial das exportações e dos centros urbanos era mais significativa. Isso explica o fato dos estímulos à modernização não terem atingido as pequenas propriedades e produtos de culturas como o feijão, mas terem afetado culturas como a soja (FAJARDO, 2008).

Nesse contexto, as cooperativas agropecuárias do Paraná, analisadas por Fajardo (2008), surgiram como uma forma alternativa de inserção da modernização tecnológica no campo. Ao mesmo tempo, as cooperativas nesse estado também promoveram a inserção dos produtores na dinâmica do complexo agroindustrial. Um exemplo da importância das cooperativas foi a disseminação de pacotes tecnológicos para seus associados, como no caso da adoção do pacote tecnológico da soja. Ao ingressarem nas atividades agroindustriais as cooperativas ampliaram a sua participação nas cadeias produtivas e se fortaleceram via agregação de valor aos produtos primários (FAJARDO, 2008).

A modernização conservadora da agricultura brasileira teve como foco as grandes lavouras, ficando o leite, produto que era principalmente produzido pela agricultura familiar, à margem do processo de modernização. Isso resultou em uma cadeia produtiva pouco desenvolvida e pouco preparada para mudanças bruscas como a liberalização dos mercados na década de 1990 (SCHUBERT, 2012). As cooperativas, por exemplo, foram impactadas na década de 1990 pela dificuldade de lidar com mercados desregulamentados e com processos de financeirização das *commodities*, e pelo despreparo tecnológico, financeiro e organizacional para acompanhar a abertura econômica. Além disso, as importações de lácteos realizados pelas empresas privadas enfraqueceram a competitividade das cooperativas (SCHUBERT, 2012).

Antes da década de 1990 não ocorreu modernização no setor de leite. Não se tratava de um setor estratégico na geração de divisas, e era caracterizado por informalidade, baixa qualidade e deficiência tecnológica tanto na produção quanto no processamento. Destaque-se o papel significativo dos freiteiros intermediários no setor do leite dessa época (SCHUBERT, 2012).

A cadeia produtiva do leite era fortemente regulada pelo governo no período anterior à década de 90. Isso contribuiu para os problemas gerenciais e tecnológicos do setor, sendo que, com o preço tabelado, não havia incentivos para modernizar a produção. O aumento da eficiência econômica e da competitividade nesse setor só foi estimulado após as transformações da década de 90 (BREITENBACH, 2008).

No período mais recente, a cadeia produtiva do leite tem apresentado modernização tecnológica. Entre os aspectos ressaltados por Schubert (2012) estão a canalização da ordenha, a remodelação das salas de ordenhas que permite a rotatividade do rebanho, além das salas de ordenhas rotativas e automatizadas que são controladas por computadores de alta precisão. Os processos de armazenamento do leite nos sistemas de produção também evoluíram, como no caso do resfriamento rápido do leite em tanques apropriados e no do recolhimento do leite em tanques resfriadores, recolhimento este que ocorre em curtos intervalos de tempo (SCHUBERT, 2012).

Também os sistemas produtivos foram modernizados. Em países como EUA, Canadá e alguns pertencentes a União Europeia, optou-se pelo sistema de confinamento, no qual os animais passam a maior parte do tempo na instalação e são alimentados por ração e outros insumos, resultando em aumento da produtividade por vaca. A escolha desse sistema deve-se ao ambiente climático, com presença de invernos rigorosos que dificultam o fornecimento de pastagens de qualidade durante todo o ano, e à busca por ganhos de escala decorrentes da concentração da produção em estabelecimentos especializados. Um problema da adoção do sistema de confinamento é o aumento dos custos de produção, principalmente devido aos preços da ração e dos outros insumos. Já países como Nova Zelândia, Uruguai e Brasil apresentam custos de produção inferiores aos dos países citados acima, conferindo-lhes competitividade no setor apesar de, em geral, terem menor produtividade do que os países citados acima (SCHUBERT, 2012).

Vieira Filho (2014) destaca que a moderna agricultura é intensiva em conhecimento. As raízes do modelo de modernização da agricultura no Brasil surgiram na década de 1960, com medidas como a instituição do sistema de crédito rural. Na década de 1970, esse modelo foi

composto pelo tripé crédito rural, extensão técnica produtiva e pesquisa agrícola. Para analisar as transformações da agricultura brasileira de 1960 até 2014, o autor divide o período em três momentos: da década de 1960 até meados da década de 1970; de meados da década de 1970 até o início da década de 1990; e desse último período até o presente. O primeiro e o último período apresentaram expansão do crédito rural no Brasil, seja com forte intervenção do governo nas políticas agrícolas no primeiro período e expansão do crédito a taxas de juros baixas na década de 1970, seja com a menor intervenção pública na economia e com a retomada da expansão do crédito rural após a recessão e o período inflacionário da década de 1980. Esses períodos de expansão do crédito permitiram a incorporação de tratores e máquinas agrícolas e a renovação da frota, respectivamente.

Quando o desenvolvimento inclusivo é comprometido, o acesso de grupos de produtores de baixa tecnologia à dinâmica competitiva é reduzido, e a capacidade de aprendizado e a difusão tecnológica se tornam um desafio. Esse comprometimento, assinala-se, ocorre quando a heterogeneidade se torna estrutural (VIEIRA FILHO, 2014). Em relação ao desafio da ampliação da capacidade de absorção tecnológica no Brasil, o autor aponta como um dos problemas o envelhecimento das pessoas que dirigem os estabelecimentos agrícolas. Um agravante desse envelhecimento é a não renovação da mão de obra no campo. O processo de urbanização e o desenvolvimento decorrente da ampliação da classe média, aliados à infraestrutura precária no meio rural, não estimulam a permanência dos jovens no meio rural, resultando em quebra na sucessão do estabelecimento agrícola.

Ainda em relação à inovação tecnológica na agricultura brasileira, cabe ressaltar que não basta desenvolver a tecnologia, sendo necessário tornar o produtor agrícola capaz de absorver os novos conhecimentos. Não adianta desenvolver a tecnologia caso o produtor agrícola não tenha “disposição de atuar no meio rural diante das facilidades da vida urbana (educação, melhores oportunidades de emprego, saúde e entretenimento)” (VIEIRA FILHO, 2014, p. 419). Ou seja, são necessários incentivos ou medidas para a permanência desse produtor no meio rural, e para ampliar a sua capacidade de absorção de conhecimento.

Analisando dados do Censo Agropecuário de 2006, Alves e Silva e Souza (2014) concluem que o Brasil enfrenta um problema crítico de difusão tecnológica, pois apenas 11,4% dos estabelecimentos foram beneficiados pela modernização na agricultura. Os autores ressaltam que as condições desfavoráveis do entorno dos estabelecimentos da pequena

produção inviabilizam a adoção de tecnologias, ou seja, o entorno define a lucratividade da tecnologia e, caso não haja lucratividade, não ocorrerá adoção da tecnologia. O entorno é definido como o conjunto de restrições depois da porteira do estabelecimento, enfrentadas pela pequena produção e que esta não tem capacidade de remover. Alguns exemplos de entorno nesses termos são as estradas vicinais, a educação, a eletricidade rural, a saúde, a telefonia, a internet e a segurança pública. Sublinhe-se que as melhorias no entorno são importantes para incentivar a permanência dos jovens no meio rural. Um entorno favorável apresenta igualdade de oportunidades para a pequena e grande produção, criando condições para a extensão rural ser bem-sucedida com a agricultura familiar (ALVES; SILVA E SOUZA, 2014).

A concentração da produção agrícola num número reduzido de produtores no Brasil foi favorecida pelos mecanismos de subsídios na política agrícola. De fato, as exigências atreladas aos subsídios ao crédito rural tiveram um papel excludente: excluíram produtores com baixo nível educacional, sem títulos de posse da terra e localizados em regiões afastadas dos centros urbanos e em regiões que não contam com sede do Banco do Brasil (ALVES; SILVA E SOUZA, 2014).

8.2.3 Pesquisa, extensão e assistência técnica

Outro aspecto central na trajetória que vem sendo abordada diz respeito às atividades de pesquisa, extensão e assistência técnica. A criação da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), em 1972/3, fez parte da política pública de extensão e pesquisa agropecuária. Mas, além da Embrapa, existem diversos centros estaduais de pesquisa agropecuária. No âmbito da política de extensão rural, a substituição das Associações de Crédito e Assistência Rural (Acar) pelas Emater (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural) indicou uma mudança do foco da extensão rural no fim da década de 1960 e no início da década de 1970, pela qual as “Emater passaram a dedicar-se basicamente à questão da extensão rural, deixando de se preocupar com a busca de recursos para o crédito rural” (BACHA, 2012, p. 98). O crédito rural passa a ser acertado diretamente entre o produtor rural e o agente financeiro no sistema nacional de crédito rural (SNCR).

Após a expansão do sistema de extensão rural pública, na década de 1970, este teve as suas atividades reduzidas em decorrência das “crises financeiras dos Estados a partir da segunda metade da década de 1980 e [...] [do] novo perfil da agropecuária brasileira” (BACHA, 2012, p. 99), com consequências para o pequeno produtor não capitalizado.

Essa redução dos gastos públicos implicou, de uma maneira geral, em redução dos subsídios no crédito rural, atingindo as políticas de garantia de preços mínimos, além da redução dos recursos disponíveis para a pesquisa agropecuária e a extensão rural (BACHA, 2012).

O sistema de Ater brasileiro, criado no início dos anos 1970, teve como característica a descentralização no âmbito dos estados, com a criação das Empresas de assistência técnica e extensão rural (Ematers), que foram cofinanciadas pelo governo federal (PEIXOTO, 2014). Conforme o autor, no fim dos anos 1980 as reformas liberais e as restrições fiscais resultaram na “municipalização da agricultura”, e tarefas que eram de responsabilidade dos governos federal e/ou estaduais foram repassadas aos municípios. Em diversos casos as prefeituras passaram a arcar com a manutenção dos escritórios locais das Ematers, o que resultou em fechamentos de escritórios locais ou pressões para atendimento de produtores alinhados aos governantes locais (PEIXOTO, 2014).

Demandas para a reestruturação do sistema público de assistência técnica e extensão rural (Ater) se baseiam no fato de que esses serviços são insuficientes ou inexistentes para a grande maioria dos agricultores familiares, que necessitam do acesso ao conhecimento sobre como implementar as inovações tecnológicas e como gerir as suas atividades (PEIXOTO, 2014). No entanto, o autor enfatiza a incapacidade financeira e gerencial do Estado para universalizar o acesso aos serviços de Ater no curto prazo, e também ressalta que nem todos os agricultores familiares deveriam ser atendidos pelo Estado: há espaço para prestação de assistência técnica privada, dadas as restrições orçamentárias e estruturais de parcela significativa das entidades estaduais de Ater, as quais deveriam restringir seus serviços privilegiando os agricultores familiares mais pobres.

A prestação de serviços de extensão rural pode ser realizada pelo setor público, pelas empresas do setor privado e pelo terceiro setor composto por Organizações Não Governamentais (ONG's) e organizações rurais (sistema cooperativo, sindicatos patronais e de trabalhadores e as associações de produtores ou criadores). Um exemplo de serviço de extensão prestado pelos sindicatos é o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar). Já em relação às diversas formas de financiamento do custo dos serviços de extensão rural, é citado o exemplo das cooperativas agropecuárias, que nem sempre detêm recursos próprios para ofertar esses serviços gratuitamente, e acabam embutindo o custo nas mensalidades pagas pelos cooperados ou nas

taxas cobradas pelos demais serviços prestados, ou ainda cobrando efetivamente pelo serviço (PEIXOTO, 2014).

As mudanças na cadeia láctea após 1990 resultaram na redução da assistência técnica que os laticínios concediam aos produtores de leite. Essa redução impactou de maneira mais significativa nos pequenos e médios produtores de leite, que além de não receberem mais essa assistência tiveram que se inserir no processo de modernização, focando em aumento do volume e da qualidade da produção. Algumas cooperativas de leite foram exceção nesse processo, permanecendo com as políticas de assistência técnica aos produtores (BAIRROS, 2009).

Na atividade leiteira, a cadeia produtiva integrada tem potencial para promover o desenvolvimento regional. Um exemplo de integração é a agregação de valor na produção do leite estimulada pela cooperativa Cotrijuí, localizada no Rio Grande do Sul, através da assistência técnica. A cooperativa oferece assistência sobre qualidade do leite e gestão da propriedade para parte dos produtores, sendo que essa integração estimula a competitividade da cadeia produtiva (MORAES, 2010).

Já um exemplo de extensão rural das empresas privadas é o caso da empresa Integralat, fundada em 2007 pelo fundo de investimentos Latin America Equity Partners (Laep) que detinha os direitos da marca Parmalat no Brasil. Trata-se de um exemplo de integração dirigida, que foca no melhoramento genético, com a indústria entregando a genética principal para o produtor rural com vistas a lograr melhoria da matéria prima (CARVALHO, 2008).

8.2.4 Mudanças gerais no setor lácteo nacional

A evolução do setor leiteiro brasileiro do final dos anos 60 até a liberalização comercial foi classificado em três períodos distintos por Souza (1999). O primeiro período vai do final dos anos 60 até os anos 80, quando houve aumento significativo da urbanização, crescimento da demanda por leite fluído e iniciaram-se as mudanças no padrão de consumo do país, com destaque para os iogurtes, sobremesas e queijos não tradicionais. Ainda nesse período foi criado o sistema de preços baseado na cota, visando reduzir a sazonalidade da produção de leite.

O segundo período vai dos anos 80 até o fim do tabelamento de preços, num contexto de crise na economia, em que a demanda se retraiu e os recursos disponíveis para a atividade pecuária se reduziram. Um destaque desse período foi a ampliação da participação do setor informal na atividade leiteira. O terceiro período vai do fim do tabelamento até a liberação, sendo marcado pelo término de alguns

programas sociais do leite – como o programa nacional do leite para crianças carentes – pela liberação dos preços do leite e pela integração ao Mercosul.

Após a criação do Mercosul, assimetrias nos custos primários de produção do Brasil, em relação à Argentina e ao Uruguai, favoreceram o incremento das importações de lácteos oriundas desses dois países, dada a livre circulação de bens e serviços entre os integrantes do bloco (RAUPP, 2013).

A reestruturação do segmento do leite no final dos anos 1980 e início dos 1990 foi influenciada por diversos fatores, entre eles a:

- 1) liberação dos preços do leite pasteurizado, numa situação de profunda retração de demanda promovida pelo Plano Collor, aliada à saída do Governo dos programas sociais do leite; 2) importação de produtos lácteos, até então feita exclusivamente pelo Governo e apenas para regular o abastecimento, e que foi aberta à iniciativa privada, sem restrições quantitativas e sujeita a alíquotas diferenciadas; 3) integração do país ao MERCOSUL, com a exposição de setores de baixo desempenho à concorrência dos demais países, cujos mercados são bem menores; 4) aceleração do processo de concentração industrial e de distribuição, visando reduzir custos de estrutura e mudar escala de negócios, para poder enfrentar a competição nos mercados agora globalizados; 5) estabilização econômica após o Plano Real, que expôs os problemas das empresas - camuflados, até então, pela escalada inflacionária - e gerou maior conscientização dos consumidores quanto aos preços relativos e à administração do orçamento doméstico (BORTOLETO, 2000, apud RAUPP, 2013).

Nos anos 1990 houve intensificação da concorrência e reestruturação dos agentes integrantes do segmento (produtores, empresas e distribuição), em direção à concentração, seleção e especialização. Uma consequência das transformações da cadeia produtiva do leite foi a crescente dependência da produção primária em relação à indústria, reduzindo a autonomia sobre os seus processos produtivos e até a escala de produção (WILKINSON; BORTOLETO, 1999 apud SOUZA, 2007).

Um exemplo de transformação tecnológica que impactou nas estratégias agroindustriais foi o lançamento do leite longa vida (UHT), nos anos 1990, que passou a concorrer com o leite fluído. Esse processo teve como consequências a diminuição da importância dos circuitos regionais no mercado lácteo, devido ao maior prazo de conservação do leite longa vida, e a reorganização dos processos produtivos das agroindústrias já instaladas, com a diminuição da demanda pelo leite pasteurizado (tipo C) frente ao UHT (RAUPP, 2013).

De maneira geral, Raupp (2013) destaca algumas das principais tendências da cadeia láctea nas décadas de 1990 e 2000. Entre elas figuram a maior influência do mercado externo na dinâmica local do setor, o papel relevante na coordenação do setor, assumido por empresas multinacionais e por varejistas de maior porte, e a concentração das empresas processadoras decorrente do processo de fusões e aquisições. A seguir são apresentadas de maneira geral as principais tendências com base no trabalho de Raupp (2013).

A grande distribuição passou a ser o principal canal de comercialização dos lácteos, num contexto de maior diversificação e diferenciação dos produtos lácteos. Essa atividade passou a operar com margens superiores às dos segmentos de produção e processamento do leite. Tecnologias se consolidaram na produção do leite, como a ordenha mecanizada e resfriadores a granel, e surgiram novas tecnologias como a de embalagens do padrão longa vida.

Outra tendência da cadeia láctea foi a consolidação do leite fluído em detrimento do leite pasteurizado tipo C, ampliando a concorrência inter-regional e reduzindo a relevância dos circuitos locais de processamento e consumo. Outros aspectos relevantes no setor foram a ampliação da fiscalização sanitária e tributária e o surgimento do comprador de leite. Este último pode ser o transportador de leite independente que compra o leite dos produtores e vende para o laticínio, ou uma empresa constituída para fazer a mediação comercial entre o produtor de leite e o laticínio.

No âmbito coletivo, verificaram-se diversas experiências de grupos formais e informais de produtores de leite, que se organizaram para terem acesso a tecnologias e para comercialização conjunta, entre outras finalidades. Algumas experiências obtiveram resultados positivos e outras nem tanto. Em alguns casos os produtores ficavam obrigados a vender o leite para um laticínio específico até quitarem o financiamento, sem conhecerem com antecedência o preço do leite.

Nesse período também ocorreram mudanças institucionais, como a criação do Ministério do desenvolvimento agrário (MDA) e do

Conseleite, e a reativação da Câmara setorial do leite no Rio Grande do Sul. Além disso, houve a criação do fundo de desenvolvimento e defesa sanitária animal e do programa de crédito rural (Pronaf e Proger), e a publicação da IN 51/2002. Essas mudanças institucionais alteraram a dinâmica do setor lácteo, seja criando ambientes institucionais para o debate dos problemas do setor, ampliando o controle sanitário ou criando mecanismos para melhorar a inserção do pequeno produtor rural, entre outros aspectos. Por exemplo, com a criação do MDA, que tinha como um dos seus focos a promoção do desenvolvimento rural a partir da agricultura familiar, os sindicatos de trabalhadores rurais passaram a ter a chance de interagir mais diretamente com os espaços de tomada de decisão ao nível federal.

Na produção primária houve uma redução gradual do número de produtores de leite e aumento da produtividade dos produtores que permaneceram no setor. A redução do número de produtores teve como fatores a oscilação do preço do leite e a incapacidade de adoção de inovações tecnológicas que permitam aumento da escala de produção, entre outros. Ocorreu nesse período um aumento do grau de dependência dos produtores em relação ao laticínio e a consolidação do sistema de pagamento ao produtor de leite. Direta ou indiretamente, esse sistema remunera melhor o produtor que possui escala de produção e adota tecnologias como ordenha mecanizada e resfriador a granel (RAUPP, 2013).

A política de diferenciação de preços praticada por algumas indústrias incentiva indiretamente a modernização dos produtores e, conseqüentemente, o aumento da produtividade. A empresa Parmalat, por exemplo, apresentava uma política de preços diferenciados e paga um valor superior por litro de leite caso o produtor tenha resfriador a granel e entregue mensalmente 3.000 litros ou mais. Isso induz a compra do resfriador (BAIROS, 2009).

As transformações da cadeia láctea brasileira na década de 1990 e no começo da década de 2000 resultaram em modernização do setor, gerando uma especialização dos produtores de leite. Isso teve como consequência a redução do número de produtores e a exclusão do pequeno produtor do mercado formal. Mais especificamente no Distrito de São Bento do município de Carazinho, Rio Grande do Sul, analisado por Bairos (2009), os produtores tradicionais foram sendo eliminados do mercado leiteiro por não acompanharem as exigências de qualidade. Esses produtores tradicionais são caracterizados por atraso em termos de modernização e especialização da produção, sendo que um produtor pequeno é diferente de um produtor tradicional. O produtor está sendo

excluído por não acompanhar as exigências e não por ser pequeno, mesmo que em muitos casos o produtor tradicional tenha pequena produção (BAIROS, 2009).

Entre as mudanças que ocorreram no setor lácteo, duas mudanças na forma de atuação do governo têm destaque. A primeira é referente ao fim do controle e tabelamento dos preços do leite e seus derivados, após mais de 40 anos controlados, e a segunda diz respeito às importações. O fim do processo de controle e tabelamento dos preços lácteos incentivou a entrada de novas empresas no mercado, devido ao maior grau de liberdade de atuação das empresas, e possibilitou a adoção de pagamentos diferenciados por parte das empresas, conforme às características da matéria prima. O tabelamento de preços máximos possíveis de serem praticados também desestimulava a criação de novos produtos. Quanto às importações, estas deixam de ser realizadas pelo governo e passam a ser praticadas pela iniciativa privada, desde os braços operacionais da agroindústria processadora até o setor varejista. As importações, que estavam relacionadas com o controle da inflação, passam a ter como objetivo a busca de diferenciais de preços e/ou a complementação das linhas de produção brasileiras (CARVALHO, 2008).

Um aspecto novo na cadeia láctea brasileira foi a institucionalização de fóruns de discussão e negociação entre produtores de leite e laticínios, com a criação do Conselho do Leite (Conseleite). Este tem a função de tornar mais transparente a formação de preços e buscar soluções conjuntas para problemas do setor lácteo. Por exemplo, no Rio Grande do Sul, o Conseleite trabalha com o preço de referência do leite calculado pela Universidade de Passo Fundo, e esse cálculo se baseia nos preços de venda dos derivados lácteos dos laticínios participantes do Conseleite (RAUPP, 2013).

Em relação às mudanças institucionais ocorridas após a década de 90, destaca-se a Instrução Normativa número 51 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), instaurada em 2002. Essa regulamentação contém normas sanitárias a serem adotadas pelo setor, tais como as que envolvem refrigeração e transporte do leite, normatizando também o uso de medicação no rebanho, além de requerer padrões de qualidade físicos, químicos e microbiológicos do leite cru. Já na IN62, instaurada em 2011⁸, foram estabelecidas regras sanitárias

⁸ Em síntese, a IN 51/2002 entrou em vigor em 2002, contendo faixas com o número máximo de CBT e CCS. Na IN 51/2002 estavam fixadas datas para a redução destas faixas e para a obrigatoriedade do uso

mais rigorosas como, por exemplo, o fato de que o tempo transcorrido entre a ordenha inicial e seu recebimento no estabelecimento que vai beneficiá-lo (pasteurização, esterelização, etc) deve ser de no máximo 48 horas e o maior controle na etapa de transporte do leite.

Com a Instrução Normativa número 51, de 2002, e a 62, de 2011, do MAPA – algumas das alterações institucionais mais significativa ocorrida no setor lácteo após a década de 90 – foram estabelecidas normas para um controle mais rigoroso da qualidade dos produtos oferecidos aos consumidores. Isso significou a revisão da regulamentação brasileira, que é tida como desatualizada em relação aos países desenvolvidos atuantes no setor lácteo, requerendo investimentos por parte dos produtores, para que estes se adequem.

Desde o início dos anos 1990 o ambiente institucional da cadeia láctea passou por mudanças, entre as quais a desregulamentação dos preços, a abertura comercial, a reestruturação da indústria láctea (concentração e centralização do processamento) e as exigências sanitárias da IN 51/2002 do MAPA. Essas mudanças institucionais impactaram de maneira significativa a cadeia produtiva do leite, especialmente a IN 51/2002, “mas afetaram de forma diferenciada os produtores, principalmente em virtude da escala de produção e das condições prévias para atender às exigências sanitárias” (BUAINAIN, 2014, p. 218). Entre as implicações da Instrução Normativa 51, de 2002, estão a perda gradual de espaço do pequeno produtor não especializado, além da ampliação do setor informal, incluindo, por exemplo, a venda de leite e queijos ao consumidor final sem inspeção sanitária (CARVALHO, 2008).

As alterações que ocorreram no setor lácteo desde o início dos anos 1990 resultaram em: ampliação da concorrência em um nível mais sistêmico e aumento da dispersão de preços pagos ao produtor; “seleção mais rigorosa dos participantes do mercado e expulsão de produtores da atividade ou para a informalidade; negociações mais rígidas entre fornecedores e clientes; e mudanças nas relações entre agentes” (BÁNKUTI; SOUZA FILHO; BÁNKUTI, 2007, p. 3). De uma maneira geral, “o número de produtores de leite nas últimas décadas caiu

do resfriador à granel, sendo que a redução das faixas foi adiada algumas vezes. Em 2011 foi criada a IN 62/2011 substituindo a IN 51/2002, nela foram atualizadas as datas de mudança das faixas. A IN 07/2016 adia por dois anos a implementação da mudança de faixa prevista na IN 62/2011, e a IN 31/2018 a adia por mais um ano. As IN 76, 77 e 78 de 2018, por sua vez, iniciam sua vigência em maio de 2019.

substancialmente, sendo que a média de fornecimento torna-se cada vez maior por produtor” (BARROS; FACHINELLO; SILVA, 2011, p. 39).

O preço do leite tem como característica principal a instabilidade, estando associado aos períodos de oferta abundante e aos de entressafra (períodos de escassez), sendo que neste segundo tipo há uma intensa disputa entre as empresas captadoras, abalando até a área de atuação das cooperativas. Essas fortes oscilações dificultam os investimentos e a manutenção no setor dos pequenos produtores, que são mais sensíveis aos preços. Essa situação foi agravada com o fim do tabelamento de preços por parte do governo na década de 90⁹ e com sua saída do mercado como demandante, devido ao arrefecimento dos programas sociais do leite. Os produtores tiveram que se adequar ao sistema de preços de mercado.

No contexto de compra de empresas no Brasil por empresas estrangeiras

as aquisições maciças na cadeia do leite estão relacionadas ao fim da interferência estatal no mercado do produto, no início da década de 90. Isto envolvia tanto a fixação dos preços, pois os mesmos eram tabelados pelo Governo, quanto a quantidade demandada, em função da perda de importância dos programas sociais oficiais de distribuição do leite. Não bastasse isso, o incentivo às importações, devido à liberalização comercial e à apreciação cambial, levou os grandes grupos nacionais e internacionais situados na ponta da cadeia de processamento a importarem matéria-prima (BENETTI, 2004, p. 40).

Com o fim do tabelamento, inúmeras distorções e ineficiências do sistema foram expostas, tais como a baixa produtividade e qualidade do leite e a precariedade da infraestrutura de transporte. “Iniciou-se um intenso processo de mudanças de ordem produtiva, dentre as quais se destacam a coleta a granel do leite nas propriedades e o processo de

⁹ A política de preços mínimos foi instituída em 1943, sendo que em 1945 foram fixados os primeiros preços mínimos referentes a 6 culturas a serem colhidas em 1946 (BACHA, 2012).

ultrapasteurização do leite” (BÁNKUTI; SOUZA FILHO; BÁNKUTI, 2007, p. 2).

Ocorre nesse processo de ajustamento do setor uma seleção natural dos produtores especializados que operam com escala, sendo fator de destaque o “acesso privilegiado por parte dos produtores mais capitalizados aos instrumentos tradicionais de políticas públicas (crédito, assistência técnica, pesquisa, ações de fomento e controle sanitário)” (SOUZA, 2007, p. 36). Além disso, os produtores especializados investem em tecnologia e em melhoramento genético do rebanho, usufruindo “das economias de escala e diferenciam seu produto, recebendo mais pelo volume produzido e pela qualidade alcançada” (HOTT; CARVALHO, 2007, p.1).

Com a desregulamentação do mercado dos produtos lácteos (fim do controle estatal na oferta e na demanda), a abertura comercial, sobretudo com o Mercado Comum do Sul (Mercosul), e as inovações tecnológicas no setor, principalmente a difusão do consumo do leite UHT (longa vida), modificaram-se as condições de concorrência na indústria de laticínios no Brasil. O mercado do leite deixou de ser exclusivo do produtor local e passou a ser disputado por empresas de abrangência nacional e internacional. As fusões e aquisições que se sucederam, além de aumentarem o porte médio das empresas do setor, induziram mudanças na relação entre o produtor rural e a indústria. A indústria estabeleceu exigências mínimas de escala e qualidade de produção para manter seus contratos. Agricultores com pequena escala de produção e situados fora das “linhas de coleta” foram descartados como fornecedores de algumas das grandes empresas privadas. Simultaneamente, investimentos nas propriedades rurais passaram a ser exigidos e incentivados (FEIX, 2016, p. 532).

Os produtores rurais de leite *in natura*, em geral, vêm atravessando períodos de rentabilidade adversa, já que o preço do leite ao produtor tem apresentado elevação inferior ao de alguns de seus insumos. “Entre 2000 e 2005, enquanto o índice nominal de preço nominal do leite recebido pelo produtor (IPR) subiu cerca de 63,5%, o índice de preços pago (IPP) aumentou cerca de 91,3%” (CARVALHO;

OLIVEIRA, 2006, p.2). Entre as tendências do sistema agroalimentar que tem influenciado a dinâmica do segmento leiteiro, Raupp (2013) destaca a intensificação do processo de *squeeze* e o estabelecimento de vínculos da agricultura com grandes empresas do setor de processamento e de comercialização de alimentos, que atuam crescentemente em escala mundial, tendências essas apresentadas por Ploeg (2008). No processo de *squeeze*, os produtores são constantemente pressionados pela tendência de rebaixamento dos preços de seus produtos agrícolas e pela tendência de elevação dos preços dos seus insumos, o que comprime as suas margens de lucro.

No âmbito da produção primária,

a maior concentração na esfera industrial ampliou ainda mais o seu poder na relação com os produtores, que permaneceram, cada vez mais, como tomadores de preços. É que “[...] os laticínios têm buscado [...] ganhos de eficiência. Isso tem levado a uma redução no número de fornecedores sem que haja queda no volume de captação, o que proporciona redução no custo de captação de leite (CARVALHO, 2010, p. 4)” (LINS, 2014, p. 114).

O Brasil apresenta uma forte heterogeneidade no processo produtivo leiteiro, contemplando desde pequenos produtores rurais, com baixa produtividade, até grandes propriedades com ganhos de escala e altamente produtivas. A indústria setorial divide-se em empresas multinacionais, grupos nacionais, cooperativas e pequenos laticínios de alcance regional. O mercado brasileiro apresenta potencial para a ampliação do consumo de leite e seus derivados, especialmente com a elevação de poder aquisitivo da população em meados dos anos 2000, apesar da concorrência de outros produtos como sucos prontos e leite de soja.

A produção de leite era dominada “por produtores pouco ou nada especializados, com interesses divididos entre a venda sazonal de pequenos volumes de leite de baixo custo e qualidade e a venda de animais mestiços e de corte” (JANK, 1998?, p. 4). Em termos de concentração da cadeia produtiva do leite no Brasil em 2009, “as cinco principais redes de varejo faturam 62% do setor, os cinco maiores laticínios captam 33% do leite brasileiro e os cinco maiores produtores ofertam apenas 0,4% do leite nacional sob inspeção” (CARVALHO et al., 2010, p. 5).

O leite, em relação à agropecuária como um todo, está entre os seis produtos mais importantes pelo seu elevado valor agregado, sendo que este setor, além de produzir alimentos, gera empregos e renda (ZOCCAL; GOMES; CARVALHO, 2004?). Conforme Pedrosa (2002), a atividade leiteira apresenta um rendimento mensal para o produtor. Para a produção de leite praticamente não há barreiras à entrada, sendo que para o pequeno produtor os riscos e o retorno do investimento são baixos. Isso explica o fato de a maioria dos produtores do setor ainda ser de pequeno porte, embora esse quadro apresente indícios de reversão devido à modernização da atividade. As barreiras à entrada na atividade leiteira ainda são pequenas, dado que o capital mínimo necessário para iniciar na atividade é significativamente reduzido quando comparado a outras atividades (SOUZA, 2011).

Além disso, a atividade de pecuária leiteira é uma das poucas que propiciam uma renda mensal ao produtor, além de empregar mão de obra feminina, principalmente no segmento da agricultura familiar (CARVALHO, 2008).

8.2.5 Fusões e aquisições

A análise dessa subseção é baseada em Carvalho (2008), salvo quando expresso diferentemente. Ao analisar a inserção brasileira na reestruturação do sistema lácteo global a partir das mudanças produtivas do final do século XX, a autora observa que o nível técnico de produtos e processos atingido pela produção de lácteos permitiu superar a estreiteza territorial dos vínculos entre uma base produtora local de matéria prima e o mercado consumidor.

Um exemplo dessa mudança tecnológica foi a produção do leite UHT. A abrangência das plantas industriais do setor lácteo era limitada pela perecibilidade do leite antes da disseminação da produção do leite UHT, o que possibilitava a existência de diversos pequenos laticínios com abrangência regional. Estes eram responsáveis pelo leite fluído, que tinha uma vida útil de 48 horas, enquanto as empresas maiores atuavam no segmento de produtos mais elaborados. Com o processo de esterilização do leite (UHT)¹⁰, a vida útil do produto passa para quatro meses, e altera-se o âmbito da concorrência do leite fluído, com a participação de empresas de maior porte, tanto nacionais quanto

¹⁰ O tratamento de esterilização do leite *Ultra-high temperature* (UHT) é um processo de aquecimento e resfriamento instantâneo do produto através de choques extremos de temperatura.

internacionais, no mercado regional. No Brasil a Parmalat foi responsável pela introdução da tecnologia UHT.

Assinale-se que as grandes empresas condicionaram as suas estratégias, após o fim do século XX, com base no interesse por regiões onde havia possibilidade de expandir a produção. No cenário nacional, a abertura comercial e a intensificação dos fluxos de capitais estrangeiros, entre outras transformações pelas quais a economia brasileira passou a partir de 1988, resultaram em novas formas de atuação dos agentes que compõem o setor agroindustrial de laticínios, com mudança patrimonial significativa na estrutura da indústria processadora.

A autora trabalha com as hipóteses de que a grande empresa tem papel central na articulação da cadeia produtiva, determinando o dinamismo desta cadeia, e que o capital nacional amplia o seu espaço na divisão de tarefas da cadeia produtiva ao nível mundial, mas com papel subordinado e, conseqüentemente, menor grau de liberdade.

No Brasil,

o início dos anos 90 foi profundamente marcado pelo “desmanche” dos instrumentos de política agrícola (garantia de preços mínimos, estoques reguladores, redução de crédito agropecuário) promovido pelo governo Collor, juntamente com a significativa queda nos recursos (gastos) públicos destinados à agricultura (infraestrutura, pesquisa agropecuária, assistência técnica, etc.). Além disso, houve uma abrupta abertura comercial, que trouxe sérios problemas para a agricultura nacional, na maioria das vezes impossibilitada de competir com produtos internacionais fortemente subsidiados nos seus países de origem (GRAZIANO DA SILVA, 2002, p. 79 - 80).

O setor lácteo não ficou ao largo dos efeitos das transformações assinaladas. O processo de abertura comercial, ocorrido na década de 90 no Brasil, gerou aumento das importações do setor lácteo, especialmente oriundas do Mercosul. O setor passou por realocação de sua estrutura, sendo que as fusões e aquisições resultaram em aumento do tamanho de parte dessas empresas, além de mudança na estrutura jurídica das mesmas.

O volume expressivo de fusões e aquisições no setor lácteo e na indústria de alimentos no Brasil, na década de 1990, é explicado pela

queda no consumo nos Estados Unidos e na Europa, pelo aumento do poder das redes de distribuição, principalmente das grandes, além da elevação dos custos de propaganda e logística. Aliado a isso, há o aspecto de que a aquisição de uma empresa já estabelecida reduz os custos de entrada num novo mercado (FAVERET, 1999, apud SANTANA, 2003).

O processo de concentração dos laticínios no Brasil nas décadas de 1980 e 1990 foi impulsionado pelas empresas multinacionais. Uma característica predominante nesse processo de concentração foi a compra de empresas em situação financeira desfavorável, e cuja marca própria tinha penetração nos mercados regionais (BORTOLETO; CHABARIBERY, 1998 apud SANTANA, 2003).

As transformações que ocorreram na economia brasileira na década de 1990 impactaram de maneira mais significativa nas pequenas e médias cooperativas e nos pequenos produtores de leite. Isso ocorreu seja pela incapacidade financeira das cooperativas, seja pela incapacidade dos pequenos produtores em atender às novas exigências do mercado, principalmente as relacionadas à escala de produção (SANTANA, 2003). Até o final dos anos de 1980 o setor lácteo brasileiro era predominantemente dominado por empresas nacionais, mas nos anos noventa essa realidade se alterou: as empresas multinacionais passaram a ampliar a sua participação no mercado nacional via fusões e aquisições de empresas nacionais e, principalmente, de cooperativas (SOUZA, 2011).

O fluxo de investimentos estrangeiros diretos nos anos 1990, principalmente oriundo da Europa, intensificou o processo de fusões e aquisições do setor lácteo (CARVALHO, 2008). No período de 1985 até 2008 ocorreu um total de 65 aquisições e fusões de empresas processadoras de leite. Em relação às 48 operações de fusões e aquisições no período de 1985 até 2003, a autora destaca o papel das empresas multinacionais, assinalando que 85% das fusões ocorreram na mesma indústria ou no mesmo segmento. No *ranking* do número de fusões e aquisições (1985 – 2008), a liderança é da empresa Parmalat, que adquiriu ativos de 24 empresas que se encontravam instaladas no Brasil. Num primeiro momento a Parmalat apresentou política de expansão horizontal, assegurando o fornecimento sistêmico da matéria-prima via atuação sobre as redes de captação de leite das empresas adquiridas; num segundo momento, a empresa executou política de diversificação produtiva.

Foram realizadas 24 operações de fusões e aquisições pela Parmalat, sendo que 22 dessas operações se concentraram nos anos

1990. Tais operações envolveram desde empresas que tinham como produto principal o leite fluído até empresas com produtos de maior valor agregado, como iogurte e queijo. Num segundo momento essas ações envolveram empresas com foco em conservas alimentícias e chocolates. Tais empresas estavam localizadas em todas as regiões do país, com destaque para a região Sudeste.

Em menor medida, outra empresa que se destaca nesse processo até os anos 2000 é a Nestlé, adquirindo empresas com competência central em biscoitos e leite em pó, entre outras. Ressalte-se que nessa época a Nestlé já tinha como característica a diversificação, sendo sua marca um dos seus principais ativos. A empresa trabalha em nichos de mercados diferentes dos seus concorrentes, focando nos produtos com maior agregação de valor. Apesar de a presença da Nestlé no Brasil já estar consolidada, antes desse processo de fusões e aquisições, a estratégia da filial brasileira era subordinada à estratégia mundial do grupo.

A partir dos anos 2000 esse processo de fusões e aquisições mostra-se mais disperso, sem uma empresa centralizadora do processo como foi a Parmalat nos anos 90. É ilustrativo que a empresa que realizou o maior número de fusões e aquisições nos anos 2000, empresa Bom Gosto, tenha realizado 4 operações nos anos de 2007 e 2008. As empresas adquiridas tinham competências variadas, operando com leite longa vida, leite em pó, queijos e até com sucos prontos.

Ressalte-se que a empresa Parmalat Brasil entrou em concordata em 2003, após uma série de escândalos financeiros. A partir do processo de reestruturação ocorrida no Brasil, na esteira desse processo, manteve-se a marca, mas os capitais envolvidos mudaram. Em 2005 houve a separação da filial brasileira em relação à matriz italiana.

Uma iniciativa local de resposta aos movimentos na cadeia láctea ocorreu quando a Federação dos Trabalhadores na Agricultura (Fetag) propôs que um grupo de cooperativas do Rio Grande do Sul (RS) assumisse de maneira conjunta a planta industrial da Parmalat situada em Carazinho, após o pedido de concordata daquela empresa em 2004. Essa medida teve como finalidade evitar o fechamento ou a absorção dessa planta industrial por outro grande laticínio. A Fetag liderou essa proposição e a coordenação das negociações junto à Parmalat sobre os pagamentos atrasados aos produtores (RAUPP, 2013). Informações mais recentes destacam que essa proposição não foi concretizada e que em 2009 a planta da Parmalat em Carazinho foi arrendada para a Nestlé, por 35 anos (ÉPOCA NEGÓCIOS, 2009).

Dois casos emblemáticos do processo de concentração do setor lácteo em período mais recente, destacados por Schubert (2012), referem-se à divisão de lácteos da Brasil Foods e ao grupo LBR (Lácteos Brasil S/A). Ressalta-se que a análise dos dois casos foi estendida para o período pós 2012 por mim. No primeiro caso, a Avipal adquiriu a Cooperativa Central Gaúcha de Leite Ltda (CCGL) em 1995, e a ELEVA em 2004; a então empresa Eleva/Avipal adquiriu a Cooperativa Central de Laticínios do Estado de São Paulo (CCL) em 2007. A empresa Perdigão adquire a Cotochés, a Batavo, a Elegê e a Eleva/Avipal, e cria em 2009 a empresa Brasil Foods (BRF) através da fusão com a Sadia. Mais recentemente, a empresa Lactalis adquiriu a divisão de lácteos da BRF.

A Laticínios Bom Gosto teve destaque nas fusões e aquisições dos anos 2000, adquirindo os laticínios Da Matta e Nutrilat, em 2007, e o laticínio Santa Rita e a Cooperativa Riograndense de Laticínios e Correlatos (Corlac), em 2008. A empresa também adquiriu os laticínios Cedrense, Líder, São Gabriel, Sarita e Parmalat (planta em Pernambuco). A fusão da Bom Gosto com a LeitBom resultou no grupo LBR em 2010. No ano de 2013, a LBR entra com pedido de recuperação judicial, realizando a venda de várias unidades de produção, e em 2015 a marca Parmalat foi adquirida pela Lactalis.

Esse processo de fusões e aquisições apresentou duas fases, a primeira protagonizada pelo capital estrangeiro e a segunda, por empresas nacionais. A melhor saúde financeira das empresas estrangeiras e as maiores facilidades de acesso a recursos financeiros ajudam a explicar o protagonismo do capital estrangeiro na primeira fase. Após a falência da Parmalat e a reorganização da cadeia no Brasil, o processo de expansão das empresas nacionais lidera o processo de fusões e aquisições (CARVALHO, 2008).

A década de 90 tem como características que impactam o setor lácteo a abertura do mercado nacional, o crescimento da produtividade do rebanho leiteiro, a transformação do leite fluído em *commodity*, mudanças no padrão de consumo da população e a constituição de grandes firmas industriais. Em relação a esta última característica, ocorreu concentração de mercado e concentração na captação de leite. Mesmo havendo um significativo conjunto de atores na cadeia produtiva láctea, as empresas responsáveis pela dinâmica do setor são as processadoras de grande porte. No final do século XX a cadeia produtiva láctea encontra-se inserida num ambiente concorrencial intenso, com novas tecnologias produtivas que requerem escala de produção, e com assimetrias nas condições de acesso e de custo do

crédito. No crédito as condições tornam-se mais seletivas e punitivas para as empresas de pequeno e médio porte.

Outro destaque é a redução do papel das cooperativas, que em muitos casos passaram a fornecer para as empresas privadas. O papel das cooperativas na cadeia produtiva láctea, nos anos 1990 foi reduzido. Quando comparada com a situação nos anos 80, essa diminuição da representatividade está associada aos problemas de liquidez enfrentados, que resultaram em venda de patrimônio da cooperativa, inclusive da marca desta.

A diferenciação no âmbito das empresas ocorre em relação ao porte da empresa, ou seja, a grandes empresas de abrangência nacional e pequenas empresas com atuação mais regionalizada e/ou especializada. Constitui um fator chave de diferenciação desses dois grupos a prática de pesquisa e desenvolvimento, conseqüentemente a da inovação. Note-se que os centros de pesquisa das grandes empresas estão tradicionalmente localizados no país de origem da empresa.

As grandes empresas de capital estrangeiro apresentam uma prática constante de inovação. Essas empresas atuam principalmente em produtos não comoditizados, e quando estes tornam-se padronizados as empresas os abandonam em favor de novas áreas e/ou produtos. A maior parte das grandes empresas de capital externo é caracterizada como produtora de alimentos, e não apenas de produtos lácteos, possibilitando assim a diluição dos custos fixos e dos riscos. Em relação às inovações, as empresas nacionais brasileiras são seguidoras das matrizes das grandes empresas. Isto é, de uma maneira geral, a geração de tecnologia não ocorre no Brasil, o que resulta em aprofundamento da dependência tecnológica da empresa nacional em relação à empresa multinacional (CARVALHO, 2008).

8.2.6 Cooperativas

Nas cooperativas do setor agroalimentar os proprietários da empresa cooperativa (sócios) também são os fornecedores de matéria-prima, sendo que o associado assume simultaneamente as funções de cliente da empresa e de proprietário/gestor. Devido à sua estrutura organizacional, as cooperativas enfrentam desafios para se adaptarem aos mercados agrícolas contemporâneos. Entre seus problemas estruturais se encontram o fato do produtor não possuir, em geral, o preparo e a experiência necessários para administrar um empreendimento agro industrial, e a ocorrência de conflito entre a maximização do valor do empreendimento cooperativo e do valor do

empreendimento agrícola do produtor individual (associado). Esse último problema estrutural ocorre porque que o valor da quota-parte do associado não varia de acordo com o valor da empresa, e pelo fato de que um mecanismo de preços favoráveis pode incentivar a valorização da empresa individual, permitindo a aquisição de insumos da cooperativa a um preço baixo e a venda de produtos para esta a um preço alto. Analisando a diferença entre a participação das cooperativas na produção e na exportação do agronegócio brasileiro, Cechin (2014) observa que, para lidar com a necessidade maior de coordenação vertical – exigida pelos clientes internacionais –, as cooperativas necessitam investir em maior profissionalização e capacitação da gestão (CECHIN, 2014).

A gestão de qualidade das cooperativas é afetada por dois princípios do cooperativismo, a saber, a adesão voluntária e livre e a gestão democrática. Os padrões de qualidade são decididos de maneira unilateral na empresa privada, enquanto que na cooperativa são decididos de maneira democrática (CECHIN, 2014). O autor, ao analisar o trabalho de Merel et al. (2009), destaca outra restrição organizacional das cooperativas: estas têm a obrigação legal de aceitar os produtos dos associados, pois, a princípio, não podem ser seletivas, sendo que pode ocorrer de os associados entregarem à cooperativa a parte da sua produção que os compradores alternativos não aceitam. Ainda em relação ao trabalho de Merel et al (2009), as cooperativas enfrentam dificuldades para excluir os associados “marginais” em tecnologia, volume de produção e qualidade; além disso, é “[...] mais difícil para a cooperativa recompensar adequadamente os produtores de mais alta qualidade, causando um problema de ‘seleção adversa’ com reduções na qualidade do produto e/ou a saída dos produtores de alta qualidade da cooperativa” (CECHIN, 2014, p. 486). Esses fatores dificultam a competitividade das cooperativas num ambiente que registre exigências de qualidade mais rigorosas por parte dos clientes.

As cooperativas agropecuárias, em vários países do norte da Europa, da Oceania e nos Estados Unidos, apresentam inovações organizacionais diversas, sendo que muitas das quais não são admitidas pelo arcabouço legal brasileiro. Cabe falar, a título de exemplo, em cooperativas com estruturas híbridas em direitos de propriedade (quando a cooperativa conta com capital de não associados), presença de não associados nos conselhos de administração e voto do associado proporcional à sua quota parte ou ao valor transacionado com a cooperativa (CECHIN, 2014). No Brasil, cada associado tem um voto e as quotas partes são intransferíveis.

A partir da década de 1970, diversas cooperativas das regiões Sul e Sudeste do Brasil adotaram estratégia de produção de agregação de valor ao produto e redução da intermediação comercial, via integração vertical (a jusante) por meio da industrialização (CECHIN, 2014). Em contexto de abertura comercial e maior competição, cresceu a preocupação com a fidelização dos associados. Assim,

com a finalidade de monitorar a fidelidade e reduzir o risco de oportunismo do associado, emergiram no Brasil relações contratuais entre cooperativa e produtor associado. Tradicionalmente, o associado é livre para entregar sua produção e para adquirir insumos pela cooperativa, isto é, não obrigatoriedade de transações. A consequência disso é que se as cooperativas investem em instalações para armazenar e/ou processar as *commodities*, e os associados não cumprem as promessas de fornecimento, a eficiência da organização é seriamente comprometida (CECHIN, 2014, p. 491).

Entre as vantagens da forma cooperativa se encontra a capilaridade desse tipo de estrutura, que permite uma ampla difusão de tecnologias e práticas agrícolas: por exemplo, os associados recebem suporte técnico para se adaptarem a requisitos de qualidade específicos. Além disso, as cooperativas disseminam a informação para todos os associados, permitindo a implementação de mudanças mais abrangentes no conjunto quando se compara a um grupo de produtores que não são associados (CECHIN, 2014).

As cooperativas agro industriais, via de regra, forçam a inovação de acordo com os seus interesses econômicos e financeiros, até mesmo independentemente da opinião dos associados, ou seja, os mercados determinam a inovação, não os associados ou as características produtivas dos produtores e, menos ainda, suas preferências. As cooperativas têm, assim, o papel de difundir inovações entre produtores associados por meio de sua assistência técnica. A diferença está na maior tolerância da cooperativa à heterogeneidade

tecnológica dos fornecedores (CECHIN, 2014, p. 494 – 495).

São vários os desafios que as cooperativas agroindustriais enfrentam para sobreviver no século 21, independentemente do seu perfil. Entre eles figuram: gestão e governança parcialmente orientadas para o mercado, visando atender exigências dos compradores; investimento em capital humano, principalmente para capacitação e treinamento dos dirigentes e gestores; investimento em capital social e em educação cooperativa, combatendo a falta de comprometimento e incentivando a relação de confiança entre os associados e deles com os membros do conselho de administração; engajamento em intercooperação, aumentando o poder de barganha das cooperativas (CECHIM, 2014). Em termos de sustentabilidade ambiental surgem desafios como a adequação à crescente harmonização internacional de normas e padrões ambientais, possível fonte de restrições ao comércio agrícola dos países em desenvolvimento, e adequação também ao “consumo consciente”, que incorpora valores éticos, ambientais e sociais, esfera que pode gerar nichos de mercados e alterar os padrões de qualidade do sistema agroalimentar como um todo.

Para as cooperativas agropecuárias serem competitivas no mercado e garantirem o acesso de pequenos agricultores aos mercados de maior valor, alguns requisitos mostram-se importantes. Mostram-se necessários, de fato, a orientação voltada ao consumidor final, a coordenação eficiente da base de fornecedores, a gestão competente e um alto nível de confiança entre os produtores (CECHIM, 2014).

No passado, a participação dos produtores em cooperativas resultava, frequentemente, do fato de não terem outra opção, ou então refletia razões ideológicas, relacionadas ao aspecto, por exemplo, de a cooperativa ser uma organização democrática e sem fins lucrativos. Esse cenário se alterou com o passar do tempo. Os agricultores deparam-se com situação econômica difícil, de constantes pressões para controle de custos e alcance de competitividade no mercado. Isso faz com que os produtores busquem a empresa e/ou cooperativa que lhes seja mais vantajosa em termos de preço, qualidade dos serviços oferecidos e retornos financeiros. Esse processo torna mais complexa a questão da fidelidade dos cooperados. No caso específico do leite, o preço exerce influência significativa na decisão sobre que empresa escolher para vender o produto (CHADDAD, 2006).

De fato, “as cooperativas [de leite] vêm sofrendo um agressivo ataque das empresas que oferecem preços mais altos para os maiores e

melhores produtores. Isso fez com que as cooperativas começassem também a adotar uma política de diferenciação de preços, ainda que mais branda” (MAGALHÃES, 2007, p. 21). No caso das cooperativas a bonificação tem dois aspectos contraditórios: o seu combate foi tema de luta política dos sindicatos e uma das razões para a criação das cooperativas; ao mesmo tempo, a sua eliminação no cenário atual reduz a capacidade das cooperativas em terem estabilidade da oferta de leite, manterem relações com os produtores de maior porte e melhorarem a qualidade do seu produto (MAGALHÃES, 2007).

Entre as estratégias das cooperativas para aumentar a fidelidade dos cooperados estão a comunicação, o estabelecimento de um aporte mínimo de capital por associado e a ampliação dos serviços disponíveis aos cooperados, entre outras (CHADDAD, 2006). Algumas estratégias de fidelização das cooperativas de leite apresentadas por Magalhães (2007) incluíram incentivos econômicos como a oferta da assistência técnica, de financiamento e de cursos de capacitação para os produtores. Também incentivos não econômicos foram registrados, como os ligados às relações de proximidade e aos laços de confiança que criam ou favorecem vínculos de compromisso (MAGALHÃES, 2007).

A cooperativa é um instrumento de negócios para os agricultores superarem dificuldades encontradas em estruturas de mercado mais concentradas. A competitividade da cooperativa frente à empresa privada pode ser reduzida devido à distribuição dos direitos de propriedade, sendo os sócio pulverizados em muitos casos. É maior a probabilidade de comportamentos oportunistas, pois há uma gama mais ampla de interesses, e é grande a dificuldade de separação entre propriedade e gestão, resultando em lentidão na tomada de decisões estratégicas (SCHUBERT, 2012). Esse leque mais amplo de interesses inclui a maximização da propriedade individual, em detrimento da cooperativa, via compra de insumos a preços próximos ao de custo e venda do produto – o leite, por exemplo – a um preço mais elevado.

Quando a Central de Produtores Rurais de Minas Gerais (CCPR), conhecida como Itambé, se transforma em sociedade anônima, em 1999, ocorreu mudança na coordenação entre a empresa e os produtores de leite. Antes eles eram cooperados e sócios da cooperativa, assumindo o compromisso de exclusividade no fornecimento da matéria prima, e a cooperativa tinha o compromisso de adquirir o leite do cooperado. O processo de reorganização tem como consequência a desvinculação de muitos produtores pequenos ou menos eficientes em relação à empresa (CARVALHO, 2008).

No tocante às cooperativas de leite da região sul, Abramovay et al. (2006 apud SOUZA 2007) destacam suas habilidades sociais e as vantagens competitivas que estas podem gerar. Mais especificamente,

[...] as cooperativas conseguem também transformar em capital econômico um grande capital simbólico baseado na forte identidade dos agricultores familiares que estimula a confiança, a credibilidade e o reconhecimento da organização junto aos agricultores familiares. É essa capacidade de mobilizar diferentes formas de capital, de combinar valores e interesses, como estratégia de alçar agricultores familiares pobres a posições de maior destaque no mercado de leite que caracteriza as habilidades sociais das cooperativas. Estas habilidades se expressam de duas formas: na construção de vínculos de proximidade com os produtores e, ao mesmo tempo, na capacidade de promover a cooperação com empresas de médio porte da região (ABRAMOVAY et al., 2006 apud SOUZA, 2007, p. 71).

Ao analisar a associação das cooperativas e associações de produtores rurais do oeste de Santa Catarina, Schubert (2012) verifica um assédio econômico por parte dos laticínios e freiteiros independentes sobre os produtores maiores das cooperativas. Aqueles oferecem alguns centavos a mais por litro de leite; os produtores relataram que esse benefício é passageiro e que alguns meses depois os produtores passam a receber menos do que recebem os associados da cooperativa. O autor ressalta que muitas vezes a cooperativa acaba aceitando os sócios de volta, dada a necessidade de matéria prima para manter a escala de produção da cooperativa. Essa necessidade de evitar a perda de sócios com maior produção é um dos motivos que resultaram na prática de pagamento diferenciado por volume de produção. Além disso, há um forte controle social sobre a permanência dos sócios na cooperativa e sobre práticas oportunistas. Os oportunistas passam a ser chamados de “cupins”, “roedores de corda”, entre outras expressões, afetando as suas relações sociais e as de seus familiares na comunidade (SCHUBERT, 2012).

A formação de relações de confiança que surge com o freiteiro, devido ao contato contínuo das partes, pode resultar em comportamento

oportunista. Se o freteiro terceirizado migrar para outro laticínio, pode assediá-los produtores da sua linha de recolhimento na cooperativa para que migrem com ele (SCHUBERT, 2012).

Utilizando a abordagem dos custos de transação, o autor observa que aspectos ligados à idade influenciam na realocação dos ativos específicos dos produtores. Por exemplo, o uso da mão de obra para outros fins e a mudança na forma de manejo, em geral, tornam-se mais complicadas para produtores de idade mais avançada. Já a maior escolaridade facilita a realocação desses ativos. Além disso, os produtores de idade mais avançada apresentaram menor disponibilidade de investir na atividade, o que permite destacar a importância da sucessão familiar no âmbito da cooperativa.

No caso estudado por Schubert (2012) as cooperativas têm importância significativa na redução dos custos de transação dos sócios, principalmente dos sócios com baixo volume de produção (menos de 1.000 litros/mês), que estariam mais vulneráveis caso negociassem de forma individual no mercado. Em relação à estratégia de atuação, as cooperativas analisadas buscam agregar mais sócios, estimular a produção mais eficiente na propriedade, melhorar os preços pagos pela venda de leite e estimular o comprometimento do produtor com a cooperativa.

O cooperativismo observado na região oeste de Santa Catarina apresenta uma perspectiva mais inclusiva e menos empresarial, um cooperativismo mais centrado nas relações, envolvendo instituições e regras locais. O foco não é exclusivamente o lucro, mas sim o lucro alinhado com autonomia dos produtores, inovação, sustentabilidade ambiental e compromisso com o desenvolvimento local, entre outros aspectos. O fato de uma parcela dos sócios já ter sido excluída do cooperativismo mais verticalizado e especializado possivelmente fez com que estes buscassem uma perspectiva mais inclusiva (SCHUBERT, 2012).

Os sistemas de pagamento do leite das cooperativas dos seis principais estados produtores do Brasil foram estudados por Sbrissia (2005). O pagamento segundo os critérios de volume e qualidade foi adotado por 55% das cooperativas, enquanto 34% adotavam apenas o critério de volume. O autor ressalta que, dadas as distâncias entre as cooperativas e os produtores, é lógico o pagamento por volume e, na medida do possível, por qualidade. Em países com logística de coleta mais eficiente, como é o caso da Nova Zelândia, o preço pago depende exclusivamente do critério de qualidade (SBRISIA, 2005). Já no cálculo do frete, 58% das cooperativas usavam apenas o critério de

volume total captado na rota, 23% usavam os critérios de distância e volume total captado na rota e, em 19% dos casos, o critério era a distância percorrida.

8.2.7 Segmento do varejo

As mudanças que ocorreram no setor lácteo a partir do início dos anos 90 também afetaram o setor varejista e sua forma de atuação. O acirramento da concorrência reduziu as margens desse setor, que passa a pressionar as empresas processadoras que, por sua vez, pressionam os produtores de matéria prima. O aumento do poder do segmento varejista resulta em pressões crescentes dos grandes supermercados e hipermercados sobre a empresa processadora, como, por exemplo, pressões para oferecimento de “enxovais” na abertura de novas lojas e de bens a serem sorteados (CARVALHO, 2008).

Nas últimas décadas tem se verificado em diversas cadeias agroindustriais uma concentração de mercado, principalmente nos elos de processamento e varejo, o que resultou em ganhos de eficiência. Contudo, a distribuição dos excedentes resultantes desse processo geram disputas entre os agentes. De todo modo, a centralização das decisões e o aumento das assimetrias de poder de mercado no interior das cadeias criam problemas distributivos que podem ser reduzidos por meio de organizações de produtores e/ou de consumidores, sendo que estas últimas apresentam limitações devido à ausência de comportamento cooperativo (SOUZA FILHO, 2014).

O efeito dessa concentração nas políticas agrícolas, em especial nas de concessão de subsídios como crédito rural, formação de estoques e extensão rural, entre outras, é um aspecto pouco estudado. Um caso mais pesquisado é o da queda dos preços recebidos pelos produtores, sem que isso resultasse em benefício aos consumidores. Autoridades americanas e europeias observaram um aumento nas margens de processadores, intermediários e varejistas, assim como problemas de transmissão de preços ao longo das cadeias (SOUZA FILHO, 2014). O autor destaca que em cadeias agroindustriais há forte predominância de variações de preços originadas no atacado e na indústria processadora.

A ampliação do papel das grandes redes varejistas na distribuição de produtos alimentares, em contexto de elevação da concentração, foi acompanhada pelo estreitamento das relações diretas com fornecedores de produtos processados (agroindústrias). Esse estreitamento envolve criação de programas de desenvolvimento de fornecedores visando consolidar marcas e solucionar problemas de irregularidade na

qualidade e na entrega dos produtos. Nesse contexto, as agroindústrias processadoras assumem funções cada vez mais complexas de coordenação dos produtores rurais que são seus fornecedores, à medida que os varejistas e outros processadores (compradores das agroindústrias) aumentam os níveis de exigências para as agroindústrias (SOUZA FILHO, 2014).

Já a difusão da rastreabilidade, que tem entre os seus benefícios o aumento da eficiência dos processos produtivos no campo, no processamento, na logística e na distribuição, tem um duplo impacto para os pequenos e médios produtores. Essa prática cria barreiras à sua inserção e ao mesmo tempo traz oportunidade de agregação de valor, dada a outorgada possibilidade para adentrar mercados mais exigentes e obter maiores preços (SOUZA FILHO, 2014).

De uma maneira geral, as grandes indústrias dominam o setor de pesquisa e desenvolvimento de produtos e os processos e marcas, ditando a dinâmica do segmento de processamento. O setor varejista, principalmente os grandes hipermercados, destacam-se recentemente na coordenação dos mercados de consumo de massa, e, conseqüentemente, aumentam as exigências e/ou pressões em relação a qualidade, padrão e preços de seus fornecedores (SCHUBERT, 2012).

Entre os efeitos do poder de negociação dos varejistas sobre as empresas processadoras de lácteos estão a pressão para reduzir os preços dos produtos, além do aumento dos custos e riscos para as empresas processadoras. Os varejistas passam a determinar os termos de fornecimento, em relação, por exemplo, a quantidade, qualidade, tempo de entrega, política de devolução, embalagens e condições de pagamento (CONSUMERS INTERNATIONAL 2012, apud CRISCUOLO; ONUGHA; VARELA, 2017).

Ao analisar a transmissão assimétrica de preços no mercado de leite em Goiás, de 2005 a 2013, Cavalhaes (2014) aponta que 57% das margens de comercialização, isto é, diferença entre o preço pago ao produtor de leite e o preço do varejo, são destinadas aos agentes envolvidos no processo de comercialização. A autora concluiu que o ajustamento dos preços para o mercado do leite em Goiás é assimétrico, e que o principal agente responsável por essa falha diz respeito à esfera do atacado. Essa assimetria é consequência das perdas na etapa do processamento do leite, da concentração do mercado e da sazonalidade, entre outras incertezas e falhas existentes no mercado.

A crescente dependência do segmento agroindustrial em relação às grandes redes de distribuição já foi destacada por Révillion (2000 apud SANTANA, 2003). Segundo o autor, a maior vida útil do leite

UTH permite grandes volumes de compra por parte dos agentes de distribuição, além de autorizar a contratação de fornecedores geograficamente mais distantes, o que ampliou o poder de negociação das grandes redes de distribuição.

As mudanças no hábito dos consumidores, de sua parte, impactaram na cadeia produtiva do leite como, por exemplo, no tocante à crescente inserção da mulher no mercado de trabalho, que aumentou a demanda por alimentos preparados ou semipreparados. Em decorrência dessas mudanças ocorreu o desenvolvimento de novos produtos e a concentração varejista. Em relação a esta última destaca-se a centralização das compras de alimentos em grandes redes de varejo, devido à praticidade e aos preços mais em conta do que no pequeno varejo, além das promoções (SOUZA, 2007).

Alguns dados do segmento de varejo no Brasil destacam a sua representatividade. As 120 maiores empresas do varejo de bens em 2017 representavam 8% do PIB brasileiro (IBEVAR-FIA, 2018), e as 300 maiores empresas do varejo empregaram 1,36 milhão de pessoas no mesmo ano (SBVC, 2018). O *ranking* das empresas do varejo, elaborado pelo Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo e Mercado de Consumo (IBEVAR), mostra que três empresas do segmento de hiper e supermercado estão entre as 5 com maior faturamento no varejo, sendo que esse segmento representou 50,3% do faturamento das 120 maiores empresas do varejo em 2017. As cinco maiores empresas do segmento de hiper e supermercado responderam por 60,5% do faturamento desse segmento em 2017, sendo elas o grupo Carrefour, GPA-Alimentar, grupo Walmart Brasil, Makro e Cencosud Brasil comercial (IBEVAR-FIA, 2018).

Estudo da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC, 2018) destaca que a concentração do faturamento das principais empresas do segmento de hiper e supermercados no Brasil é significativamente inferior à concentração verificada em mercados maduros, como Reino Unido, Alemanha, França e Chile. Isso decorre da heterogeneidade do segmento no Brasil, onde há convivência de empresas pertencentes a grupos globais de varejo com empresas de caráter local. Essas empresas de caráter local ou regional, de médio porte, têm força nas suas áreas de atuação, limitando o crescimento das empresas que são líderes nacionais. Essa força é devida à relação construída com os seus clientes, sendo que isso envolve compreensão profunda sobre as características, a preferências e os hábitos da população da sua área de atuação (SBVC, 2018).

A evolução do varejo no Brasil é subdividida por Serrentino (2016) em quatro fases: 1º ciclo até 1993, no período pré-abertura do real e presença do imposto inflacionário; 2º ciclo de 1994 até 2002, com a internacionalização da economia; 3º ciclo de 2003 até 2012, marcado pelo *boom* do consumo; e 4º ciclo a partir de 2013, caracterizado pela maturidade e produtividade do varejo e a consolidação do *e-commerce*.

O primeiro ciclo é marcado pela instabilidade política e a inflação crônica, com os resultados do varejo dependentes principalmente da gestão de estoques e fluxos de caixa. O segundo ciclo ocorre num contexto de abertura econômica, controle da inflação e crises, desde as internacionais até o apagão de energia elétrica. Nesse ciclo a gestão da cadeia de abastecimento tornou-se mais desafiadora, dada a necessidade de gerenciar fornecedores em mercados distintos, e mais complexa em relação ao processo de abastecimento e à ampliação do tempo entre o momento do pedido do cliente e a chegada do produto até este (*lead time*). No terceiro ciclo, houve crescimento econômico, aumento significativo do salário mínimo real e queda do desemprego, processos esses que resultaram na expansão da classe média emergente. Esse ciclo foi marcado pela abertura de novas lojas, entrada em novos mercados, diversificação dos negócios e movimentos de capitalização das empresas e de fusões e aquisições. O varejo brasileiro passou a ser mais competitivo, internacionalizado, moderno e maduro. Já o quarto ciclo diz respeito a ambiente de desaceleração progressiva da economia, aumento da pressão inflacionária e de vendas em queda prolongada, com a consolidação do *e-commerce*. Além disso, objetivando aumento da eficiência e da produtividade, as empresas do varejo realizaram cortes de custos, demissão de pessoal e fechamento de lojas deficitárias (SERRENTINO, 2016).

8.2.8 Caracterização dos produtores de leite

Nessa subseção é realizada a caracterização dos produtores de leite, buscando compreender sua dinâmica e sua perspectiva. Dada a dificuldade de encontrar estatísticas para caracterizar esse universo, optou-se por empregar estudos de campo realizados por diversos autores envolvendo o setor lácteo. Os dados apresentados são de pesquisas realizadas em diversos locais do país, mas principalmente no Rio Grande do Sul, tendo em vista o interesse em considerá-las quando da análise dos resultados da pesquisa de campo, objeto da parte III desta tese. As informações utilizadas têm como base o trabalho do pesquisador que se indica ao se identificar a localidade analisada. Para

fins de apresentação, na primeira parte constam as informações das pesquisas com os produtores, e, na segunda parte, figuram as informações das pesquisas realizadas junto a cooperativas. Destaque-se que dentro das subseções as pesquisas foram apresentadas em ordem cronológica.

8.2.8.1 Estudos sobre os produtores de leite

As entrevistas realizadas por Pedroso (2002) com produtores de leite das diversas microrregiões do Rio Grande do Sul captam as respectivas percepções num contexto de fim do tabelamento de preços, abertura comercial e consolidação do Mercosul. A maioria dos entrevistados possuía o primeiro grau incompleto, mas, deve-se ressaltar, tinha o conhecimento tácito da atividade passado de pai para filho e da prática diária. A autora resalta que esse conhecimento pode representar um entrave para a inovação, pois a continuidade das práticas usualmente utilizadas acaba freando a adoção de novos métodos de trabalho.

Observou-se que a atividade leiteira é uma alternativa para viabilizar o produtor no campo, garantindo uma renda mensal, mas há regiões onde a realidade observada foi diferente. Foi observado, por exemplo, que no município de Caxias do Sul a maioria dos produtores migrou da atividade leiteira para o cultivo de hortifrutigranjeiros, devido à maior rentabilidade da última atividade.

Os produtores analisados pela autora apresentaram interesse em investir, desde que o retorno fosse imediato ou que se soubesse antecipadamente que os benefícios do investimento superariam os custos. Caso contrário, empregariam os recursos já disponíveis na propriedade; por exemplo, empregam em um estábulo ao invés de numa sala de ordenha.

Nesse período surge a obrigatoriedade do uso do resfriador de expansão, mas somente cinco dos produtores entrevistados possuíam um deles. Uma alternativa mencionada pelos entrevistados foi a aquisição de resfriador comunitário, embora houvesse receio quanto a adotar essa estratégia devido à mistura de leites de diferentes qualidades que prejudicaria o produtor mais caprichoso.

Em relação ao tabelamento do preço do leite por parte do Governo, os produtores destacaram que recebiam 50% do preço que o consumidor final pagava. Na sua opinião, esse tabelamento evitava que as indústrias e os grandes supermercados dominassem o mercado e rebaixassem o preço real recebido pelo produtor de leite.

Entre os problemas que a atividade leiteira enfrentou na década de 90, foi destacado o fato de que o Plano Real teve como objetivo proporcionar alimentos a um preço baixo, enquanto o preço dos insumos registrou elevação. Além disso, na visão manifestada, o aumento das importações foi facilitado pelo Plano Real, resultando em perdas para os produtores de leite.

Já em relação ao futuro da atividade para os pequenos produtores, a maioria apontou a associação de produtores e a cooperativa como caminho para tentar reverter a situação dos mesmos. Os entrevistados destacaram, sobre tal situação, a falta de condições para o pequeno produtor modernizar a produção, um problema que resulta na saída dos produtores, principalmente os mais velhos, que não estão adotando as novas tecnologias devido ao alto custo do investimento.

A análise da cadeia produtiva leiteira no município de Ajuricaba, localizado na região Norte do Rio Grande do Sul, indicou a presença de dois grupos de produtores: os maiores e mais especializados e os menores e menos especializados. Nas entrevistas, Breitenbach (2008) observou que diversos produtores acreditavam que um grupo travava o crescimento do outro. Mais especificamente, acreditavam que, no caso dos mais especializados, o baixo preço recebido pelo leite era causado pelo custo elevado para a empresa trabalhar com os produtores de baixa escala produtiva, e, no caso dos menos especializados, que as empresas pagavam preço baixo para estes para poder praticar preços mais elevados com os produtores especializados.

A partir da década de 90 até o ano de 2007, foram verificadas algumas mudanças no município estudado, como a diminuição do número de propriedades produtoras de leite, a pressão por parte das empresas sobre os produtores para aumento da quantidade e da qualidade do leite, alto investimento em tecnologia, genética, alimentação e estrutura, além de uma administração predominantemente empresarial. Essas mudanças ocorreram num ambiente institucional com regulamentação sanitária mais rigorosa, em ambiente com entrada de novas empresas no mercado e aumento do poder aquisitivo da população. Ressalte-se que somente a partir de 2004 o município passou a contar com mais de uma empresa que recolhia a produção, passando de uma estrutura de monopólio para oligopólio concorrencial para o produtor.

Uma característica da cadeia produtiva dessa região, que contribuiu para o investimento em tecnologia, foi a parceria da cooperativa Cotrijuí e da Elegê. Esse vínculo incluiu o fornecimento de financiamentos para a aquisição de resfriadores de expansão, além do

pagamento pela qualidade do leite e pelo uso da tecnologia. Observe-se que a Elegê adquiria o leite da linha através da Cotrijuí, participante da CCGL.

Assim como nos demais estudos sobre o setor lácteo, não se verificou a existência de contratos formais entre o produtor de leite e o laticínio. O que ocorre são relações informais, com acordos de curto prazo, além de vínculos decorrentes da intermediação financeira pelo laticínio, para aquisição de equipamentos, ou da assistência técnica prestada por este. O autor observou que o preço era o único fator considerado no momento de decidir para qual empresa se venderia a produção. Como mais de uma empresa adquire a produção no município, os entrevistados destacaram a importância de negociar o preço de seu produto todo mês com a empresa, para evitar o comportamento oportunista da mesma, como, por exemplo, no caso desta pagar um valor inferior ao das demais empresas. Apesar dessa negociação mensal, os entrevistados citaram o comportamento oportunista por parte de uma empresa, que frequentemente descumpria os contratos informais de preços.

Ao analisar o distrito de São Bento, no município de Carazinho/RS, Bairros (2009) destaca a presença da empresa Parmalat desde a década de 1990 na região. Essa empresa beneficiou-se de políticas locais como isenção fiscal e concessão do terreno para a instalação, entre outras. Conforme o autor, a Parmalat contribuiu para a modernização do setor no distrito, via pagamento de preços diferenciados, remunerando melhor os produtores mais especializados e pelo financiamento de resfriadores a granel. O financiamento do resfriador pela Parmalat é acompanhado da exigência de aumento da produção. Uma ressalva está no fato dos financiamentos serem oferecidos apenas para os produtores mais modernizados, realizando a empresa, assim, a seleção e exclusão de produtores.

Ao analisar as entrevistas junto aos produtores de leite do distrito de São Bento, Bairros (2009) destacou que os elevados custos dos insumos e a falta de crédito são os principais problemas enfrentados, a montante na cadeia. Na questão do crédito foi destacada a burocracia, e sobre os custos dos insumos enfatizou-se o seu crescimento expressivo, ao mesmo tempo em que o preço pago ao produtor de leite decrescia. Os principais problemas enfrentados a jusante pelos produtores, por sua vez, foram o baixo preço pago ao produtor e o baixo nível de organização dos produtores. Segundo o autor, os produtores ressaltaram a ausência de uma associação de produtores de leite no município, o que

resulta em baixa capacidade de influência nas políticas que afetam o setor e no preço que recebem pelo leite.

Em relação à modernização da produção leiteira no município, o principal agente foi o poder público, na figura da Emater local que realizava a intermediação das políticas do Pronaf. Mais especificamente, a Emater local realizava os projetos necessários para os financiamentos.

Segundo um produtor de leite entrevistado, a empresa que recolhia a sua produção de leite antes das atividades da Parmalat no local não praticava diferenciação de preço, seja por quantidade ou qualidade. Isso pode ser explicado pelo contexto de tabelamento do leite, que ocorreu no Brasil no período anterior e que não estimulava a concorrência entre os laticínios. Até 2005 a empresa Parmalat aplicava a política de extracota e cobrava uma taxa de frete pelo recolhimento do leite, no distrito de São Bento.

Outro fato interessante ressaltado no estudo foi que as exigências dos laticínios, principalmente em relação à qualidade, representavam um motivador para a troca de empresa. Outro motivador nesse sentido eram os atrasos no pagamento do leite (BAIRROS, 2009).

A competitividade dos produtores familiares de leite na região de Passo Fundo, por sua vez, está relacionada ao sistema de produção que desenvolveram, no qual o leite é apenas uma das atividades. A competitividade também está relacionada com a capacidade desses produtores para inovar tecnologicamente. As raízes dessa capacidade são históricas, além de estarem relacionada com a existência de políticas públicas de apoio à adoção de tecnologias. A estrutura adequada e de qualidade da assistência técnica disponibilizada compensa, em parte, o baixo nível de escolaridade dos produtores, contribuindo para o aprendizado tecnológico (SOUZA, 2011). A seguir são apresentados alguns resultados obtidos pela autora.

Os sistemas de produção dos produtores de leite entrevistados na região de Passo Fundo (RS) por Souza (2011) contam com a presença predominante da produção de grãos (soja e milho), tradicional na região: dos 19 entrevistados apenas 1 não produzia grãos. Apesar do predomínio dos grãos, a diversificação da produção é uma característica das propriedades, pois apresentam combinações de produção de grãos e leite, e de grãos, leite e suínos ou aves, entre outras. Destaque-se que a média de produção de leite foi de aproximadamente 300 litros por dia, variando de 85 litros até 715 litros, o que indica uma considerável heterogeneidade nessa produção entre os entrevistados. A diversificação foi adotada para reduzir o risco relacionado com a quebra de safra, compensar a queda da margem de lucro de atividades como suinocultura

e avicultura e garantir a entrada de um fluxo contínuo de recursos ao longo do ano.

Em relação às políticas públicas, foi destacada a importância direta (compra de resfriadores e demais equipamentos) e indireta (compra de tratores ou custeio de grãos) do crédito para a região: 16 dos 19 entrevistados acessaram o Pronaf Custeio nos últimos anos, 10 acessaram o Pronaf Mais Alimentos e 7 acessaram o Pronaf Investimento. Já a política pública do PAA foi citada como um estímulo à atividade por apenas 4 entrevistados. A compra de máquinas e equipamentos também foi realizada pelo produtores no mercado spot, sendo que as empresas ou cooperativas fornecem o ativo e o pagamento ocorre de maneira parcelada, com desconto da receita que o produtor recebe pelo leite.

O processo de cooperativismo/associativismo é uma prática bastante disseminada na região. Todos os 19 entrevistados faziam parte de pelo menos uma cooperativa, seja de comercialização da produção de leite, de crédito ou de compra de insumos, ou integravam algum sindicato de produtores. Destaque-se que na região não existem sindicatos de produtores de leite, e sim sindicatos ligados à agricultura familiar, de uma forma geral. Esse processo de cooperativismo/associativismo tem raízes históricas, sendo uma herança dos colonos com descendência de imigrantes europeus. Outro tipo de cooperação verificada entre parte dos entrevistados foi a troca de dias de trabalho na época de excesso de trabalho, como, por exemplo, na formação da silagem. Dos 19 entrevistados, 10 afirmaram que adotam essa prática. Segundo um deles, essa prática é mais comum quanto menor é o tamanho médio das propriedades da região, o que pode ser explicado pela menor capacidade financeira desses produtores, problema que lhes dificulta o acesso a máquinas e equipamentos.

Ainda em relação ao cooperativismo, representantes de instituições entrevistados informaram que apenas as cooperativas que atuavam na captação da matéria prima e na captação e no processamento prestavam assistência técnica ao produtor. Esses entrevistados ressaltaram a redução da cooperação entre produtores e indústria, principalmente quando privada, no sentido de assistência técnica, atividades de capacitação e até de financiamento. Esse processo resulta em maior fidelidade do produtor às cooperativas do que às empresas privadas, dado que os associados valorizam a assistência técnica e outros serviços ofertados pelas primeiras.

Na relação do produtor com a empresa para a qual o leite é fornecido, não havia realização de contratos. Isso permite ao produtor

trocar de empresa quando as condições ofertadas pela concorrência se mostram atraentes, mesmo que diversos entrevistados tenham ressaltado que a vantagem na outra empresa tende a ser, geralmente, momentânea.

Já no tocante à sucessão rural, 8 dos 19 entrevistados não tinham sucessão, 6 tinham sucessão e 5 deles ainda não sabiam. A existência de mão de obra para contratação também foi apontada como um problema. Todos os entrevistados declararam que havia escassez, o que incentivava os produtores a adotar tecnologias que poupassem mão de obra ou que ao menos minimizassem a penosidade do trabalho na atividade leiteira. Essa escassez também fortalecia a estratégia de troca de dias de trabalho. Isso foi reforçado pelo fato de 100% dos entrevistados afirmarem que não utilizavam mão de obra contratada na atividade leiteira; lançavam mão somente para algum serviço esporádico, como nos dias de silagem.

O estudo de caso sobre o setor de leite no município de Cruz Alta/RS, realizado por Casali (2012), chama a atenção para o perfil dos produtores de leite entrevistados: 57% deles possuem até o ensino fundamental e atuam principalmente na pequena produção, enquanto 22% possuem ensino superior e atuam na grande produção. Na região de Cruz Alta o cultivo de soja é uma atividade de destaque, sendo a principal fonte de renda dos médios e grandes produtores de leite, seguida pelo leite. Já os pequenos produtores mais comumente apresentam o leite como principal fonte de renda, sendo que para 50% deles o leite é a única fonte de renda.

Em relação à mão de obra empregada, 86% das propriedades dependiam da mão de obra familiar, seja como única fonte de trabalho (43%) ou como parte deste (43%). A dificuldade de encontrar mão de obra de terceiros foi citada por todos os entrevistados, e explica em parte o pouco uso da mesma.

No relacionamento com a agroindústria, 65% dos produtores informaram que esta apresenta exigências em higiene, limpeza, uso de resfriador a granel e pastagem plantada, para adquirir o leite do produtor. Casali (2012) destaca que os grandes produtores geralmente possuem um grau de escolaridade maior e são mais especializados, quando comparados aos pequenos, e, por conseguinte, não aceitam passivamente as imposições da agroindústria e suas ações oportunistas. Também 65% dos produtores afirmaram que não recebem nenhuma assistência técnica gratuita da agroindústria; os produtores que receberam essa assistência vinculavam-se à cooperativa CCGL.

Assim como em outras pesquisas, a questão do preço pago ao produtor de leite foi abordada. Para 56% dos entrevistados a

agroindústria não garante o preço antecipadamente, sendo que no melhor dos casos esta divulga um valor aproximado. Por outro lado, 44% dos entrevistados receberam garantia de preço do leite para um mês, sendo que a maioria, nesses casos, fazia parte da associação de produtores, o que lhes concedia poder de barganha.

Uma característica mais do cotidiano da atividade leiteira, observada por Casali (2012), foi a dispersão dos meios de informação empregados pelos produtores. Incluíam desde meios tradicionais, como outros produtores/vizinhos, rádio e a própria indústria, até meios mais modernos, como a internet (sites do Conseleite, Milk Point, entre outros). Outra fonte de informação eram as reuniões da associação de produtores (ASSOLEITE). Observe-se que a heterogeneidade do nível de escolaridade dos entrevistados reflete-se na heterogeneidade de fontes de informação. A autora ressalta que associações de produtores têm o potencial de reduzir as incertezas dos seus integrantes, assim como a ação oportunista da indústria, através da troca de informações entre os membros, que nem sempre comercializam com a mesma indústria.

Outra característica mais geral foi o longo tempo que os produtores estão na atividade de leite, o que propicia acúmulo de conhecimento. Todavia, tal característica pode representar uma dependência de trajetória, com manifestação na dificuldade de realocação do produtor em outra atividade.

Alguns estudos analisados por Raupp (2013) detalham características dos produtores de leite do Rio Grande do Sul no Corede Nordeste do RS, no ano de 2007 (Montoya e Finamore, 2009), e na bacia leiteira de Santa Rosa/RS (Maraschin, 2004). Nas entrevistas realizadas no Corede Nordeste chama a atenção a idade média dos produtores, de 48 anos, e a escolaridade média de 5 anos. Entre os motivos para produzirem leite, aproximadamente 68% dos entrevistados citaram a renda mensal, e 25%, a lucratividade do negócio. Note-se que em 58% dos entrevistados incidia a questão da sucessão. Já nas entrevistas efetuadas na bacia de Santa Rosa, a maioria citou a necessidade de renda mensal extra como motivo do ingresso na produção de leite. Os entrevistados, em geral, apontaram que o preço do leite era melhor em 1994 do que em 2004, pois em 2004 tal preço não fazia frente aos custos de produção. Em relação aos motivos da saída dos produtores da atividade, 82% citaram o baixo preço do leite, e 27%, a elevação das exigências sanitárias, principalmente com respeito ao uso de resfriador de leite.

É importante assinalar que alguns problemas do setor lácteo estão presentes em diversos estados do país. Trata-se de questões como a pulverização e heterogeneidade da produção de leite, dificultando um crescimento sem a coordenação do laticínio; também a falta de mão de obra e de uma política estadual clara para o setor foram citadas no *workshop* “Repensando o leite em Goiás”, de 2011 (MACHADO, 2014). Outros problemas indicados foram a carência de assistência na parte de gestão da propriedade e o fato do produtor com maior capacidade de investimento ter migrado para a avicultura e a suinocultura.

Machado (2014) analisou os segmentos de produção, processamento e o ambiente institucional (governo) do setor do leite em Goiás, mais especificamente na microrregião de Meia Ponte, e seus dados são utilizados a seguir. No segmento da produção, as principais razões para trabalhar com bovinocultura de leite destacadas pelos produtores foram o fato dessa atividade gerar uma renda mensal (19,3%), a tradição familiar (18,2%), as pequenas dimensões da área da propriedade (15,9%) e a lucratividade do negócio (13,6%). A autora também apontou que 50% dos produtores apresentaram algum grau de insatisfação com a atividade leiteira, principalmente devido ao preço pago pelo leite, aos altos custos de produção e à falta de mão de obra.

Em relação à interação entre os segmentos da produção e do processamento, dois critérios foram apontados como fundamentais no momento da escolha da indústria para a qual o produtor vendera a produção: o preço ser melhor que o das demais empresas e o pagamento em dia, ambos com 23,9% de indicação nas respostas. Em terceiro lugar foram citadas as políticas da indústria voltadas ao produtor, abrangendo, por exemplo, assistência técnica e bonificação por qualidade e crédito, um aspecto assinalado em 17% das respostas.

Ainda sobre a interação entre esses dois segmentos, a transparência na formação dos preços foi citada por 30,7% dos produtores como determinante para o sucesso da relação. Já para a indústria o aspecto chave é a confiança estabelecida entre as partes, citada por 60% das indústrias. Entre as principais dificuldades encontradas nesse relacionamento estão, na ótica dos produtores, a falta de transparência na formação do preço do leite (55,2%) e a falta de relação contratual (18,4%), e, para as indústrias, o foco no preço por parte do produtor (60%) e a resistência deste às mudanças tecnológicas (40%). Uma solução adotada em diversos estados para melhorar a transparência foi a criação do Conseleite.

No ambiente institucional, as políticas públicas que apresentaram o maior nível de importância, na opinião dos produtores, envolveram redução da carga tributária (28,4%), crédito para custeio (22,7%) e crédito para investimento (21,6%). Já para as indústrias, as políticas que se destacaram relacionaram-se à criação de leis que resguardam a competitividade do negócio (60%), a redução da carga tributária (20%) e a fiscalização para o cumprimento da legislação (20%).

Entre os fatores determinantes para o sucesso da relação do produtor com o governo estão o reconhecimento da importância do produtor (29,5%), a confiança entre as partes (20,4%) e a valorização do produto nacional (17,8%), na visão dos produtores. Para o governo, sobressaem os aspectos da confiança entre as partes e da criação de mecanismos que resguardem a competitividade do produtor, ambos com 50% das respostas. Quando são analisados os determinantes do sucesso na relação da indústria com o governo, o aspecto preponderante relaciona-se à criação de mecanismos que resguardem a competitividade da indústria (60%), aspecto esse que já se destacou entre as principais políticas públicas para a indústria. A confiança estabelecida entre as partes continua com 50% das respostas, seguida pela já citada criação de mecanismos, com 25%, com respeito à visão do governo sobre as indústrias. Isso indica que as partes, produtores e indústrias, ressaltaram aspectos diferentes, enquanto o governo enfatizou os mesmos aspectos em ambas as relações.

Por fim, a influência dos sistemas de produção de leite sobre o crescimento da renda agrícola, nos anos agrícolas de 2004/05 e 2009/10, no município de Itapejara d'Oeste, foi analisada por Kiyota et al. (2015). Exploram-se a seguir os principais resultados encontrados. Observou-se que a renda agrícola do grupo de famílias com leite foi maior do que no grupo de famílias sem leite, além do fato de o crescimento da produção leiteira ter impactado em 20% a renda agrícola. Ainda em relação ao grupo de famílias com leite, percebeu-se que este apresentava uma maior diversificação da renda, o que vai contra o senso comum, de que atividade leiteira especializa a renda familiar e diminui sua diversidade econômica. Ou seja, no caso estudado, a ampliação da atividade leiteira diversificou a renda dos produtores (KIYOTA et al., 2015).

8.2.8.2 Estudos envolvendo as cooperativas no segmento de leite

O contexto da análise de Maraschin (2004) foi a modificação da estratégia da empresa Elegê, em 2003, para com as cooperativas que eram suas parceiras. Aquela empresa passou a se relacionar diretamente

com os produtores de leite, retirando a cooperativa do processo de intermediação entre indústria e produtor. Um exemplo de cooperativa que não cedeu sua bacia leiteira para a Elegê foi a Cooperativa Mista São Luiz (Coopermil), da região de Santa Rosa. No caso dos produtores de Santa Rosa que deixaram de ter a intermediação da cooperativa, as principais queixas eram de que não tinham mais com quem reclamar quando o preço se reduzia, e de que não tinham acesso aos dirigentes da empresa (MARASCHIN, 2004).

Ao analisar as entrevistas dos produtores de leite de Santa Rosa, Maraschin (2004) apontou que 57% dos produtores preferiam negociar com a cooperativa Coopermil, mesmo quando a outra empresa oferecia condições mais vantajosas, como, por exemplo, um preço maior. Isso devia-se ao fato dos associados terem uma confiança maior na cooperativa; diversos, entre eles, comentaram que as vantagens da outra empresa seriam temporárias.

Outro aspecto destacado foi a função social da atividade leiteira. O dinheiro decorrente dessa atividade era utilizado para saldar os gastos diários da propriedade, como em energia elétrica e rancho. Como os produtores analisados trabalhavam também com soja, havia a percepção por parte de alguns produtores de que o dinheiro do leite não conseguia formar poupança. Mas por permitir saldar as despesas diárias, o numerário proveniente da atividade leiteira fazia com que fosse possível poupar parte do rendimento ligado à soja.

Além disso, o fato da cooperativa ter optado por continuar trabalhando com a atividade leiteira elevou a fidelidade do produtor em relação à cooperativa. A atividade leiteira promove relações mais frequentes do que a soja. No caso da última, o cooperado dirige-se à cooperativa algumas vezes ao ano, enquanto na atividade leiteira a frequência é de algumas vezes ao mês, seja para adquirir produtos para a atividade leiteira, seja para receber o pagamento. O cooperado participa mais da vida cooperativa e, assim, desenvolve-se uma relação de confiança que reduz o comportamento oportunista.

Mariani (2006), por sua vez, destaca que os pequenos produtores enfrentaram dificuldades para ter acesso às novas tecnologias. Esses produtores apresentavam, em geral, baixa capacidade de poupança e deficientes garantias, o que dificultava o acesso ao financiamento e, em consequência, às novas tecnologias. Uma iniciativa local para evitar o abandono da atividade leiteira por parte dos pequenos produtores, e a possibilidade de ampliação do êxodo rural, foi o projeto de financiamento de resfriadores de leite executado pela cooperativa Piá, localizada na Serra gaúcha. O projeto teve por objetivo a viabilização da

modernização dos associados, principalmente os de baixa produção. Através de um convênio internacional, a cooperativa obteve recursos para a criação de fundo rotativo de financiamento com juro zero, para aquisição dos resfriadores. Ressalte-se que esse projeto teve início antes da publicação da IN 51/2002.

Ao entrevistar 20 produtores dos 55 contemplados com o financiamento, Mariani (2006) constatou que o leite era a principal fonte de renda para 70% deles, e para 10% a atividade leiteira era a única fonte de renda. Além da produção de leite, outras fontes de rendas foram a produção integrada de frangos (citada por 35% dos entrevistados), a lavoura de milho (30%), a produção de uva (25%) e a criação de suínos (20%). Ficou claro que se tratava de diversificação nas propriedades, pois os entrevistados trabalhavam com duas ou mais atividades.

A fidelidade com a cooperativa era destacada, já que mais da metade dos entrevistados trabalhava com esta há mais de 10 anos; em alguns casos chegava-se a 20 anos. A relação com a cooperativa e além da participação nas reuniões: 80% dos entrevistados participavam dos treinamentos oferecidos pela cooperativa ou pelo sindicato dos trabalhadores rurais. A cooperativa também tinha destaque no fornecimento de insumos, pois 65% dos entrevistados adquiram os insumos junto à primeira. Os apoios mais importantes recebidos da cooperativa diziam respeito a assistência técnica, financiamento e fornecimento de insumos.

Outra experiência de organização produtiva da agricultura familiar que trabalha com leite, e que tem conseguido se manter no mercado, é a do sistema Coorlac. Sua origem foi a cooperativa da empresa de capital misto intitulada Companhia Riograndense de Laticínios e Correlatos (Coorlac) em meados dos anos noventa. Esse sistema era composto em 2006 por 20 cooperativas, com a maioria dos associados na condição de agricultores familiares. A Coorlac estava presente em toda cadeia produtiva do leite, à exceção do varejo (SOUZA, 2007).

O caso do sistema Coorlac foi analisado por Souza (2007), com base em entrevistas realizadas junto aos dirigentes. O que se aborda a seguir é fruto desse estudo. Entre as percepções sobre as mudanças na cadeia produtiva do leite, o aumento da concorrência foi citado como a mais importante, seguida pela mudança na forma de produzir o leite. Esse aumento da concorrência ocorreu via preços e, conseqüentemente, via redução de custos, dado que a Coorlac trabalhava com produção de *commodities*. Outra percepção dos entrevistados foi que a evolução das políticas públicas para o setor lácteo não acompanhara as mudanças na

cadeia produtiva do leite. Para os interlocutores, as políticas públicas eram insuficientes, sendo mais conjunturais, em vez de estruturais.

O processo de especialização da produção primária que ocorria no Brasil e no Rio Grande do Sul também foi abordado nessas entrevistas. O alto nível de concorrência da região onde a Coorlac atuava contribuía para que o processo de especialização da produção primária fosse mais ameno na região. Além disso, a Coorlac não apresentava comportamento excludente: os entrevistados sublinharam que os produtores menos competitivos não eram abandonados.

No tocante à importância da atividade leiteira, foi destacado pelos entrevistados o papel social do leite. Quando comparada a outras atividades, a produção de leite demanda mais trabalho, e durante todo o ano, em vez de apenas em alguns meses. Tal aspecto contribui para a permanência do trabalhador no campo.

Os entrevistados destacaram que a produção familiar, que representava a maior parte da produção primária do sistema Coorlac, tem como característica a diversificação das atividades dentro da propriedade. Essa diversificação contribui para a redução do risco e da incerteza, como no caso de quebra de safra de alguma cultura ou na oscilações nos preços do leite. A prática da diversificação possibilita a entrada de capital em períodos distintos do ano e melhora a distribuição da entrada de recursos, reduzindo a necessidade de uso de capital de terceiros.

Por fim, em relação ao nível de fidelidade dos associados, os entrevistados acreditavam que era superior à média encontrada em outras cooperativas. Os fatores que contribuía para isso têm a ver com os serviços prestados ao associado, como venda de insumos com desconto e, principalmente, assistência técnica e formação focada na compreensão do cooperativismo. Na opinião de um entrevistado essa compreensão passava pelos benefícios ao associado, pelo trabalho social da Coorlac e pelo fato da cooperativa se preocupar com o associado, entre outros fatores.

Ao analisar as propriedades rurais da cadeia produtiva do leite no Oeste Catarinense, Winckler (2011) conclui que os produtores estabelecem relações de coopeção, sem predomínio do comportamento competitivo ou cooperativo. Os produtores complementam-se na formação do preço e de linhas de leite, nos diversos grupos da comunidade, mas ações cooperativas e mutirões e trocas de equipamentos, comuns antigamente, quase não são mais realizadas. Uma explicação apontada pela autora para a diminuição dessas práticas tradicionais de cooperação relaciona-se à redução da mão de obra

disponível na propriedade. De fato, em alguns casos já é difícil para os produtores executarem as atividades demandadas na sua própria propriedade.

Na cadeia do leite os produtores podem ser complementares entre si, como corre quando, por exemplo, o laticínio valoriza o produtor que atua numa linha onde há concentração geográfica de produtores. A razão é que tal procedimento tende a reduzir o custo logístico. Caso similar diz respeito aos fornecedores dos produtores de leite que consideram mais interessante atuar numa região com diversos produtores próximos (WINCKLER, 2011).

Ao analisar as trajetórias das agroindústrias familiares rurais do Oeste catarinense, Mior (2008) evidencia existir espaço para duas estratégias no caso do leite: a transformação da produção artesanal para *commodity* (leite UHT) e o desenvolvimento de produtos de qualidade diferenciada (colonial, orgânico, agroecológico). A adoção efetiva da estratégia de agregação de valor, através do uso do leite para produzir queijos e outros derivados, foi verificada em poucas propriedades. Os entrevistados citaram as questões burocráticas e sanitárias em torno da comercialização desses produtos como motivos para a não utilização dessa estratégia de agregação de valor (WINCKLER, 2011).

Outro aspecto observado na região oeste de Santa Catarina foi o assédio dos laticínios competidores aos produtores por intermédio do freteiro, o que resulta em insegurança das empresas quanto ao planejamento da sua produção. Um dos entrevistados pela autora ressaltou que os associados da cooperativa apresentavam maior fidelidade, migrando menos que os das empresas privadas (WINCKLER, 2011).

Na análise de duas cooperativas de leite do oeste de Santa Catarina, Winck (2012) procurou traçar um perfil da cadeia de leite regional. No geral, a idade média dos produtores de leite era de 45,3 anos, a escolaridade formal era baixa e 59,4% dos produtores já tinham realizado algum curso sobre qualidade do leite. As propriedades analisadas eram caracterizadas como pequenas, sendo que 73,6% tinham no máximo 30 hectares. A importância do leite nas propriedades era visível: o leite era a atividade econômica principal em 73,7% das propriedades; já a segunda atividade principal era a integração de suínos e/ou aves, observada em 25,5% dos casos; a produção de grãos caracterizava 23,3%.

Em relação ao financiamento, 74,4% dos produtores utilizavam algum tipo de financiamento, e dentre estes 92,9% utilizavam o Pronaf. Os produtores que recebiam assistência técnica de forma contínua

representavam 91% dos entrevistados, sendo que alguns produtores recebiam assistência técnica de mais de um órgão, podendo ser assistidos pela cooperativa, pela prefeitura municipal e por particulares, entre outros. O destaque foi a assistência técnica da cooperativa, recebida por 95% dos produtores assistidos.

Um destaque preocupante foi a falta de sucessão familiar em 65,4% das propriedades rurais analisadas na pesquisa, sendo que uma das cooperativas apresentou programa para formação de sucessores nas propriedades. Essa mesma cooperativa abordava a questão de gênero, incentivando a participação feminina no processo de tomada de decisão. Saliente-se que o autor constatou serem as mulheres responsáveis pela produção de leite em mais da metade das propriedades.

Quando analisados apenas os produtores da cooperativa que havia implementado um sistema de pagamento por qualidade, estes apresentaram baixo grau de escolaridade, mas 70,2% dos produtores já haviam participado de um curso sobre qualidade do leite. Outra característica destacada foi que os produtores entregavam de forma ininterrupta o leite para a cooperativa há 12 anos em média, o que indicativo de uma elevada fidelidade.

A estratégia adotada pela cooperativa, de realizar o pagamento por qualidade, teve como consequência a melhora do seu faturamento e das sobras líquidas, o aumento do volume de leite e a melhoria na qualidade deste, além da modernização da produção nas propriedades. No caso dessa cooperativa, 48,8% dos produtores pretendiam ampliar a produção mensal, 47,6% pretendiam permanecer como estavam e 3,6% pretendiam reduzir a produção.

Apesar da melhora na remuneração, o sistema de pagamento por qualidade não fidelizava os produtores à cooperativa. Para os produtores e dirigentes o que fideliza efetivamente eram a garantia de coleta, o pagamento pelo leite de forma contínua e assídua, os programas de capacitação ofertados pela cooperativa e a assistência técnica da mesma (WINCK, 2012).

8.2.9 Considerações finais sobre a trajetória do setor lácteo no Brasil

A dinâmica do mercado de trabalho rural se alterou desde a década de 1990, ocorrendo redução da oferta de trabalho. Essa redução vinculou-se à do tamanho médio das famílias rurais, com a migração dos jovens para o meio urbano e o envelhecimento dos agricultores familiares. Essa dinâmica afeta o setor lácteo, que é intensivo em mão

de obra na produção primária, principalmente no tocante às propriedades familiares. Uma tendência nesse âmbito é o maior uso de tecnologias para compensar os efeitos da redução de mão obra.

A modernização agrícola conservadora ocorrida no país foi focada principalmente nos médios e grandes produtores que atuavam em culturas voltadas para a exportação. O setor do leite ficou a margem desse processo, sendo que sua modernização ocorreu apenas após a década de 90. O fato de tal setor ter ficado a margem fez com que tivesse dificuldades de adaptação no ambiente de abertura comercial, principalmente os agricultores familiares e as cooperativas.

Esse processo de abertura comercial resultou em aumento das importações de lácteos dos países do Mercosul, que eram mais competitivos do que os brasileiros, afetando a organização do setor lácteo doméstico. O setor passou por um processo de fusões e aquisições a partir da década de 90, sendo que na primeira fase o protagonismo foi do capital estrangeiro e, na segunda, das empresas nacionais.

As transformações que ocorreram na economia brasileira na década de 1990 impactaram de maneira mais significativa nas pequenas e médias cooperativas e nos pequenos produtores de leite. Destaque-se que as empresas nacionais praticamente dominavam o setor lácteo brasileiro até o final dos anos de 1980, sendo que nos anos 90 as empresas multinacionais passaram a ampliar a participação no mercado nacional via fusões e aquisições de empresas nacionais, e principalmente cooperativas. O papel das cooperativas na cadeia produtiva láctea foi reduzido nos anos 1990, quando comparado com os anos 80. Essa diminuição da representatividade está associada aos problemas de liquidez enfrentados, que resultaram em venda de patrimônio das cooperativas, inclusive da marca da cooperativa.

Outra transformação na cadeia láctea foi a ampliação do papel das redes varejistas. Estas passam a pressionar as empresas processadoras no sentido da redução de preços, além de determinar especificações dos produtos, termos de fornecimento e condições de pagamento.

Já no âmbito tecnológico, consolidaram-se tecnologias na produção do leite, como a ordenha mecanizada e os resfriadores a granel, e surgiram novas tecnologias como a de embalagens do padrão longa vida. O processo UHT, por exemplo, aumentou o tempo de conservação do leite, isso teve como consequência a ampliação da concorrência inter-regional e a redução da relevância dos circuitos locais de processamento e consumo.

Em termos de produção primária houve uma redução gradual do número de produtores de leite e o aumento da produtividade dos produtores que permaneceram no setor. A redução do número de produtores teve como fatores a oscilação do preço do leite e a incapacidade na adoção de inovações tecnológicas que permitissem aumento da escala de produção, entre outros.

Entre as mudanças institucionais que afetaram a produção primária e o setor como um todo, figuraram o fim do tabelamento de preços e as exigências sanitárias ligadas às IN 51/2002 e IN 62/2011. Destaque-se também a criação do Conseleite, para deixar mais transparente o processo de formação do preço pago ao produtor, que passou a ser definido em negociação direta entre produtor e empresa.

8.3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As mudanças da economia brasileira dos anos 80 e 90 condicionaram o desenvolvimento do país. Entre as principais mudanças estão a abertura comercial, o fim do tabelamento de preços e as privatizações. Uma consequência dessas mudanças foi o processo de fusões e aquisições, que teve o setor de alimentos como um dos principais expoentes. Outra consequência foi a ampliação das importações de lácteos do Mercosul, implicando países que eram mais competitivos do que o Brasil, afetando a organização do setor lácteo doméstico.

O fato de esse setor ter ficado a margem do processo de empresas nacionais despontando na segunda fase. Saliente-se que a modernização agrícola brasileiro fez com que enfrentasse dificuldades de adaptação no ambiente de abertura comercial, principalmente no caso dos agricultores familiares e das cooperativas. O setor passou por um processo de fusões e aquisições a partir da década de 90, o capital estrangeiro exibindo o principal protagonismo na primeira fase e as empresas nacionais praticamente dominavam o setor lácteo brasileiro até o final dos anos de 1980, sendo que nos anos 90 as empresas multinacionais passam a ampliar a participação no mercado nacional via fusões e aquisições de empresas nacionais e, principalmente, de cooperativas.

As medidas restritivas para controle da inflação e, em decorrência, a redução da disponibilidade de recursos nos anos 80 e 90, impactaram na redução dos subsídios ao crédito rural, que passou a apresentar taxas de juros reais positivas a partir de 1992. Essas medidas restritivas também afetaram as políticas de garantia de preços mínimos e

os recursos disponíveis para pesquisa agropecuária e extensão rural. No período mais recente o crédito público continua desempenhando um papel de destaque no financiamento, mesmo com o crescimento do crédito privado. Entre os novos componentes da política estão a criação de novas linhas de financiamento como a de crédito para a agricultura de baixo carbono, o Pronaf mulher, Pronaf agroecologia e Pronaf jovem, além de iniciativas de mercados institucionais como o PPA e o PNAE, sendo essas aquisições diretas mais restritivas do que nos períodos anteriores.

A dinâmica do mercado de trabalho rural se alterou desde a década de 1990, ocorrendo redução da oferta de trabalho. Essa redução mostrou-se relacionada com a diminuição do tamanho médio das famílias rurais, com a migração dos jovens para o meio urbano e com o envelhecimento dos agricultores familiares. Essa dinâmica afeta o setor lácteo, que é intensivo em mão de obra na produção primária, principalmente no que concerne às propriedades familiares. Uma tendência nesse âmbito é o maior uso de tecnologias para compensar os efeitos da redução de mão obra.

Em termos de produção primária houve uma redução gradual do número de produtores de leite e o aumento da produtividade dos produtores que permaneceram no setor. A redução do número de produtores teve como fatores a oscilação do preço do leite e a incapacidade para adotar inovações tecnológicas que permitam aumento da escala de produção, entre outros.

Entre as mudanças institucionais que afetaram a produção primária e o setor como um todo estão o fim do tabelamento de preços, e as exigências sanitárias das IN 51/2002 e IN 62/2011. Destaca-se também a criação do Conseleite, instalado para deixar mais transparente o processo de formação do preço pago ao produtor, que passou a ser definido em negociação direta entre produtor e empresa.

Já no âmbito tecnológico, ocorreu a consolidação de tecnologias utilizadas na produção do leite, como a ordenha mecanizada e resfriadores a granel, e o surgimento de novas tecnologias como a de embalagens do padrão longa vida. O processo UHT, por exemplo, aumentou o tempo de conservação do leite, isso teve como consequência a ampliação da concorrência inter-regional e a redução da relevância dos circuitos locais de processamento e consumo. Outra transformação na cadeia láctea foi a ampliação do papel das redes varejistas. Estas passam a pressionar as empresas processadoras no sentido da redução de preços, além de determinar especificações dos produtos, termos de fornecimentos e condições de pagamento.

9 PERFIL ATUAL DO SETOR LÁCTEO BRASILEIRO¹¹

Este capítulo apresenta e discute dados estatísticos sobre a situação atual do setor lácteo brasileiro. Sua estrutura contém oito partes. A primeira trata das fontes e procedimentos, as seções seguintes apresentam, pela ordem, a produção primária, as principais indústrias de laticínios no Brasil, as informações referentes às cooperativas de leite, os estabelecimentos e empregos, o comércio internacional e o comportamento do preço doméstico pago ao produtor. Ao final são apresentadas as considerações finais do capítulo.

9.1 FONTES E PROCEDIMENTOS

Na seção sobre a produção primária, a fonte principal de informações é a Pesquisa Pecuária Municipal (PPM) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), onde obtiveram-se dados acerca do tamanho do rebanho bovino destinado à produção leiteira e da produtividade em litros de leite. Esta é calculada dividindo o volume da produção de leite, em litros, pelo tamanho do rebanho ordenhado. Esses dados são empregados para definir um panorama geral do setor lácteo brasileiro no período de 2002 a 2017. O período de análise inicia-se em 2002, devido à implementação da Instrução Normativa número 51 do MAPA, que representa uma das alterações mais significativa ocorrida no setor nos anos 2000.

A análise das principais indústrias de laticínios do Brasil é realizada com base nos dados disponibilizados pelo Centro de Inteligência do Leite (Cileite, 2018) e pelo Leite Brasil (2018). Os dados do Cileite (2018) contemplam 21 empresas, mas apenas para algumas há informações para todo período de 1999 a 2016, enquanto que os dados do Leite Brasil (2018) são disponibilizados para um número menor de empresas, de 2006 até 2017. Já as informações acerca das cooperativas de leite são oriundas do censo do cooperativismo do leite, realizado em parceria pela Confederação Brasileira das Cooperativas de Laticínios (CBCL), pela Organização das Cooperativas do Brasil (OCB) e pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa). O censo teve como período de análise o ano de 2015, e a síntese dos resultados ocorreu em setembro de 2017.

Em relação ao número de empregados e de estabelecimentos do setor, são empregados os dados da Relação Anual de Informações

¹¹ Esta parte é parcialmente baseada em Führ (2017).

Sociais (RAIS), do Ministério do Trabalho (MTE), de 2002 a 2016. Como houve alteração da metodologia no decorrer da série histórica, é realizada a correspondência dos CNAE's 1051-1 (preparação do leite) e 1052-0 (fabricação de laticínios) da CNAE 2010¹² para a CNAE 95: respectivamente, 15415 (preparação do leite) e 15423 (fabricação de produtos do laticínio). Para a análise por porte de estabelecimento, esses dados são agrupados conforme a classificação de porte da empresa do setor industrial do SEBRAE¹³: microempresa (até 19 empregados), pequena (de 20 a 99 empregados), média (de 100 a 499 empregados) e grande empresa (mais de 500 empregados).

Em seguida são apresentados os dados referentes ao comércio exterior do setor, obtidos junto ao Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), nas bases da AliceWeb e Funcex. O recorte setorial para o panorama geral abrange os CNAE's 1051-1/00 e 1052-0/00, respectivamente preparação de leite e fabricação de laticínios. Esses dados tem periodicidade anual, de 2005 a 2017, começando-se em 2005 por ser o período no qual a base da Funcex inicia a série.

Já a categoria leite em pó, compreende os NCM's (Nomenclatura Comum do Mercosul) 04021010, 04022110 e 04021090. Os dados referentes à importação dessa categoria têm periodicidade mensal, de 2005 a 2017, obtidos juntos à base AliceWeb. Para a análise foram empregadas as importações de leite em pó oriundas do Mercosul, dada a proximidade geográfica desses países. A categoria do leite em pó foi selecionada para tal finalidade por representar 82,3% das importações de lácteos em dezembro de 2015, conforme dados do

¹² Conforme a Comissão Nacional de Classificação (CONCLA), a classe de preparação de leite engloba as atividades de produção de leite desnatado, leite integral, leite longa vida e leite UHT, preparação de leite pasteurizado, leite pré-aquecido e leite resfriado, beneficiamento de leite, esterilização de leite, filtração de leite, homogeneização de leite, pasteurização de leite, resfriamento de leite e preparação de leite. Essa classe não compreende a produção de leite cru e o envasamento de leite sob contrato. Já a classe de fabricação de laticínios compreende a fabricação de creme de leite, manteiga, coalhada, iogurte, etc, fabricação de bebidas à base de leite, fabricação de leite em pó, dietético, concentrado, maltado, aromatizado, etc, fabricação de queijos, inclusive inacabados, fabricação de farinhas e sobremesas lácteas, fabricação de doce de leite e a obtenção de subprodutos do leite como caseína, lactose, soro e outros. Essa classe não compreende a fabricação de sorvetes e a fabricação de leites e queijos de soja ou de outros substitutos vegetais do leite.

¹³ Classificação disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>

CEPEA (2016). Destaca-se que a escolha de ambos os recortes setoriais é baseada nos NCM's empregados pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA) no Boletim do Leite (2015), referindo ao intervalo de 0401 a 0406.

Por fim, na parte 9.7 são utilizados os dados de preço bruto pago ao produtor de leite (incluso frete e fundo rural) e de preço líquido pago ao produtor de leite, disponibilizados pelo CEPEA e pelo Cileite. Destaque-se que a série do preço bruto disponibilizada no site do Cileite inicia-se em 1998, enquanto a do Cepea começa em 2004. Para os preços líquidos, por sua vez, a série parte de 2005. A periodicidade das séries é mensal e os valores foram deflacionados pelo índice de preço ao consumidor amplo (IPCA), com setembro/2018 = 100.

9.2 PRODUÇÃO PRIMÁRIA

O setor lácteo brasileiro é caracterizado pela heterogeneidade na produção de leite e na produtividade. Conforme dados da pesquisa pecuária municipal (PPM), o rebanho brasileiro de vacas ordenhadas passou de aproximadamente 18,8 milhões de cabeças em 2002 para 17,1 milhões em 2017 (Tabela 5). Esse rebanho reduziu-se desde 2015, ano em que havia mais de 23 milhões de vacas ordenhadas. Entre as regiões, a Sudeste possui o maior rebanho, com 5,2 milhões de cabeças em 2017, seguida pelo Sul, com 3,6 milhões de cabeças, representando as duas regiões as bacias leiteiras tradicionais. Entre as unidades da federação, Minas Gerais, Goiás e Paraná apresentam o maior rebanho de vacas ordenhadas, representando 40% do total brasileiro (Tabela 6).

Tabela 5 – Vacas ordenhadas (em mil cabeças), produção de leite (milhões de litros) e produtividade (litros/vaca/ano) – Brasil e Grandes Regiões, 2002 e 2017

Brasil e Grandes Regiões	Vacas ordenhadas (em mil cabeças)		Produção de leite (milhões litros)		Produtividade (litros/vaca/ano)	
	2002	2017	2002	2017	2002	2017
Brasil	18.793	17.060	21.643	33.491	1.152	1.963
Norte	2.275	2.180	1.567	2.187	689	1.003
Nordeste	3.568	3.308	2.363	3.896	662	1.178
Sudeste	6.807	5.183	8.746	11.449	1.285	2.209
Sul	2.985	3.644	5.508	11.970	1.845	3.285
Centro-Oeste	3.159	2.745	3.460	3.989	1.095	1.453

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PPM/IBGE.

Já o volume de leite produzido no Brasil, mostrado na Tabela 5, passou de 21,6 bilhões de litros em 2002 para 33,5 bilhões de litros em 2017. Em 2014, a região Sul torna-se a maior produtora de leite, ultrapassando a região Sudeste, que detém essa colocação nos anos anteriores da série. Ambas as regiões respondem por cerca de 70% da produção nacional em 2017. Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul apresentam a maior produção de leite dentre os estados, aproximadamente 53% do total nacional, revelando uma situação de concentração na produção.

A produtividade brasileira, obtida da divisão do volume da produção de leite pelo rebanho ordenhado, vem apresentando crescimento contínuo, passando de aproximadamente 1.152 litros por vaca ao ano, em 2002, para 1.963 litros por vaca ao ano, em 2017 (Tabela 5). Nas grandes regiões, a Sul apresenta a maior produtividade em 2017, de 3.285 litros de leite por vaca ao ano, seguida pela Sudeste e pelo Centro-Oeste, com respectivamente 2.209 e 1.453 litros de leite por vaca ao ano. O diferencial da produtividade é mais visível nas regiões Norte e Nordeste, respectivamente 1.178 e 1.003 litros de leite por vaca ao ano, correspondendo a aproximadamente 36% e 31% do montante da produtividade da região Sul.

Analisando a evolução da produtividade de 2002 até 2017 (Gráfico 12), observa-se que a produtividade da região Sul encontra-se num patamar superior à das demais regiões e do país como um todo, enquanto a da região Sudeste está próxima à nacional. As regiões Norte e Nordeste apresentam a menor produtividade.

Entre as unidades da federação o diferencial é ainda mais amplo. Santa Catarina apresenta produtividade de 3.580 litros por vaca ano, seguida pelo Rio Grande do Sul, com 3.326, e pelo Paraná, com 3.075 (Gráfico 13). Destaque-se que até 2016 a maior produtividade entre as unidades da federação era do Rio Grande do Sul. Essa mudança ocorreu devido a uma redução de 25% do rebanho de vacas ordenhas e de 4% da produção de leite em Santa Catarina, de 2016 para 2017 (Gráfico 13). O estado com menor produtividade é Amazonas, com 450 litros por vaca ao ano.

Os estados da região Sul apresentam as maiores produtividades em praticamente todo o período de 2002 a 2017, à exceção de 2008, quando o Distrito Federal exibiu a terceira maior produtividade dentre as UF's. Diversas unidades da federação apresentam comportamento oscilatório na produtividade, como Distrito Federal e Rondônia. Essas UF's têm rebanhos de vacas ordenhadas e produção de leite menores, sendo que qualquer aumento ou redução se reflete em mudanças bruscas nas suas produtividade. Outro destaque do Gráfico 13 é a elevação significativa da produtividade, entre 2016 e 2017, em várias UF's. Uma possível explicação para esse comportamento é a crise do setor lácteo de 2017, que teve como uma das consequências a saída de um montante expressivo de produtores rurais da atividade láctea.

Tabela 6 – Vacas ordenhadas (em mil cabeças), produção de leite (milhões de litros) e produtividade (litros/vaca/ano) – Unidades da Federação, 2002 e 2017

Unidades da Federação	Vacas ordenhadas (em mil cabeças)		Produção de leite (milhões litros)		Produtividade (litros/vaca/ano)	
	2002	2017	2002	2017	2002	2017
Rondônia	659	693	644	1.031	978	1.488
Acre	126	62	104	46	824	749
Amazonas	72	95	40	43	550	450
Roraima	20	17	8	17	409	995
Pará	990	760	582	613	587	806
Amapá	6	6	3	5	561	871
Tocantins	402	547	186	432	463	790
Maranhão	370	572	195	353	528	617
Piauí	197	127	75	73	381	577
Ceará	444	497	341	578	768	1.163
Rio Grande do Norte	191	259	158	239	829	924
Paraíba	178	245	117	212	659	867
Pernambuco	378	417	388	796	1.026	1.908
Alagoas	163	222	224	437	1.376	1.969
Sergipe	131	168	112	338	856	2.007
Bahia	1.516	801	752	870	496	1.087
Minas Gerais	4.364	3.404	6.177	8.913	1.415	2.619
Espírito Santo	338	262	375	374	1.108	1.427
Rio de Janeiro	389	411	447	469	1.150	1.140
São Paulo	1.715	1.106	1.746	1.694	1.018	1.531
Paraná	1.187	1.443	1.985	4.438	1.672	3.075
Santa Catarina	612	832	1.193	2.980	1.950	3.580
Rio Grande do Sul	1.186	1.369	2.330	4.552	1.964	3.326
Mato Grosso do Sul	478	230	472	355	987	1.540
Mato Grosso	436	511	467	616	1.072	1.205
Goiás	2.217	1.985	2.483	2.990	1.120	1.506
Distrito Federal	27	18	37	29	1.355	1.591

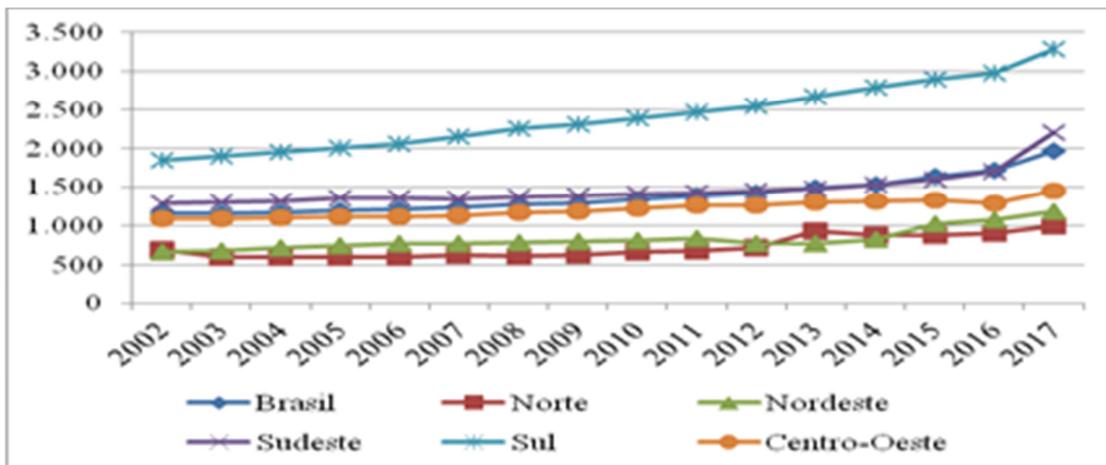
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PPM/IBGE.

A heterogeneidade da produtividade não está presente apenas entre as regiões e as unidades da federação. Revela-se mesmo no interior dos estados. A Figura 13 evidencia os diferenciais da produtividade ao nível municipal. Esses dados enfatizam a amplitude da dispersão da produção de leite no Brasil, destacando-se que a heterogeneidade está presente dentro das próprias regiões, onde convivem produtores pouco ou nada especializados com produtores especializados que operam em escala.

Uma análise mais detalhada das informações acima, pela ótica do produtor, é possível com base nos dados dos Censos Agropecuários de 2006 e 2017. Um aspecto que requer atenção é o fato de que, no censo de 2006, se as áreas não contínuas estivessem situadas em setores diferentes, eram consideradas como estabelecimentos distintos. No censo de 2017 as áreas não contínuas foram consideradas como um único estabelecimento, fato que pode originar resultados indicando redução do número de estabelecimentos, quando comparados os dados dos dois censos.

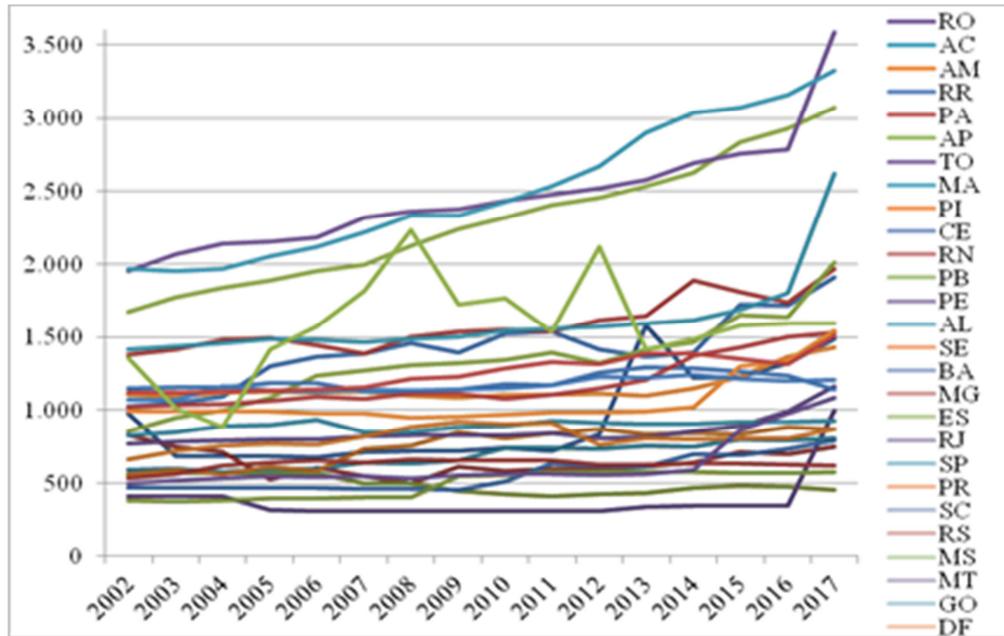
No tocante ao número de estabelecimentos agropecuários que produzem leite, observou-se uma redução de 13% entre 2006 e 2017, passando de aproximadamente 1,35 milhões de produtores para 1,17 milhões de produtores (Quadro 4). Essa redução ocorreu em todas as regiões do país, à exceção da região Norte, onde houve aumento de 26%. Destaca-se que em algumas regiões essa queda foi mais acentuada: na região Sul, foi de 30%, na Nordeste, foi de 15%, na Sudeste, de 13%, e na Centro-Oeste, de 2%. Com essa redução dos estabelecimentos, a região Sul deixou de ser a detentora do maior número de estabelecimentos, tendo a liderança sido assumida pela região Nordeste, que passou a figurar em primeiro lugar em termos de estabelecimentos.

Gráfico 12 – Evolução da produtividade do Brasil e das Grandes Regiões, em litros/vaca/ano, 2002 até 2017



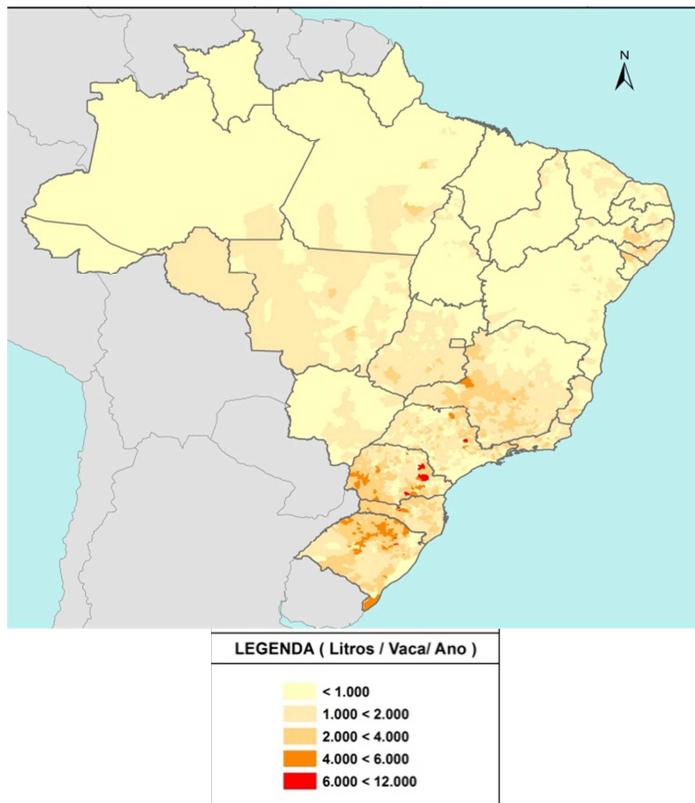
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PPM/IBGE.

Gráfico 13 – Evolução da produtividade das Unidades da Federação, em litros/vaca/ano, 2002 até 2017



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PPM/IBGE.

Figura 13 – Produtividade do rebanho leiteiro brasileiro ao nível municipal, em litros/vaca/ano, 2014



Fonte: Embrapa, 2016.

Quadro 4 – Número de estabelecimentos agropecuários que produziram leite no ano e sua distribuição conforme a área (%), 2006 e 2017, Brasil e regiões

Ano	Total/área dos estabelecimentos	Brasil	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
2006	Total	1.350.809	87.948	410.035	310.257	413.773	128.796
	Menos de 10 há	28%	7%	37%	26%	32%	11%
	De 10 a menos de 20 ha	21%	11%	17%	19%	31%	14%
	De 20 a menos de 50 ha	25%	30%	22%	26%	26%	29%
	De 50 a menos de 100 ha	11%	24%	11%	13%	6%	16%
	De 100 a menos de 200 ha	6%	15%	6%	8%	2%	11%
	De 200 a menos de 500 ha	4%	8%	4%	5%	1%	10%
	De 500 a menos de 1.000 ha	1%	3%	1%	1%	0%	4%
	De 1.000 a menos de 2.500 ha	1%	2%	0%	0%	0%	3%
	De 2.500 ha e mais	0%	1%	0%	0%	0%	1%
2017	Total	1.171.190	110.771	349.408	291.073	287.979	131.959
	Menos de 10 ha	26%	5%	36%	25%	30%	14%
	De 10 a menos de 20 ha	21%	9%	18%	21%	31%	15%
	De 20 a menos de 50 ha	27%	33%	23%	27%	28%	30%
	De 50 a menos de 100 ha	12%	24%	11%	13%	7%	16%
	De 100 a menos de 200 ha	7%	15%	6%	8%	2%	10%
	De 200 a menos de 500 ha	4%	9%	4%	5%	1%	8%
	De 500 a menos de 1.000 ha	1%	3%	1%	1%	0%	3%
	De 1.000 a menos de 2.500 ha	1%	2%	0%	0%	0%	2%
	De 2.500 ha e mais	0%	1%	0%	0%	0%	1%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Agropecuário do IBGE.

Entre as unidades da federação, Minas Gerais apresenta o maior número de estabelecimentos – 17% do total nacional – , seguida pelo Rio Grande do Sul e pelo Paraná, com 15% e 9%, respectivamente, em 2006. No ano de 2017 chama a atenção o fato de Minas Gerais ter aumentado a sua participação para 18%, enquanto Rio Grande do Sul e Paraná reduziram as suas para 11% e 7%, respectivamente, conforme dados dos Censos Agropecuários.

Quando se analisa o tamanho da área dos estabelecimentos agropecuários que produzem leite no Brasil, observa-se que, em 2006, 28% tinham menos de 10 hectares, e 75% tinham menos de 50 hectares. Em 2017 os dados apresentam comportamento similar. Esses dados são compatíveis com o fato da atividade leiteira não requerer áreas extensas de terras, como é o caso de outros produtos agropecuários, entre eles a soja.

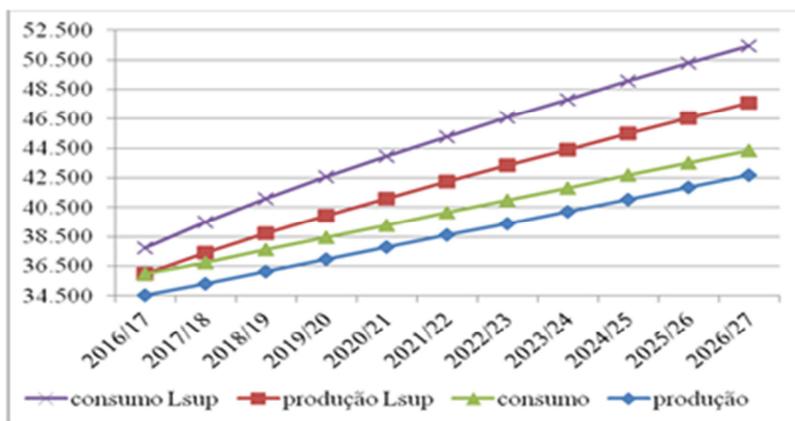
Já entre as regiões, a distribuição do tamanho dos estabelecimentos varia consideravelmente, sob a influência das características das respectivas estruturas agrárias regionais. Por exemplo, nas regiões Norte e Centro-Oeste, a área dos estabelecimentos é maior: 57% e 46% dos estabelecimentos, em 2017, tinham área entre 20 e 100 hectares, respectivamente. Enquanto isso, na região Sul, 61% dos estabelecimentos tinham área de até 20 hectares.

No caso das unidades da federação, o predomínio foi dos estabelecimentos com 10 hectares em 8 das 9 UF's da região Nordeste; no caso do Maranhão, o predomínio foi das áreas de 20 até 50 ha, em 2006. Em Alagoas os estabelecimentos com menos de 10 ha responderam por 52% do total de estabelecimentos. Na região Norte, 3 UF's tiveram predomínio de área entre 20 e 50 ha; Acre, Amazonas e Roraima tiveram de 50 até 100 ha, e Amapá, de 100 até 200 ha. Na região sudeste o predomínio foi da área de 20 até 50 ha em Minas Gerais e Espírito Santo, de 10 a 20 ha em São Paulo, e de menos de 10 ha no Rio de Janeiro. O predomínio da área entre 20 e 50 ha ocorreu nas UF's da região centro-oeste, à exceção do Distrito Federal, onde predominaram os estabelecimentos com menos de 10 ha. Já na região Sul, predominaram os estabelecimentos com menos de 10 ha, salvo em Santa Catarina, onde predominaram os estabelecimentos de 10 até 20 ha.

Há poucas alterações no predomínio das áreas dos estabelecimentos, entre 2006 e 2017. As alterações mais significativas foram a passagem do predomínio de áreas com até 10 ha para as de 20 até 50 ha no Piauí; de até 10 ha para 10 até 20 ha no Rio Grande do Sul; e a de 20 até 50 ha para de 10 até 20 ha no Mato Grosso do Sul.

Em relação ao cenário futuro da produção de leite, as projeções elaboradas pelo MAPA (2017) indicam uma taxa de crescimento anual entre 2,1 e 3% nos 10 anos projetados, em cenário tendencial e cenário otimista, respectivamente. Estima-se que a produção brasileira de leite passará de 34,5 bilhões de litros em 2017 para valores entre 43 e 48 bilhões de litros em 2026/2027 (ver Gráfico 14). De acordo com o MAPA (2017), o crescimento da oferta “será principalmente baseado em melhorias na gestão das fazendas e na produtividade dos animais e menos no número de vacas em lactação” (p. 51). A instituição também ressalta que se pode observar uma tendência de concentração da produção e a “incorporação mais acelerada de tecnologias, sobretudo nos produtores de médio e grande porte” (p. 51).

Gráfico 14 – Projeções do consumo e da produção de leite do Brasil, em milhões de litros, 2016/17 – 2026/27



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MAPA (2017).

*consumo Lsup representa o consumo projetado no limite superior e consumo representa o cenário tendencial.

A variação percentual da produção de leite de 2016/2017 a 2026/2027 corresponde a 23,6%, no cenário tendencial. Essa variação é inferior à variação da produção de outros produtos agropecuários, como na carne de frango (33,4%) e na carne suína (28,6%), mas é superior à variação projetada para a carne bovina (20,5%). Destaca-se a variação da produção de dois insumos para a produção de leite, que entram na alimentação do rebanho, impactando nos custos de produção: o milho

(27,9%) e o trigo (29,4%). Quando a safra desses produtos não acompanha a demanda, ocorre elevação dos custos de produção para o produtor.

Em termos de consumo brasileiro de leite nos 10 anos projetados, a taxa de crescimento varia de 2,1% a.a. até 3,3% a.a., no cenário tendencial e no cenário otimista, respectivamente. Estima-se que o consumo brasileiro de leite passará de 36 bilhões de litros em 2016/17 para níveis entre 44,3 e 51,4 bilhões de litros em 2026/2027 (ver Gráfico 14). A variação percentual do consumo de leite de 2016/2017 a 2026/2027 corresponde a 23,3% no cenário tendencial. Para fins de comparação, essa variação é inferior à da produção de outros produtos como carne de frango (29,5%) e carne suína (28,9%), mas é superior à variação projetada para o milho (17,6%), a carne bovina (15,8%) e o trigo (12,1%).

Em relação ao comércio exterior do leite, no cenário tendencial, as exportações passarão de 245 milhões de litros em 2016/17 para 337 milhões de litros no ano final das projeções. As importações, por sua vez, passarão de 1.099 milhões de litros para 2.195 milhões de litros no período. Esses dados indicam uma tendência de ampliação do déficit da balança comercial de leite no período projetado. O crescimento das exportações deverá ocorrer num ritmo superior ao ritmo das importações, mas ressalta-se que o volume de leite importado é significativamente maior do que o volume exportado.

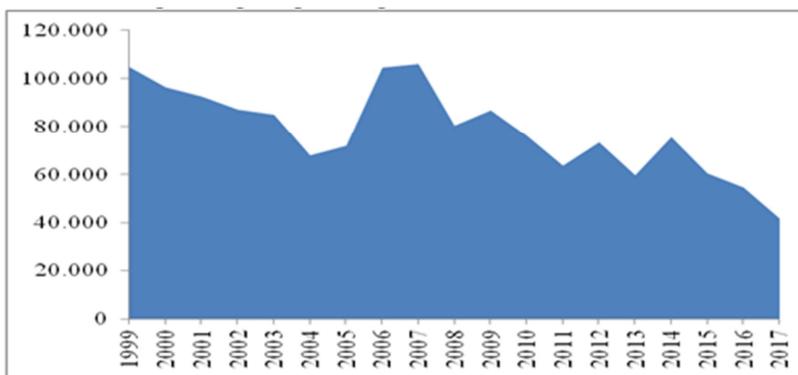
9.3 PRINCIPAIS INDÚSTRIAS DE LATICÍNIOS DO BRASIL

Antes da análise cabe assinalar que algumas empresas relevantes no mercado, como a Italc e a Tirol, não fornecem os dados para o levantamento das principais indústrias de laticínios, ou os forneceram apenas em alguns anos. Ressalte-se que no levantamento de 2017 não consta a empresa Lactalis do Brasil, que ocupava a segunda posição no *ranking* das maiores empresas de laticínios de 2016. A ausência de empresas significativas no segmento faz com que os dados de recepção de leite e número de produtores possivelmente estejam subestimados, mas servem como uma *proxy* para a compreensão da dinâmica do segmento.

Em relação ao número de produtores de leite que fornecem para essas indústrias de laticínios, observa-se ter ocorrido redução de 104.530 para 41.654, conforme registros para 1999 e 2017, respectivamente (**Gráfico 15**). Os dados apontam uma tendência de redução até 2004, com uma queda mais abrupta em períodos como de 2003 para 2004,

seguida por uma recuperação até o ano de 2007. Após esse período retoma-se a tendência de queda, à exceção do ano de 2014, tendência essa agravada pela crise do setor lácteo no fim do período. Dentre as 10 empresas indicadas para 1999, a Elegê respondia por 33% desses produtores, seguida por CLL, Parmalat e Itambé, com 14,5%, 13,7% e 12,1%, respectivamente (ver Quadro 5). Dessas 4 empresas, apenas a Itambé permanecia no mercado em 2016. As demais tinham passado por processos de fusões e aquisições.

Gráfico 15 – Brasil: número total de produtores de leite que fornecem para as principais empresas – 1999 até 2017



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Cileite (2018) e do Leite Brasil (2018).

Um exemplo do processo de fusões e aquisições do setor é o caso da empresa Perdigão, que adquiriu a empresa Elegê, tornou-se BRF na fusão com a empresa Sadia e, mais adiante, vendeu seu braço lácteo para a empresa Lactalis. Outro exemplo é a empresa Bom Gosto, que se fundiu com a LeitBom, resultando no grupo LBR; mais tarde o grupo entra com pedido de recuperação judicial, realizando a venda de várias unidades de produção e, em 2015, os direitos da marca Parmalat do Brasil, do grupo, foram adquiridos pela Lactalis. Já um exemplo de reação local ao processo de fusões e aquisições das empresas refere-se à intercooperação das cooperativas Batavo e Castrolanda no segmento de lácteos, desde 2011. Em 2014 a cooperativa Capal une-se à intercooperação, passando o grupo a se denominar Unium em 2016.

Outro exemplo de iniciativa local foi o caso da CCGL. Nos anos 90 seu parque industrial, juntamente com os contratos de

fornecimento de leite das cooperativas secundárias da CCGL, foi adquirido pela Avipal e recebeu a denominação de Elegê. A venda da CCGL ocorreu devido ao endividamento de diversas cooperativas de soja associadas à CCGL. Essa venda resolveu o problema imediato do endividamento, mas comprometeu o discurso de diversificação produtiva das cooperativas adotado desde a década de 1970, quando cooperativas de soja e trigo passaram a incentivar a produção de leite juntamente com a produção de grãos nas propriedades, para viabilizar a permanência do produtor no campo. Esse discurso buscava diversificar a produção e, ao mesmo tempo, integrar o produtor à industrialização, garantindo acesso a uma atividade de maior valor agregado. No período mais recente, a cooperativa voltou atuar no setor de laticínios com a construção de uma planta de industrialização de leite. Essa retomada foi motivada pelo desgaste da relação entre produtores de leite e laticínios, principalmente na questão do preço pago ao produtor (MARIANI, 2006).

Dentre as 16 indústrias de laticínios atuantes em 2016, a Lactalis do Brasil responde por 23,9% do total de produtores que fornecem para a indústria, seguida pela Laticínios Bela Vista e pela Itambé, com 11,3% e 8,6%, respectivamente. Deve-se salientar, entre as empresas, que Embaré, Centroleite, Danone e Vigor – representando em 1999, em conjunto, 11% do número de produtores – ampliaram a sua participação para 12,6% em 2016, apesar do contexto de redução do número de produtores. Já em 2017, a Laticínios Bela Vista representou 15,9% dos produtores, seguida por Aurora (13,3%), Itambé (10,4%), CCGL (10,3%) e Nestlé (9,4%), em conjunto atingindo aproximadamente 59% do número de produtores.

Em relação ao volume de leite recebido pelas indústrias de laticínios do Brasil, sobre o qual Cileite (2018) e Leite Brasil (2018) disponibilizam informações, houve crescimento de 4,7 bilhões de litros de leite, em 1999, para 8,6 bilhões em 2017. Esse crescimento foi relativamente constante até 2012, tendo ocorrido apenas uma queda expressiva em 2003 e outra em 2010. A partir de 2010 a tendência foi de crescimento, atingindo o pico em 2014, e caindo depois. O volume recebido em 2016 foi 35% inferior ao de 2014, mas ainda representou quase o dobro do volume recebido em 1999.

Dentre as empresas, a Itambé e a Italac lideravam a recepção total em 1999, com 797 milhões de litros de leite cada, seguidas pela Parmalat e a Elegê. Essas quatro empresas respondiam por 63,7% da recepção total naquele ano.

Quadro 5 – Brasil: número de produtores de leite que fornecem para as principais indústrias de laticínios, por empresa: 1999 - 2017¹⁴

EMPRESA/MARCA	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
AURORA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.111	3.877	4.619	4.302	5.520
BATAVO	7.772	7.505	6.820	6.529	5.111	3.907	4.019	4.104	4.215	2.387	2.453	-	-	-	1.050	1.819	1.988	1.819	1.520
BOM GOSTO	-	-	-	-	-	-	-	5.050	9.690	18.198	21.004	-	-	-	-	-	-	-	-
BRF	-	-	-	-	-	-	-	23.016	19.224	-	-	-	-	12.635	11.084	13.277	-	-	-
CCGL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.111	3.877	4.619	4.302	4.302
CCL	15.154	8.925	8.191	4.512	4.379	4.461	4.388	2.846	2.439	2.387	2.453	1.827	-	-	-	-	-	-	-
CENTROLEITE	3.335	4.205	4.725	4.905	5.438	4.920	5.049	4.850	5.265	5.371	5.199	5.011	4.324	3.940	3.774	3.702	3.893	3.504	3.882
CONFEPAR	-	-	-	3.743	5.256	5.467	6.152	5.740	7.393	7.431	4.896	4.017	4.311	5.501	6.313	5.914	2.607	2.161	2.036
DANONE	995	1.420	2.452	2.470	1.274	1.072	605	496	418	579	551	624	520	600	1.050	516	450	278	213
DPA	-	-	-	7.192	7.163	6.112	6.110	6.000	5.800	6.000	6.500	6.550	6.210	4.915	4.320	5.100	95	114	131
ELEGÊ	34.402	32.188	32.188	28.665	27.676	21.402	25.001	19.641	18.801	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EMBARÉ	2.407	2.863	3.203	2.884	4.413	3.666	2.380	1.992	2.208	1.326	1.428	1.544	1.416	1.568	1.611	1.730	1.834	1.840	1.667
FRIMESA	-	-	-	-	-	-	-	5.434	4.847	4.434	3.857	3.494	3.222	3.567	3.783	4.785	3.979	3.412	2.859
ITALAC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10.990	12.365	12.741	13.552	-	-	-	-	-
ITAMBÉ	12.690	8.400	7.990	6.010	5.991	6.063	7.325	9.700	9.067	10.100	9.100	9.400	8.550	7.750	7.397	6.614	5.716	4.705	4.314
JUSSARA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.612	1.814	2.040	2.430	2.887	3.509	3.608	3.505	3.495
LACTALIS DO BRASIL / ELEBAT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13.277	13.381	12.638	-
LATICÍNIOS BELA VISTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.082	3.829	3.039	3.506	3.784	4.537	5.589	6.619	6.159	6.633
LATICÍNIOS MORRINHOS	-	-	-	-	-	-	-	4.100	4.500	4.994	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LBR - LÁCTEOS BRASIL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20.000	15.298	11.758	-	-	-	-	-
LEITBOM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.994	4.869	-	-	-	-	-	-	-
LIDER ALIMENTOS	8.650	8.795	7.035	2.807	2.634	4.557	5.243	5.320	5.390	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NESTLÉ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.050	4.439	3.898
LEITE NILZA	-	2.615	2.384	3.031	3.671	-	-	143	872	2.383	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LEITEBOM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.994	4.869	-	-	-	-	-	-	-	-
PARMA LAT	14.302	15.550	15.300	12.605	10.350	4.566	4.400	4.640	4.457	5.000	1.927	-	-	-	-	-	-	-	-
VIGOR	4.823	3.693	2.039	1.525	1.413	1.510	996	1.245	1.213	1.519	858	1.266	1.296	1.096	1.482	1.655	1.788	1.259	1.184
TOTAL	104.530	96.159	92.327	86.878	84.769	67.703	71.668	104.317	105.799	80.185	86.520	75.820	63.434	73.096	59.510	75.235	60.246	54.437	41.654

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Cileite (2018) e Leite Brasil (2018).

¹⁴ Algumas observações em relação ao quadro: 1. Os valores da DPA até 2014 referem-se ao Grupo DPA / Nestlé. A partir de 2015, os valores referem-se exclusivamente à DPA, sendo os valores do Grupo Nestlé contabilizados separadamente. 2. Os valores da Batavo a partir de 2011 referem-se a operação conjunta "Batavo + Castrolanda" e a partir de 2014 da "Batavo + Castrolanda + Capal", visto que as três cooperativas praticam um modelo de intercooperação no segmento de lácteos, sendo que em 2016 passam a adotar a denominação de Unium. 3. Os valores da BRF para 2006 e 2007 são referentes a empresa Perdigão e a partir de 2015 os dados são referentes a Lactalis do Brasil / Elebat.

Em 2016, a Nestlé liderou a recepção total de leite, absorvendo 1,7 bilhão de litros, o que corresponde a 17,3% do total, um nível similar ao da Lactalis do Brasil, que captou 1,6 bilhão de litros. Em seguida aparecem as empresas Itambé e Laticínios Bela Vista, ambas com mais de 1 bilhão de litros. Essas quatro empresas, juntas, representaram 56,4% da recepção total de 2016.

A recepção total de leite é subdividida em duas modalidades: a recepção de produtores de leite e a recepção de terceiros¹⁵. Observe-se que para a recepção de produtores a análise é realizada a partir de 2004, em decorrência da indisponibilidade de dados para o período anterior. O volume da recepção de produtores de leite cresceu de 4,4 bilhões para 6,2 bilhões de litros, em 2004 e 2017, respectivamente, mas essa modalidade perdeu participação na recepção total, passando de 83,6% para 72,1%. Isso pode indicar a constituição de empresas para realizarem a intermediação entre produtores de leite e laticínios.

Em termos de empresa, a participação da recepção de produtores no total na recepção varia significativamente. Em 2004, essa participação era de 100% para duas cooperativas, a Batavo e a Centroleite, de 92,2% para a Itambé, de 71% para a Parmalat e de 58% para a Danone (Quadro 6)¹⁶. Já no ano de 2017 há maior amplitude entre as participações: a participação da CCGl e da Aurora é de 100% e 97%, respectivamente, enquanto que em outras empresas chega a ser menor do que 50%, e no caso extremo da DPA a participação foi de apenas 16%. Ressalte-se que, no período, ocorreram oscilações na participação da recepção de produtores na recepção total de praticamente todas as empresas, com a exceção da Centroleite.

9.4 COOPERATIVAS DE LEITE

Devido à relevância das cooperativas na captação de leite e no número de produtores, e ao fato de sua estrutura ser diferente da estrutura das empresas privadas, optou-se por inserir uma seção a seu respeito. A seguir são apresentados os resultados do censo do leite divulgado em 2017.

¹⁵ A recepção de terceiros: freteiros independentes que compram a produção dos produtores e vendem no laticínio ou empresas constituídas para realizarem a intermediação entre produtores de leite e laticínios.

¹⁶ Idem comentário na nota 13.

Quadro 6 – Brasil: participação da recepção de produtores no total na recepção por empresa, 2004 – 2017

EMPRESA/MARCA	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
AURORA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	89	93	100	100	97
BATAVO	100	100	100	100	-	-	-	86	80	79	81	72	62	60
BOM GOSTO	-	-	100	77	79	83	-	-	-	-	-	-	-	-
BRF	-	-	0	68	-	-	-	-	0	87	81	-	-	-
CCGL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	100	97	100
CCL	89	71	69	48	45	69	44	-	-	-	-	-	-	-
CENTROLEITE	100	96	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
CONFEPAR	75	80	83	73	97	97	89	98	98	84	85	91	94	94
DANONE	58	69	74	59	69	74	71	70	70	59	64	66	63	47
DPA	75	73	73	67	65	62	61	60	53	53	58	10	13	16
ELEGÊ	92	88	84	68	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EMBARÉ	87	82	85	94	84	79	78	79	71	70	70	68	67	67
FRIMESA	-	-	96	96	92	85	93	93	91	88	94	97	95	96
ITALAC	-	-	-	-	-	78	76	77	75	-	-	-	-	-
ITAMBÉ	92	98	93	86	90	84	84	77	84	84	84	86	90	94
JUSSARA	-	-	-	-	-	56	50	50	62	73	83	80	76	75
LACTALIS DO BRASIL / ELEBAT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	84	84	61	-
LATICÍNIOS BELA VISTA	-	-	-	-	80	86	83	77	69	63	61	70	84	66
LATICÍNIOS MORRINHOS	-	-	92	95	88	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LBR - LÁCTEOS BRASIL	-	-	-	-	-	-	80	78	77	-	-	-	-	-
LBTBOM	-	-	-	-	88	86	-	-	-	-	-	-	-	-
LIDER ALIMENTOS	93	91	93	90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NESTLÉ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	58	59	59	62
LEITE NILZA	-	-	7	19	40	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LEITEBOM	-	-	-	-	88	86	-	-	-	-	-	-	-	-
PARMALAT	71	66	68	64	60	44	-	-	-	-	-	-	-	-
VIGOR	84	90	68	69	73	74	87	72	78	78	82	75	83	81
TOTAL	84	82	66	73	89	76	75	74	62	74	74	75	72	72

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Cileite (2018) e Leite Brasil (2018).

No total, 201 cooperativas responderam ao censo, sendo 97 da região sudeste, com destaque para o estado de Minas Gerais, que apresentou 72 respondentes. Depois aparece a região sul, com 54 respondentes, onde o Rio Grande do Sul apresentou 24 cooperativas participantes do censo. Em seguida figura o centro oeste, com 38 respondentes, 29 deles de Goiás. Seguem-se as regiões nordeste e norte, com 7 e 5 respondentes, pela ordem.

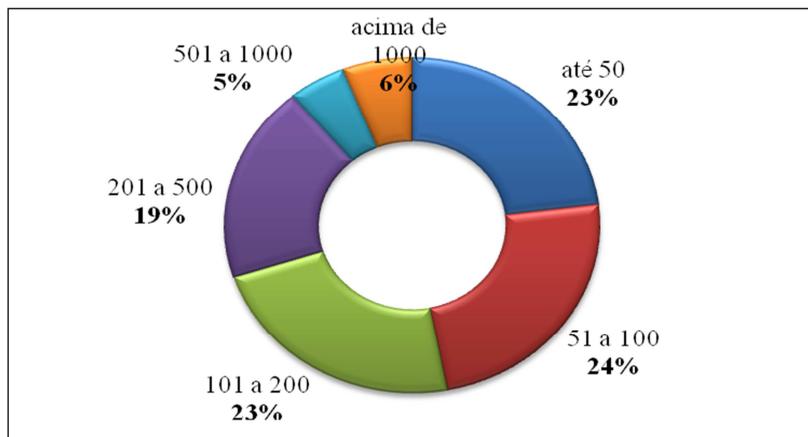
No detalhamento do perfil das cooperativas no Brasil, 31% delas adquirem de 30 a 99 mil litros de leite por dia (l/dia), e 25% adquirem de 10 a 29 mil l/dia, o que representa mais de 50% do total das cooperativas. Quando se adicionam as empresas que captam de 100 a 299 mil l/dia essa proporção chega a 75%. Realizando o cruzamento desse dado com o volume total de leite adquirido, observa-se que 50% das cooperativas citadas acima adquirem 16% do volume total de leite; e que 75% das cooperativas captam 41% do volume total.

Uma curiosidade é que 9% de todas as cooperativas têm um perfil de captação de 300 a 999 mil l/dia, e 2%, de 1 milhão de l/dia ou mais. Tais cooperativas apresentam participação de 34% e 24% no volume total de leite adquirido, respectivamente.

Em relação ao número de associados que fornecem leite no Brasil, seu número em 2014 atingia 79.810, e em 2015 reduziu-se para 70.483, uma declínio que ocorreu em todas as regiões. Entre as regiões, a liderança é da região Sul, com 29.770 associados em 2015, apresentando uma redução de aproximadamente 7.000 na comparação com 2014. De acordo com a OCB (2017), essa contração foi acompanhada de aumento da produtividade média por associado, indicando ganho de escala. Ressalte-se que, na região Sul, parcela significativa das cooperativas agroindustriais mais antigas foi fundada por um pequeno grupo de imigrantes ou por filhos de imigrantes europeus, que já possuíam a cultura das associações (CECHIM, 2014). Esse fenômeno pode ajudar a explicar a significativa presença de associados das cooperativas nessa região.

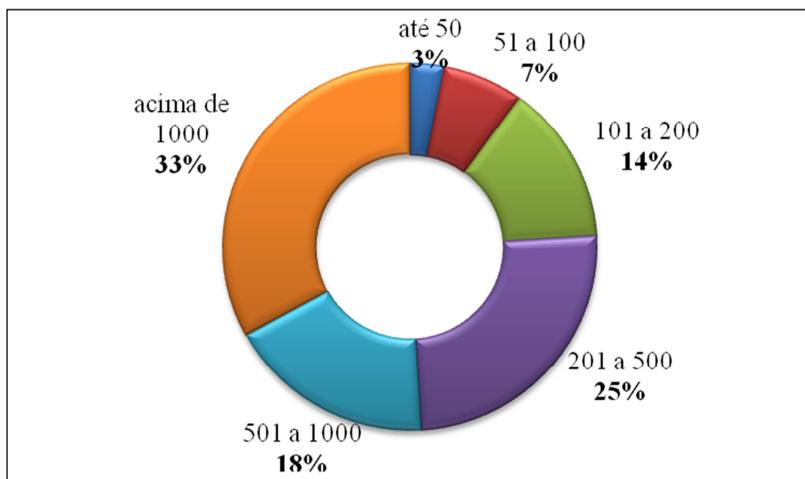
Quando se analisa o fornecimento de leite por extrato de volume de produção (Gráfico 16), observa-se que 47% tem capacidade de fornecimento de até 100 l/dia, e 11% dos associados podem fornecer mais de 501 l/dia. Comparando esses dados com volume total adquirido dos associados (Gráfico 17), verifica-se que esses 11% de associados são responsáveis por 51% do volume de leite fornecido, e que os primeiros 47% são responsáveis por 10% do volume total de leite fornecido. Isso revela heterogeneidade entre os associados das cooperativas no Brasil.

Gráfico 16 – Número de associados que forneceram leite em 2015: quantitativo, por estratos de produção (l/dia), Brasil



Fonte: OCB e Embrapa, 2017.

Gráfico 17 – Número de associados que forneceram leite em 2015: volume total adquirido, por estratos de produção (l/dia), Brasil

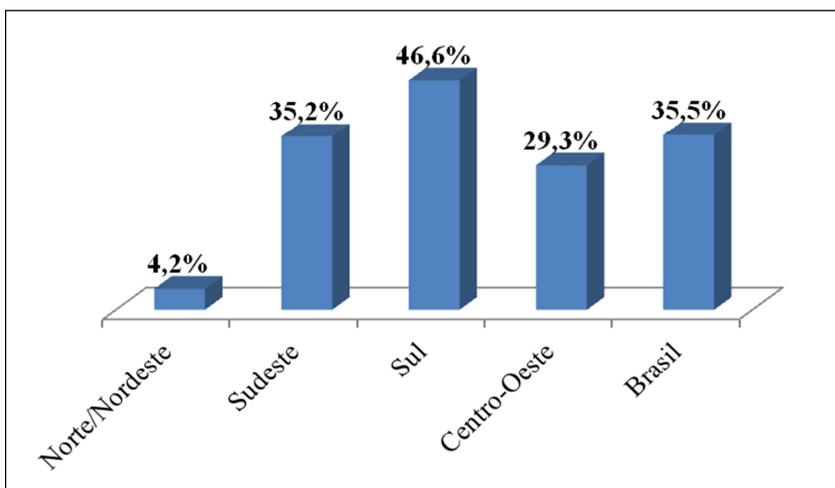


Fonte: OCB e Embrapa, 2017.

No tocante à participação do leite recebido pelas cooperativas no total de leite recebido por todas as empresas de laticínios (**Gráfico 18**), a maior representatividade diz respeito à região sul, com

aproximadamente 47%, o que representa mais de 11 milhões de litros por dia, e na região sudeste, com cerca de 35%. Com respeito ao parque industrial, a capacidade instalada de processamento do Brasil, em 2015, era de aproximadamente 15 milhões de l/dia, sendo que a região sul apresentava 50% da capacidade total nacional, seguida pela região sudeste (42%), pela região centro-oeste (5%) e pelas regiões norte e nordeste (3%). Já na questão da utilização da capacidade instalada de processamento, a região sul apresentava aproximadamente 59%, seguida pelas regiões centro-oeste e sudeste, com cerca de 50% e 49% de utilização.

Gráfico 18 – Participação regional e nacional - leite adquirido origem associados (%), 2015



Fonte: OCB e Embrapa, 2017.

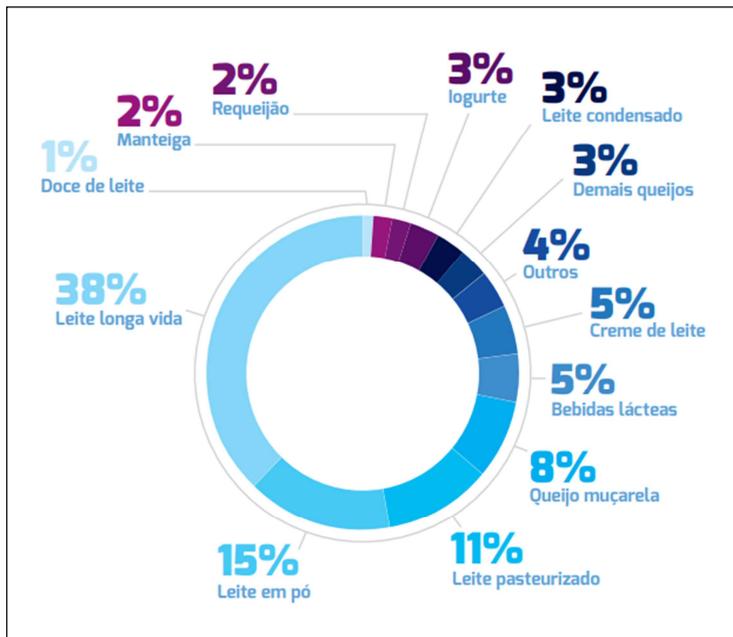
Em termos de faturamento com vendas de produtos das unidades industriais associadas ao cooperativismo participantes do censo, o destaque foi o leite longa vida, que representou 38% do faturamento de 7,4 bilhões de reais em 2015, seguido pelo leite em pó (15%) e pelo leite pasteurizado (11%) (Figura 14). Uma possibilidade de ampliação do faturamento implica o aumento da oferta de produtos de maior valor agregado, como, por exemplo, queijos e bebidas lácteas, que representaram, em 2015, 11% e 5% do faturamento, respectivamente.

Um dado interessante destacado pelo censo do leite foram os outros negócios das cooperativas. Mais de 75% delas apresentavam loja

agropecuária, mais de 65% contavam com venda de insumos e 40% tinham fábrica de ração (**Gráfico 19**). Além disso, as cooperativas apresentaram um leque de atividades de venda que variava de combustíveis até tratores e ordenhadeiras. Segundo OCB (2017), a estratégia de diversificação dos negócios das cooperativas em áreas de produção, abrangendo grãos, aves e suínos, resultou em diversificação do mix de produtos e fortalecimento da marca.

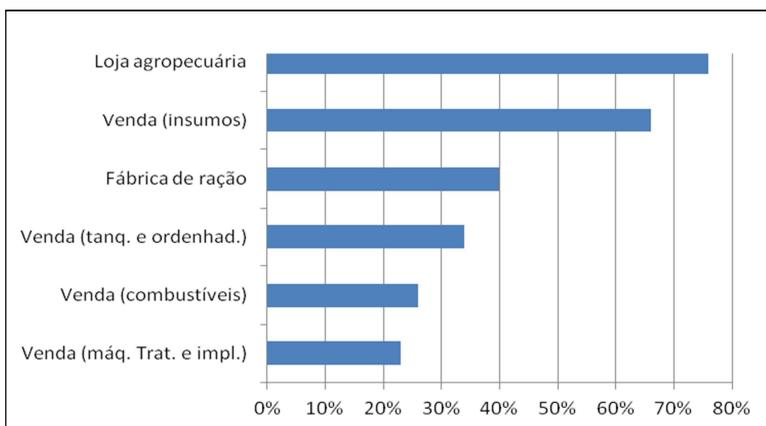
A análise dos estratos de participação da venda de lácteos no faturamento total das cooperativas no Brasil indica que em 37% dos casos o faturamento lácteo representa 80% ou mais, em 28% representa menos que 30%, e em 20%, de 50% a 79%. Os dados sobre o estrato de 80% ou mais, apesar de se referirem aos agregados de diversas cooperativas, apresentam indícios de dependência dos lácteos ou pouca diversificação da cooperativa em outras áreas de produção. Isso pode ser um desafio para a cooperativa em períodos de rentabilidade adversa do setor lácteo, mas para extrair conclusões seria necessária uma análise mais detalhada, para a qual os dados da pesquisa são insuficientes. A OCB (2017) destaca a relevância das cooperativas em que a contribuição do leite no faturamento não é majoritária, ressaltando que “25% do faturamento da venda de leite e lácteos das cooperativas do Brasil provém de cooperativas do sul cuja participação de leite e lácteos no faturamento total soma menos de 30%” (s.n.). Este grupo de cooperativas emergentes, que atua em setores competitivos do agronegócio brasileiro, traz para o setor do leite suas práticas gerenciais e sua propensão à inovação, contribuindo para a melhoria da competitividade do cooperativismo no agronegócio do leite (OCB, 2017).

Figura 14 – Faturamento com venda de produtos, Brasil, em %, 2015



Fonte: OCB e Embrapa, 2017.

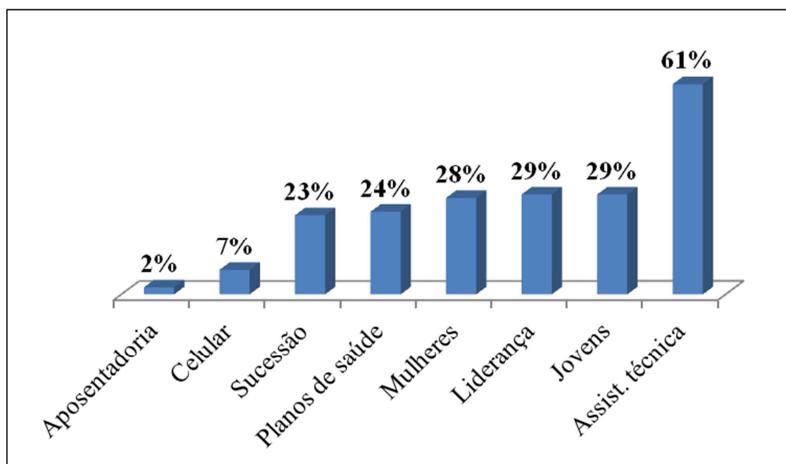
Gráfico 19 – Outros negócios das cooperativas (%), Brasil, 2015



Fonte: OCB e Embrapa, 2017.

Em relação ao papel social das cooperativas (**Gráfico 20**), os principais programas sociais e de assistência técnica daquelas analisadas dizem respeito a assistência técnica, oferecida por 61% das cooperativas, a programas relacionados com jovens (29%), a liderança (29%) e a mulheres (28%).

Gráfico 20 – Programas sociais e assistência técnica nas cooperativas, frequência (%), Brasil, 2015



Fonte: OCB e Embrapa, 2017.

9.5 ESTABELECIMENTOS E EMPREGO

Considerando o contexto de marcada heterogeneidade da produção primária no setor lácteo, analisa-se o emprego e o número de estabelecimentos das indústrias de preparação de leite e de fabricação de laticínios. Assinale-se desde logo que a RAIS apenas disponibiliza dados referentes ao emprego formal. Portanto, a situação abordada representa somente uma parte da realidade do trabalho no setor.

A indústria de preparação de leite é apresentada na Figura 15, onde o tamanho do círculo representa o número de empregados e a cor representa o número de estabelecimentos. No Brasil houve redução do número de estabelecimentos do setor, de 812 em 2002 para 729 em 2016. Essa redução apresenta oscilações no decorrer do período, pois havia 848 e 774 estabelecimentos em 2004 e 2006, respectivamente, e a partir de 2011 observa-se uma tendência de queda gradual. Entre os estados, ocorreu queda expressiva do número de estabelecimentos em

Minas Gerais e São Paulo, de 254 em 2002 para 187 em 2016, no primeiro, e de 132 para 81, no mesmo período, no segundo. No caso de Minas Gerais houve uma breve recuperação entre 2009 e 2011, e volta da tendência da queda após esse período. Destaque-se ainda que a maior concentração dos estabelecimentos ocorre nas regiões Sudeste e Sul, com 67% do total registrado em 2016, um fato condizente com a localização da produção primária do setor.

Já o número de empregos no setor de preparação de leite em escala de Brasil apresentou elevação no período, passando de 8.805 empregos, em 2002, para 12.907 empregos, em 2016. Entre os estados, destaca-se a elevação desse número em Minas Gerais, de 2.386 para 3.826, sendo que este ultrapassa São Paulo em 2012 e se torna o estado com o maior número de empregos no setor. São Paulo, por sua vez, mantém um crescimento com oscilações no período, destacando-se uma redução de empregos de 2008 para 2009, de 3.348 para 2.912, respectivamente, e a redução entre 2015 e 2016, de 2.805 para 2.132.

Um estado com importante destaque foi o Rio Grande do Sul, que passou de 418 empregos para 1.519 empregos entre 2002 e 2016, e também Santa Catarina, que dobrou o número de empregos no setor, de 460 para 837 empregos. As regiões Sudeste e Sul concentram os empregos do setor de preparação de leite, numa proporção de 81% do total em 2016.

A indústria de fabricação de laticínios brasileira, por sua vez, referida na Figura 16, apresenta um volume maior de empregos e estabelecimentos quando comparada à de preparação do leite. A última representa 15% e 29% dos empregos e estabelecimentos, respectivamente, dos mesmos totais para a indústria de fabricação de laticínios em 2016. No Brasil como um todo, a indústria de fabricação de laticínios apresentou redução gradual do número de estabelecimentos, de 3.061 em 2002 para 2.506 em 2016.

Entre os estados observa-se uma redução do número de estabelecimentos em Minas Gerais, de 947 para 808, sendo que a queda mais abrupta ocorreu de 2005 para 2006, com diminuição de 80 estabelecimentos. Mesmo com a diminuição, Minas Gerais detém 32% dos estabelecimentos do setor em 2016. Nos estados de São Paulo e Goiás ocorreu uma contração expressiva do número de estabelecimentos entre 2002 e 2016, passando de 591 para 234 e de 323 para 158, respectivamente.

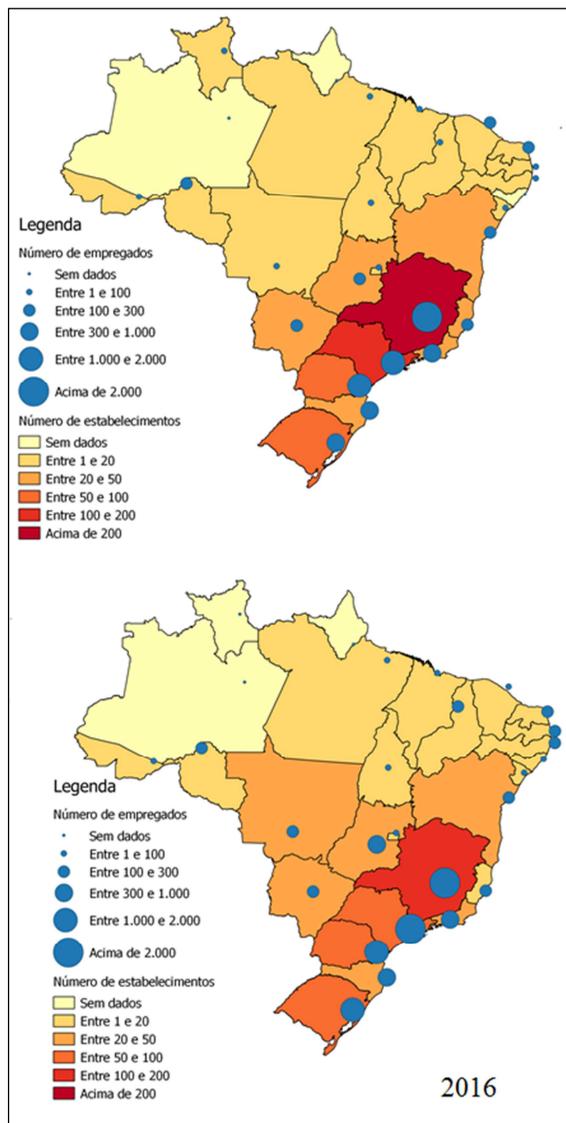
O setor apresentou elevação do número de empregos no Brasil no período de 2002 a 2016, passando de 53.963 para 85.124. Essa elevação ocorreu de maneira contínua até 2014, e em seguida apresentou uma

queda de 1.716 empregos em 2015 e de 2.705 empregos em 2016. Dentre as unidades da federação, Minas Gerais se consolida como líder do setor em termos de empregos, representando 27,8% do total de empregos do setor. Esse estado apresenta tendência de crescimento do emprego no período analisado, passando de 16.890 para 23.668 empregos.

Ainda em relação ao número de empregos do setor, os estados de São Paulo e Paraná se destacaram pela ascensão, passando de 10.994, em 2002, para 14.363, em 2016, e de 3.774 para 7.862, respectivamente. Ressalte-se ainda que em muitos estados o número de empregos duplicou ou triplicou, e na Paraíba essa quantidade quadriplicou, apesar do seu montante ser inferior a 1.000 empregos. Os empregos do setor de fabricação de laticínios estão concentrados nas regiões Sudeste e Sul, representando 72% do total de empregos de 2016.

Com base nos dados acima, observa-se que houve redução do número de estabelecimentos e aumento do número de empregos nos setores de preparação de leite e fabricação de laticínios. Para compreender esse resultado, efetua-se a análise dos dados agrupados por porte da empresa para três anos selecionados. Os quadros constam no apêndice, dadas as suas dimensões. O ano de 2007 foi escolhido para realizar a análise por se tratar do último ano antes da crise financeira internacional, que não deixou de afetar o Brasil (BAER, 2009). Crises costumam deturpar os dados, representando, assim, uma alteração de curto prazo e não necessariamente uma mudança na estrutura do setor.

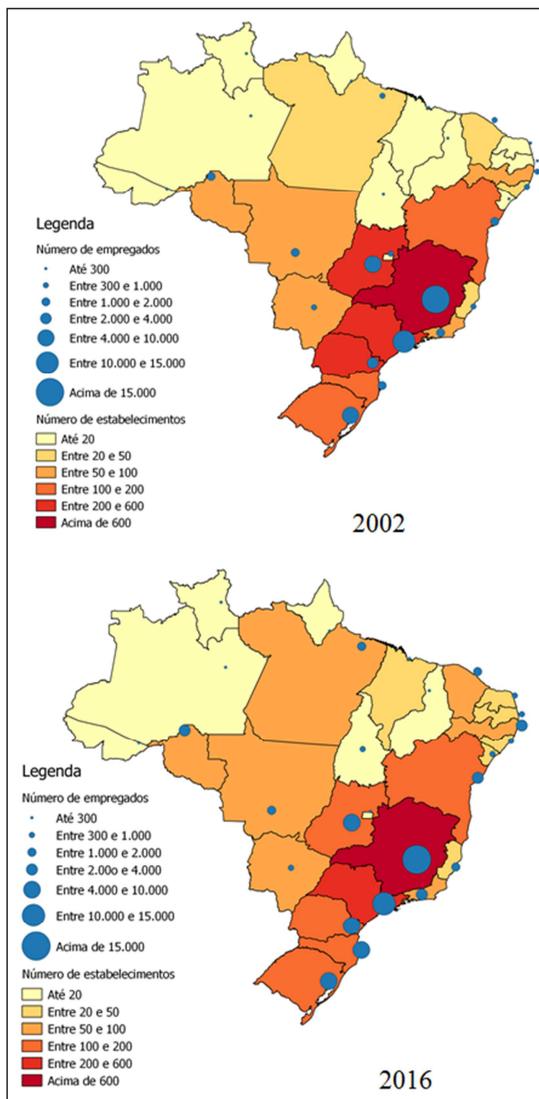
Figura 15 – Brasil: distribuição espacial dos empregos e estabelecimentos da indústria de preparação de leite: 2002 e 2016¹⁷



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da RAIS/ MTE.

¹⁷ O *software* insere os círculos nas capitais.

Figura 16 – Brasil: Distribuição espacial dos empregos e estabelecimentos da indústria de fabricação de laticínios: 2002 e 2016¹⁸



Fonte: Elaboração própria apartir de dados da RAIS/ MTE.

¹⁸ O *software* insere os círculos nas capitais.

Na indústria brasileira de preparação de leite observa-se que o porte dos estabelecimentos permite falar em microempresas para 88% do total, em 2002, e para 85%, em 2016. Destaca-se a ampliação do número de médios estabelecimentos no decorrer do período, passando de 12 para 24. O número de estabelecimentos de pequeno porte oscilou, tendo variado de 81 para 102 e retornado para 81 estabelecimentos em 2016. Os estabelecimentos de médio e grande porte localizam-se majoritariamente nas regiões Sudeste e Sul.

Os empregos, por sua vez, encontram-se mais bem distribuídos entre os diferentes portes dos estabelecimentos. Em 2002 os microestabelecimentos detinham o maior número de empregos; em 2007, foram os pequenos estabelecimentos que sobressaíram; e em 2016, foram os médios estabelecimentos. Esse processo representa alteração na estrutura do setor, seja por ganhos de escalas, inovação tecnológica ou outros fatores. Apesar disso, houve aumento do emprego nos microestabelecimentos entre 2002 e 2016, passando de 3.432 para 3.485, enquanto nos médios estabelecimentos a quantidade passou de 1.671 para 4.423 empregos, respectivamente. Processo similar ocorre nos estados, principalmente na região Sudeste e Sul, sendo que no ano de 2007 os valores oscilam, como no caso de Goiás e Espírito Santo.

Em relação aos estabelecimentos da indústria de fabricação de laticínios, percebe-se uma redução da participação dos microestabelecimentos, de 83% do total em 2002 para 72% em 2016. O número de microestabelecimentos em escala de país recua nos três anos (quer dizer, em 2002, 2007 e 2015), enquanto os demais portes apresentam crescimento contínuo no mesmo período. No caso dos estados é possível verificar tanto redução como aumento dos microestabelecimentos, dependendo do estado analisado.

O destaque, em termos de emprego na indústria brasileira de fabricação de laticínios, é que nos três anos da análise os estabelecimentos de médio porte detêm a maior participação no emprego total, sendo esta de aproximadamente 39% em 2016. Os microestabelecimentos apresentam redução dos empregos, em todo o período, de 12.634 para 9.554, enquanto os estabelecimentos dos demais portes apresentam crescimento contínuo. Os estabelecimentos de grande porte passaram de 4.544 empregos, em 2002, para 9.801 em 2007, e para 18.935 em 2016, correspondendo a 56% dos empregos dos médios estabelecimentos em 2016.

Nos estados da região Norte o predomínio dos empregos é nos estabelecimentos de pequeno porte. Na região Nordeste, incide nos estabelecimentos de médio porte, sendo exceção a Bahia e o Ceará, onde

o destaque é o estabelecimento de grande porte. Caso semelhante ocorre na região Sudeste, onde a exceção é o estado de São Paulo. Já na região Sul predominam, em termos de empregos, os médios estabelecimentos.

De uma forma geral, os dados desagregados por porte dos estabelecimentos indicam um aumento do tamanho destes em termos de empregos para os setores analisados, além de um aumento no porte em termos de estabelecimentos para a indústria de fabricação de laticínios. Destaca-se ainda a heterogeneidade estadual em relação à distribuição dos empregos e dos estabelecimentos por porte.

9.6 COMÉRCIO EXTERIOR

A balança comercial de setor lácteo brasileiro é apresentada no **Gráfico 21** e na Tabela 7. Em geral, a situação é deficitária ao longo do período, à exceção dos anos de 2005, 2007 e 2008. A balança comercial láctea¹⁹ apresenta o pico do superávit no ano de 2008. Ressalte-se que no ano de 2008 não ocorreram importações nesse setor, conforme dados da Funcex, sendo esse o único ano da série em que isto ocorreu. A significativa melhoria dos preços internacionais, somada à expressividade das exportações, explica o superávit significativo na balança comercial de lácteos em 2007 e 2008. A melhoria significativa dos preços internacionais foi motivada pelo aumento da demanda, aliada com falta de produtos no mercado internacional devido a problemas na produção da Oceania e da Europa (LEITE; CARVALHO, 2009).

De 2009 até 2017 a balança comercial foi deficitária, com crescimento do déficit até 2012, quando ocorreu o maior nível, de aproximadamente US\$ 584 milhões. A partir de então houve redução do valor do déficit até 2015, ocorrendo um aumento abrupto em 2016, ano em que o déficit da balança do segmento de preparação de leite quase duplicou e o do segmento de fabricação de laticínios mais que duplicou.

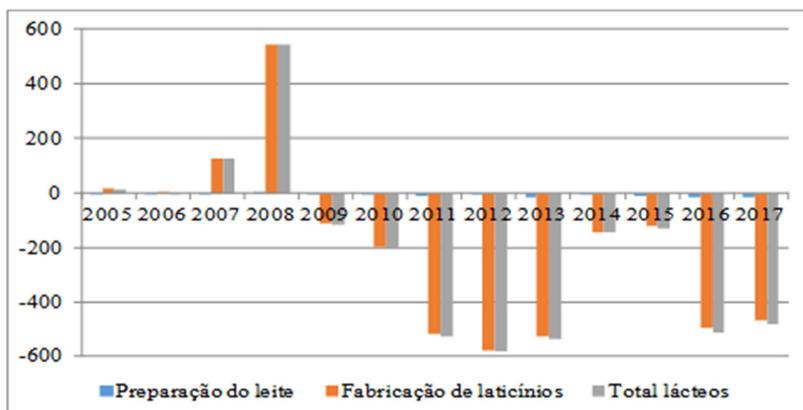
Nos anos de 2016 e 2017 ocorreu uma crise no setor lácteo nacional em decorrência, principalmente, do aumento das importações de leite em pó do Mercosul. Essa crise teve forte impacto sobre os produtores primários de leite. Estima-se que só no Rio Grande do Sul aproximadamente de 19 a 20 mil famílias tenham deixado a atividade²⁰. A proximidade geográfica desse estado com dois dos principais países exportadores de lácteos no MERCOSUL, Argentina e Uruguai, faz com

¹⁹ Balança comercial: exportações menos importações.

²⁰ Dado obtido nas entrevistas realizadas durante a pesquisa de campo.

que haja um menor custo logístico na importação do leite em pó quando comparado com outros estados. A redução da tarifa do ICMS sobre o leite importado para 4% enquanto que a tarifa do ICMS para o produto produzido localmente não alterou reduziu o custo do leite em pó importado, o que, associado à proximidade geográfica, teve como resultado a elevação das importações desse produto. Esse processo teve como consequência a queda no preço pago pelo leite ao produtor doméstico. O preço ficou abaixo dos custos de produção em muitos casos, uma situação que, conseqüentemente, provocou a saída da atividade de número expressivo de produtores primários.

Gráfico 21 – Balança comercial láctea brasileira, em milhões US\$ FOB, 2005 – 2017



Fonte: Elaboração própria apartir de dados da Funcex.

Analisando separadamente os componentes da balança comercial láctea, observa-se que o segmento de fabricação de laticínios (como, por exemplo, leite em pó e queijos, entre outros produtos) detém quase a totalidade da participação. Assim, a balança comercial do segmento é muito similar à balança comercial do setor lácteo, sendo que passou a ser deficitária em 2009, com maior déficit em 2012, no valor de aproximadamente US\$ 577 milhões. Os estados de Minas Gerais, São Paulo Paraná e Rio Grande do Sul se destacam nas exportações desse segmento por unidade da federação no período analisado, e nas importações sobressaem São Paulo, Espírito Santo e Rio Grande do Sul. Ressalte-se que esses três estados responderam por 93% das exportações do segmento em 2017, sendo que São Paulo respondeu por 53%. Já os

estados de São Paulo, Espírito Santo e Rio Grande do Sul concentraram 80% das importações do segmento de fabricação de laticínios em 2017. Um caso interessante nas importações foi o Rio Grande do Sul, cujas importações cresceram 75% entre 2015 e 2016.

Tabela 7 – Balança comercial láctea brasileira, em milhões US\$ FOB, 2005 – 2017

Ano/ Classe CNAE	Preparação do leite	Fabricação de laticínios	Total lácteos
2005	- 0,5	15,7	15,2
2006	- 5,3	3,9	- 1,3
2007	- 0,1	125,5	125,4
2008	0,0	542,7	542,7
2009	- 4,2	- 115,0	- 119,1
2010	- 2,9	- 200,7	- 203,6
2011	- 9,4	- 518,9	- 528,3
2012	- 6,6	- 577,3	- 584,0
2013	- 12,7	- 526,5	- 539,2
2014	- 2,4	- 143,2	- 145,6
2015	- 8,0	- 123,4	- 131,4
2016	- 15,9	- 497,6	- 513,5
2017	- 13,5	- 467,7	- 481,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Funcex.

Já o segmento de preparação de leite foi deficitário em todo o período, à exceção de 2008, passando o déficit de US\$ 509 mil em 2005 para aproximadamente US\$ 13,5 milhões em 2017. Nenhum estado da federação apresenta liderança consolidada nas exportações desse segmento. Já nas importações têm destaque os estados da região Sul, além de Rio de Janeiro e em São Paulo, este último apresentando alta variabilidade nos montantes importados. Esse segmento possivelmente registra maior representatividade no mercado interno, dada a maior precibilidade dos produtos que o compõem.

Ressalte-se que a inversão na balança comercial, seja para o total ou em nível de segmentos, ocorreu em 2009, influenciada pela crise financeira internacional. Conforme CEPEA (2009, p. 4), “os preços internacionais do leite em pó integral, produto de maior participação na pauta de exportações de lácteos brasileiras, registraram quedas expressivas desde o segundo semestre de 2008”. Ainda conforme a CEPEA (2009), os preços do leite em pó integral na Oceania e na Europa, mercados de referência, reduziram-se, respectivamente, em 57% e 51% entre julho de 2008 e fevereiro de 2009.

Analisando a pauta exportadora láctea brasileira de uma maneira mais detalhada para 2017, conforme mostrado no **Gráfico 22**, observa-se uma concentração em três produtos: leite condensado, leite em pó e queijos, que representaram 76% do total. Já na pauta importadora, focalizada no Gráfico 23, o nível de concentração é maior, pois somente o leite em pó representou 59,1% do total das importações lácteas brasileiras. Essa participação na pauta importadora representa mais que o dobro da relativa ao queijo, o segundo produto mais importado em 2017.

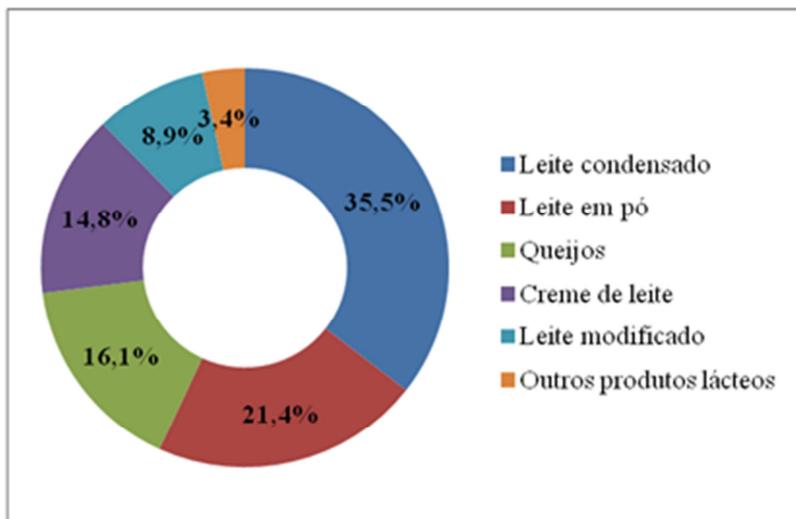
Dada a representativa do leite em pó nas pautas importadora e exportadora do país, procurou-se fazer uma observação mais detalhada das importações e exportações desse produto utilizando a classificação de atividades da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). As exportações totais de leite em pó do Brasil reduziram-se de US\$ 51,8 milhões FOB em 2005 para US\$ 24,1 milhões FOB em 2017. Até 2008 houve crescimento das mesmas (Tabela 8).

As exportações brasileiras de leite em pó para o Mercosul cresceram no período, passando de 6,1 milhões US\$ FOB em 2005 para 16,3 milhões em 2017. A participação das exportações de leite em pó para o Mercosul no total das exportações de leite do pó do Brasil oscilou no período, porém apresentou tendência crescente, passando de 12,2% em 2005 para 67,9% em 2017. Destaque-se que em 2015 e 2016 as exportações para o Mercosul responderam por quase 100% das exportações de leite em pó.

No tocante às importações totais de leite em pó do Brasil, observou-se crescimento no período. As compras passaram de 74,5 milhões de US\$ FOB em 2005 para 332 milhões em 2017, mais que quadruplicando no período. As importações de leite em pó brasileiras com origem no Mercosul apresentaram comportamento similar ao das importações totais de leite em pó, pois estas responderam por mais de 96% das importações totais, à exceção do ano de 2008. Assinale-se que o Mercosul responde pela totalidade das importações brasileiras de leite

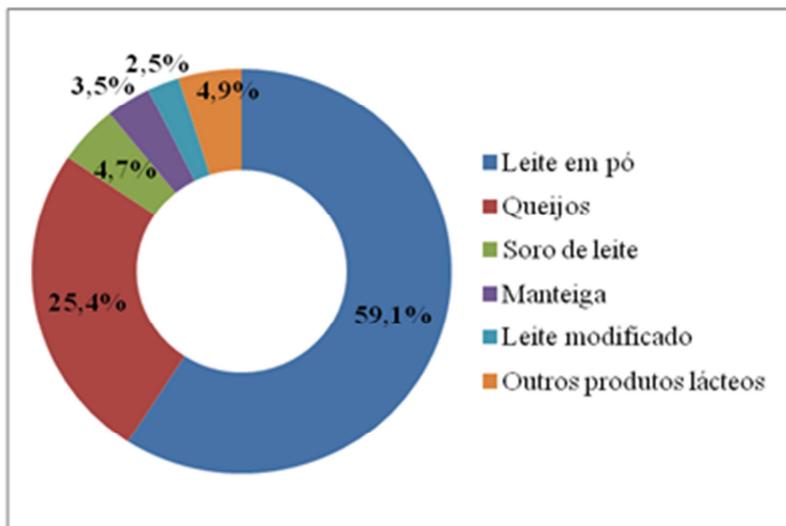
em pó em três anos da série. A proximidade geográfica é um fator que explica em parte o comportamento dessas importações.

Gráfico 22 – Composição das exportações do setor lácteo brasileiro em 2017, %



Fonte: Elaboração própria apartir de dados de Carvalho, Rocha e Carneiro (2018).

Gráfico 23 – Composição das importações do setor lácteo brasileiro em 2017, %



Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Carvalho, Rocha e Carneiro (2018).

Ainda em relação às importações de leite em pó provenientes do Mercosul, mostradas no Gráfico 24, é necessário ressaltar que o NCM 04022110 – leite integral em pó, com um teor, em peso, de matérias gordas superior a 1,5 %, sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes – responde por mais de 50% do total das importações desse produto. Somente em 12 meses esse fato não ocorre, meses, saliente-se, não consecutivos²¹. Destaca-se o aumento expressivo das importações a partir de novembro de 2010 até 2013, e que o leite integral em pó e o leite em pó apresentaram aumento significativo do volume importado a partir de 2011. Na categoria de outros leites, cremes, em pó, com um teor, em peso, de matéria gorda $\leq 1,5\%$, concentrado, adoçado, esse aumento iniciou-se em 2010. Após 2013 as importações de leite em pó caíram, sendo que no ano de 2016 houve um aumento abrupto das mesmas.

²¹ Os 12 meses são: novembro/2010, outubro/2011, fevereiro/2012, abril/2012, julho/2012, novembro/2013, março/2014, abril/2014, janeiro/2015, fevereiro/2015, maio/2015 e outubro/2017.

Tabela 8 – Exportações e importações brasileiras de leite em pó: mundo e Mercosul - milhões de US\$ FOB e participação, 2005 a 2017

Ano	EXP mundo	EXP Mercosul	EXP (Mercosul /Mundo)	IMP mundo	IMP Mercosul	IMP (Mercosul/ Mundo)
2005	51,8	6,3	12,2%	74,5	74,0	99,2%
2006	36,8	14,0	38,0%	86,0	85,6	99,5%
2007	168,5	49,8	29,5%	68,7	68,1	99,2%
2008	373,2	279,9	75,0%	114,4	101,7	88,9%
2009	49,9	30,9	62,0%	144,2	144,1	100,0%
2010	19,8	7,4	37,3%	171,2	168,5	98,5%
2011	5,4	0,4	8,2%	335,1	334,9	99,9%
2012	0,7	0,3	45,7%	380,1	380,1	100,0%
2013	5,3	4,8	89,5%	327,7	325,1	99,2%
2014	211,6	162,7	76,9%	237,6	237,6	100,0%
2015	236,4	236,2	99,9%	258,8	254,2	98,2%
2016	80,6	80,2	99,5%	417,3	403,6	96,7%
2017	24,1	16,3	67,9%	332,0	321,6	96,9%

Fonte: Elaboração própria apartir de dados da AliceWeb.

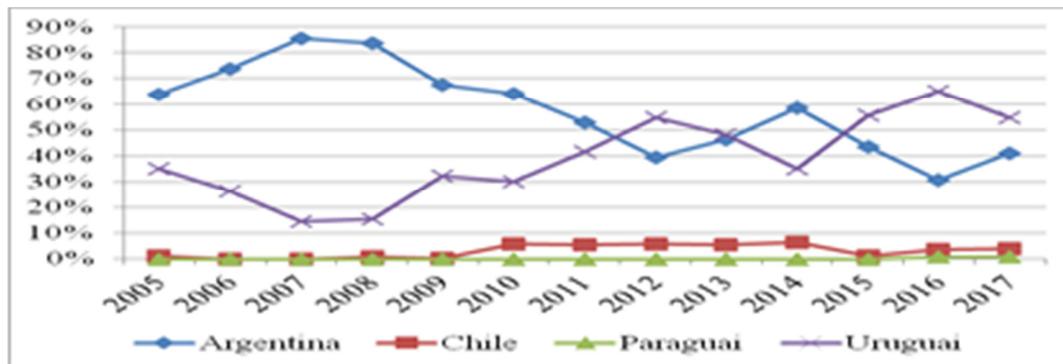
Quando se observa o país de origem das importações de leite em pó oriundas do Mercosul, assunto do Gráfico 25, verifica-se que a Argentina e o Uruguai são os principais players. Apesar de o Chile ter elevado brevemente a sua participação nas importações, esse país, como o Paraguai, tem participação muito pequena. Chile e Paraguai, conjuntamente, não atingem 10%. A Argentina representava aproximadamente 64% das importações em 2005, chegando a quase 84% em 2008. Após 2008 a participação argentina apresentou tendência de queda até 2012, ano em que não detinha sequer a metade da participação de 2008.

Gráfico 24 – Brasil: importações de leite em pó oriundas do Mercosul, 2002 a 2015, em milhões US\$ FOB



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da AliceWeb.

Gráfico 25 – Participação dos países no total das importações brasileiras de leite em pó oriundas do Mercosul, 2005 - 2017



Fonte: Elaboração própria apartir de dados da AliceWeb.

O Uruguai, por sua vez, assume a posição inicial da Argentina, de principal origem das importações de leite em pó. Ambos os países se alternam na liderança, com trocas de posição a partir de 2011. O Uruguai respondia por 35,2% das importações em 2005, atingiu o ápice em 2016, com 64,9%, e decaiu no ano seguinte. Um fato interessante é que, no período da crise do setor do leite no Brasil, as importações estavam vindo principalmente do Uruguai. As lideranças locais chegaram a questionar sobre uma possível triangulação do leite por parte desse país²². Foram inclusive realizadas visitas técnicas/inspeções para averiguar tal fato.

Entre os aspectos das mudanças analisados nessa subseção, com efeitos no setor lácteo brasileiro em geral, está o aumento das importações. Na subseção a seguir é analisado o comportamento do preço recebido pelo produtor de leite, buscando-se verificar como esse aumento das importações impactou nos preços.

9.7 PREÇOS

O preço do leite representa um aspecto fundamental para a compreensão da dinâmica do setor lácteo, principalmente no caso da produção primária. No Brasil, esse preço foi tabelado até o fim dos anos 80 e depois passou a ser determinado em negociação direta entre produtores de leite e laticínios. A seguir se apresenta uma análise dos preços para o Brasil como um todo e para o Rio Grande do Sul. Esse estado foi incluído, em abordagem específica, tendo em vista as considerações de autores como Bairros (2009), segundo as quais o RS sentiu de modo particularmente intenso o impacto da abertura comercial e das importações, devido à proximidade com o Mercosul.

Antes de iniciar a análise cabe ressaltar que o preço médio observado ao longo do ano apresenta oscilação relacionada com os períodos de oferta abundante de leite e os períodos de entressafra (períodos com escassez de oferta de leite). No Gráfico 26, observa-se que o preço médio real do leite pago ao produtor no Brasil passou de R\$ 0,74 por litro, em janeiro de 1998, para R\$ 1,15, em dezembro de 2017, sendo que em setembro de 2016 ocorreu o pico da série, com R\$ 1,82. Após o pico de 2016 o preço apresentou tendência de queda, chegando em dezembro de 2017 a

²² Diversos entrevistados da pesquisa de campo questionaram a capacidade do Uruguai exportar tal volume de leite e derivados dado o tamanho da sua produção e o fato de que sua população doméstica também consome uma parte da produção nacional de leite.

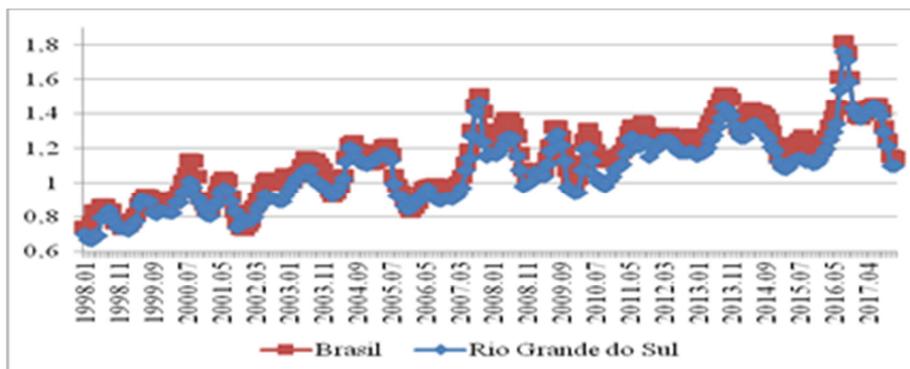
um nível próximo do nível de março de 2015. O pico relativo de preços em 2007, por sua vez, é explicado pelas fortes quedas no preço do leite em 2005. Destaque-se que o aumento dos preços não pode ser considerado um aumento da margem de lucros dos produtores, devido à elevação dos custos de produção no período.

Já o preço médio real do leite pago ao produtor no Rio Grande do Sul acompanhou o comportamento do preço médio brasileiro. Enfatize-se que o preço gaúcho foi inferior ao brasileiro, à exceção dos três primeiros meses de 2005, dos três primeiros meses de 2006, dos dois primeiros meses de 2009 e do terceiro e do quarto mês de 2017. Em média, o preço gaúcho foi seis centavos inferior ao brasileiro nesse período. Esses centavos representam um volume financeiro significativo na receita anual do produtor de leite. A diferença entre os preços pagos chegou a aproximadamente dezessete centavos em outubro de 2007, o que representava 12,3% do preço médio brasileiro (Gráfico 27).

A evolução do preço médio líquido pago ao produtor apresenta comportamento similar à série do preço bruto (Gráfico 28). A menor periodicidade da série permite uma melhor visualização desse comportamento. O preço médio líquido do Brasil cresceu de R\$ 1,03 por litro para R\$ 1,44 em setembro de 2007. Depois o preço caiu, atingindo valor similar ao de setembro de 2007, apenas em agosto de 2013 e também no período de agosto a outubro de 2016. Em dezembro de 2017 o preço líquido foi similar ao valor inicial da série.

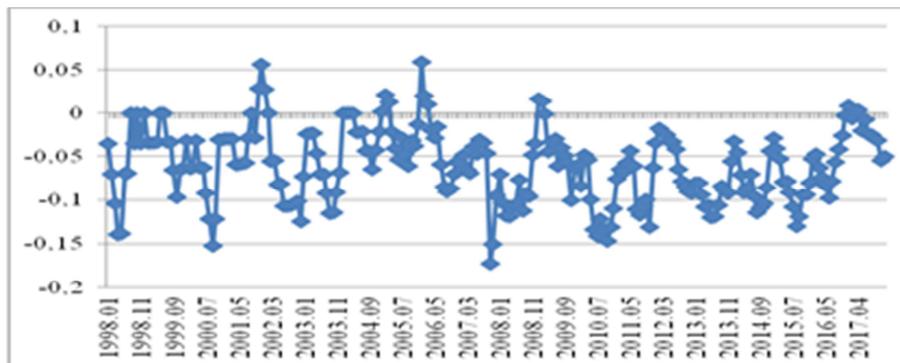
O preço líquido médio pago ao produtor gaúcho passou de R\$ 1,01 em janeiro de 2005 para R\$ 0,98 em dezembro de 2017. Assim como no caso brasileiro, os menores valores ocorreram no período de setembro de 2005 até abril de 2007, associados à crise do setor lácteo iniciada em 2005.

Gráfico 26 – Evolução do preço médio do leite pago ao produtor (R\$/L)*, em valores brutos (inclusos frete e Funrural), de janeiro/1998 a dezembro/2017, Brasil e Rio Grande do Sul



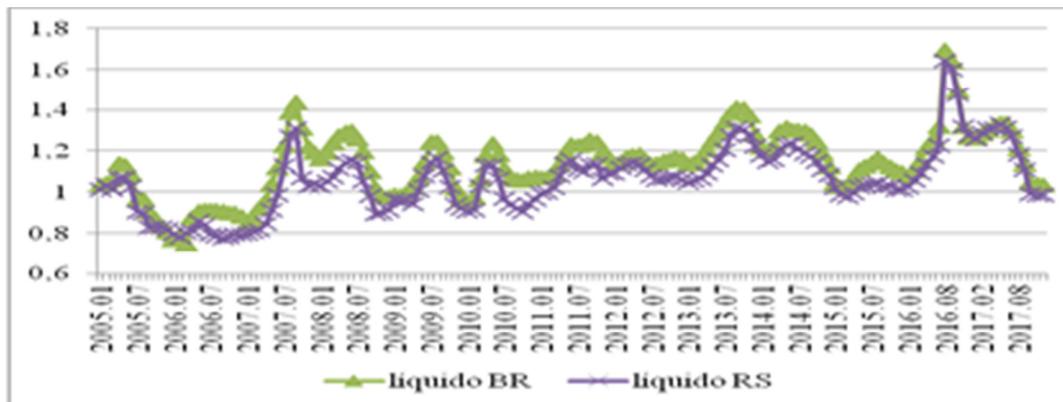
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Cileite (dados de 1998 até 2004) e do CEPEA (dados de 2005 até 2017). *Valores deflacionados pelo IPCA de setembro/2018.

Gráfico 27 – Evolução da diferença entre o preço médio do leite pago ao produtor (R\$/L)* no Brasil e no Rio Grande do Sul, em valores brutos (inclusos frete e Funrural), de janeiro/1998 a dezembro/2017



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Cileite (dados de 1998 até 2004) e do CEPEA (dados de 2005 até 2017). *Valores deflacionados pelo IPCA de setembro/2018.

Gráfico 28 – Evolução do preço médio do leite pago ao produtor (R\$/L)*, em valores líquidos (excluídos frete e Funrural), de janeiro/2005 a dezembro/2017, Brasil e Rio Grande do Sul



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do CEPEA. *Valores deflacionados pelo IPCA de setembro/2018.

A queda dos preços pagos pelo leite aos produtores gaúchos entre 1990 e 2000 foi influenciada pelas políticas macroeconômicas do governo, como abertura comercial e fim do tabelamento de preço. O preço do leite passou a ser definido no mercado local, sob influência da estrutura oligopolista do setor lácteo no Rio Grande do Sul (SANTANA, 2003). Sublinhe-se que no fim da década de 1990 a captação de leite no estado era concentrada em duas empresas, Elegê e Parmalat.

A análise que Raupp (2013) realizou sobre as matérias publicadas nos jornais institucionais das duas federações sindicais, Farsul e Fetag, auxilia na explicação dos momentos de alteração mais abrupta dos preços pagos pelo leite brasileiro e gaúcho, e evidencia o impacto das importações nesse processo. Porém os dados igualmente indicam que outros fatores também afetaram os preços no mercado doméstico. Os dados a seguir foram retirados do estudo de Raupp (2013).

No ano de 1997 houve queda do preço do leite no mercado doméstico devido às práticas desleais de comércio de leite: o preço de comercialização do leite importado era inferior à metade dos custos de produção no Brasil. A prática de triangulação ocorreu em 1997/98 por parte das empresas argentinas, sendo que o volume das importações só foi reduzido em 2001, e em 2009 houve suspeita de fraude no leite em pó oriundo da Argentina.

No Rio Grande do Sul, houve queda no preço em 1997 devido ao fato de duas empresas, Elegê e Parmalat, responderem por 85% da compra de leite dos produtores. No caso gaúcho, a venda da Coorlac também afetou os preços, pois essa empresa estatal atuava regulando o preço do leite no estado. A Fetag e Farsul buscaram alternativas para a comercialização do leite, que era concentrada nas duas empresas. Essa alternativas incluíram o aumento da participação das cooperativas que tinham agroindústria própria e a criação de associações de produtores para realizarem a venda de forma conjunta.

Em 2000 a Farsul apresentou denúncia ao conselho administrativo de defesa econômica (CADE) sobre abuso de poder econômico dos grandes laticínios. Estes reduziram artificialmente o preço do leite, por meio da formação de estoque significativo desse produto e do aumento das importações. Em 2001 houve a implementação da CPI do leite no RS, dada a crise que o setor do leite enfrentava, mais especificamente no âmbito dos produtores.

Houve grandes quedas no preço pago pelo litro do leite ao produtor na metade do ano de 2005, e na segunda metade de 2008 ocorreram novas reduções, em parte explicadas pelo aumento da oferta

sem correspondência no lado da demanda. Destaque-se que o aumento da oferta foi incentivado pelo setor industrial, com a perspectiva da entrada de novas empresas para captar a produção no estado. Além disso, o estado de São Paulo, significativo mercado consumidor do leite gaúcho, instituiu a tributação de 18% sobre o produto oriundo de outros estados. Na carta de Teutônia, elaborada em 2008 como parte das atividades do Dia Estadual do Leite no Rio Grande do Sul, constam propostas tradicionais como a divulgação antecipada dos preços ao produtor e a retirada dos excedentes do mercado por parte do Governo, para amenizar os efeitos da crise. Nessa carta já figurava a preocupação com a adulteração do leite por parte dos freiteiros e das empresas.

Em 2009, a forte estiagem influenciou na redução da produção de leite e no aumento dos custos de produção, fazendo com que as entidades sindicais reivindicassem elevação do preço para amenizar os prejuízos dos produtores. Nesse ano foi estabelecida uma cota, renovável anualmente, de 3.300 toneladas/mês de importação de leite em pó desnatado e integral, oriundo da Argentina. Apesar disso, no ano de 2010 as importações de leite vindas do Uruguai e da Argentina desestruturaram o mercado de leite no período de entressafra, quando o preço do leite geralmente se eleva, tendo como resultado a tendência de queda do preço.

A preocupação com a adulteração do leite, já presente na carta de Teutônia, originaria a Operação Leite Compensado em 2013, gerando uma nova crise no setor lácteo (RAUPP, 2013). Essa operação, iniciada em 2013, investigou a prática da adição de água e outras substâncias químicas para mascarar a deterioração do leite. De uma maneira geral,

[...] a quinta fase da Operação Leite Compensado, deflagrada em maio de 2014, identificou fraudes na cadeia produtiva de laticínios em oito municípios da região. [...] Os prejuízos acumulados impossibilitaram [...] [uma das empresas investigadas] de continuar operando e de honrar seus compromissos com produtores de leite, fornecedores e funcionários. [...] Na primeira fase da Operação Leite Compensado, deflagrada em 2013, lotes do leite da marca [...], comercializados [...] [por uma empresa da região], já haviam sido retirados de circulação. No ano seguinte, após novas suspeitas de fraude, a fábrica sofreu intervenção e foi fechada. [...] Em outubro de 2014, em razão de dificuldades financeiras,

[outra empresa investigada] paralisou seus postos de resfriamento em Estrela. A empresa atuava como elo intermediário na cadeia entre as empresas fabricantes de laticínios e os produtores rurais. Segundo comunicado da empresa, ao longo daquele ano, seu principal cliente (LBR) passou a atrasar pagamentos referentes ao volume de leite entregue. Como se não bastassem as dificuldades de recebimentos de seus créditos, outros fatores negativos, como a Operação Leite Compensado, restringiram o crédito bancário para empresas do setor lácteo. [...] Parte das empresas de laticínios envolvidas na Operação Leite Compensado, por exemplo, deixaram de operar ou arrendaram suas plantas industriais, deixando passivos entre seus fornecedores (FEIX; JORNADA, 2015, p. 51).

A Operação Leite Compensado evidenciou a necessidade de ampliação da fiscalização e de uma maior transparência no controle de qualidade do produto. Em decorrência dessa operação, a figura do transportador autônomo passou a ser questionada, dado que parte expressiva das fraudes ocorria nessa etapa da cadeia (FEIX; JORNADA, 2015). A crise das importações de leite em pó, juntamente com a crise econômica nacional, resultou na ampliação do processo de saída de produtores da produção primária de leite. Estima-se que entre 19 e 20 mil²³ produtores deixaram a atividade entre 2015 e 2017 no Rio Grande do Sul.

9.8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A produção primária de leite no Brasil mostra heterogeneidade tanto em termos de volume de produção como de produtividade, concentrando-se nas regiões Sul e Sudeste, que responderam juntas por 70% do leite produzido em 2017. Na escala estadual a liderança da produção é de Minas Gerais, seguido por Paraná e Rio Grande do Sul; somados, produziram cerca de 53% do total naquele ano.

²³ Alguns entrevistados na pesquisa de campo citaram que 19 mil produtores haviam saído da atividade no Estado e outros indicaram que esse número se aproximava de 20 mil produtores. Por causa disso optou-se por citar entre 19 e 20 mil.

A produtividade brasileira foi de 1.903 litros/vaca/ano em 2017, sendo que na região Sul constatou-se produtividade de 3.285 litros/vaca/ano, enquanto na região nordeste não se ultrapassou o nível de 1.003. Esse diferencial na produtividade das regiões também foi verificada nos planos estadual e municipal.

Ao mesmo tempo em que a produção de leite cresceu, o número de produtores que forneciam leite para os laticínios sofreu marcada redução, passando de aproximadamente 104,5 mil em 1999 para 41,6 mil em 2017. O segmento da indústria de laticínios é mais concentrado, pois dentre as 16 empresas analisadas para 2016, a Lactalis respondia por 23,9% do número de produtores que forneciam leite para a indústria. Uma dimensão dessa concentração é que três empresas com os maiores números de produtores respondiam por 44% do total. Já em termos de volume de leite recebido pelas indústrias de laticínios, 4 empresas – Nestlé, Lactalis, Itambé e Laticínios Bela Vista – concentraram cerca de 56% do leite recebido em 2016. Um aspecto a ressaltar é que em cooperativas como Aurora, Centro Leite e CCGL, a recepção de leite implicava quase exclusivamente produtores como origem, diretamente, enquanto em empresas como Danone, Nestlé e Embaré havia uma significativa recepção de leite oriundo de terceiros.

Entre as cooperativas de leite, mais da metade adquire menos de 100 mil litros por dia. Os associados das cooperativas apresentam perfis diferentes entre si, sendo que 11% dos associados tinham capacidade de fornecimento superior a 500 litros de leite por dia. Esse contingente respondia por 51% do volume de leite fornecido para as cooperativas que participaram do censo do leite mencionado anteriormente. Destaque-se que as cooperativas analisadas utilizavam 59% da sua capacidade de processamento instalada na região sul.

Quando se observam os estabelecimentos e os empregos formais no setor lácteo do país, mais especificamente nas indústrias de preparação de leite e fabricação de laticínios, constata-se uma concentração nas principais regiões produtoras de leite. Constitui exemplo a concentração de, respectivamente, 67% e 81 % dos estabelecimentos e dos empregos de preparação de leite nas regiões sul e sudeste em 2016. Assinale-se ter ocorrido redução do número de estabelecimentos para ambos os segmentos no período de 2002 a 2016.

Em relação ao porte dos estabelecimentos, verificou-se que no segmento de preparação de leite 85% tratava-se de microestabelecimentos, e que os empregos estavam concentrados nos médios e microestabelecimentos. No segmento de fabricação de laticínios houve redução da participação do número de

microestabelecimentos, que passou de 83% (2002) para 72% (2016). Em termos de empregos, os médios estabelecimentos detinham a maior participação em 2016, contribuindo com cerca de 39%.

A balança comercial de lácteos do país, por sua vez, é deficitária desde 2009. Na pauta exportadora do país, três produtos – leite condensado, leite em pó e queijo – concentraram 76% das exportações em 2017. Na pauta importadora a concentração é maior, pois o leite em pó representou sozinho cerca de 59% das importações, sendo que mais de 96% desse fluxo originou-se no Mercosul em 2017. Essas importações vindas do Mercosul mais que quadruplicaram entre 2005 e 2017, mostrando-se a Argentina em posição de liderança como origem até 2011. Após esse ano, esse país passou a alternar a liderança com o Uruguai.

Por fim, em relação ao preço real bruto pago ao produtor de leite, notaram-se oscilações mais abruptas no período de 2005 até 2007 e de 2015 até 2016. Neste último período ocorreu uma severa crise no setor produtivo, com a saída de entre 19 e 20 mil produtores da produção primária de leite no Rio Grande do Sul. Os dados indicam que tanto o preço bruto quanto o líquido pagos ao produtor no Rio Grande do Sul são inferiores aos preços praticados no Brasil como um todo. Entre as possíveis explicações para a discrepância figura a proximidade geográfica do estado com o Mercosul, fonte de menores custos logísticos para as importações.

Portanto, de uma maneira geral, observa-se que a produção primária láctea no Brasil apresenta heterogeneidade nos diversos níveis geográficos, com redução do número de estabelecimentos e elevação dos empregos no setor. Este segundo aspecto indica alteração na estrutura das empresas envolvidas, no sentido da ampliação do seu porte.

CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A PARTE II

O setor lácteo mundial apresenta espaço para crescimento, tendo em vista as tendências de mudanças de hábitos alimentares. Estas abrangem desde aumento do consumo, associado ao aumento da renda *per capita* e à urbanização das cidades de países em desenvolvimento, entre outros fatores, até o acesso a produtos lácteos de maior valor agregado, como, por exemplo, os iogurtes.

Entre os objetivos desta parte da tese figuravam a descrição e a análise, com base no debate sobre cadeias globais de valor, do funcionamento da cadeia láctea global, identificando seus elos principais, seus desdobramentos em diferentes países e as transformações ocorridas nas últimas décadas, em vários níveis.

A produção primária de leite foi de 696 milhões de toneladas em 2016, crescendo a uma taxa de quase 2% a. a. no período de 2000 até 2016. A liderança dessa produção em nível de país pertence aos Estados Unidos, seguidos por Índia, China e Brasil, esses quatro respondendo por aproximadamente 35% da produção em 2016. Já em relação a produtividade, Israel é o país que lidera (12.953 kg/animal), seguido por Estados Unidos (10.330) e Dinamarca (9.367), enquanto o Brasil apresenta a 88ª maior produtividade (1.709). Para fins de comparação, a produtividade média mundial foi de 2.430 kg/animal naquele ano.

Mais de 50% dos produtos lácteos são produzidos por 10 países, destacando-se a participação dos Estados Unidos (14% da produção total). No comércio internacional de lácteos sobressai a participação dos países da Oceania, como a Nova Zelândia, por exemplo, que respondeu por aproximadamente 14% das exportações de leite, creme e produtos lácteos e por 23,5% das exportações de manteiga e outras gorduras derivadas do leite.

No tocante às importações, também se destacam as altas tarifas médias aplicadas por alguns países para os produtos lácteos. É particularmente elevado o grau de restrição às importações por parte do Japão e do Canadá, com tarifas que atingem 635%. No caso do México há tarifas de 100% para determinados produtos, como algumas categorias de queijos e leite em pó.

Em relação aos principais *players* do segmento lácteo, observa-se que as 20 maiores empresas apresentaram conjuntamente um faturamento de vendas superior a 180 bilhões de euros em 2017. Cinco dessas empresas responderam por 44% do total do faturamento, tendo apresentado especial destaque a Nestlé, seguida pela Lactalis e pela

Danone. Um fato que merece realce é que as cooperativas ocuparam da quarta até a sétima posição do correspondente *ranking*.

Entre as tendências para o setor lácteo internacional estão a ampliação da produção e do consumo nos países em desenvolvimento, e a maior agregação de valor nos produtos consumidos nos países desenvolvidos. Nos países em desenvolvimento, o crescimento da demanda é influenciado pela intensificação do processo de urbanização, pela elevação da renda e pela mudança nos padrões de consumo.

A partir da análise da estrutura da cadeia láctea em alguns países selecionados, conclui-se que, de uma maneira geral, a produção láctea pode ser altamente especializada, como no caso dos EUA, ou não especializada, como no caso da Nicarágua, onde a qualidade do leite é baixa, os produtores estão isolados e a produção leiteira é um subproduto da pecuária. As cadeias apresentam diversos padrões, desde o elevado nível de informalidade na comercialização do leite e seus derivados – como observado na cadeia queniana, onde o canal informal responde por 80% dos produtos comercializados – até a elevada concentração presente nos Estados Unidos.

Uma diferença entre os casos analisados refere-se ao acesso ao financiamento, considerado limitado na maior parte dos casos apresentados, e que, na Argentina – vale a especificação – é suprido em parte pelos fundos de garantias de empréstimos. A forte presença de cooperativas de processamento é uma característica marcante nos casos da Austrália, da Costa Rica, dos Estados Unidos, da Nova Zelândia e do Uruguai. A forte incidência das estruturas cooperativas desponta no setor lácteo do continente americano e da Oceania. Já no Sri Lanka e no Vietnã, a estrutura do setor lácteo é mais informal.

Apesar das variações na cadeia do setor lácteo entre os países apresentados, tem destaque a concentração da produção por parte das empresas processadoras, mesmo quando a produção é orientada para o mercado interno. Também é proeminente o papel do segmento do varejo na cadeia láctea, ampliando a sua participação principalmente nos mercados mais desenvolvidos, como na Europa e nos Estados Unidos. O setor varejista apresenta estratégias de diferenciação como marcas próprias, além de pressionar os preços e determinar aspectos do produto e de sua produção.

Uma tendência na cadeia láctea, principalmente nos países mais desenvolvidos, tem sido a influência de aspectos relacionados com questões ambientais, bem estar animal e sustentabilidade sobre o comportamento do consumidor e sobre o ambiente regulatório. Por fim, ressalta-se que para muitos países menos desenvolvidos a dificuldade de

avanço no setor lácteo advém da baixa qualidade do leite, da dificuldade de acesso a financiamento, do ambiente institucional e da falta de estratégias para agregação de valor ao produto.

Já no caso brasileiro, as mudanças na economia do país nos anos 80 e 90 condicionaram o desenvolvimento. Entre as principais mudanças figuraram a abertura comercial, o fim do tabelamento de preços e as privatizações. Uma consequência foi o processo de fusões e aquisições, que teve no setor de alimentos uma das principais esferas de manifestação. Outra consequência foi a ampliação das importações de lácteos com origem no Mercosul, entre cujos integrantes há países mais competitivos do que Brasil nesse setor, um processo que afetou a organização do setor lácteo doméstico.

O fato de o setor lácteo ter ficado à margem do processo de modernização agrícola brasileiro fez com que enfrentasse dificuldades de adaptação no ambiente de abertura comercial, principalmente no tocante aos agricultores familiares e às cooperativas. O setor passou por um processo de fusões e aquisições a partir da década de 90, na primeira fase do qual o protagonismo central envolveu o capital estrangeiro e, na segunda fase, as empresas nacionais. Destaque-se que as empresas nacionais praticamente dominavam o setor lácteo brasileiro até o final dos anos de 1980, e que nos anos 90 as empresas multinacionais passaram a ampliar a participação no mercado nacional, via fusões e aquisições de empresas nacionais e, principalmente, cooperativas.

Em termos de produção primária houve uma redução gradual do número de produtores de leite e o aumento da produtividade dos produtores que permaneceram no setor. A redução do número de produtores teve como fatores importantes a oscilação do preço do leite e a incapacidade para adotar inovações tecnológicas que permitissem aumentar a escala de produção, entre outros.

Entre as mudanças institucionais que afetaram a produção primária e o setor como um todo, estão o fim do tabelamento de preços e as exigências sanitárias das IN 51/2002 e a IN 62/2011. Saliente-se o papel exercido pela criação e pelo funcionamento do Conseleite, no sentido de tornar mais transparente o processo de formação do preço pago ao produtor, que passou a ser definido em negociação direta entre este e a empresa.

De uma maneira geral, observa-se que a produção primária láctea no Brasil apresenta heterogeneidade nos diversos níveis geográficos, ocorrendo redução do número de estabelecimentos e crescimento da quantidade de empregos. A expansão dos empregos é indicativa de

alteração na estrutura das empresas do setor, através da ampliação do seu porte.

A produção primária no Brasil é heterogênea tanto em termos de volume de produção quanto no tocante à produtividade. A produção está concentrada nas regiões Sul e Sudeste, as quais responderam por 70% do leite produzido em 2017. Assinale-se que os diferenciais de produção e de produtividade são verificados nos diversos níveis geográficos.

O segmento da indústria de laticínios é mais concentrado, pois, dentre as 16 empresas analisadas para 2016, a Lactalis respondia por 23,9% do número de produtores que forneciam leite à indústria. Uma dimensão dessa concentração é que três empresas com o maior número de produtores participavam com 44% do total. Já em termos de volume de leite recebido pelas indústrias de laticínios, 4 empresas – Nestlé, Lactalis, Itambé e Laticínios Bela Vista –, concentravam cerca de 56% em 2016. Um aspecto a ser realçado é que em cooperativas como Aurora, Centro Leite e CCGL, o leite recebido originava-se, na prática, exclusivamente de produtores, de forma direta, enquanto que em empresas como Danone, Nestlé e Embaré, a recepção implicava terceiros de modo significativo.

Entre as cooperativas de leite, mais de 50% adquirem menos de 100 mil litros de leite por dia. Seus associados apresentam perfis diferentes entre si, sendo que 11% destes tinham capacidade de fornecimento superior a 500 litros de leite por dia; esse contingente participava com 51% do volume de leite fornecido para as cooperativas que participaram do censo do leite utilizado como fonte de dados no texto. Destaque-se que as cooperativas analisadas utilizavam 59% da sua capacidade de processamento, na região sul do país.

Ao analisar os estabelecimentos e empregos formais no setor lácteo do país, mais especificamente nas indústrias de preparação de leite e fabricação de laticínios, observou-se concentração nas principais regiões produtoras de leite. Em relação ao porte dos estabelecimentos, verificou-se que no segmento de preparação de leite 85% eram microestabelecimentos, e que os empregos diziam respeito principalmente aos médios e microestabelecimentos. Já no segmento de fabricação de laticínios, 72% das unidades implicadas referiam-se a microestabelecimentos, e, em termos de empregos, os médios estabelecimentos detinham a maior participação.

A balança comercial de lácteos do país, por sua vez, é deficitária desde 2009. A pauta importadora é concentrada, tendo o leite em pó representado cerca de 59% das importações de 2017. Mais de 96% das importações desse produto originaram-se no Mercosul naquele ano.

Essas importações de leite em pó vindas do Mercosul mais que quadruplicaram entre 2005 e 2017. A Argentina ocupou a posição de principal origem no interior do bloco até 2011. Depois desse ano esse país passou a alternar a liderança com o Uruguai.

Por fim, em relação ao preço real bruto pago ao produtor de leite, observaram-se oscilações mais abruptas no período de 2005 até 2007 e de 2015 até 2016. Neste último período ocorreu uma severa crise no setor produtivo, com a saída de entre 19 e 20 mil produtores da produção primária de leite no Rio Grande do Sul. Cabe ressaltar que, segundo os dados, tanto o preço bruto quanto o preço líquido pagos ao produtor no Rio Grande do Sul são inferiores aos praticados no Brasil como um todo, o que pode ser explicado, entre outros fatores, pela proximidade geográfica do estado com o Mercosul, o que contribui para menores custos logísticos das importações.

PARTE III – INICIATIVAS EM ESCALA REGIONAL EM FACE DOS DESAFIOS DA GLOBALIZAÇÃO E DAS EVENTUAIS ADVERSIDADES IMPOSTAS PELO FUNCIONAMENTO DA CGV LÁCTEA NO COREDE VALE DO TAQUARI

De uma maneira geral, nesta parte se objetiva detectar e analisar os reflexos territoriais dos movimentos realizados no sector lácteo presente no Brasil, focalizando – à luz do debate sobre desenvolvimento territorial – o Corede Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul. A pretensão é levantar e avaliar as iniciativas locais na forma de “respostas” aos processos gerais, inclusive – e principalmente – com vistas a atingir melhores posições na cadeia láctea, mas igualmente no intuito, quando for o caso, de resistir ao eventual ímpeto transformador dos processos enfiados na cadeia láctea.

A partir do multifacetado debate teórico apresentado na parte I da tese e da caracterização do setor lácteo global e nacional desde os anos 90, realizada na parte II, foi operacionalizada a pesquisa de campo da tese. A reflexão sobre aspectos desse debate – mais especificamente no tocante ao modo como as questões contempladas podiam nutrir as indagações efetuadas sobre a dinâmica do setor lácteo – fez emergirem algumas indagações-chaves a respeito da escala local, quer dizer, sobre o Corede Vale do Taquari.

Colocando na forma de perguntas, cabe indicar, por exemplo: Quais as dinâmicas das empresas que atuam no Corede Vale do Taquari (fusões, aquisições e estratégias de inserção no mercado)? As empresas buscam diferenciar os seus produtos? Quais as estratégias de agregação de valor e de *upgrading* na cadeia láctea (por exemplo, tenta-se exportar para outros países)? Os projetos das grandes empresas buscam grande volume de produção e alta produtividade na produção primária? Ocorre especialização na produção primária? Tal especialização exclui os produtores menores? Quais as alternativas desses produtores quanto às atividades produtivas? Esse processo está mudando a tradicional forma de produção do leite baseada no pasto, para uma mais intensiva em ração? Tem mudado a forma de trabalhar e organizar na propriedade (por exemplo, estão sendo adotadas as estruturas de confinamento do tipo *free stall*)? A modernização da produção primária ocorre por pressão das empresas ou por falta de mão de obra para executar as tarefas mais penosas? Quais as reações locais no território da pesquisa de campo? Qual tem sido o papel das instituições no âmbito local da cadeia láctea? Qual o papel das ações coletivas? Há espírito

cooperativo/colaborativo entre produtores de leite e/ou entre pequenos laticínios?

Esta parte da tese é composta por 4 capítulos. O primeiro deles apresenta a caracterização socioeconômica do Vale do Taquari, com destaque para o setor lácteo; apresenta também a metodologia da pesquisa de campo e os contornos da cadeia láctea estilizada. Destaque-se que a escolha deste Corede é devida, em parte, à intenção de compreender melhor o ambiente produtivo do setor lácteo em meio ao qual a pesquisadora desenvolveu a maior parte da sua experiência de vida familiar. A opção também refletiu o fato de tal Corede ser representativo no setor lácteo gaúcho, já que foi responsável pela 3ª maior produção de leite entre os Coredes em 2017. Outro fator para a escolha deste Corede é que, apesar da sua representatividade no setor lácteo, há poucos estudos a seu respeito no que tange a esse setor, sendo que até o momento não foi possível encontrar qualquer estudo sobre a área e sobre o setor que tenha se inspirado na abordagem das CGV.

Nos capítulos seguintes são apresentadas as análises das entrevistas realizadas com os produtores de leite, com as empresas e com as instituições de referência no setor lácteo da região, respectivamente. Nesses capítulos é realizada a análise das informações obtidas nas entrevistas, procurando-se articulação com o debate teórico apresentado na primeira parte da tese. A tais capítulos seguem-se as considerações finais da parte III.

10 ASPECTOS DE CARACTERIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA DO COREDE VALE DO TAQUARI

Este capítulo visa caracterizar o Corede Vale do Taquari, abordando desde a sua formação histórica até um breve panorama mais atual. Além disso, buscou-se caracterizar o setor lácteo, foco desta tese, na região. As informações apresentadas servem como base para uma melhor compreensão e análise dos resultados das entrevistas realizadas.

O capítulo conta com 7 seções, na primeira das quais é apresentada a caracterização geral do Vale do Taquari, seguida, na segunda, pelo panorama atual da região. Na terceira seção são abordados os antecedentes do setor lácteo na área, sendo o panorama atual do setor lácteo apresentado na seção seguinte. Na quinta seção é apresentada a metodologia utilizada para a realização da pesquisa de campo, cujos parâmetros foram extraídos das seções anteriores. Na sexta seção é apresentada a cadeia láctea estilizada da região, construída a partir da revisão de literatura e das informações obtidas nas entrevistas. Por fim, a última seção traz as considerações finais do capítulo.

10.1 ELEMENTOS DE CONFIGURAÇÃO E TRAJETÓRIA DO VALE DO TAQUARI

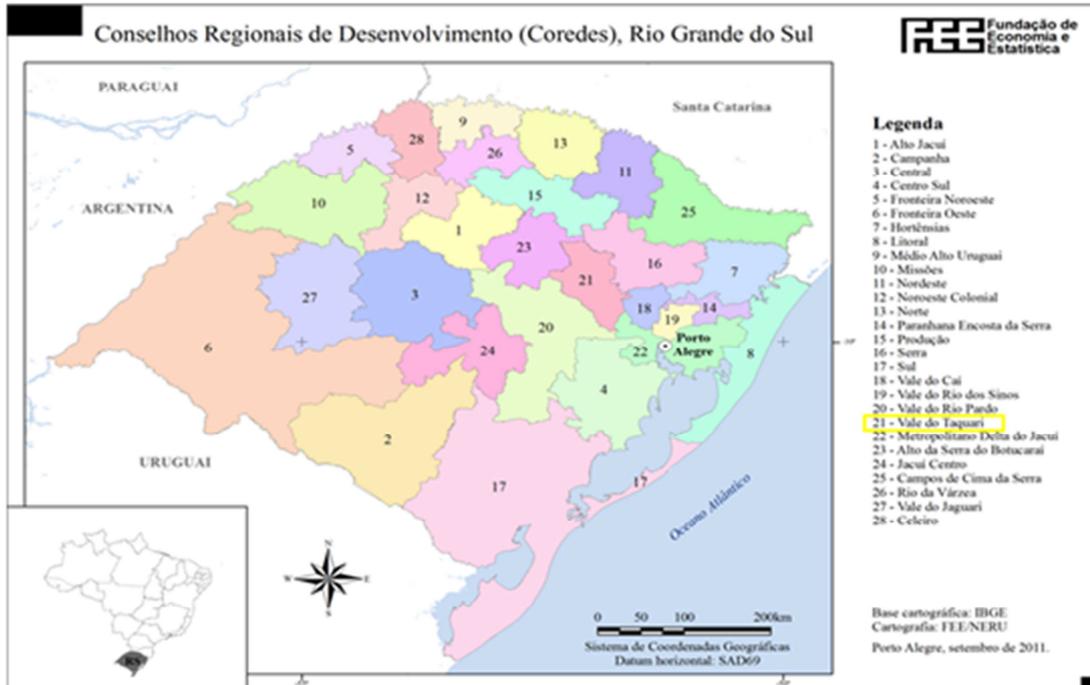
Os conselhos regionais de desenvolvimento (Coredes) do Rio Grande do Sul foram implementados pela lei 10.283 de 1994 como uma política para o desenvolvimento das diversas regiões do Estado. Os Coredes têm

[...] por objetivo a promoção do desenvolvimento regional, harmônico e sustentável, através da integração dos recursos e das ações de governo na região, visando à melhoria da qualidade de vida da população, à distribuição equitativa da riqueza produzida, ao estímulo à permanência do homem em sua região e à preservação e recuperação do meio ambiente (RIO GRANDE DO SUL, 1994, s. n.).

Atualmente, os 497 municípios gaúchos estão distribuídos em 28 Coredes, conforme apresentado na Figura 17, sendo que o Corede Vale do Taquari será o foco desta análise. Ele é composto por 36 municípios, sendo eles Anta Gorda, Arroio do Meio, Arvorezinha, Bom Retiro do Sul, Canudos do Vale, Capitão, Colinas, Coqueiro Baixo,

Cruzeiro do Sul, Dois Lajeados, Doutor Ricardo, Encantado, Estrela, Fazenda Vilanova, Forquetinha, Ilópolis, Imigrante, Lajeado, Marques de Souza, Muçum, Nova Bréscia, Paverama, Poço das Antas, Pouso Novo, Progresso, Putinga, Relvado, Roca Sales, Santa Clara do Sul, Sério, Tabai, Taquari, Teutônia, Travesseiro, Vespasiano Correa e Wesfália (Figura 18).

Figura 17 – Mapa dos Coredes, Rio Grande do Sul



Fonte: FEE, 2018a.

Figura 18 – Mapa do Corede Vale do Taquari



Fonte: Codevat.

A estrutura fundiária no Vale do Taquari é caracterizada pelo predomínio de pequenas propriedades, administradas por agricultores familiares, produzindo principalmente grãos, aves, suínos e leite (FEIX; JORNADA, 2015). Destaque-se que, originalmente, a região era povoada por indígenas da etnia Guarani e por caboclos (BEROLDT, 2010). Os caboclos eram caracterizados como ervateiros-agricultores ou agricultores itinerantes, não possuindo recursos financeiros e nem posição militar que lhes assegurassem o direito de propriedade. Eles eram forçados a se deslocarem para as frentes de expansão em decorrência das políticas de colonização (BEROLDT; GRISEL; SCHMITZ, 2007).

O processo de colonização foi decisivo na formação cultural e na constituição da base produtiva da região, sendo que o início da colonização ocorreu no século XIII, com a chegada de açorianos (FEIX; JORNADA, 2015). A ocupação efetiva do Vale do Taquari por portugueses se iniciou em 1764, com a fundação da cidade de Taquari (AGUIAR et al., 2009). Mas a ocupação e o povoamento efetivo da

região ocorreram com a chegada dos imigrantes alemães e italianos a partir de 1853 e 1878, respectivamente. Um traço marcante da região é a incidência de manifestações de espírito ou perfil cooperativo, algo que se pode atribuir à influência sociocultural do processo de colonização da região por imigrantes alemães e italianos (FEIX; JORNADA, 2015). Mais especificamente, “a falta de estruturas e de atenção do poder público forçou-os a criar por conta própria os meios para suprir as necessidades da comunidade. Dessa forma, foram surgindo, via associativismo, desde hospitais até igrejas e escolas” (CONTO, 2008, p. 3).

A diversificação da produção agrícola das propriedades agrícolas do Vale do Taquari está relacionada com o processo de colonização, mais especificamente tendo como base a agricultura de subsistência (SCHIERHOLT, 1993 apud SCHMITT, 2012). As pequenas propriedades coloniais dedicaram-se à produção de subsistência, mas, devido à necessidade de pagamento das dívidas relacionadas com a aquisição das terras, essas propriedades logo geraram excedentes para o abastecimento do mercado interno (AHLERT; GEROZ, 2001). Observe-se que muitos dos imigrantes que povoaram a região desempenharam diversos ofícios em seus países de origem, e desenvolveram, certamente com apoio na experiência assim acumulada, a indústria na região (FEIX; JORNADA, 2015).

As condições existentes nas zonas de colonização [...] foram propícias para a formação das atividades manufatureiras artesanais, tanto de caráter doméstico quanto de caráter comercial, e posteriormente para o surgimento da indústria através de pequenos e médios estabelecimentos que passaram a dispor do conjunto do mercado regional, reorganizando ramos manufatureiros preexistentes (REICHEL, 1979 apud AHLERT; GEROZ, 2001).

Por exemplo, a produção de leite iniciou-se no Vale do Taquari com a colonização europeia (BARDEN et. al., 2001). Já a indústria leiteira se sedimentou na região no período de 1920-40, com a introdução de pequenos laticínios, principalmente no município de Estrela (FEIX; JORNADA, 2015). O incremento da atividade leiteira no Vale do Taquari ocorreu num momento em que a produção de algumas culturas tradicionais na região, como milho, mandioca e trigo, e também a suinocultura, se retraíram. Assim, a expansão da atividade leiteira

auxiliou a reduzir o impacto econômico das retrações nas outras atividades, contribuindo para diminuir a emigração da população rural da região após a década de 1950 (BARDEN; AHLERT, 2003). Na década de 1960, a produção leiteira foi uma forma de os pequenos agricultores da região continuarem a desenvolver as suas atividades agrícolas, assegurando a sobrevivência e permanência no meio dos produtores (MALLMANN, 2017).

Assinale-se que o Vale do Taquari era composto por duas regiões, o Alto e o Baixo Taquari. A primeira registrava 13 municípios, entre eles Anta Gorda, Guaporé, Nova Prata e Putinga, sendo Guaporé o centro regional (AGUIAR et al., 2009). Essa região se destacava na produção de milho e de suínos, bem como na fabricação de produtos derivados da atividade de criação suína, como banha e carnes (PEREZ, 1980 apud AGUIAR et al., 2009). A segunda região possuía 9 municípios, entre eles Arroio do Meio, Estrela, Lajeado e Roca Sales, sendo Lajeado o principal centro regional e a cidade com maior população urbana (AGUIAR et al., 2009). O Baixo Taquari destacava-se na produção do binômio milho-porco aliado com a criação de gado leiteiro, produzindo uma quantidade considerável de leite e derivados (PEREZ, 1980 apud AGUIAR et al., 2009).

A produção agropecuária da região foi transformada nas décadas de 70 e 80, quando a “Associação Sulina de Crédito e Assistência Rural (ASCAR) passou a atuar como agente de distribuição de crédito agrícola subsidiado e do pacote tecnológico a ele associado” (FEIX; JORNADA, 2015, p. 25). Uma consequência disso foi a chegada das primeiras colheitadeiras de grãos na região, o que contribuiu para ganhos de produtividade na cadeia leiteira, para a qual a soja e o milho são insumos no tocante à alimentação do rebanho (FEIX; JORNADA, 2015).

A modernização da agricultura no Rio Grande do Sul foi dividida em três fases distintas, segundo Schneider (2003a). Os aspectos abordados neste parágrafo e nos seguintes, sobre a modernização da agricultura, baseiam-se em Schneider (2003a). A primeira fase teve início na década de 1970, representando período de euforia por conta da modernização produtiva: foram constituídas novas estruturas de produção, com redução do atraso tecnológico e inserção em circuitos propriamente capitalistas, e foi desenvolvida uma nova racionalidade de gestão agrícola. Essa fase encerrou-se com a modificação das normas financeiras, principalmente o término da política de crédito rural subsidiado.

Na década de 1980 iniciou-se a segunda fase, caracterizada pelo ajuste macroeconômico persistente e pela incapacidade do Estado de manter os mecanismos de estímulo à agricultura utilizados na fase anterior. A terceira fase do desenvolvimento agrário gaúcho foi desencadeada na década de 1990, quando houve um expressivo recuo das políticas públicas para o meio rural.

Os impactos da intensa modernização tecnológica e produtiva da década de 1970 são visíveis na redução de postos de trabalho e na eliminação de formas transitórias de trabalho, como o pequeno arrendamento e o trabalho de agregados em propriedades maiores dedicadas à produção de trigo. O *boom* da soja na região do Planalto Médio, por exemplo, deslocou rapidamente os pequenos produtores devido à expansão da mecanização e à lenta constituição de uma nova racionalidade na gestão da propriedade. Nesse contexto de redução de postos de trabalho, e de inexistência de terras que pudessem ser adquiridas a baixo custo, a migração para as cidades foi uma das principais alternativas. Um centro que atraiu um fluxo migratório significativo foi o Vale dos Sinos, que apresentava um setor calçadista desenvolvido. Ilustra o impacto dos movimentos migratórios o fato de a população residente nas áreas rurais ter se reduzido em 15% na década de 1980. Nos anos seguintes esses movimentos arrefeceram, devido à perda de dinamismo da economia gaúcha, acompanhando o padrão da economia nacional.

A década de 1990 foi marcada por novos fatores, como a abertura comercial, mais especificamente pelos seus impactos em dois setores produtivos agrícolas do Rio Grande do Sul: a orizicultura e a produção de leite. No primeiro caso, a redução da área plantada e a desativação de postos de trabalhos foram consequência de diversos fatores, como a concorrência com produtos importados, situações de endividamento dos produtores e descapitalização devido à queda dos preços do arroz e das terras. Já a produção de leite, foi provavelmente o segundo setor produtivo mais afetado pela abertura comercial e pelo acordo do Mercosul. O impacto nesse caso mostrou-se relacionado com o despreparo dos milhares de pequenos produtores com baixa produtividade para concorrer com os produtos oriundos de outros países do Mercosul.

Na região de colonização antiga conhecida como Colônia Velha alemã, composta pelas microrregiões do Vale dos Sinos, Encosta da Serra, Vale do Caí e Vale do Taquari, a estrutura agrária foi rapidamente alterada a partir da década de 1970, por conta da crescente mercantilização das relações econômicas e sociais, com impactos

sobretudo junto aos agricultores familiares. Houve uma redução significativa das atividades agrícolas no espaço rural da região, o que teve como consequência o aumento da produção dos colonos destinada apenas, praticamente, para a sua subsistência (SCHNEIDER 1994, 1999, apud SCHNEIDER, 2003a).

A partir da década de 1970, entrou em crise o sistema produtivo colonial baseado na prática de rotação de terras, na policultura de produtos básicos de consumo e na relação dependente em face dos agentes mercantis externos, adotado pelos colonos teuto-brasileiros residentes nessa região. Os colonos passaram a enfrentar dificuldades para garantir sua reprodução social exclusivamente com os ganhos obtidos na produção agrícola. Entre os fatores que explicam a crise do sistema produtivo colonial estão o sistema de transferência de terras por mecanismo de herança, que provocou fragmentação das propriedades, a intensificação do uso do solo, que resultou em degradação da sua fertilidade e redução da produtividade, e, principalmente, a fragilização compulsória dos colonos frente aos agentes mercantis externos, que adquiriam os seus produtos ao preço que desejavam (SCHNEIDER, 1999 apud SCHNEIDER, 2003a).

O processo de crise do sistema produtivo colonial gerou excedente de mão de obra, dada a impossibilidade de expandir a fronteira agrícola e a dificuldade de emigrar para outras regiões. Parcela significativa desse excedente passou a trabalhar na indústria calçadista, que a partir de meados da década de 1970 experimentou processo de expansão descentralizada, deslocando fábricas ou fases do processo produtivo para as cidades pequenas do interior. A inserção de membros das famílias rurais em atividades não agrícolas está em boa parte relacionada com a atração sobre a população do meio rural, principalmente os jovens, exercida pelo desenvolvimento industrial descentralizado. Assim, as indústrias ampliaram o mercado local de força de trabalho, o que impactou na agricultura familiar da região e deflagrou processo de mudanças produtivas, organizacionais, sociais e culturais.

Chama a atenção nessa região que esse processo não resultou na proletarianização e no abandono do campo e dos estabelecimentos agrícolas, e sim na revitalização do meio rural. Essa revitalização ocorreu via permanência das famílias nas propriedades, expansão das atividades de prestação de serviços e aumento do comércio, entre outros aspectos. Uma parte dos membros das famílias permanecia na propriedade e os demais membros exerciam trabalhos fora da

propriedade; estes geralmente continuavam a residir no meio rural, mantendo a propriedade parcialmente produtiva.

No período mais recente se destacam na região as atividades do setor industrial relacionadas à produção de alimentos e às atividades do complexo coureiro-calçadista. “Em suma, pela ótica do valor das saídas [conforme dados de 2012], a indústria do Vale do Taquari pode ser considerada especializada, assentada na produção de alimentos e, secundariamente, na de couros e calçados” (FEIX; JORNADA, 2015, p. 32). Ressalte-se que no setor de calçados gaúcho, e conseqüentemente na região, houve redução do número de empregados no período de 1995 a 2012, passando de aproximadamente 113,7 mil em 1995 para cerca de 111,9 mil em 2012, sendo que em 2006 havia aproximadamente 123,5 empregados nesse setor. Alguns fatores que ajudam a explicar essa oscilação no período foram a variação da taxa de câmbio e a concorrência de calçados de origem asiática, que apresentavam preços menores que os gaúchos. Também ocorreu, no período, a migração de uma parte da indústria de calçados instalada no Rio Grande do Sul para estados com mão de obra mais barata, como Bahia, Paraíba e Ceará (LEMOS; CARGNIN, 2014).

Uma característica marcante do Vale do Taquari é a longa tradição em associativismo. Constitui exemplo a criação da Cooperativa dos Suinocultores de Encantado Ltda (Cosuel), em 1947, em cenário de crise do setor de suinocultura. A cooperativa visava melhores preços para os produtores de banha, um dos itens de destaque nas exportações regionais, tendo a região ficado conhecida como capital do ouro branco. Outras cooperativas surgidas na região, e que apresentam atuação regional, são a Cooperativa Regional de Eletrificação Teutônia Ltda (CERTEL), a Cooperativa Agrícola Mista Languiru Ltda (Languiru) e o Sistema de Crédito Cooperativo (Sicredi), entre outras. “Todas elas possuem uma história recente, criadas a partir dos últimos 60 anos, que se traduziram em verdadeiras ferramentas de desenvolvimento para a região, atuando prioritariamente nas áreas de distribuição de energia, agropecuária, comércio e crédito” (AGUIAR et al., 2009, p. 99).

Outro destaque da região são as instituições de ensino. O Vale do Taquari conta com um conjunto de organizações voltadas à educação e ao treinamento da mão de obra. Entre elas estão: a Universidade do Vale do Taquari (Univates), uma unidade da Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (UERGS) e outras instituições que ofertam cursos superiores; as escolas técnicas locais envolvidas na formação profissional em áreas relacionadas ao agronegócio, como os colégios Teutônia e Martin Luther, fundados por descendentes de imigrantes

alemães; e a Emater, que é referência em termos de qualificação dos agricultores familiares. Esta última coordena o Centro de Formação de Agricultores de Teutônia (Certa) em parceria com diversas cooperativas, como a cooperativa Languiru e cooperativas de crédito e de eletrificação. Entre os cursos ofertados no Certa está o de gerenciamento da propriedade rural, além dos cursos sobre manejo da atividade primária de produção de leite (FEIX; JORNADA, 2015).

Em relação à Univates destaque-se que conta com um laboratório de análise do leite credenciado pelo MAPA. Além disso, a instituição foi a principal responsável pela implantação do parque científico e tecnológico do Vale do Taquari (Tecnovates), inaugurado em 2014. Essa iniciativa visa oportunizar inovações em produtos alimentícios, energias renováveis e tecnologias de proteção ao meio ambiente, e tentar mudar o cenário da região, onde se produzem principalmente produtos padronizados com tecnologias difundidas (FEIX; JORNADA; 2015). Além disso, “a Univates é a grande articuladora do capital social e da política de desenvolvimento regional: uma espécie de instância intermediária entre os pequenos municípios e outras esferas de governo. Praticamente não há discussão regional, sem passar pela instituição” (AGUIAR et al., 2009, p. 99). Essa instituição abriga projetos e instituições como o Conselho de Desenvolvimento do Vale do Taquari (Codevat) e a Associação dos Municípios do Vale do Taquari (Amvat).

O Codevat originou-se de iniciativa da Fundação Alto Taquari de Ensino Superior (FATES, que atualmente mantém a Univates) e da Associação dos Municípios do Vale do Taquari (Amvat), que elaboraram em 1991 um plano de implantação de um conselho de desenvolvimento na região. Note-se que o Codevat foi criado antes da lei que instituiu os Corede em 1994, tendo representado um movimento de organizações da região em busca de espaço político (BEROLDT, 2010). A criação do Codevat foi uma revisão do conceito de região adotado pelas instituições: passou-se a tratar o vale do Taquari como um só, em vez de dividido em alto e baixo vale, como anteriormente (AGUIAR et al., 2009).

Por fim, uma característica que tem influência na região são as inundações do rio Taquari, já destacadas por RAMBO (1956 apud AGUIAR et al., 2009), sendo que

[...] a faixa perigosa do Taquari principia na altura de Encantado. Até Arroio do Meio, o extravasamento, embora funesto para as ricas plantações da planície, se limita a trechos

isolados, geralmente marcados pela desembocadura dos arroios. O trecho mais impietosamente flagelado é a pérola do Taquari, entre Arroio do Meio e Cruzeiro do Sul na margem oeste, entre Corvo e Bom Retiro na margem leste. Como o rio ainda dispõe de correnteza considerável, os estragos não são apenas os da umidade, como em Porto Alegre: plantações, trechos de mato, madeira e lenha empilhada, armazéns, instalações portuárias, casas inteiras de colonos, cedem ao ímpeto desencadeado dos elementos, deixando atrás de si miséria e desolação. Mais abaixo, onde termina a zona de mato e com ela a densa população rural, as águas se espriam ainda muito mais sobre os campos e os arrozais, irrompendo na cidade de Taquari e afogando a colheita (RAMBO, 1956 apud AGUIAR et al., 2009, p. 95).

10.2 QUADRO SOCIOECONÔMICO ATUAL DO VALE DO TAQUARI

O Corede Vale do Taquari apresentava uma população de 364.180 habitantes em 2017 e área de 4.826,4 km² em 2015 (FEE, 2018a). A distribuição da população entre seus municípios é apresentada na Tabela 9. A maior população diz respeito a Lajeado, que responde por cerca de 23% do total do Vale do Taquari; para dimensionar a representatividade desse município cabe ressaltar que sua população corresponde à soma da população dos 25 municípios com menores contingentes populacionais na região. Estrela e Teutônia completam o *ranking* dos municípios mais populosos: juntos, os três abarcam 41,9% da população do Vale do Taquari. Um destaque é que 13 municípios apresentam população inferior a 3 mil habitantes.

No Vale do Taquari, 68% da população residia na área urbana²⁴ em 2000, um nível abaixo dos 82% do Rio Grande do Sul. Mas há na região uma heterogeneidade significativa, contendo casos extremos como o município de Lajeado, que tinha 94% da sua população

²⁴ Destaca-se que os dados de população urbana e rural oferecerem apenas um panorama da situação, pois, conforme destacado por Abramovay e Favareto (2010), a definição de áreas urbanas e rurais do IBGE tem como problema o fato de que cada município estabelece os limites entre elas, empregando diferentes critérios.

residindo na área urbana, e Vespasiano Corrêa, que tinha apenas 15% (Tabela 9). Dos municípios registrados na região em 2000, apenas 9 tinham mais de 50% da população residindo em áreas urbanas; os demais (23) tinham mais da metade residindo no meio rural e respondiam por 32% da população do Vale do Taquari.

Já em 2010, 74% da população do Vale do Taquari residia na área urbana, enquanto no âmbito estadual essa proporção era de 85%. De 2000 para 2010 houve aumento da proporção de residentes em áreas urbanas em todos os municípios da região; esse aumento foi heterogêneo, oscilando entre 18 pontos percentuais em Imigrante e 1 ponto percentual em Tabaí. No aspecto geral, em 11 dos 36 municípios da região predominava a população residente na área urbana em 2010; em 23 municípios predominava a residente na área rural; e em dois municípios a população apresentava distribuição de 50% em cada área (Tabela 9).

Um fato que chama a atenção é que o município de Lajeado conta com 100% da sua população residindo na área urbana, enquanto que em Coqueiro Baixo esse percentual chegava apenas a 18%. Os dados indicam que nos municípios menos populosos, em geral, ainda há predomínio da população residente nas áreas rurais.

De uma maneira geral, o Corede Vale do Taquari ocupa a sexta colocação no *ranking* dos Coredes quanto ao índice de desenvolvimento socioeconômico (IDESE) de 2015, calculado pela FEE: 0,781. Já nos componentes deste índice, esse Corede ocupa a quarta colocação no bloco educação, a sétima no bloco renda e a quinta no bloco saúde, com índices de 0,750, 0,734 e 0,859, respectivamente. Para fins de comparação, o Corede Noroeste Colonial lidera o *ranking* geral e no bloco renda, o Corede Fronteira Noroeste lidera no bloco educação e o Corede Serra lidera no bloco saúde, com, respectivamente, 0,816, 0,826, 0,790 e 0,882 (FEE, 2018b). Esses dados indicam uma qualidade de vida considerável na região.

O Corede Vale do Taquari apresentou um PIB de 12,1 bilhões de reais em 2016, o que representa, aproximadamente, 3% do PIB estadual. Entre os municípios da região se destacam Lajeado, Estrela e Teutônia, que respondem por, pela ordem, 29%, 10% e 9% do PIB do Corede. Esses três municípios apresentam PIB superior a um milhão de reais, e juntos correspondem a 56% do PIB da região (Tabela 10). Assinale-se que esses municípios também são os mais populosos da região. Cabe comentar que 17 municípios apresentaram PIB inferior a 100 milhões de reais em 2016. A heterogeneidade também é evidente quando se compara o município com menor PIB, Coqueiro Baixo, com

o de maior PIB: Coqueiro Baixo contabiliza PIB equivalente a cerca de 1% do PIB de Lajeado.

Tabela 9 – Características populacionais dos municípios do Vale do Taquari (continua)

Município	População*	% da população residente na área urbana**	% da população residente na área rural**	% da população residente na área urbana**	% da população residente na área rural**
	2018	2000		2010	
Anta Gorda	6.003	29%	71%	38%	62%
Arroio do Meio	20.637	75%	25%	78%	22%
Arvorezinha	10.425	52%	48%	61%	39%
Bom Retiro do Sul	12.265	77%	23%	80%	20%
Canudos do Vale	1.729	n.d.	n.d.	23%	77%
Capitão	2.750	33%	67%	44%	56%
Colinas	2.442	42%	58%	46%	54%
Coqueiro Baixo	1.507	n.d.	n.d.	18%	82%
Cruzeiro do Sul	12.290	53%	47%	61%	39%
Dois Lajeados	3.394	38%	62%	48%	52%
Doutor Ricardo	1.994	21%	79%	34%	66%
Encantado	22.520	87%	13%	87%	13%
Estrela	33.820	83%	17%	85%	15%
Fazenda Vilanova	4.455	43%	57%	54%	46%
Forquetinha	2.424	n.d.	n.d.	19%	81%
Ilópolis	4.091	41%	59%	54%	46%
Imigrante	3.116	32%	68%	50%	50%
Lajeado	82.951	94%	6%	100%	0%
Marques de Souza	4.024	35%	65%	38%	62%
Muçum	4.948	78%	22%	84%	16%
Nova Bréscia	3.321	33%	67%	47%	53%
Paverama	8.459	47%	53%	51%	49%
Poço das Antas	2.094	38%	62%	43%	57%
Pouso Novo	1.668	29%	71%	34%	66%
Progresso	6.249	24%	76%	30%	70%
Putinga	3.951	29%	71%	38%	62%
Relvado	2.101	28%	72%	34%	66%
Roca Sales	11.300	49%	51%	64%	36%
Santa Clara do Sul	6.522	36%	64%	50%	50%
Sério	2.000	21%	79%	23%	77%
Tabaí	4.667	29%	71%	30%	70%
Taquari	26.838	80%	20%	84%	16%
Teutônia	32.676	76%	24%	86%	14%
Travesseiro	2.339	35%	65%	38%	62%
Vespasiano Correa	1.835	15%	85%	21%	79%
Westfália	2.998	n.d.	n.d.	40%	60%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE.

Notas: n.d. municípios instalados após 2000. * Estimativa de população do IBGE. ** Censo demográfico de 2000 e 2010.

O PIB *per capita* do Corede Vale do Taquari foi de aproximadamente 34.500 reais em 2016, um valor inferior à média estadual, que era de cerca de 36.200 reais. Entre os municípios da região, o maior PIB *per capita* foi verificado em Imigrante, Muçum, Arroio do Meio e Lajeado, com valores aproximados de, respectivamente, 58,7 mil, 48,7 mil, 48,7 mil e 44,2 mil em 2016 (Tabela 10). Já os seis municípios com menor PIB *per capita* apresentavam valores inferiores a 20 mil reais naquele ano.

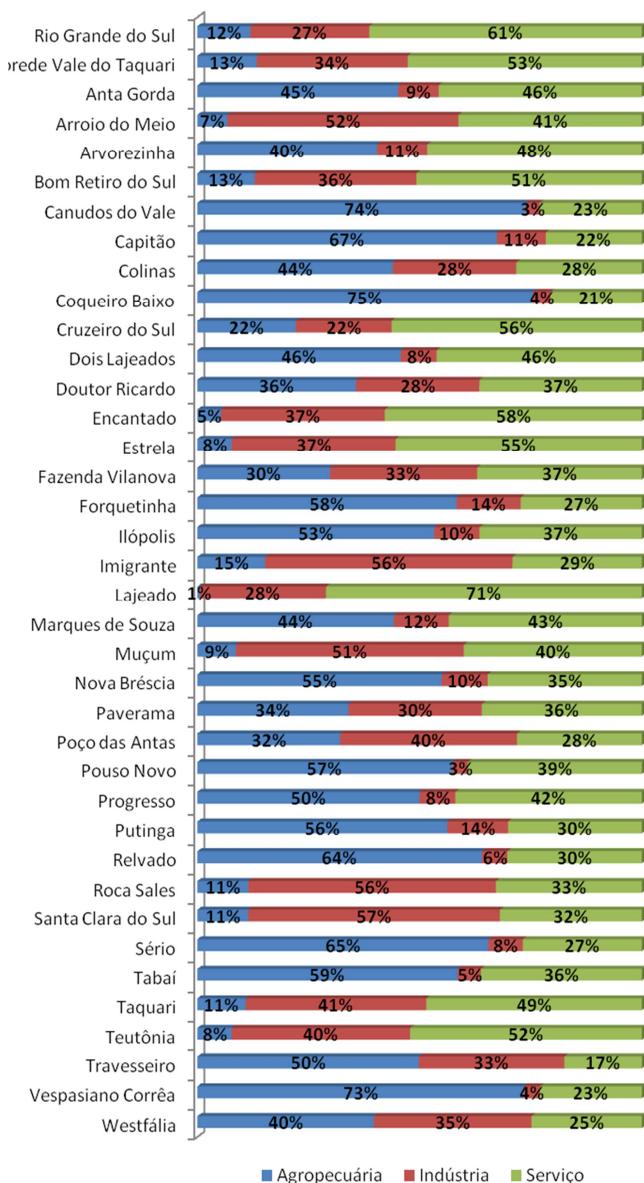
Ao analisar a composição do Valor Adicionado Bruto (VAB) de 2016, observa-se que, no Vale do Taquari, 12% têm origem na agropecuária, 34% provêm da indústria e 53%, dos serviços (Gráfico 29). A composição é similar ao VAB estadual, no qual o serviço responde por 61% e a indústria por 27%. Porém, dentre os municípios do Vale do Taquari há diversidade de situações. Por exemplo, a participação do VAB da agropecuária chega a 75% em Coqueiro Baixo, a 74% em Canudos do Vale e a 73% em Vespasiano Corrêa; no total, o VAB da agropecuária representa metade ou mais do VAB em 14 municípios. Quando se analisa o predomínio do VAB da agropecuária em relação aos demais VAB's, observa-se que isso ocorreu em 17 municípios. O predomínio do VAB da indústria ocorreu em 6 municípios: Santa Clara do Sul, Imigrante, Roca Sales, Arroio do Meio, Muçum e Poço das Antas. Já o VAB do serviço predominou em 12 municípios, com destaque para Lajeado, onde representou 71% do VAB. Além disso, em Dois Lajedos houve empate entre a participação do VAB da agropecuária e o do serviço. De uma maneira geral, observam-se municípios com distribuição mais equilibrada dos três setores no VAB, como Doutor Ricardo, Fazenda Vilanova e Westfália. Ao mesmo tempo, percebem-se municípios com alta concentração em um setor, em alguns casos superior a 70%, como nos casos de Canudos do Vale, Coqueiro Baixo, Lajeado e Vespasiano Corrêa (Gráfico 29).

Tabela 10 – PIB e PIB *per capita* dos municípios do Vale do Taquari, 2016

Município	PIB em milhões de reais 2016	PIB <i>per capita</i> 2016
Anta Gorda	R\$ 187,36	R\$ 30.141,73
Arroio do Meio	R\$ 979,94	R\$ 48.603,16
Arvorezinha	R\$ 244,62	R\$ 23.066,10
Bom Retiro do Sul	R\$ 247,68	R\$ 20.372,10
Canudos do Vale	R\$ 43,24	R\$ 23.719,14
Capitão	R\$ 61,84	R\$ 22.380,38
Colinas	R\$ 67,92	R\$ 27.180,07
Coqueiro Baixo	R\$ 33,14	R\$ 21.240,38
Cruzeiro do Sul	R\$ 316,88	R\$ 25.941,87
Dois Lajeados	R\$ 89,64	R\$ 26.180,78
Doutor Ricardo	R\$ 58,93	R\$ 28.414,18
Encantado	R\$ 768,58	R\$ 34.921,21
Estrela	R\$ 1.248,31	R\$ 37.884,83
Fazenda Vilanova	R\$ 113,23	R\$ 27.297,49
Forquetinha	R\$ 42,53	R\$ 16.855,33
Ilópolis	R\$ 117,11	R\$ 27.850,18
Imigrante	R\$ 185,02	R\$ 58.698,92
Lajeado	R\$ 3.499,40	R\$ 44.199,92
Marques de Souza	R\$ 83,16	R\$ 19.976,46
Muçum	R\$ 242,99	R\$ 48.616,85
Nova Bréscea	R\$ 94,94	R\$ 28.450,10
Paverama	R\$ 162,19	R\$ 19.168,77
Poço das Antas	R\$ 64,21	R\$ 30.461,57
Pouso Novo	R\$ 41,75	R\$ 22.787,66
Progresso	R\$ 117,16	R\$ 18.375,16
Putinga	R\$ 91,12	R\$ 21.841,56
Relvado	R\$ 49,09	R\$ 22.403,93
Roca Sales	R\$ 442,42	R\$ 40.074,46
Santa Clara do Sul	R\$ 231,91	R\$ 37.195,35
Sério	R\$ 39,20	R\$ 17.689,08
Tabaí	R\$ 76,11	R\$ 16.936,36
Taquari	R\$ 690,91	R\$ 25.431,10
Teutônia	R\$ 1.094,74	R\$ 35.871,81
Travesseiro	R\$ 62,94	R\$ 26.335,15
Vespasiano Correa	R\$ 64,72	R\$ 32.921,67
Westfália	R\$ 126,56	R\$ 42.682,97

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE.

Gráfico 29 – Composição do VAB nos municípios do Vale do Taquari: 2016 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE.

A partir dos dados do Censo Agropecuário de 2017 do IBGE, observa-se que a região contém cerca de 21.800 estabelecimentos agropecuários, representando redução de 15% na comparação com o resultado do censo agropecuário de 2006. A área média dos estabelecimentos na região é de 15,8 ha, inferior à média gaúcha de 59,4 ha e à média brasileira de 69,1 ha, indicando o predomínio de pequenas propriedades. Um fato que chama a atenção é que 89,7% das pessoas ocupadas nos estabelecimentos do Vale do Taquari possuem laço parentesco com o produtor, enquanto que no Rio Grande e no Brasil essa proporção é de 80,9% e 72,9%, respectivamente (IBGE, 2018).

Na caracterização geral da região destaca-se que

[...] a geração de renda na região do Vale do Taquari está assentada nas produções primária e industrial de alimentos. A estrutura fundiária da região caracteriza-se pelo predomínio de pequenas propriedades, administradas por agricultores familiares, que se ocupam principalmente da produção diversificada de grãos, leite, aves e suínos (FEIX, 2016, p. 521).

Os dados do Censo Agropecuário de 2017 também evidenciam os aspectos salientados na citação acima. Por exemplo, em relação ao total do Rio Grande do Sul, o Vale do Taquari responde por 9% da produção de leite, por 36,4% do número de animais da avicultura²⁵ vendidos e por 23% dos suínos vendidos. Os municípios de Estrela e Teutônia são os melhores colocados da região em termos de produção de leite, sendo os 12º e 16º maiores do estado nesse aspecto. Já os municípios de Estrela, Teutônia, Encantado e Nova Brésia ocupam da 2ª até a 5ª posição, respectivamente, no *ranking* de municípios com maior número de animais da avicultura²⁶ vendidos do Estado, e os municípios de Estrela, Encantado e Roca Sales ocupam as 6ª, 9ª e 10ª posições, respectivamente, no *ranking* do número de suínos vendidos no Rio Grande do Sul (IBGE, 2018).

Em relação ao perfil dos estabelecimentos agropecuários da região, observa-se que 43% são associados a cooperativas ou entidades de classe como sindicatos, um número consideravelmente inferior aos 60% da média estadual. Mas os municípios apresentam comportamento

²⁵ O dado compreende o número de cabeças vendidas de galinhas, galos, frangas, frangos e pintos.

²⁶ Idem comentário anterior.

disperso em relação à associação. Em Westfália, por exemplo, a associação chega a 94% dos estabelecimentos agropecuários, e em Colinas, a 74%. Já nos municípios de Marques de Souza (15%), Arvorezinha (17%), Sérico (18%), Capitão (19%) e Roca Sales (19%), as taxas de associação são as mais baixas (IBGE, 2018). Esses dados surpreendem, uma vez que na literatura é enfatizado o elevado espírito cooperativo/associativo presente na região, no que seria um traço histórico e sociocultural.

Outra informação disponível no Censo Agropecuário refere-se à parcela dos estabelecimentos agropecuários que recebem assistência técnica. Tanto no Estado como no Vale do Taquari, 50% dos estabelecimentos recebem tal tipo de apoio. No município de Canudos do Vale essa parcela chegou a 79%, enquanto em Forquetinha não se ultrapassou 16%; um caso extremo foi o município de Paverama, onde apenas 5% dos estabelecimentos declararam ter recebido assistência técnica (IBGE, 2018).

No tocante à fonte da assistência técnica recebida pelos estabelecimentos agropecuários do Vale do Taquari, destaque-se que o produtor podia escolher mais de uma opção ao responder ao Censo Agropecuário; 46% dos produtores citaram o Governo, 37% as empresas integradoras, 26% indicaram origem própria e 16%, as cooperativas. Já na média estadual, 33% da assistência técnica é oriunda das cooperativas, 32% do Governo, 29% das empresas integradoras e 25% marcam origem própria. Entre os municípios, a principal fonte da assistência técnica foi oriunda do Governo em 13 casos, em 8, origem própria, em outros 8, das empresas integradoras, em 6, das cooperativas, e em um caso houve empate entre cooperativas e empresas integradoras. Dentre os municípios, a amplitude das principais fontes de assistência varia, dentre outros fatores, conforme as atividades do município. Em Arvorezinha e Ilópolis, por exemplo, 82% e 67% dos estabelecimentos agropecuários, respectivamente, recebem a assistência técnica da empresa integradora. Nos municípios de Muçum e Sérico, 98% e 93% dos estabelecimentos recebem assistência técnica oriunda do Governo; em Pouso Novo, terceiro município com maior percentual de assistência técnica dessa fonte, a taxa era de 70%. Os municípios com maior percentual de assistência técnica oriunda das cooperativas foram Santa Clara (50%), Paverama (49%) e Fazenda Vilanova (47%). A assistência própria destacou-se em Lajeado (86%), Nova Bréscia (78%) e Poço das Antas (62%). Chama a atenção que, na região, a assistência oriunda de ONG, empresas privadas de planejamento e do Sistema S não é significativa. Além disso, os dados indicam que os produtores que

receberam assistência técnica usufruíram, em média, de mais de uma fonte nesses termos (IBGE, 2018).

Por fim, os dados do Censo Agropecuário de 2017 indicam que 91% dos estabelecimentos agropecuários tinham telefone no Vale do Taquari, um patamar similar à média gaúcha, de 89%. Entre os municípios da região, a existência de telefone foi inferior a 90% em 11 municípios, porém em apenas dois foi inferior a 80%: em Sério (73%) e Poço das Antas (78%). Em relação ao acesso à internet, 56% dos estabelecimentos do Vale do Taquari contam com o serviço, um nível superior à média gaúcha, que foi de 41%. Dentre os municípios da região há variedade de situações, desde casos com mais de 80% de acesso, como é o caso de Forquetinha (85%), Teutônia (84%), Nova Bréscia (81%) e Estrela (80%), até aqueles com menos de 30% dos estabelecimentos tendo acesso à internet, entre os quais estão Paverama (18%), Muçum (21%), Sério (28%) e Tabaí (28%) (IBGE; 2018). Esses dados indicam uma deficiência estrutural na região, o que pode, por exemplo, dificultar a implantação da nota fiscal eletrônica para o produtor rural.

A partir desse panorama mais geral da região, aborda-se na seção seguinte o setor lácteo na região.

10.3 SETOR LÁCTEO NO RIO GRANDE DO SUL E NO VALE DO TAQUARI

Esta seção apresenta a revisão de literatura de aspectos selecionados do setor lácteo no Rio Grande do Sul e no Vale do Taquari, sendo que a mesma é dividida em 3 subseções. Na primeira subseção são abordados os antecedentes do setor lácteo, seguido pelas subseções que tratam de aspectos gerais do setor lácteo contemporâneo no Rio Grande do Sul e no Vale do Taquari e de aspectos da governança do setor lácteo no Vale do Taquari.

13.3.1 Antecedentes do setor lácteo

As atividades de produção de leite e seus derivados estão presentes no Rio Grande do Sul desde a ocupação do território. Essas atividades ganharam impulso com a chegada dos imigrantes no século XIX e com o povoamento mais denso do Estado (TRENNPOHL, 2010). A produção de leite ocorre no Rio Grande do Sul, portanto, desde a colonização, sendo que o rebanho tinha as funções de fornecedor de alimentos, tração e reserva de valor (PERONI, 2009). Na década de 60

aconteceram mudanças significativas na indústria de laticínios do Estado, como o surgimento de novas empresas e a ampliação e a modernização de plantas industriais (FEIX; JORNADA, 2015).

A conquista de novos fornecedores levou as empresas a uma fase de grande competição mútua, “fato inusitado nas bacias leiteiras do Estado”. Assim, a partir da década de 1960, presenciou-se uma notável alteração no relacionamento das indústrias com os produtores. Estas, que se mantinham praticamente indiferentes aos produtores, aliaram-se a eles. Temendo um colapso no setor de produção, as indústrias tomaram a iniciativa de sugerir aumentos de preço para o produto ao que, anteriormente, faziam oposição sistemática. A necessidade de obter produções condizentes com a capacidade de beneficiamento de suas empresas, ora ampliadas, foi o fator fundamental que justifica essa mudança de posicionamento (CEDIC, 1974, p. 56 apud TRENNEPOHL, 2010, p.129).

Na década de 70 foi criada a Companhia Riograndense de Laticínios e Correlatos (Corlac) e foi estruturada a Cooperativa Central Gaúcha de Leite Ltda (CCGL), dois fatos que se refletiram no desenvolvimento da cadeia produtiva gaúcha de leite. A CCGL, por exemplo, ofertou um amplo e pioneiro programa de assistência técnica e de extensão rural, em contexto no qual predominavam práticas rudimentares na atividade leiteira. Na década de 90, a CCGL foi vendida devido, principalmente, à crise financeira das cooperativas tritícolas gaúchas, e a Corlac foi privatizada em um cenário de crise financeira do Estado (FEIX; JORNADA, 2015)

Na fase pré-liberalização, anterior aos anos 90, a indústria de laticínios gaúcha era composta por pequenas e médias empresas, e contava com a presença expressiva de cooperativas e de empresas estatais. Na fase de liberalização ocorre uma concentração expressiva da indústria e também das redes de supermercados. Um exemplo do processo de concentração da indústria foram as diversas aquisições realizadas pela empresa italiana Parmalat. Essa empresa atribuiu um papel secundário à bacia leiteira da região do Vale do Taquari, induzindo o processo de propagação da produção de leite em direção à região Noroeste do Estado (FEIX; JORNADA, 2015).

Ainda na década de 80, mais especificamente em 1982, a cooperativa Languiru se associou à CCGL, o que impactou na cadeia leiteira da região. A razão do efeito foi que a cooperativa desativou a sua própria indústria de laticínios e passou a entregar a produção de leite dos associados para a planta industrial de processamento da CCGL, no município de Teutônia. A Languiru só retornou ao mercado de leite em 2003, quando foi relançada a sua marca Mimi. A partir do sucesso das vendas a cooperativa investiu na construção de uma indústria de laticínios que foi inaugurada em 2005 (FEIX; JORNADA, 2015).

Na década de 1990 ocorreu a consolidação da produção de leite na região Noroeste do Rio Grande do Sul, tendo o deslocamento da produção da região metropolitana ocorrido por conta de vários fatores. Um fator de destaque foi a introdução do leite UTH, que permitiu que a produção de leite se instalasse longe dos principais centros consumidores (MARASCHIN, 2004). Outro importante fator no deslocamento da produção foi a melhoria do sistema de transporte (PEDROSO, 2002).

A economia brasileira passou por uma série de transformações na década de 90, que representaram atração sobre as empresas multinacionais. Entre as mudanças figuraram a desregulamentação dos mercados, o Plano Real, a abertura comercial e a consolidação do Mercosul. Nessa década, as condições de concorrência no mercado gaúcho foram alteradas significativamente com a entrada de produtos importados, argentinos e uruguaios. Tais produtos apresentavam nas suas bases processos com maior produtividade, aliados a custos inferiores aos gaúchos, uma combinação que resultou em intensificação da concorrência em mercado que anteriormente apresentava preços tabelados. Os impactos da abertura comercial foram significativos no Rio Grande do Sul dada a sua proximidade geográfica com outros países do Mercosul, sendo que na Argentina e no Uruguai o setor lácteo apresentava maior modernização, com produtividade superior à gaúcha, como já indicado (BAIROS, 2009).

A estrutura da cadeia produtiva do leite em diferentes regiões do Rio Grande do Sul caracterizava-se, predominantemente, pela forma de monopólio, em que o produtor tinha apenas uma opção de venda do produto (BREITENBACH, 2008). A concentração do mercado gaúcho resultou em que duas empresas detivessem 90% da produção; conforme destacado numa entrevista realizada por Pedroso (2002), essas duas empresas ditavam as regras da produção, e quem não se adaptasse estaria fora. Um exemplo de regra foi a exigência de adequação dos

produtores aos “pacotes” tecnológicos adotados pelas grandes empresas (PEDROSO, 2002).

A entrada da empresa Parmalat no Rio Grande do Sul causou concentração do mercado, devido às estratégias agressivas de associação ou incorporação que as multinacionais geralmente adotam ao adquirir empresas de menor porte para ampliar sua capacidade produtiva. Esse processo ocasionou a perda de espaço no mercado por parte das cooperativas e empresas nacionais (PEDROSO, 2002). O Vale do Taquari também foi afetado, mostrando-se um exemplo da atuação da Parmalat nessa área a aquisição da tradicional empresa Lacesa em 1993, em cujo portfólio encontravam-se leite, queijo, requeijão e doce de leite (CARVALHO, 2008).

Cabe assinalar que no início dos anos 2000 ocorreram comissões parlamentares de inquérito sobre o leite para investigar a crise no preço do produto em diversos estados. Os relatórios apontaram para situações de “monopólio e imposição de preços abusivos pela TetraPark na comercialização de embalagens de leite longa vida, abuso de poder dos supermercados e formação de cartel pelas indústrias” (ROSENBERG, 2004 apud CARVALHO, 2008).

A Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI)²⁷, sobre o preço do leite no Rio Grande do Sul (que ocorreu entre 2001 e 2002), indiciou a empresa Tetra Park, empresa dominante do setor de embalagens cartonadas, por infração contra a ordem econômica. A empresa discriminava os seus clientes via preços e quantidades mínimas viáveis para aquisição da sua embalagem, e condicionava a contratação dos seus serviços de assistência técnica (RAUPP, 2013).

Em relação às agroindústrias, o relatório apontou evidências de abuso de poder econômico por parte dos grandes laticínios – Elegê e Parmalat –, seja devido à ausência de pré-fixação do preço do leite, seja no caso do leite extra-cota. O “leite-cota” tinha como objetivo estimular a produção durante os meses de seca, quando havia tendências de queda no volume ofertado. Esse sistema procurava tornar a produção de leite mais regular durante o ano. O “leite-cota” correspondia à média de fornecimento pelo produtor nos quatro meses de menor produção durante o ano, a saber, de março a julho, no Rio Grande do Sul. O excedente dessa cota entregue nos meses de safra, recebia um preço menor do que o volume equivalente à cota (RAUPP, 2013).

²⁷ Essa CPI teve por objetivos a apuração das causas da exclusão de produtores rurais da atividade leiteira e a investigação sobre prática de infrações de ordem econômica na cadeia láctea (RS, 2002 apud RAUPP, 2013).

O segmento de distribuição e venda de produtos lácteos também foi analisado pela CPI do leite, tendo-se concluído que os grandes supermercados, usando o seu poder econômico, pressionavam os laticínios a lhes venderem os produtos ao melhor preço possível. A redução de preços decorrente de tal prática foi repassada no preço pago ao produtor de leite, dado que seria improvável o laticínio deixar “de retirar do valor do leite pago pelos supermercados os seus custos de produção e margem de lucro. Ou seja, o preço pago ao produtor pelo leite ‘in natura’ consistia no valor que sobrava após todas as negociações realizadas pelos demais integrantes da cadeia” (RAUPP, 2013, p. 152).

A CPI também constatou, salvo algumas exceções, a ausência de relação jurídica direta entre os produtores de leite e os laticínios, predominando amplamente os vínculos de natureza informal. Os aspectos abordados neste parágrafo e nos seguintes, sobre a CPI, baseiam-se em Raupp (2013). Era comum, também, a presença de intermediários entre o produtor de leite e os laticínios; esses intermediários eram cooperativas ou agentes privados.

Outro tópico abordado nessa CPI foi a exclusão de produtores de leite, que ocorreria, entre outros motivos, pelo baixo preço do produto, que desestimulava o produtor. Também eram causas o custo de produção elevado, a dificuldade de atender padrões mínimos de qualidade e a baixa capacidade de investimento. Questões como aposentadoria, êxodo rural dos jovens e pequena escala da produção também eram motivos para a não continuação na atividade.

Conforme as informações da referida CPI, as empresas Elegê e Parmalat do Brasil dominavam a aquisição de leite produzido no Rio Grande do Sul no início dos anos 2000. Além disso, dominavam a oferta de produtos lácteos na rede varejista do estado. Contudo, apesar das suas estruturas, essas empresas não ficaram imunes ao processo de fusões e aquisições que marcou o período.

A partir de 2004 houve um aumento significativo do número de laticínios com atuação no Norte do estado, o que causou uma intensificação da concorrência. Essa mudança teve como motivos a queda dos subsídios sobre os produtos lácteos na União Europeia, a queda na produção mundial devido a fatores climáticos na Oceania e a expansão da cultura da cana de açúcar no centro oeste do Brasil (que fez com que um número significativo de produtores saísse da atividade leiteira em São Paulo, Minas Gerais e Goiás). Esses fatores, combinados, incentivaram diversos laticínios a se instalarem em regiões

com bacias leiteiras fortes, como e o caso da região Norte do Rio Grande do Sul (BREITENBACH, 2008).

10.3.2 Aspectos gerais do setor lácteo contemporâneo no Rio Grande do Sul e no Vale do Taquari

As cooperativas da região do Vale do Taquari que atuam no setor lácteo não ficaram à margem das mudanças nos âmbitos internacional e nacional. Ao analisar as cooperativas Cosuel e Languiru, Mallmann (2017) aponta que com o passar do tempo as práticas gerenciais adotadas pelo cooperativismo foram alteradas, o que acabou modificando as raízes deste.

Atualmente [as cooperativas] utilizam princípios de gestão organizacionais de empresas mercantis, realizam planejamento estratégico e firmam contratos comerciais no mercado nacional e internacional, no segmento de produtos lácteos [...] As cooperativas Cosuel e Languiru atuam no mercado nacional e internacional, sofrem as exigências, tensões e o poder da força desses mercados, que representam as verticalidades, impostas às cooperativas, que, por sua vez, transferem as novas exigências aos seus fornecedores de matéria-prima: os agricultores familiares produtores de leite (MALLMANN, 2017, p. 142 - 143).

Destaque-se que atualmente a produção de leite no Vale do Taquari é insuficiente para suprir a capacidade instalada da indústria de processamento, e que, desse modo, as empresas coletam e transportam leite de outras regiões para suprir a sua demanda (SCHMITT, 2012). Uma evidência disso está no fato “de que apenas uma das cooperativas situadas na região possui capacidade produtiva de beneficiamento do leite diário superior à produção total de leite na região por dia” (SCHMITT, 2012, p. 70).

O leite em pó oriundo dos países do Mercosul também é utilizado para abastecer a indústria da região. De uma maneira geral, a diferença de qualidade entre a matéria-prima (o leite) do Rio Grande do Sul e a de um dos membros do Mercosul, o Uruguai, deriva, antes de tudo, do constante investimento que o país vizinho realiza nos aspectos de sanidade e genética dos animais. Outra diferença significativa entre os

dois casos é o tempo entre a ordenha e o processo de transformação do leite, que é significativamente menor no caso uruguaio: nesse país o tempo máximo é de 6,5 horas na coleta do leite e de 10 horas para o início do processo de transformação do leite cru. A autora também chama a atenção para o fato de que a importação ocorre, em alguns casos, porque não há a qualidade necessária no leite local para a elaboração de determinados produtos (RICHARDS, 2018).

Ainda em relação à produção de leite do Vale do Taquari, deve-se sublinhar que a região apresenta elevada produção, mas não tem como característica a presença de grandes propriedades com altos índices de produção. A produção se origina, principalmente, de pequenas propriedades, embora com produtividade de leite superior à média nacional (SCHMITT, 2013). Ao analisar os produtores de leite do Vale do Taquari, Cyrne (2015) indica que os produtores estão atuando na atividade rural, em média, durante 25,5 anos e que 72% dos entrevistados pelo autor atuam predominantemente na atividade rural, sendo que alguns dividem o seu tempo com atividades do setor industrial, de prestação de serviços ou atuando como técnico agrícola. A policultura se destaca na região: dos produtores de leite, 20% trabalhavam também com suínos, 20% com agricultura e 16% com piscicultura e aves (CYRNE, 2015).

Entre as vantagens para as empresas ligadas à aquisição do leite produzido na região estão a rapidez na entrega e os custos de transporte (SCHMITT, 2013). Um aspecto que se refere a situação importante, afetando a cadeia leiteira da região e com perspectiva de continuar a influenciar no futuro, é a dificuldade em torno da sucessão nas propriedades rurais de administração familiar (FEIX; JORNADA, 2015).

Outra questão de destaque em relação aos laticínios gaúchos, é que estes trabalhavam com capacidade ociosa entre 65% e 70%. Dados do SINDILAT/RS (2012) apontam que, em 2010, existiam 232 laticínios no Estado, processando conjuntamente cerca de 15,5 milhões de litros de leite/dia (CASALI, 2012). O mix de produtos dos laticínios atuantes no Rio Grande do Sul em 2012 era amplo, porém estava concentrado em produtos de menor valor agregado. O leite UHT era responsável por cerca de 48% do leque de oferta das empresas, seguido pelo leite em pó (29,3%) e pelo queijo mussarela (5,8%). Isso indica que a competitividade do mix de produtos das empresas mostra-se expressivamente associada à escala de produção (FEIX; JORNADA, 2015).

Além disso, foi destacado por Galan (2018) que o Rio Grande do Sul exporta aproximadamente 64% do leite produzido no estado, tendo como principal destino o estado de São Paulo (MERCADO..., 2018). Cabe igualmente assinalar que a imagem do leite gaúcho tanto no mercado local como nos outros estados foi abalada pela Operação Leite Compensado, cujo resultado foi uma expressiva queda nas vendas do produto.

10.3.3 Aspectos da governança do setor lácteo no Vale do Taquari

Os aspectos abordados neste parágrafo e nos seguintes, sobre governança, a cooperação e o aprendizado e a inovação do setor lácteo no Vale do Taquari, baseiam-se em Feix e Jornada (2015). No tocante à governança, a estrutura do mercado é um oligopsônio com cinco²⁸ empresas dominando o recebimento de leite dos produtores rurais. Uma característica da região é a presença, como já se falou, de cooperativas agroindústrias de produtores rurais, como a Languiru e a Cosuel, que visam a retenção de uma parcela maior do valor agregado da cadeia para os seus associados. A manutenção das cooperativas representa uma ação que busca promover a eficiência coletiva.

A produção local se organiza de maneira que os produtores rurais fornecem a matéria-prima, e a indústria é responsável pela transformação do produto. Além disso, as cooperativas do setor lácteo também ofertam insumos e assistência técnica para os produtores. Em relação à forma como as empresas locais se inserem no mercado,

[...] as empresas atuantes na região ofertam produtos com marca própria, mas que são pouco valorizados no mercado, especificamente por sua origem. O principal atributo de competitividade das empresas parece ser o baixo custo de produção, estando a comercialização subordinada a grandes redes varejistas nacionais e internacionais (supermercados) (FEIX; JORNADA, 2015, p. 56).

Outro aspecto que influencia a governança é o tecido institucional. A região apresenta um amplo tecido institucional formado

²⁸ Os autores destacaram cinco empresas, BRF, LBR, Languiru, Cosuel e Tangará Foods. Com as alterações patrimoniais das empresas do setor, quatro passaram a responder por parcela expressiva do recolhimento de leite no período atual, Lactalis, Languiru, Cosuel e Tangará Foods.

por atores econômicos, sociais e políticos, que abrangem desde empresas até instituições de ensino articuladas com as atividades da cadeia láctea. A região apresenta, portanto, uma vocação produtiva relacionada com a produção do leite, além de estar a cultura de cooperação enraizada na região.

No tocante à cooperação, os autores destacam que predomina o tipo de cooperação vertical-bilateral. A cooperação mais visível na região é entre os produtores rurais e as agroindústrias cooperativas, incluindo “a oferta de assistência técnica gratuita, a garantia de compra de toda a produção, o acesso a insumos a preços diferenciados e a transferência de tecnologia. A distribuição dos ganhos econômicos anuais entre os associados também é praticada pelas cooperativas” (FEIX; JORNADA, 2015, p. 58). Esse aspecto pode ser observado no trabalho de Cyrne (2015) acerca dos produtores de leite do Vale do Taquari: no tocante às fontes de atualização dos produtores, sobressaíram os técnicos das empresas e das cooperativas para as quais entregam a produção, além de jornais, revistas, publicações técnicas e internet.

Uma ilustração sobre cooperação refere-se à cooperativa Cosuel – Dália Alimentos, que implementou condomínios de leite. Os produtores que aderem ao programa são responsáveis pela oferta das vacas e pela sua alimentação, enquanto a cooperativa é responsável pelo investimento na aquisição de equipamentos, na construção de instalações e na administração do condomínio, contando com robôs na ordenha automatizada. A mesma cooperativa também promove o Programa Vale dos Lácteos da Dália Alimentos, no qual se buscam aprimorar os índices zootécnicos das propriedades participantes, envolvendo orientações sobre nutrição e genética, entre outras questões.

Outro exemplo é o caso do programa Boas Práticas na Fazenda (BPF), que trata de procedimentos e controles para aumentar a qualidade e a segurança do leite. O produtor que apresenta a certificação desse programa recebe bonificação de R\$ 0,02 por litro de leite comercializado com a cooperativa Languiru. A mesma cooperativa apresenta o Programa de Sucessão Familiar da Languiru, no qual é ofertada formação gerencial gratuita para os jovens associados e os filhos de associados com interesse em continuar na atividade (FEIX; JORNADA, 2015). De uma maneira geral, as cooperativas Cosuel e Languiru desempenham um papel essencial no processo de modernização das pequenas propriedades da região, apontando as “tendências de mercado e, por intermédio das equipes técnicas, multiplicam essas informações no meio rural” (MALLMANN, 2017, p.

142). Isso não quer dizer que algumas empresas privadas não ofereçam assistência técnica aos produtores que comercializam com elas.

Por fim, no tocante ao aprendizado e à inovação, a cooperação horizontal na região é dificultada pela predominância da competição entre as empresas especializadas na produção de laticínios. “O principal processo de capacitação e aprendizado [...] parece ser o que ocorre a partir da ação das empresas e das cooperativas agroindustriais sobre os produtores rurais, articuladas com as instituições locais de ensino e suporte, produtores rurais” (FEIX; JORNADA, 2015, p. 64). Já as atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação das grandes empresas privadas atuantes na área, como era o caso da BRF e atualmente da Lactalis, são externas à região.

Esse tipo de problema foi também observado por Schmitt (2012), ao analisar as relações de cooperação entre as empresas do setor do leite do Vale do Taquari. O autor aponta que há uma baixa interação das empresas com centros de pesquisa na região e que há pouco fomento ao desenvolvimento de novas tecnologias que beneficiem o setor lácteo, dado que é mais fácil a aquisição do produto de fornecedores de fora da região. Algumas empresas entrevistadas pelo autor apontam que a infraestrutura dos centros de pesquisa e desenvolvimento da região é insuficiente para a realização dessas atividades (SCHMITT, 2012).

As redes de cooperação entre empresas relacionadas com o setor do leite da região focam, principalmente, na “resolução de problemas específicos e que apresentem resultados no curto prazo. Ações planejadas e que ofereçam a possibilidade de retorno a longo prazo ocorrem com menos frequência” (SCHMITT, 2012, p. 7). As empresas entrevistadas pelo autor indicaram que as relações de cooperação são mais intensas na forma vertical, com fornecedores de insumos e tecnologia e com os seus clientes. As relações de cooperação com os concorrentes são baseadas em atividades operacionais como, por exemplo, o fornecimento do excedente do leite captado, que, dada a sua perecibilidade, precisa ser beneficiado em um curto intervalo de tempo (SCHMITT, 2012).

Entre as características competitivas da região no setor leiteiro estão a existência histórica da matéria-prima no local, a proximidade geográfica com o mercado consumidor e com os fornecedores de insumos e matéria-prima (o leite), a infraestrutura existente e o bom relacionamento entre as empresas da região, principalmente entre os seus gestores. Dentre estas características destaca-se especialmente a proximidade geográfica, apontada por mais de 80% das empresas entrevistadas por Schmitt (2012) como o principal motivo de localização

e permanência das empresas na região. Já o distanciamento entre as empresas e os centros de pesquisa é uma fragilidade do setor na região (SCHMITT, 2012).

Ao analisar uma microrregião do Vale do Taquari, Turatti (2011) buscou verificar se a relação da produção de leite com o território pode servir de base para a adoção do conceito “*terroir* dos lácteos” na região. Essa adoção depende da existência de certa especificidade nos lácteos locais. O autor conclui que há condições capazes de dar sentido à aplicação de tal conceito, dadas as particularidades da região. Porém, a adoção depende do fortalecimento do tecido social local via interação e integração dos produtores: a pesquisa de campo desse autor evidenciou a perda de uma parte da cultura colaborativa que caracterizou o processo de colonização dessa região (TURATTI, 2011).

O referido autor argumenta que há na região uma cultura de produção de leite, em muitos casos adormecida, uma tradição nessa atividade que justificaria a utilização daquela ideia. Mas seu estudo detectou risco ao processo de desenvolvimento territorial, relacionado à subordinação dos produtores de leite às indústrias de laticínios, que consideram os primeiros apenas como fornecedores de matéria-prima. Os produtores rurais da região demonstraram ter uma relação forte com o leite, e evidenciaram características qualitativas, mas as empresas de laticínios valorizavam principalmente a escala de produção.

Além disso, na região não há, praticamente, qualquer iniciativa de valorização do patrimônio cultural da atividade leiteira, à exceção do projeto “Vale dos lácteos” desenvolvido pela Univates. De uma maneira geral, Turatti (2011) conclui que há possibilidades para que a região siga um modelo alternativo de produção, que trabalhe com menor escala de produção, com diferenciação e com diversificação dos produtos. Todavia, sua adoção requer a busca de convergência local entre interesses, em direção a um interesse genuinamente coletivo. Envolve igualmente dinamismo econômico e preservação das dimensões diferenciadas da região, como cultura, ambiente favorável e tradição, de modo a evitar que a eventual adoção do conceito tenha apenas fins mercadológicos (TURATTI, 2011).

10.4 ATUALIDADE DO SETOR LÁCTEO NO VALE DO TAQUARI

Entre os motivos da escolha deste Corede para o estudo específico, com pesquisa de campo, desta tese é importante destacar o fato de que em 2014 a respectiva bacia leiteira foi responsável por “8% da quantidade de leite in natura produzida no Estado [...]”. Em seu

território, também está situado mais de um quinto do emprego da indústria de laticínios do Rio Grande do Sul” (FEIX, 2016, p. 521). O autor ainda ressalta que os Coredes Vale do Taquari e Fronteira Noroeste são responsáveis por abrigar as principais “aglomerações produtivas agroindustriais da atividade de fabricação de laticínios do Rio Grande do Sul” (2016, p. 521).

Com respeito à presença de estabelecimentos especializados nas atividades industriais de preparação do leite, fabricação de laticínios ou fabricação de sorvetes e outros gelados comestíveis, o referido autor observou tal incidência em 15 dos municípios, conforme a Figura 19. O autor também ressaltou existir marcada heterogeneidade do volume de produção de leite *in natura*.

Feix (2016) frisa o perfil cooperativo da região, sendo que algumas das maiores empresas do setor leiteiro “foram constituídas como cooperativas de leite” (p. 532). Também é sublinhado o papel da Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater) no tocante à qualificação dos agricultores familiares.

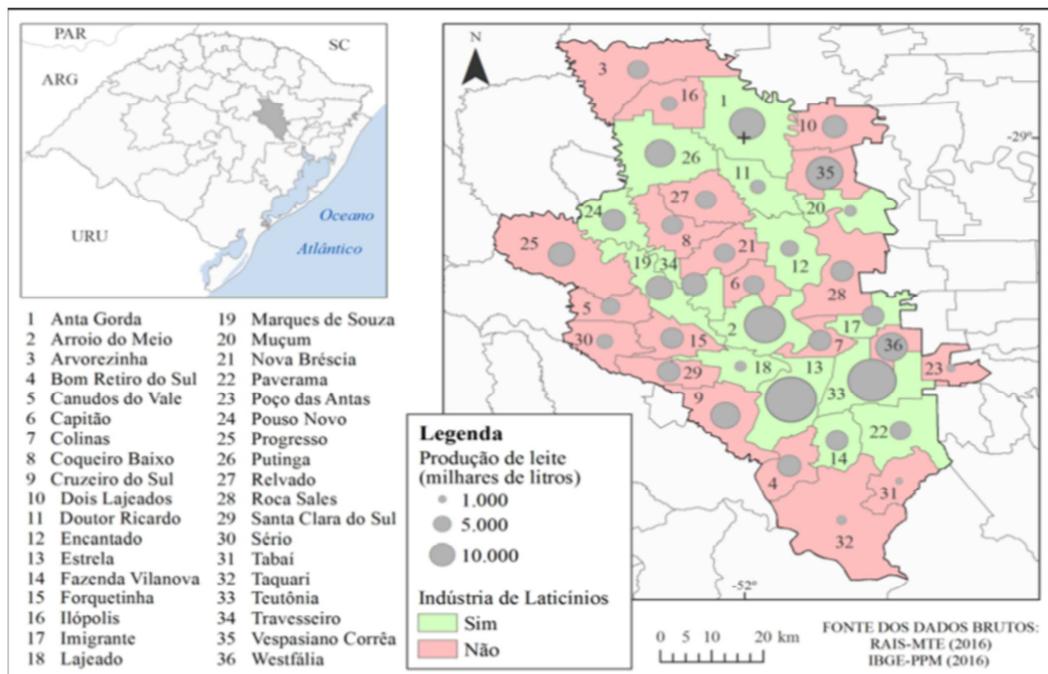
Já em relação aos empregos do setor composto pelos CNAE’s de preparação de leite, fabricação de laticínios e fabricação de sorvetes em 2014,

[...] a maior parte dos empregos da indústria de laticínios do Vale do Taquari está concentrada na atividade de fabricação de laticínios (83,0%), seguida pela da preparação do leite (9,5%). Os municípios com maior participação são Teutônia, Arroio do Meio e Estrela, que, juntos, respondem por mais de 70% do emprego da indústria de derivados do leite do Vale do Taquari (FEIX, 2016, 538).

Entre as principais empresas da indústria de laticínios presentes no Vale do Taquari em 2016, indicadas no Quadro 7, Feix (2016, p. 542) ressalta que as plantas industriais da Lactalis “na região cumprem um papel específico e determinado, aproveitando-se da disponibilidade regional de matéria-prima”. As Cooperativas Languiru e Cosuel são de origem local, e a Tangará Foods é originária da região sudeste do Brasil. Já na estrutura da produção, “aparentemente, a estrutura de mercado é de oligopsonio, haja vista que quatro empresas - Lactalis, Languiru, Cosuel e Tangará Foods - dominam o recebimento de leite coletado junto às mais de 14.000 propriedades dedicadas à atividade na região” (FEIX, 2016, p. 547). O autor ainda ressalta que mesmo as empresas

não envolvidas na operação Leite Compensado, comentada anteriormente, sentiram os reflexos desta.

Figura 19 – Delimitação territorial, produção de leite e presença de indústrias na aglomeração produtiva de laticínios do Vale do Taquari - 2014



Fonte: FEIX, 2016.

Quadro 7 – Principais empresas da indústria de laticínios do Vale do Taquari – 2016

EMPRESA	MUNICÍPIO	PRODUTOS	MARCAS
Lactalis	Teutônia	Leite condensado, manteiga, aromatizados, leite em pó, UHT e especiais	Batavo e Elegê
	Fazenda Vilanova	Leite UHT e leite em pó	Parmalat e Bom Gosto
Cooperativa Languiru	Teutônia	Leite pasteurizado, leite UHT, queijos, doces de leite, requeijões, bebidas lácteas, natas, leite em pó e achocolatados	Languiru
Cosuel	Arroio do Meio	Creme de leite, leite UHT, leite em pó, bebida láctea	Dália
Vonpar Alimentos	Arroio do Meio	Doce de leite	Mu-Mu
Hollmann	Imigrante	Queijos, bebida láctea, creme de leite, leite UHT	Hollmann
Tangará Foods	Estrela	Compostos lácteos, leite condensado e creme de leite	Purelac, Nutricional e Nutrimax

Fonte: FEIX, 2016.

No Quadro 8 é apresentada a evolução do emprego e do número de estabelecimentos no Corede Vale do Taquari e no Rio Grande do Sul, nos anos de 2000, 2005, 2010 e 2017. Ressalta-se que se utilizaram os CNAE's referentes às atividades industriais de preparação do leite e de fabricação de laticínios. Optou-se por não usar o CNAE relativo à fabricação de sorvetes e outros gelados comestíveis porque, conforme informações obtidas mediante contatos diretos com atores do setor, essa atividade utiliza o leite em pó como matéria-prima, devido à sazonalidade da sua demanda e para manter um padrão uniforme de qualidade do produto final. Assim, os dados podem diferir um pouco dos resultados da análise de Feix (2016).

De uma maneira geral, o setor lácteo do Corede Vale do Taquari representou 21,6% do emprego do mesmo setor no Rio Grande do Sul em 2017. Já em termos de estabelecimentos, essa participação se reduz para 8,9%. No caso dos estabelecimentos nota-se uma ascensão da participação desse Corede do ano de 2000 para 2017, apesar das oscilações no período.

Saliente-se que a participação do emprego lácteo do Corede no emprego lácteo do Rio Grande do Sul é superior à participação do emprego total do Corede no total estadual: enquanto o primeiro é de 21,6% em 2017, o segundo representa apenas 3,8%. O mesmo é válido para o caso dos estabelecimentos: enquanto que o Corede em questão responde por 4,1% dos estabelecimentos totais do estado em 2017, no que respeita aos estabelecimentos lácteos a representação é de 8,9%.

Quadro 8 – Empregos e Estabelecimentos no Corede Vale do Taquari e no Rio Grande do Sul: 2000, 2005, 2010 e 2017

Categoria / Ano	2000	2005	2010	2017
Emprego				
Emprego total do Corede Vale do Taquari	64.574	80.627	98.541	110.224
Emprego total do Rio Grande do Sul (RS)	1.893.789	2.235.473	2.804.162	2.902.373
Participação do emprego do Corede Vale do Taquari no emprego total do RS	3,4%	3,6%	3,5%	3,8%
Emprego total lácteo do Corede Vale do Taquari	769	1.116	1.912	1.668
Participação do emprego de preparação de leite no total do emprego lácteo do Corede Vale do Taquari	3,0%	3,0%	5,0%	20,0%
Participação do emprego de fabricação de laticínios no total do emprego lácteo do Corede Vale do Taquari	97,0%	97,0%	95,0%	80,0%
Emprego total lácteo do Rio Grande do Sul	4.833	4.465	7.108	7.729
Participação do emprego lácteo do Corede Vale do Taquari no total lácteo do RS	15,9%	25,0%	26,9%	21,6%
Estabelecimentos				
Estabelecimentos totais do Corede Vale do Taquari	6905	8635	11027	12255
Estabelecimentos totais do Rio Grande do Sul (RS)	202455	232670	281104	299501
Participação dos estabelecimentos do Corede Vale do Taquari nos estabelecimentos totais do RS	3,4%	3,7%	3,9%	4,1%
Estabelecimentos totais lácteo do Corede Vale do Taquari	18	16	18	16
Participação dos estabelecimentos de preparação de leite no total dos estabelecimentos lácteos do Corede Vale do Taquari	27,8%	18,8%	11,1%	25,0%
Participação dos estabelecimentos de fabricação de laticínios no total dos estabelecimentos lácteos do Corede Vale do Taquari	72,2%	81,3%	88,9%	75,0%
Estabelecimentos totais lácteos do Rio Grande do Sul	222	205	205	179
Participação dos estabelecimentos lácteos do Corede Vale do Taquari no total lácteo do RS	8,1%	7,8%	8,8%	8,9%

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da RAIS/MTE.

Já em termos de distribuição dos empregos do setor lácteo do Corede Vale do Taquari, a classe de laticínios responde por mais de 80% do total no período analisado. A expressividade desse setor também ocorre ao nível nacional, como apresentado no capítulo 9. Porém a participação dessa classe reduziu-se no decorrer do tempo. Observe-se que os dados se referem tão somente a vínculos formais de trabalho, pois a fonte é a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), disponibilizada pelo Ministério do Trabalho.

A distribuição dos estabelecimentos lácteos do Corede Vale do Taquari, por sua vez, indica que a classe fabricação de laticínios representa mais de 70% do total no período analisado. As oscilações, tanto em termos de emprego quanto de estabelecimentos, de 2010 em diante podem estar relacionadas com a crise do setor lácteo no Estado e com a já mencionada Operação Leite Compensado, que teve como consequência o fechamento ou a fusão de diversas empresas que atuavam no setor.

A distribuição por porte do emprego do setor lácteo do Corede Vale do Taquari é apresentada no Quadro 9, sendo a classificação de porte a mesma adotada no capítulo 9. O setor lácteo da região não acompanha a tendência de aumento do porte apresentada pelo Brasil como um todo, conforme observado no capítulo 9. Em 2000, 74,1% do emprego encontravam-se em empresas classificadas como grandes, ao passo que em 2015, 52,3% dos empregos se encontram nas médias empresas.

No segmento de preparação de leite, os empregos se concentravam, na sua totalidade, em microempresas no ano de 2000. Em 2005 já ocorre uma concentração de 85,3% em pequenas empresas, e em 2017 as médias empresas já respondiam pela quase integralidade dos empregos deste segmento. Ressalte-se que, por existirem poucas empresas do segmento atuando na região, qualquer modificação na estrutura empresarial já impacta nos resultados acima expostos.

No segmento de fabricação de laticínios, as empresas de grande porte concentravam a maior parcela dos empregos em todo o período analisado. Porém ocorreu uma redução da participação das grandes empresas de 74,1% em 2000 para 42,5% em 2017. Note-se que as médias empresas deste segmento já representam aproximadamente 40% em 2010 e 2017, o que pode indicar um aumento do porte das empresas menores e/ou uma redução das atividades das empresas maiores na região no período de crise, tanto econômica que afeta o poder de compra dos consumidores quanto relacionada com as importações de leite em pó que reduzem o preço doméstico pago aos produtores de leite.

Quadro 9 – Distribuição do emprego do setor lácteo do Corede Vale do Taquari por porte da empresa, 2000, 2005, 2010 e 2017

Ano	Categoria/porte	microempresa	pequena	média	grande
2000	Preparação do leite	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2000	Fabricação de laticínios	8,2%	15,4%	0,0%	76,4%
2000	Total lácteo	10,9%	15,0%	0,0%	74,1%
2005	Preparação do leite	14,7%	85,3%	0,0%	0,0%
2005	Fabricação de laticínios	2,7%	14,3%	19,8%	63,2%
2005	Total lácteo	3,0%	16,5%	19,2%	61,3%
2010	Preparação do leite	1,0%	99,0%	0,0%	0,0%
2010	Fabricação de laticínios	1,3%	16,2%	39,9%	42,6%
2010	Total lácteo	1,3%	20,4%	37,9%	40,4%
2017	Preparação do leite	1,5%	0,0%	98,5%	0,0%
2017	Fabricação de laticínios	2,4%	14,3%	40,8%	42,5%
2017	Total lácteo	2,2%	11,5%	52,3%	34,0%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE.

Estes dados deixam clara a importância do Corede Vale do Taquari no setor lácteo do Rio Grande do Sul, em termos de estabelecimentos e empregos. Já os dados do emprego segundo o porte do estabelecimento indicam que um dos segmentos do setor lácteo apresenta indícios de tendência divergente ao comportamento do setor em nível nacional. Uma possível explicação para isso é a expressividade de uma empresa multinacional de grande porte que se localiza na região.

Já no tocante à produção primária de leite, conforme dados da Pesquisa Pecuária Municipal (PPM) agregados por Corede, o Corede Vale do Taquari ocupa a segunda colocação, com produção de 142,7 milhões de litros de leite em 1994, atrás somente do Corede Noroeste Colonial. Em 2010, ele está na terceira colocação, com 301,1 milhões de litros de leite, atrás dos Coredes Produção e Fronteira Noroeste. Já em 2017, aquele Corede continua na terceira posição, com produção de 351,8 milhões de litros, respondendo por aproximadamente 8% da produção total de leite do Rio Grande do Sul.

Quando se analisa a produtividade dos Coredes, percebe-se que o Vale do Taquari, apesar de estar entre os três maiores produtores nos anos analisados, tem um rendimento comparativamente inferior. Em

1994, detinha a quinta maior produtividade, de 1.895 litros/vaca/ano, enquanto o Corede Campanha, líder do *ranking*, apresentava quase o dobro, de 3.863 litros/vaca/ano. Em 2010, o diferencial entre a produtividade do Corede Vale do Taquari e o Corede Produção era de aproximadamente 40%, ambos representando o 8º e 1º, respectivamente, no *ranking*, com produtividade de 2.940 e 4.104 litros/vaca/ano, nessa ordem.

Os dados de 2017 da PPM indicam que o Corede Vale do Taquari sobe para a sétima colocação no *ranking*, e o Alto Jacuí assume a primeira colocação, com 3.608 e 4.876 litros/vaca/ano, respectivamente. Nesse ano o diferencial se reduz para aproximadamente 35%. Nota-se que, apesar de a produtividade do Corede ter aumentado de 90%, entre 1996 e 2017, este perdeu duas colocações no *ranking* dos Coredes.

No nível municipal, com base nos dados do Censo Agropecuário de 2017, observa-se que os municípios do Corede Vale do Taquari melhor colocados no *ranking* da produção estadual, em 2017, são Estrela (12º), Teutônia (16º) e Anta Gorda (20º). Já em termos de produtividade destacam-se os municípios de Westfália (19º), Estrela (22º) e Vespasiano Corrêa (23º), com produtividades de 6.326, 6.203 e 6.192 litros/vaca/ano, respectivamente. Para fins de comparação, na Tabela 11 são apresentados os dados de produção de leite e de produtividade de todos os municípios do Vale do Taquari.

A tabela permite concluir que a produção de leite do município de Estrela, 1º colocado no *ranking* do Corede Vale do Taquari, é 15% superior à produção do segundo município, Teutônia. Já os cinco maiores produtores respondem por cerca de 42% da produção da região. Além disso, 24 dos 36 municípios produziram menos de 10 milhões de litros de leite em 2017. Por sua vez, a produtividade dos municípios apresentou uma amplitude considerável em 2017, variando de 2.235 a 6.326 litros/vaca/ano. A liderança do *ranking* pertence a um município, Westfália, com extensão territorial reduzida quando comparada ao município líder na produção, Estrela, indicando uma eficiência maior na produção do primeiro. Os dados também evidenciam que municípios que não necessariamente se destacaram no montante da produção se destacam na produtividade, como é o caso de Bom Retiro do Sul, 16ª maior produção e 6ª maior produtividade, de Fazenda Vilanova, 23ª e 5ª, respectivamente, e de Poço das Antas, 35ª e 19ª, respectivamente. O inverso também ocorre: alguns municípios se destacaram na produção, mas não na produtividade, como Forquetinha, Marques de Souza e Progresso.

Tabela 11 – Produção de leite (em mil litros), produtividade (leite/vaca/ano) e *ranking* dos municípios do Vale do Taquari, 2017

Município	Produção	Ranking produção	Produtividade	Ranking produtividade
Anta Gorda	29.870	3°	5.011	11°
Arroio do Meio	26.262	4°	5.621	7°
Arvorezinha	5.103	26°	3.609	28°
Bom Retiro do Sul	8.818	16°	5.875	6°
Canudos do Vale	6.563	20°	3.704	26°
Capitão	5.505	24°	4.209	20°
Colinas	7.704	17°	4.932	12°
Coqueiro Baixo	5.992	21°	3.886	24°
Cruzeiro do Sul	10.249	12°	4.183	21°
Dois Lajeados	12.011	8°	5.294	9°
Doutor Ricardo	3.875	28°	4.485	16°
Encantado	4.451	27°	3.572	30°
Estrela	37.943	1°	6.203	2°
Fazenda Vilanova	5.544	23°	6.126	5°
Forquetinha	7.297	19°	3.364	31°
Ilópolis	3.663	31°	4.445	18°
Imigrante	5.458	25°	3.586	29°
Lajeado	2.397	32°	3.222	33°
Marques de Souza	9.739	13°	3.828	25°
Muçum	2.268	33°	4.014	23°
Nova Brésia	9.289	14°	5.082	10°
Paverama	5.719	22°	4.468	17°
Poço das Antas	1.380	35°	4.259	19°
Pouso Novo	3.723	30°	3.345	32°
Progresso	11.857	9°	3.654	27°
Putinga	17.556	6°	5.349	8°
Relvado	10.477	11°	4.646	15°
Roca Sales	10.861	10°	4.906	13°
Santa Clara do Sul	7.425	18°	4.181	22°
Sério	3.724	29°	3.175	34°
Tabaí	807	36°	2.235	36°
Taquari	1.386	34°	2.640	35°
Teutônia	33.106	2°	6.127	4°
Travesseiro	9.158	15°	4.670	14°
Vespasiano Corrêa	23.073	5°	6.192	3°
Westfália	14.645	7°	6.326	1°

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Agropecuário de 2017 (IBGE, 2018).

Merece realce a redução expressiva do número de estabelecimentos que produzem leite no Vale do Taquari. A quantidade passou de 14.037 em 2006 para 8.508 em 2017, uma redução de aproximadamente 39%. Chama atenção nesse dado que a redução ocorreu em todos os municípios da região. O que variou foi a magnitude da redução: em Bom Retiro do Sul a redução foi de 21%, enquanto em Taquari foi de 60% (Tabela 12). Os municípios com os maiores números de estabelecimentos agropecuários que produzem leite não necessariamente coincidem com aqueles de maior produção de leite. Esse é o caso do município com o maior número de estabelecimentos, Progresso, e de outros como Arvorezinha e Roca Sales. Já os principais municípios na produção de leite, Anta Gorda, Arroio do Meio, Estrela e Teutônia, ocupam da segunda até a quinta colocação no *ranking* do maior número de estabelecimentos. Destaque-se que diversos municípios chegam a contar com menos de 100 estabelecimentos (Tabela 12).

Quando se analisa o tamanho dos estabelecimentos agropecuários que produziam leite em 2017, em hectares (ha), observa-se que 36% têm área de 10 a menos de 20 ha, 33%, menos de 10 há, e 27%, de 20 a menos de 50 ha. No Rio Grande do Sul como um todo, 30% tinham de 10 a menos de 20 ha e 29% estavam nas duas outras categorias citadas.

Ou seja, os dados do Censo Agropecuário de 2017 indicam que no Vale do Taquari 69% dos estabelecimentos têm menos de 20 ha, enquanto no estado essa proporção é de 59%. Esse dado reflete o processo de colonização da região, configurado, principalmente, com pequenas propriedades.

A distribuição dos estabelecimentos que produziam leite em 2017, por quantidade de hectares, nos municípios do Vale do Taquari, é apresentada na Tabela 13. Observa-se uma distribuição relativamente equilibrada do tamanho dos estabelecimentos nos municípios, sendo um exemplo disso o município de Teutônia. Os estabelecimentos com menos de 10 ha representaram, nos casos extremos, 67% dos estabelecimentos em Lajeado e 59% em Cruzeiro do Sul. Já em Canudos do Vale e em Imigrante, 49% dos estabelecimentos estavam na categoria de 10 até menos de 20 ha, enquanto a categoria de 20 até menos de 50 ha se destacou nos municípios de Putinga (49%), Relvado (43%), Anta Gorda (41%) e Muçum (41%). Chama atenção que os estabelecimentos na categoria de 50 a menos de 100 ha representem 14% no município de Pouso Novo. De uma maneira geral, os estabelecimentos com menos de 10 ha predominaram em 15 dos

municípios do Vale, categoria seguida pela de 10 a menos de 20 ha (12 municípios e em mais um município empatou com a categoria de 20 a menos de 50 ha).

Já em relação ao recebimento de assistência técnica por parte dos estabelecimentos agropecuários que produzem leite, as informações disponíveis no Censo Agropecuário de 2017 indicam que 63% dos estabelecimentos do Vale do Taquari e 60% do estado como um todo recebem assistência técnica. Trata-se de patamares superiores à de 50% dos estabelecimentos agropecuários gerais, do Vale do Taquari e do estado, que recebem assistência técnica. Entre os municípios do Vale do Taquari, os casos extremos foram Nova Bréscia e Forquetinha, onde 93% e 21% dos estabelecimentos que produzem leite receberam assistência técnica, respectivamente (IBGE, 2018).

No tocante à fonte da assistência técnica recebida pelos estabelecimentos agropecuários no Vale do Taquari, destaca-se que o produtor podia escolher mais de uma opção ao responder o Censo Agropecuário. Na distribuição das indicações, 47% dos produtores citaram o Governo, 40%, as empresas integradoras, 25% indicaram origem própria e 19%, as cooperativas.

Já na média estadual, 38% da assistência técnica é oriunda das cooperativas, 37%, do Governo, 30%, das empresas integradoras e 22% têm origem própria. O alto percentual das empresas integradoras indica que 40% dos produtores de leite no Vale do Taquari e 30% no Rio Grande do Sul também trabalham com atividades integradas, como, por exemplo, em produção de aves ou suínos. Destaque-se que duas importantes empresas integradoras da região são cooperativas, o que pode ajudar a explicar o baixo percentual da assistência técnica oriunda desse tipo de estrutura (cooperativas).

Entre os municípios, a principal fonte da assistência técnica foi oriunda do Governo em 11 casos, das cooperativas (9), própria (7) e das empresas integradoras (6). Em um município houve empate entre as cooperativas e a fonte própria, como origem; em outro, entre empresa integradora e governo; em um terceiro, entre empresa integradora e origem própria. Chama atenção o fato das assistências oriundas do Governo e das empresas integradoras terem sido citadas em todos os municípios, e aquela originária das cooperativas não ter sido indicada apenas em 3 municípios.

Tabela 12 – Número de estabelecimentos com produção de leite e sua participação no total dos estabelecimentos do Vale do Taquari, 2006 e 2017

Município	2006	%	2017	%	Variação
Anta Gorda	667	4,8%	414	4,9%	-38%
Arroio do Meio	718	5,1%	371	4,4%	-48%
Arvorezinha	506	3,6%	347	4,1%	-31%
Bom Retiro do Sul	145	1,0%	114	1,3%	-21%
Canudos do Vale	366	2,6%	237	2,8%	-35%
Capitão	235	1,7%	152	1,8%	-35%
Colinas	225	1,6%	155	1,8%	-31%
Coqueiro Baixo	222	1,6%	166	2,0%	-25%
Cruzeiro do Sul	677	4,8%	282	3,3%	-58%
Dois Lajeados	329	2,3%	235	2,8%	-29%
Doutor Ricardo	267	1,9%	149	1,8%	-44%
Encantado	379	2,7%	219	2,6%	-42%
Estrela	568	4,0%	353	4,1%	-38%
Fazenda Vilanova	92	0,7%	77	0,9%	-16%
Forquetinha	433	3,1%	315	3,7%	-27%
Ilópolis	353	2,5%	156	1,8%	-56%
Imigrante	361	2,6%	217	2,6%	-40%
Lajeado	358	2,6%	155	1,8%	-57%
Marques de Souza	449	3,2%	335	3,9%	-25%
Muçum	173	1,2%	95	1,1%	-45%
Nova Bréscia	304	2,2%	205	2,4%	-33%
Paverama	513	3,7%	194	2,3%	-62%
Poço das Antas	98	0,7%	84	1,0%	-14%
Pouso Novo	250	1,8%	154	1,8%	-38%
Progresso	751	5,4%	579	6,8%	-23%
Putinga	559	4,0%	340	4,0%	-39%
Relvado	280	2,0%	187	2,2%	-33%
Roca Sales	588	4,2%	333	3,9%	-43%
Santa Clara do Sul	520	3,7%	294	3,5%	-43%
Sério	352	2,5%	256	3,0%	-27%
Tabaí	202	1,4%	131	1,5%	-35%
Taquari	411	2,9%	163	1,9%	-60%
Teutônia	669	4,8%	357	4,2%	-47%
Travesseiro	351	2,5%	199	2,3%	-43%
Vespasiano Corrêa	365	2,6%	280	3,3%	-23%
Westfália	301	2,1%	208	2,4%	-31%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados dos Censos Agropecuários 2006 e 2017.

Tabela 13 – Distribuição dos estabelecimentos agropecuários que produzem leite conforme a sua área, em hectares (ha), nos municípios do Vale do Taquari (2017)

Municípios	Menos de 10 ha	De 10 a menos de 20 ha	De 20 a menos de 50 ha	De 50 a menos de 100 ha	De 100 a menos de 200 ha	De 200 a menos de 500 ha	Produtor sem área
Anta Gorda	14%	37%	41%	6%	1%	0%	0%
Arroio do Meio	46%	33%	18%	3%	0%	0%	0%
Arvorezinha	22%	35%	37%	5%	1%	0%	0%
Bom Retiro do Sul	50%	24%	23%	3%	0%	1%	0%
Canudos do Vale	25%	49%	25%	1%	0%	0%	0%
Capitão	34%	38%	27%	1%	0%	0%	0%
Colinas	45%	38%	16%	1%	0%	0%	0%
Coqueiro Baixo	22%	33%	40%	5%	0%	0%	0%
Cruzeiro do Sul	59%	27%	12%	2%	1%	0%	0%
Dois Lajeados	15%	43%	35%	7%	0%	0%	0%
Doutor Ricardo	24%	34%	36%	6%	0%	0%	0%
Encantado	38%	42%	19%	0%	0%	0%	0%
Estrela	40%	32%	21%	7%	0%	0%	0%
Fazenda Vilanova	39%	30%	23%	6%	1%	0%	0%
Forquetinha	38%	44%	17%	0%	0%	0%	0%
Ilópolis	20%	40%	33%	7%	0%	0%	0%
Imigrante	35%	49%	16%	1%	0%	0%	0%
Lajeado	67%	21%	10%	1%	1%	0%	0%
Marques de Souza	44%	36%	20%	1%	0%	0%	0%
Muçum	27%	27%	41%	4%	0%	0%	0%
Nova Bréscia	25%	37%	36%	1%	0%	0%	0%
Paverama	51%	31%	17%	2%	0%	0%	0%
Poço das Antas	36%	46%	18%	0%	0%	0%	0%
Pouso Novo	23%	30%	31%	14%	1%	0%	1%
Progresso	26%	41%	30%	2%	1%	0%	0%
Putinga	11%	34%	49%	5%	1%	0%	0%
Relvado	10%	43%	43%	3%	1%	0%	0%
Roca Sales	31%	44%	23%	1%	1%	0%	0%
Santa Clara do Sul	49%	39%	10%	1%	0%	0%	0%
Sério	35%	38%	25%	2%	0%	0%	0%
Tabaí	50%	29%	17%	3%	1%	0%	0%
Taquari	48%	20%	20%	7%	4%	1%	0%
Teutônia	34%	32%	29%	3%	0%	0%	0%
Travesseiro	37%	35%	27%	2%	0%	0%	0%
Vespasiano Corrêa	21%	31%	38%	7%	3%	0%	0%
Westfália	42%	34%	22%	2%	0%	0%	0%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Censo Agropecuário 2017 (IBGE, 2018).

Dentre os municípios, a amplitude das principais fontes de assistência varia, em meio a outros fatores, conforme as atividades do município. Em Arvorezinha e Vespasiano Corrêa, por exemplo, 82% e 80% dos estabelecimentos agropecuários, respectivamente, recebem a assistência técnica da empresa integradora. Nos municípios de Muçum e Sérgio, 100% e 94% dos estabelecimentos recebem assistência técnica oriunda do Governo. Já em Pouso Novo, terceiro município com maior percentual de assistência técnica desta fonte, a taxa era de 87%. Os municípios com maior percentual de assistência técnica oriunda das cooperativas foram Paverama (67%), Estrela (66%) e Fazenda Vilanova (54%). A assistência própria destacou-se em Lajeado (93%), Nova Bréscia (86%) e Roca Sales (71%) (IBGE, 2018).

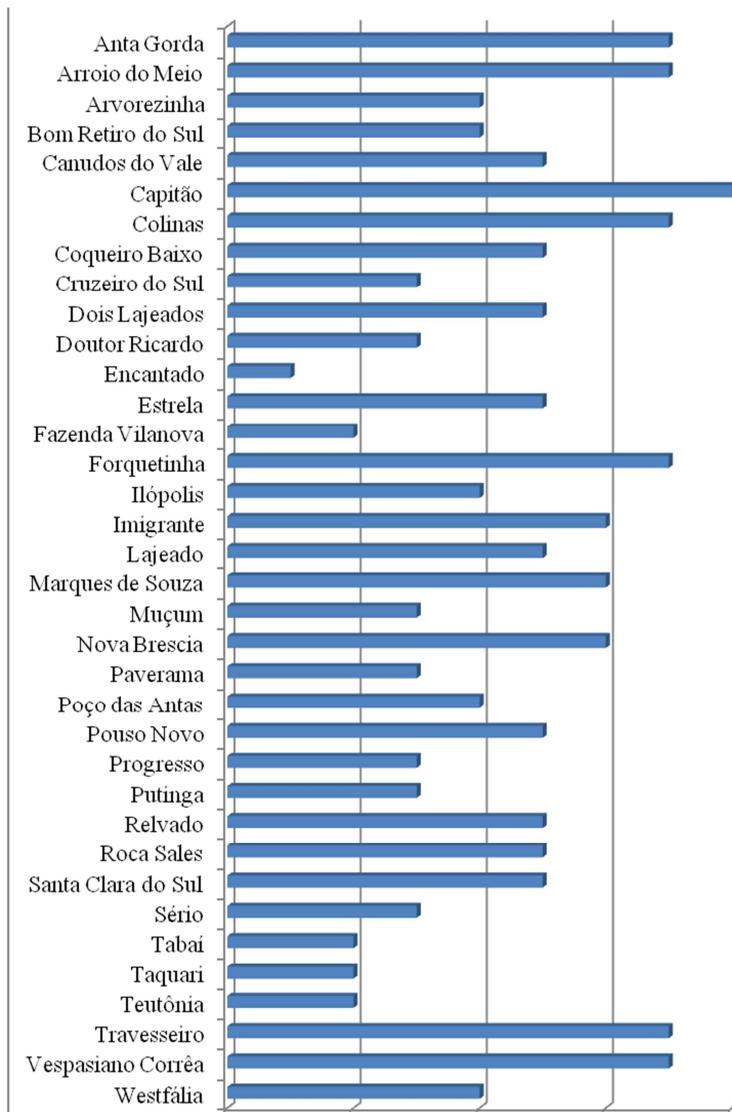
Cabe ressaltar que na região a assistência oriunda de ONG, empresas privadas de planejamento e do Sistema S não é significativa. Outro aspecto é que em 3 municípios – Vespasiano Corrêa (35%), Colinas (25%) e Anta Gorda (20%) –, a opção “outra fonte” de assistência técnica foi significativa. Além disso, os dados indicam que os produtores que usufruíram de assistência técnica a receberam, em média, de mais de uma fonte (IBGE, 2018).

Outra informação a ser realçada, em relação à produção primária de leite, diz respeito ao número de empresas que adquiriram leite no município em 2017 (Gráfico 30). No Vale do Taquari há uma média de 5 empresas que adquirem leite no município, podendo ser empresas localizadas dentro e fora do município.

Destaque-se que apenas no município de Encantado essa aquisição era realizada por uma única empresa. O município de Capitão se encontra no extremo oposto, com 8 empresas. Uma ressalva em relação a esses dados é que não são apenas empresas do Vale do Taquari que recolhem o leite na região; a atuação das empresas que absorvem o produto é afetada, entre outros fatores, pela localização do município e pela existência de linhas de coleta de leite nas vizinhanças.

Algumas informações relevantes oriundas da pesquisa desenvolvida pela Emater, em parceria com outras instituições, indicam que 55,5% dos produtores de leite do Rio Grande do Sul em 2017 têm como destino predominante da sua produção o consumo familiar, e que 37,4% encaminham o leite cru predominantemente para indústrias, cooperativas e queijarias. Outro aspecto é que apenas 7,7% da produção total de leite do Estado envolve produto não inspecionado, ou seja, oriundo de atividades marcadas pela informalidade (EMATER, 2017).

Gráfico 30 – Número de empresas que adquirem leite no município, Vale do Taquari, 2017



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Emater/RS.²⁹

²⁹ Até o momento em que se realizou a pesquisa, os dados municipais ainda não haviam sido publicados pela Emater/RS; só foram publicados os dados

Em relação às principais dificuldades enfrentadas pelos produtores para produzir e comercializar o leite estão a falta ou a deficiência da mão de obra (44,4%), o descontentamento em relação ao preço recebido (42,1%) e a falta de sucessores para a atividade (38,5%), sendo que os produtores podiam citar mais de uma opção. Outras dificuldades que também se destacaram foram a reduzida escala de produção (28%), a deficiência na qualidade do leite (25,9%), as dificuldades em atender as exigências das indústrias (21,4%), a restrição no fornecimento de energia elétrica (20%) e o tamanho reduzido ou inaptidão da propriedade para a atividade leiteira (EMATER, 2017).

É em relação ao contexto da atividade láctea descrito até aqui que se programou e desenvolveu a pesquisa de campo que constitui o embasamento para o estudo específico de que se trata nesta tese. Esse estudo, como já informado, refere-se a municípios do Corede Vale do Taquari. A próxima parte informa sobre os procedimentos utilizados na pesquisa de campo.

10.5 METODOLOGIA DA PESQUISA DE CAMPO

O Corede Vale do Taquari é composto por 36 municípios, e para a pesquisa de campo decidiu-se realizar as programadas entrevistas em 6 desses municípios. A escolha se deu por critérios que combinaram a representatividade no setor, a heterogeneidade apresentada, a proximidade geográfica e o próprio conhecimento prévio da pesquisadora sobre os residentes, que permitiu uma ideia antecipada sobre a realidade local que se queria estudar e sinalizou com a possibilidade de acesso a informantes-chaves. A escolha dos entrevistados buscou abranger a maior diversidade possível de respondentes, considerando a disponibilidade de recursos para a aplicação da pesquisa.

Os municípios da amostra são Arroio do Meio, Colinas, Estrela, Imigrante, Teutônia e Westfália. De acordo com os dados do Censo Agropecuário 2017, do IBGE, os municípios de Westfália, Estrela e Teutônia detêm a 1ª, 2ª e 4ª posição, respectivamente, no *ranking* da produtividade no Corede Vale do Taquari. Já Arroio do Meio ocupa a 7ª

posição, Colinas a 12ª posição e Imigrante, a 29ª posição, tais situações permitindo observar o quadro de heterogeneidade entre os municípios.

Os municípios da amostra apresentaram um volume de leite vendido de aproximadamente 123 milhões de litros por ano, cerca de 36% do volume comercializado pelos produtores rurais no Corede em questão. São destaques os municípios de Estrela, Teutônia e Arroio do Meio, que detêm o primeiro, o segundo e o quarto maior volume de leite vendido no Corede, segundo os dados do Censo Agropecuário. Apesar da sua produtividade, Westfália ocupa o sétimo lugar em termos de volume comercializado, o que pode ser explicado, ao menos em parte, pelo fato da área do município ser consideravelmente inferior à dos três municípios mencionados.

Além disso, nos municípios de Arroio do Meio, Estrela e Teutônia, laticínios de maior porte marcam presença e dinamizam o setor. Esse é o caso da Cooperativa Languiru, da Tangará Foods, da Lactalis do Brasil e da Cooperativa de Suinocultores de Encantado (Cosuel), entre outras empresas.

Após a definição dos municípios nos quais seria realizada a pesquisa de campo, com aplicação de questionários em entrevistas diretas, foi realizado o cálculo do tamanho mínimo de uma amostra aleatória simples. Conforme Barbetta (2012), o cálculo é dado pela seguinte expressão:

$$n_0 = (z^2 * \sigma^2) / E_0^2 \quad (1)$$

onde n_0 é uma primeira aproximação para o tamanho da amostra, z é o valor da distribuição normal em função do nível de confiança desejado, σ é o desvio-padrão e E_0 é o erro amostral tolerado. O nível de confiança e o erro amostral tolerado são fixados *a priori* (BARBETTA, 2012).

Dada à disponibilidade de informações, o desvio padrão empregado no cálculo foi o desvio padrão da produtividade média litros/vaca/ano do Corede Vale do Taquari. Foi adotado um nível de confiança de 95%, e a referência do erro amostral tolerado foi 25% do desvio padrão da população.

Ressalte-se que quando a população é grande, $N > 20$, podemos considerar n_0 como o tamanho da amostra (BARBETTA, 2012). No presente caso, o tamanho da população é de 8.508, podendo-se empregar $n_0 = n$.

Os dados para o cálculo da amostra foram retirados do Censo Agropecuário 2017, sendo que $n=62$ propriedades rurais produtoras de leite. Após a definição do tamanho mínimo da amostra, foi calculada a

distribuição desta entre os 6 municípios selecionados. O tamanho da amostra foi distribuído entre os 6 municípios de maneira proporcional à participação de cada município no total dos produtores rurais de leite. Dessa maneira, foram realizadas 14 entrevistas em Arroio do Meio, 13 em Estrela, 13 em Teutônia, 8 em Imigrante, 8 em Westfália e 6 em Colinas.

Observe-se que foram também foram realizadas entrevistas em instituições dos municípios da amostra. Trata-se, em primeiro lugar, da Emater, do Sindicato dos Trabalhadores Rurais (STR) e da Secretaria Municipal de Agricultura. Ressalta-se que o STR de Westfália é uma extensão de base do STR de Teutônia, tendo a entrevista sido realizada, assim, somente no segundo. Apenas um escritório municipal da Emater optou por não participar da pesquisa de campo, e neste caso foi necessário realizar uma entrevista substitutiva no escritório regional da Emater. Outras instituições foram igualmente objeto de entrevistas: o Codevat, o Certa, a Associação das Pequenas Indústrias de Laticínios do Rio Grande do Sul (Apil) e o Sindicato das Indústrias de Laticínios (Sindilat/RS).

No caso das empresas, optou-se por entrevistar as mais representativas da região. Das 5 empresas selecionadas, apenas uma não participou da pesquisa de campo. No decorrer da pesquisa, uma empresa que não está instalada no Vale do Taquari foi inserida na amostra, haja vista ter sido citada recorrentemente pelos produtores rurais. Por uma questão de sigilo e de respeito ao que foi tratado no agendamento das entrevistas, nenhuma dessas indústrias aparece identificada no trabalho.

As entrevistas foram realizadas no período de 16/08/2018 a 09/01/2019, concentrando-se, portanto, nos meses de agosto e setembro de 2018. Destaque-se que as entrevistas com os produtores rurais foram concluídas nesses dois meses e que algumas entrevistas em instituições e empresas foram realizadas mais tarde devido à indisponibilidade de agenda nestas.

As entrevistas foram estruturadas de modo a permitirem atingir os objetivos específicos desta tese. Os roteiros foram definidos de maneiras diferentes para os diversos públicos alvos, a saber, os produtores rurais, as instituições e as empresas processadoras de produtos lácteos. Os roteiros encontram-se no apêndice da tese.

A entrevista é do tipo semiestruturada, com uma sequência de indagações que serviu para orientar a “conversação”. Empregou-se roteiro com questões abertas, fechadas e de múltipla escolha, abrangendo, portanto, assuntos de caráter qualitativo e quantitativo. Nas questões abertas o entrevistado respondeu livremente, com resposta

própria; nas questões fechadas os entrevistados possuíam alternativas fixas de respostas; e nas questões de múltipla escolha, um tipo de questão fechada, o entrevistado tinha uma variedade de possíveis respostas. Em alguns casos empregaram-se 7 categorias ordinais na escala Likert, para medir graus de frequência e intensidade para um mesmo item. Na escala Likert as alternativas variam de “altamente desfavorável” até “altamente favorável”, sendo a categoria média a alternativa neutra; ressalte-se a necessidade de igualdade no número das opções negativas e positivas.

Foi aplicada uma entrevista piloto para testar o questionário e depois foram realizados ajustes. Conversas informais com atores chave do setor lácteo foram realizadas antes da formulação dos questionários. Tais “diários de campo” representaram insumos para a construção dos questionários; neles foram anotados pontos centrais das conversas informais e informações novas para a pesquisadora, entre outras coisas.

Nas entrevistas realizadas junto às instituições e empresas, foi aplicada a “análise de conteúdo”³⁰, buscando compreender os impactos das mudanças na cadeia láctea global na região e as reações em nível local frente a essas transformações. Os dados e informações obtidos nas entrevistas com os produtores foram analisados qualitativamente e quantitativamente, dependendo o caso. Os trechos de entrevistas citados nos capítulos seguintes são identificados pelo tipo de público alvo (produtor, indústria e instituição) e por um número atribuído aleatoriamente a cada entrevista realizada.

Vale indicar ainda que a realização das entrevistas implicou gravações e preenchimento de questionários, simultaneamente. Isso significa que, ao final, foi preciso proceder à transcrição de muitas horas de gravação e ao manuseio eficaz dos questionários, de modo a poder extrair as informações e os dados necessários à análise.

10.6 CADEIA LÁCTEA ESTILIZADA

Para finalizar o conteúdo do capítulo, antes das considerações finais, procura-se construir – a partir da revisão de literatura e com base em informações obtidas nas entrevistas (representando este procedimento uma primeira exploração da pesquisa de campo) – uma cadeia láctea estilizada. Na revisão de literatura constatou-se que

³⁰ A expressão análise de conteúdo não indica o uso de técnicas de análise de conteúdo comumente empregadas e sim a recorrência de conteúdos/assuntos nas várias entrevistas.

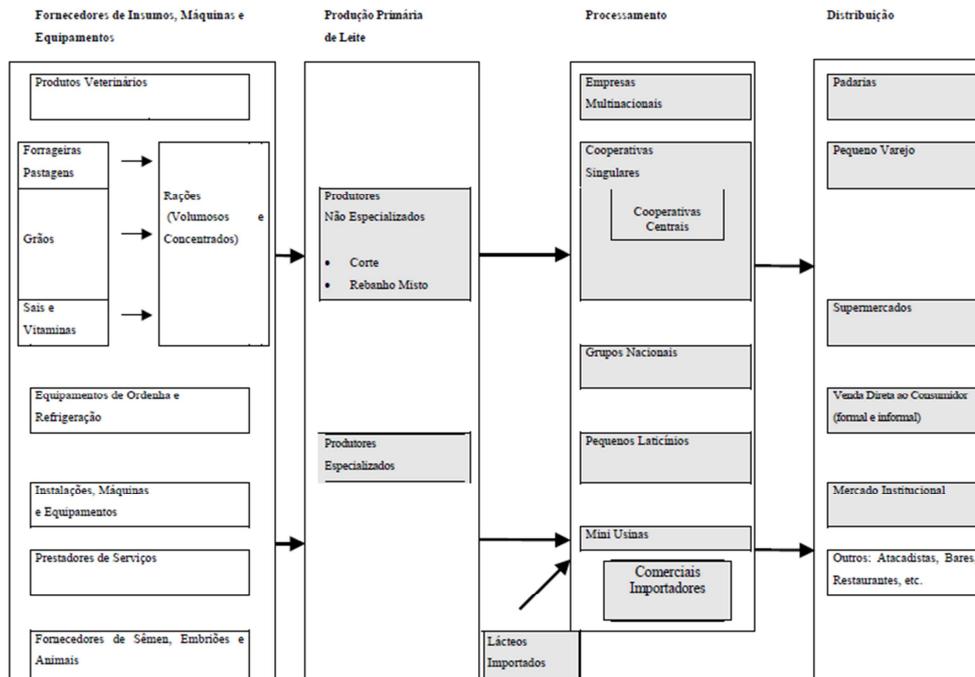
diversos trabalhos empregam como base de referência a figura da cadeia láctea elaborada por Jank e Galan (1998), apresentada na figura 20. Uma ressalva é que essa diferenciação proposta pelos autores é no mínimo controversa, tendo em vista que representa grande simplificação da realidade brasileira observada.

De uma maneira geral, a cadeia produtiva do leite é um sistema composto por vários setores econômicos articulados em torno do processo produtivo, sendo estabelecidas diferentes relações entre eles (MALLMANN, 2017). Entre os diversos elos estão os dos insumos, da produção primária, da indústria processadora e da comercialização do produto.

No elo da produção primária, os produtores podem ser agrupados genericamente em dois grupos: os especializados e os não especializados. Os primeiros têm a produção de leite como atividade principal, contando com rebanhos leiteiros especializados e tendo investido em tecnologia, *know-how* e outros ativos específicos (JANK; GALAN, 1998). De uma maneira geral, os produtores especializados trabalham com produção em escala, além de realizarem investimentos em genética animal e tecnologia (SANTANA, 2003). A produção especializada, via de regra, requer uma elevada mobilização de recursos produtivos, e é realizada em monocultura (SOUZA, 2011). Já os produtores não especializados trabalham com tecnologia mais rudimentar, tendo na atividade leiteira uma prática tipicamente de subsistência (JANK; GALAN, 1998). Mais especificamente, os produtores não especializados exercem a atividade como um adicional de liquidez mensal, quase não investindo em tecnologia (SANTANA, 2003).

Na cadeia produtiva do leite, o elo que possui certa dominância sobre os demais, pela sua força e por seu poder de mercado, é a indústria ou cooperativa processadora. Entre os fatores que explicam esse aspecto estão o seu tamanho em relação aos demais elos e também o seu domínio da informação. Além disso, no elo da industrialização ocorre o processo de transformação do leite cru com agregação de valor (MALLMANN, 2017). Outro elo com significativo poder de mercado é o da comercialização, esfera em que se observa, principalmente, um crescente aumento do papel do segmento de varejo. Destaque-se que o varejo detém um papel chave: o Conseleite é apenas um sinalizador de preço, não o determinante; em última instância o varejo tem influência significativa na determinação do preço.

Figura 20 – Cadeia agroindustrial do leite no Brasil



Fonte: Jank e Galan (1998).

Um ponto que merece esclarecimento em relação à cadeia estilizada de Jank e Galan (1998) refere-se aos dois conjuntos de cooperativas indicados. As cooperativas singulares atuam na compra comum de insumos, na venda do leite dos associados a outros laticínios ou até na industrialização do leite. As cooperativas centrais, de sua parte, são constituídas por cooperativas singulares e focam nas economias de escala no processo de industrialização dos derivados lácteos. Ainda em relação ao elo industrial, Jank e Galan (1998) definem os pequenos laticínios como empresas que atuam normalmente nos mercados regionais, na aquisição da matéria-prima, na industrialização e na comercialização dos seus produtos. Já os comerciais importadores são negociantes sem fábricas (JANK; GALAN, 1998).

No elo dos insumos empregados pelo produtor rural observa-se uma alta concentração de mercado. Por exemplo, rações, produtos veterinários, sementes, fertilizantes e ordenhadeiras dizem respeito a mercados oligopolizados, em que as empresas têm maior facilidade para determinar condições de venda e preços, entre outros aspectos (MALLMANN, 2017). Destaque-se que as cooperativas processadoras podem afetar a produção primária de leite tanto em relação à receita que o produtor recebe pelo leite vendido, quanto no tocante aos custos, ao oferecem, como ocorre em muitos casos, insumos aos produtores a preços mais acessíveis, comparativamente ao enfrentado pelo produtor na aquisição individual. Além disso, há o elo dos insumos empregados pelas indústrias, como, por exemplo, no caso da embalagem Tetra Park.

Entre os atores sociais que influenciam a cadeia láctea no setor estão a Emater e os sindicatos, quer dos trabalhadores rurais ou das indústrias de laticínios. Também o ambiente institucional condiciona a trajetória da cadeia do setor. Algumas medidas que exemplificam isso são as instruções normativas 51/2002 e 62/2011 emitidas pelo MAPA, a fiscalização da inspetoria veterinária e os programas de certificação como o Programa Boas Práticas da Fazenda (BPF). Outros atores que influenciam a cadeia láctea são as instituições de ensino, tanto profissionalizante quanto superior, que capacitam a mão de obra a ser empregada no setor. Ressalte-se também o papel da Emater e de outras instituições, como os STR via Senar, que atuam na formação dos produtores rurais.

De uma maneira geral, a cadeia láctea estilizada no tocante às atividades do setor no Corede Vale do Taquari é apresentada na Figura 21. Observa-se que o elo dos insumos da produção primária envolve ração, máquinas e equipamentos, além de serviços como assistência técnica privada de empresas e de veterinários.

Na região encontram-se produtores especializados, não especializados e aqueles que produzem leite apenas para o autoconsumo. O produtor especializado é aquele que não possui diversificação das suas atividades produtivas, indiferente de ser grande ou pequeno produtor, enquanto que o produtor não especializado apresenta diversificação produtiva, um traço que a região herdou de seu processo de colonização. Destaque-se que a soma da produção dos pequenos produtores resulta numa escala elevada de produção; mais especificamente, isso significa que a coletividade, a ação conjunta, pode trazer benefícios para a região. Os grandes produtores passam a ter problemas quando não têm vizinhos, mesmo que sejam pequenos os que, por exemplo, garantem a viabilidade da linha de coleta. Além disso, note-se que produtores de grande porte não necessariamente têm qualidade, e que os pequenos produtores não estão relegados à condição de produtores com menor qualidade no leite.

Observe-se que aquisições como as de máquinas e equipamentos ocorrem em menor intensidade junto aos produtores que operam para o autoconsumo. A coleta do leite é realizada pela empresa ou por leiteiros terceirizados, sendo que a produção, às vezes, vai para os centros de armazenagem do leite (postos de refrigeração), nos casos em que a distância entre o produtor e a empresa é significativa. Vale assinalar que as empresas que atuam na região recolhem leite também em outras regiões para suprir a sua demanda.

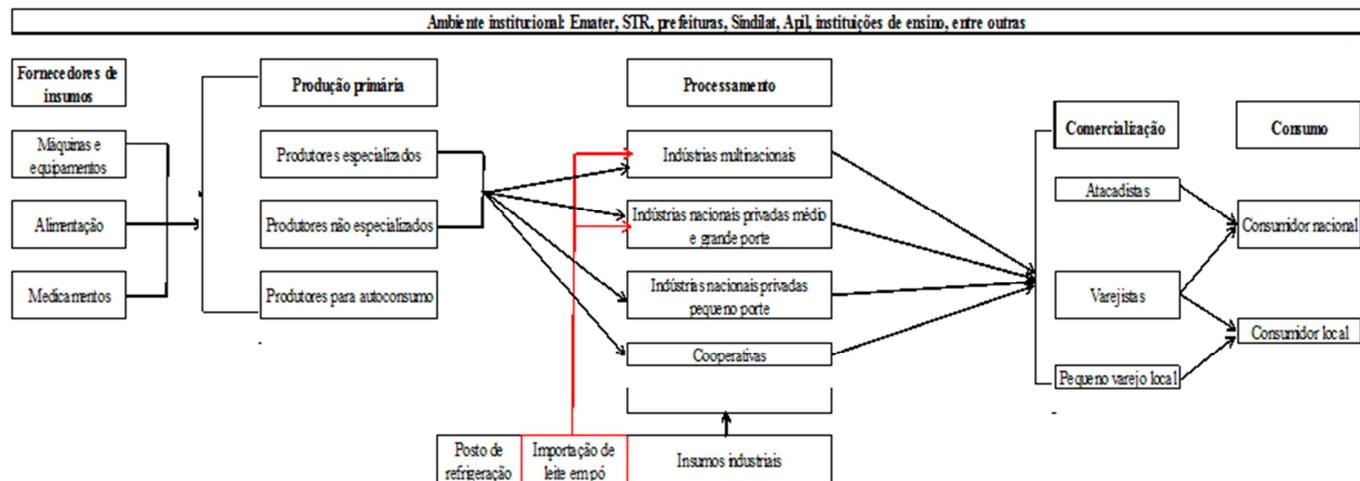
O processamento de leite é realizado por empresas de diversos portes, variando de pequenos laticínios até empresa multinacional. Algumas empresas que atuam no Corede têm origem nesse território, enquanto outras são de fora, seja de outros estados ou até mesmo do exterior do país. Um fato de destaque na região é a presença de diversas cooperativas de porte significativo com atuação no setor lácteo, além de operarem com outros setores, como o de suínos e o de supermercados.

Além do leite adquirido dos produtores rurais da região e do Estado, as empresas podem utilizar como insumo o leite em pó, principalmente em momentos nos quais a taxa de câmbio se mostra favorável à importação. Esse produto é importado principalmente dos países do Mercosul, cuja proximidade representa vantagens no tocante ao custo de transporte.

Após a industrialização do leite, tal produto, assim como os diversos produtos derivados, segue por diversos canais até chegar ao consumidor final, situado no próprio local e fora do estado. O produto pode ser encaminhado para os centros de distribuição das empresas localizadas perto dos principais mercados consumidores, para posterior

comercialização com as empresas de varejistas e os atacadistas. Mas o produto também pode ser comercializado diretamente com as empresas varejistas, os supermercados e as padarias, que realizam a venda para outros segmentos ou para o consumidor final. Por fim, o leite pode ser comercializado nos supermercados pertencentes à própria empresa processadora.

Figura 21 – Cadeia láctea estilizada do Corede Vale do Taquari



Fonte: Elaboração própria.

10.7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Vale do Taquari apresenta uma estrutura fundiária na qual predominam as pequenas propriedades, geralmente administradas por produtores familiares. O processo de colonização europeia, primeiramente portuguesa e mais tarde alemã e italiana, deixou traços marcantes na formação cultural e na estrutura produtiva da região, como se observa com o associativismo. Outro aspecto que se destaca na estrutura produtiva da região é diversificação, resultante, em parte, da produção destinada à subsistência dos produtores no início da colonização.

Os imigrantes que colonizaram a região tinham o domínio de diversos ofícios, o que contribuiu para a formação do tecido produtivo da região. As atividades industriais que sobressaem atualmente são as relacionadas com a produção de alimentos e com o complexo coureiro-calçadista. Além disso, a região possui um diversificado tecido relacionado com o setor de educação, contando com várias instituições de ensino superior, colégios que fornecem formação técnica e o Certa, entre outras instituições.

Apesar de no Vale do Taquari 74% da população residirem na área urbana em 2010, a região ainda apresenta um meio rural expressivo, pois em 23 dos 36 municípios a população residia predominantemente na área rural. Além disso, o VAB da agropecuária predominou em relação aos da indústria e dos serviços em 17 dos municípios da região em 2016. Entre as atividades que se destacam no meio rural estão a produção de grãos, leite, suínos e aves, entre outras.

A produção de leite no Vale do Taquari foi potencializada pela vinda dos imigrantes alemães e italianos, que primeiramente produziam para o seu próprio consumo e comercializavam o excedente. Mais tarde, com a crise em outras atividades predominantes na região, como a suinocultura, a produção de leite deixou de ser uma atividade secundária para adquirir posição de destaque na renda dos produtores rurais. Com o passar do tempo, diversas indústrias de laticínios surgiram ou se instalaram na região, devendo-se destacar as cooperativas Cosuel e Languiru, que passaram a atuar também no setor lácteo.

Nos anos mais recentes, a imagem do leite gaúcho, e consequentemente do leite da região, foi abalada pelas investigações da operação Leite Compensado, relacionada com fraudes na qualidade desse produto. Isso impactou significativamente o setor, pois uma parcela significativa do leite do Rio Grande do Sul é exportada para outros estados do Brasil.

A indústria de laticínios no Vale do Taquari é caracterizada como um oligopsonio, dado que algumas poucas empresas dominam o recolhimento de leite. Em 2016, atuavam na região 16 empresas do setor lácteo, representando aproximadamente 8,9% das empresas do setor lácteo gaúcho, sendo que a região respondia por 21,6 % do emprego nesse setor no estado como um todo. Estes dados evidenciam a importância do Corede Vale do Taquari no Rio Grande do Sul no setor lácteo, em termos de estabelecimentos e empregos.

Já em termos de produção primária, o Corede Vale do Taquari detinha a terceira maior produção entre os Coredes em 2017, respondendo por, aproximadamente, 8% da produção gaúcha de leite. Entre os municípios da região destacam-se Estrela, Teutônia, Anta Gorda e Arroio do Meio, em termos de produção, e Westfália, Estrela e Vespasiano Corrêa, em termos de produtividade. Saliente-se que há uma diversidade de situações referentes à produção e à produtividade nesse setor entre os municípios da região.

Por fim, também constitui aspecto de realce a redução expressiva do número de estabelecimentos que produzem leite no Vale do Taquari. O número passou de 14.037 em 2006 para 8.508 em 2017, uma redução de aproximadamente 39%. O que chama a atenção nesse dado é que a redução ocorreu em todos os municípios da região. Cabe ainda assinalar, além disso, que os dados do Censo Agropecuário de 2017 indicam que 69% dos estabelecimentos agropecuários que produzem leite no Vale do Taquari têm menos de 20 ha.

11 LEITURA SOBRE O SETOR LÁCTEO LOCAL REALIZADA NO ÂMBITO DOS PRODUTORES DE LEITE E SUA ANÁLISE

Neste capítulo se aborda o setor lácteo sob a perspectiva dos produtores de leite, produtores estes de diferentes portes, desde aqueles que adotam tecnologias mais rudimentares até os que trabalham com tecnologias de ponta, como, por exemplo, robôs. Essa heterogeneidade dos entrevistados se refletiu nas respostas, mas há numerosos pontos de concordância entre os entrevistados, como a respeito da dificuldade de se manter na atividade durante a crise do leite, quando em alguns momentos o preço recebido pelo litro do leite tinha estado inferior ao custo de produção.

Este capítulo encontra-se organizado em 10 seções. Na primeira seção se realiza uma caracterização dos produtores de leite, servindo a mesma para contextualizar a análise das seções posteriores. Na segunda seção são analisados aspectos relacionados com a produção e a comercialização de leite. A formação do preço do produto é a temática da terceira seção, e os aspectos relacionados com as exigências enfrentadas pelos produtores, a questão sanitária e a assistência técnica, representam o foco básico da quarta seção.

O objeto da quinta seção diz respeito às questões tecnológicas, e o investimento e o financiamento são tratados na sexta seção. Os principais problemas enfrentados pelos produtores na atividade constam na sétima seção; já a permanência na atividade é o assunto da seção seguinte. Por fim, a nona seção aborda alguns aspectos diversos da cadeia láctea sob a ótica do produto, e a décima e última seção traz as considerações finais.

11.1 CARACTERIZAÇÃO DOS PRODUTORES DE LEITE

Esta seção busca traçar uma caracterização dos produtores de leite, com a finalidade de contextualizar as análises posteriores efetuadas no capítulo. O primeiro aspecto abordado na caracterização é a idade média dos produtores, pois, conforme a literatura de desenvolvimento rural, vem ocorrendo, de um modo amplo, um envelhecimento da população rural. Os dados empíricos indicam que a idade média dos entrevistados é de 51 anos, corroborando com a tendência apresentada na literatura. Entre os entrevistados houve uma amplitude significativa, pois o mais jovem tinha 29 anos, e o de mais idade, 80 anos, sendo que aproximadamente 60% dos entrevistados se encontravam na faixa de 44 anos até 63 anos. Essa idade média elevada

traz preocupações relacionadas com a capacidade física desses produtores para continuar a exercer a atividade, dado o caráter penoso do setor do leite, em que as práticas envolvidas são exercidas todos os dias do ano. Camarano e Abramovay (1999) já destacavam o envelhecimento da população do meio rural; para Anjos e Caldas (2005), uma explicação para o envelhecimento engloba a queda da taxa de fecundidade e o aumento da expectativa de vida da população.

Na caracterização dos produtores de leite observou-se que 47% dos entrevistados tinham ensino fundamental incompleto; muitos deles haviam estudado até a 5ª ou 6ª série, 18% registravam o ensino fundamental completo e 29% tinham o ensino médio completo. Apenas 3% dos entrevistados apresentavam ensino técnico ou ensino superior completo. Esses dados vão de encontro aos obtidos em diversos estudos que analisaram a realidade do setor lácteo. Por exemplo, no estudo de Casali (2012), sobre o município de Cruz Alta, observou-se que 48% dos entrevistados tinham o ensino fundamental incompleto, e 13% o ensino médio completo; a divergência significativa nos resultados referem-se ao ensino superior completo, pois em Casali (2012) essa participação foi de 22%.

Observa-se que, apesar de 47% dos entrevistados não terem completado o ensino fundamental, os produtores desenvolveram capacitações necessárias para atuarem no setor lácteo. Um indicativo dessas capacitações é o fato de os produtores estarem exercendo a atividade por período de, em média, 30 anos. Os extremos do tempo de atuação foram 5 anos e 70 anos, sendo que, aproximadamente, 74% dos entrevistados estavam na faixa de 20 anos até 50 anos na atividade. Cabe uma ressalva sobre esses dados: os entrevistados indicaram o tempo em que estão na atividade, mas diversos apontaram que a produção de leite na propriedade ocorre há mais tempo, haja vista que seus familiares já trabalhavam com o setor. Muitos dos entrevistados, quando questionados sobre quanto tempo trabalham com o leite, responderam “desde sempre”, indicando que os mesmos ajudavam os seus familiares quando jovens e, assim, aprenderam as práticas, sendo o conhecimento tácito passado de pai para filho. Esse aspecto também foi apontado por Pedroso (2002) ao analisar os produtores de leite de diversas microrregiões do Rio Grande do Sul, tendo a autora inclusive ressaltado que a continuidade das práticas usualmente utilizadas também pode apresentar um aspecto negativo, o de retardar a adoção de novos métodos de trabalho.

Um aspecto muito enfatizado pela literatura acerca de agricultura familiar é a sucessão rural, conforme apresentado no capítulo 4. Essa

preocupação também foi observada no âmbito da pesquisa empírica, pois dos 62 entrevistados apenas 26 tinham sucessão familiar, o que representa 42% dos casos. Um dado preocupante é que 31% dos entrevistados declararam que não possuem sucessão familiar³¹. Os entrevistados apontaram diversos fatos para a falta de sucessão, como não terem tido filhos, os filhos “trabalharem fora” (em muitos casos com atividades do meio urbano como comércio e licenciatura), os filhos trabalharem na propriedade com atividades como integração de suínos e frangos, mas sem interesse no setor do leite, entre outros. Por fim, para 27% dos entrevistados, a sucessão ainda estava indefinida, seja pelo fato dos filhos serem muito novos para decidirem sobre isso ou pelo fato de, atualmente, trabalharem com outra atividade, mas sem terem ainda descartado a possibilidade de trabalhar com o leite.

Esses aspectos são ilustrados nas falas dos entrevistados. Por exemplo, o produtor entrevistado 16 indicou que é difícil ter sucessão na atividade do leite devido à sua baixa lucratividade, sendo que a família não consegue pagar para o filho em casa o que ele ganha de remuneração “trabalhando fora”. Ou, conforme o produtor entrevistado 5, o que o filho ganha “trabalhando fora”, o casal não obtém de lucro na propriedade. O produtor entrevistado 16 também destacou o caráter penoso da atividade, e que criou os filhos para trabalharem com outras atividades: “aqui [na propriedade] não tem futuro. A gente trabalha e trabalha. Eu quero que eles estudem para ter uma vida melhor que a nossa”. O produtor entrevistado 40 também abordou a questão da baixa lucratividade do leite: “fiz questão delas [as filhas] não continuarem, não adianta [...] [disse] vão estudar porque eu não quero que continuem trabalhando que nem eu trabalhei judiado. Não tem fim de semana. No leite nós somos escravos das vacas, simplesmente assim, porque tu não tens folga”. Aspecto similar foi apontado pelo produtor entrevistado 9, ao frisar que a atividade do leite é muito trabalhosa: “ali tu tem que estar todo dia, não tem horário, [...] [não tem férias]”.

Em relação à sucessão familiar, o produtor entrevistado 44 falou da necessidade da família oferecer condições para o filho gostar da atividade. Isso envolveria, por exemplo, buscar maneiras de reduzir o

³¹ Para fins de comparação, no estudo de Souza (2011) para a região de Passo Fundo, 32% dos entrevistados possuíam sucessão, 42% não possuíam sucessão e em 26% dos casos a situação estava indefinida. Já no caso analisado por Winck (2012), duas cooperativas de leite do oeste de Santa Catarina, a situação é mais complicada, em cerca de 65% das propriedades não havia sucessão familiar.

caráter penoso da atividade e/ou incentivar a realização de um curso técnico na área para conhecer melhor a atividade. Esse aspecto é similar ao destacado pelo produtor entrevistado 53, segundo quem, “para eles [os filhos] ficarem, vai ter que ter um incentivo maior, né? Porque ‘tu’ tem que demonstrar para eles que aquilo ali vai valer a pena, sabe? Que eles vão conseguir se sustentar com aquilo ali, as coisas têm que facilitar mais, não pode mais trabalhar tanto no braço”.

A sucessão é um processo de transferência da gestão do empreendimento (KIYOTA; PERONDI, 2014), devendo o atual gestor e/ou a família estarem abertos a aceitar sugestões dos sucessores, caso contrário os descendentes serão desestimulados a permanecer na atividade. Matte e Machado (2016) ressaltam que quando os pais afastam os filhos da atividade do estabelecimento, principalmente não lhes permitindo participar da tomada de decisões, os filhos não serão preparados para administrar a propriedade, e até são desestimulados a continuar na atividade. Como indicado na fala do produtor entrevistado 26, a resistência à mudança por parte da família faz com que os filhos, em muitos casos, vão trabalhar fora da propriedade.

O produtor entrevistado 31, por sua vez, destacou que atualmente é muito difícil para alguém começar na atividade do leite. Antigamente se podia iniciar mais gradualmente, mas atualmente se depende muito de financiamento. Para um jovem começar na atividade atualmente, “ele já tem que ter um pouco [de estrutura inicial]. Aí, aos pouquinhos também, [...] ele consegue [mas] tem que lutar, tem que lutar bastante [e tem que contar com a ajuda dos pais]” (PRODUTOR ENTREVISTADO 31).

Ainda em relação à permanência do jovem na atividade, o produtor entrevistado 11 ressaltou que há necessidade de duas famílias estarem trabalhando, o que permite um ou dois finais de semana livres por família, algo que na integração dos frangos e/ou suínos é viável. Além disso, se o jovem “vê os amigos dele saindo, alguma coisa assim, vai querer também. E assim, qualquer emprego, qualquer negócio que não tiver dinheiro no bolso e não rende, não vai ter santo que vai ajudar” (PRODUTOR ENTREVISTADO 11).

Um aspecto que pode ter contribuído para o resultado acima apresentado, sobre o envelhecimento da população e a falta de sucessão em diversos casos, foi a redução do número de filhos. No caso dos entrevistados a média é de 2 filhos. Esse número reduzido, aliado à questão da falta de sucessão, leva a analisar a mão de obra empregada na produção de leite. Conforme já esperado, a atividade é exercida predominantemente com uso de mão de obra familiar: 87% dos casos considerados. Quando se consideram os casos em que os entrevistados

tinham parceria na produção com filhos ou com irmão, essa porcentagem sobe para 92%. Apenas 8% dos entrevistados trabalhavam com empregados.

Em relação ao emprego de mão de obra contratada, o produtor entrevistado 62 apontou que, se o produtor não remunera bem o empregado, não obterá mão de obra adequada/qualificada para executar os serviços. Sendo assim, para trabalhar com empregado é necessário dispor de uma renda que permita remunerar adequadamente a mão de obra utilizada. Como indicado pelo produtor entrevistado 58, é difícil conseguir um empregado qualificado, que entenda do serviço. Maia e Sakamoto (2014) indicam que está ocorrendo um aumento da demanda por mão de obra com maior nível de qualificação no meio rural, em decorrência da concentração e da tecnificação da produção agrícola, devendo-se assinalar que a mão de obra do meio rural é predominantemente pouca qualificada e tem se reduzido devido ao processo de migração dos jovens para o meio urbano. Além disso, o produtor entrevistado 54 destacou que é difícil encontrar funcionários que queiram trabalhar no fim de semana. O aspecto do uso de empregado pode ser resumido na fala do produtor entrevistado 43: “o problema é “tu” achar alguém e, de repente, ele vai embora. Pronto, tu vai ter que pegar outro. Empregado é muito difícil. [Se] tu não consegue manter tua própria família, olha, eu vou dizer, não é fácil”.

Ainda em relação à mão de obra utilizada na atividade, ao menos 24% dos entrevistados afirmaram que realizam troca de serviço com os vizinhos nos períodos de maior trabalho, como, por exemplo, quando ocorre a silagem. Essa iniciativa é um indicativo de que o espírito colaborativo ainda está presente entre os entrevistados. Porém, na opinião do produtor entrevistado 33, a troca de serviços não funciona mais, porque cada produtor tem a sua maneira de trabalhar e está ocupado; mais especificamente, não tem tempo para sair e ajudar os demais produtores com troca de serviço. Num estudo realizado na região de Passo Fundo, Souza (2011) observou que aproximadamente 53% dos entrevistados adotavam a prática de troca de serviço, uma porcentagem significativamente superior à registrada no Vale do Taquari. Naquele estudo também foi percebido que nenhum dos entrevistados empregava mão de obra contratada na atividade leiteira; em casos esporádicos utilizavam diaristas. Já o estudo realizado por Winckler (2011) no oeste de Santa Catarina, concluiu que a realização de mutirões e as trocas de equipamentos, práticas comuns antigamente, quase não são mais realizadas, possivelmente em decorrência da redução da mão de obra disponível nas propriedades.

Ainda na pesquisa de campo, aproximadamente 11% dos entrevistados indicaram que contam com a ajuda de diaristas em épocas de maior serviço, como, por exemplo, quando recebem os frangos e/ou suínos. Portanto, em propriedades em que a produção de leite se conjuga com a criação de aves para as indústrias de carnes. O aumento da dificuldade para encontrar trabalhadores diaristas, por sua vez, foi enfatizado pelo produtor entrevistado 56. O produtor entrevistado 60, de sua parte, destacou o custo da mão de obra de terceiros: aqui se “faz o que a gente pode, o que a gente não vence a gente deixa, porque pegar um outro aí, o lucro foi. Eu sempre digo para a gente fazer o que a gente pode e o resto deixa”.

Destaque-se que numerosos entrevistados indicaram a necessidade de contratar serviço terceirizado de máquinas, como, por exemplo, na época de plantio do milho, pois esses interlocutores não possuem trator e/ou todos os implementos necessários para executar tal tarefa. Um caso que chama a atenção é a associação de produtores voltada aos implementos agrícolas, tendo o entrevistado 61 destacado que essa instituição já havia contado com mais participantes; ocorreu redução devido ao fato de diversos produtores terem adquirido os seus próprios implementos. Atualmente os implementos da associação são principalmente aqueles que os produtores utilizam com uma frequência menor, no decorrer do ano ou em épocas específicas, ou seja, implementos cuja aquisição individual não representa vantagem.

Outro aspecto destacado na literatura acerca da agricultura familiar e do desenvolvimento rural é a pluriatividade. Autores como Schneider (2006) enfatizam a importância desse aspecto para a renda dos produtores, seja contribuindo decisivamente para a sua elevação, seja reduzindo a sazonalidade dos ingressos. Graziano da Silva (2001), por sua vez, indicou que no Brasil a pluriatividade é, principalmente, uma estratégia de sobrevivência das famílias rurais de baixa renda que, em decorrência da queda dos preços das principais *commodities* produzidas no país, tiveram quedas significativa nas suas rendas. Além disso, a pluriatividade é uma forma de articulação entre os territórios e o ambiente externo, sendo que em muitos ambientes a viabilidade social e econômica é influenciada pela capacidade local quanto à geração de outras oportunidades de ocupação, mesmo que o território seja dependente de atividades agrícolas (SCHNEIDER, 2004).

No âmbito da pesquisa de campo, 40% dos entrevistados podem ser classificados como pluriativos, ou seja, pelo menos um membro da família exercia outra atividade. Eram 44% os não pluriativos, e em 16% dos casos a situação se mostrava indefinida, ou seja, os dados não

permitiram encaixar o entrevistado em alguma das duas situações anteriores. Quando comparadas as informações obtidas na pesquisa de campo com aquelas de abrangência nacional e referentes ao Censo Agropecuário de 2006, analisadas por Escher et al. (2014), verifica-se similaridade no resultado, sendo que no caso nacional 37% dos estabelecimentos foram classificados como pluriativos.

Em relação ao tipo de pluriatividade, constatou-se que 32% dos pluriativos exercem atividades agrícolas como, por exemplo, prestação de serviços de máquinas e equipamentos, conforme a definição apresentada por Schneider (2006). Atividades não agrícolas, por sua vez, eram exercidas por 52% dos entrevistados pluriativos, que exibiam atividades como, por exemplo, a de professor(a). Os demais casos de pluriatividade praticavam atividades não identificadas pelos entrevistados.

Para Chayanow (1974 apud SCHNEIDER, 2003b), o desenvolvimento de atividades não agrícolas está relacionado com a irregularidade do trabalho na agricultura, em que épocas com maior demanda de trabalho na propriedade alternam-se com períodos de menor demanda. O mesmo autor destacou que os rendimentos com atividades não agrícolas, em muitos casos, advêm de uma situação de mercado mais favorável para esse tipo de trabalho, comparativamente à remuneração derivada da comercialização dos produtos agrícolas. Por exemplo, o rendimento oriundo de um emprego no comércio pode ser superior ao proporcionado pela comercialização do leite em momento de crise do setor.

O tamanho da propriedade, por sua vez, pode ser um limitante para o exercício de atividade leiteira, capaz de influenciar a decisão dos membros da família sobre quais atividades exercer. Conforme dados do Censo Agropecuário 2017, 69% dos estabelecimentos do Vale do Taquari que produziam leite tinham menos de 20 ha. No caso da pesquisa de campo, os dados revelam que a área média foi de 20,4 ha. Havia produtores que tinham de 1 ha até 70 ha, e cerca de 32% dos entrevistados possuíam de 10 ha até 20 ha; apenas 16% detinham mais de 30 ha. Um fato destacado por diversos entrevistados foi a dificuldade de adquirir terras, por numerosos motivos, como falta de crédito fundiário e preço elevado praticado no correspondente mercado. Devido à falta de crédito fundiário, os pequenos produtores perdem nas questões relativas às chácaras; as pessoas do meio urbano que têm dinheiro adquirem os pedaços de terra, dificultando a expansão das propriedades (PRODUTOR ENTREVISTADO 48).

Quando se consideram as terras arrendadas, aproximadamente 19% dos entrevistados afirmaram atuar sob tal condição, quer dizer, arrendando terra. Em muitos casos são arrendadas terras de vizinhos que pararam de atuar nas atividades agrícolas, permanecendo somente com a produção para subsistência. Conforme indicado por diversos entrevistados, eles arrendam terras dos vizinhos que saíram da atividade e, assim, expandem a sua produção de alimentos e geram uma fonte de renda para o vizinho.

Diversos entrevistados destacaram o aspecto da legislação ambiental, mais especificamente o fato de não conseguirem utilizar uma parcela expressiva de suas terras devido à presença de mata nativa. Em outros casos, os entrevistados apontaram como problema a presença de declividade acentuada no terreno, impedindo ou dificultando muito o plantio. Um dimensionamento dessa questão pode ser obtido a partir do fato de que cerca de 10% dos produtores entrevistados alegaram que conseguem utilizar apenas 50% das suas áreas, sendo o restante mata nativa ou morro.

A partir dessa caracterização mais geral, parte-se agora para uma análise mais aprofundada do setor lácteo. Primeiramente se analisa a faixa de renda total dos produtores, assunto da **Tabela 14**, sendo que essa faixa engloba as rendas das diversas atividades executadas na propriedade. Os dados indicam que a renda bruta dos produtores não é tão elevada, pois 50% dos entrevistados figuram no patamar de renda bruta inferior a 4 SM. Apenas 14,5% dos produtores indicaram que possuem renda bruta superior a 10 SM. Todavia, não se pode afastar a hipótese de que esses dados estejam subestimados, uma vez que foram os próprios entrevistados que declararam a sua renda. Destaque-se que 16,1% dos entrevistados não declararam a sua renda bruta, optando por indicar a renda líquida por considerarem que a mesma representa melhor a realidade. Desses entrevistados, metade obtinha renda líquida de 2 SM até 4 SM, 40% percebia de 1 SM até 2 SM e 10% auferiam menos de 1 SM.

Um ponto que se destaca em relação à renda dos entrevistados é a participação da atividade do leite nos valores declarados. O leite representou em média 63% da renda dos entrevistados, indicando a sua importância para o sustento das famílias. Além disso, para aproximadamente 18% dos entrevistados o leite era a única fonte de renda; para cerca de 49%, representava 70% ou mais da renda, e para aproximadamente 32%, representava a metade da renda. Esses dados apontam a função social do leite, como fonte de renda para diversas famílias, uma questão abordada mais detalhadamente no capítulo 13.

Observe-se que esses patamares de renda são similares aos encontrados por Mariani (2006) em análise de uma iniciativa local da Serra Gaúcha: para 70% dos produtores, o leite era a principal fonte de renda, e para 10% ,era a única fonte de renda.

Tabela 14 – Faixas de renda mensal dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari – 2018 – em Salários Mínimos (SM) (%)

Faixa de renda	Participação
até 1 SM	4,8%
1 SM até 2 SM	16,1%
2 SM até 4 SM	29,0%
4 SM até 7 SM	16,1%
8 SM até 10 SM	1,6%
8 SM até 10 SM	1,6%
mais de 10 SM	14,5%
n.d.*	16,1%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados obtidos nas entrevistas. N.d.: informação não disponível.

Os dados obtidos na pesquisa de campo indicam concentração das atividades exercidas na propriedade. O fato de existirem entrevistados para os quais o leite respondia por 100% da renda, constitui algo surpreendente, tendo em vista que a literatura informa que as propriedades do Vale do Taquari trabalham com policultura; por exemplo, no trabalho de Cyrne (2015), 56% dos produtores de leite analisados trabalhavam com uma segunda atividade.

A diversificação da produção agrícola nas propriedades da região é um traço relacionado com o processo de colonização, que teve como base a agricultura de subsistência (SCHIERHOLT, 1993 apud SCHMITT, 2012). Buscando verificar se esse traço se mantém, perguntou-se aos entrevistados sobre quais produtos eles produziam na propriedade com a finalidade de venda. As respostas indicaram uma diversidade de produtos destinados à comercialização, como, por exemplo, os resultantes da criação de suínos e de frangos, assim como o gado de corte, verduras, ovos e até lenha (ver **Tabela 15**). De uma maneira geral, 21% dos entrevistados trabalhavam com a integração de

suínos, 15% com a integração de frangos, 10% com milho e 10% com soja, além de 5% dos entrevistados prestarem serviços de máquina. Isso é bem ilustrado na fala do entrevistado 53: “tu não consegues trabalhar em cima de uma cultura só, porque tem meses que uma cultura está bem e a outra não, quase tem que ter um mix para fazer um giro por mês, senão não fecha [a propriedade daria prejuízo]”. O produtor entrevistado 13 inclusive destacou que o próprio laticínio o está incentivando a diversificar as fontes de renda.

Essa diversificação também foi observada no estudo de Souza (2011), realizado sobre a região de Passo Fundo. Aproximadamente 95% dos entrevistados produziam leite e grãos, havendo diversas combinações da produção envolvendo grãos, leite, suíno e frango, entre outras atividades.

Tabela 15 – Produtos comercializados, além do leite, pelos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari - 2018 (%)*

Produto	Participação	Produto	Participação
Suínos	21	Cavalos	2
Frango	15	Compostagem	2
Milho	10	Geleia ecológica	2
Soja	10	Laranja	2
Gado de Corte	5	Lenha	2
Serviço de máquinas	5	Porco engorda	2
Ovos	5	Silagem	2
Feno	3	Terneiros	2
Leitões	3	Turismo	2
Verduras	3		

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. * Os entrevistados podiam indicar mais de um produto.

Outro aspecto que chama a atenção tem a ver com as diversas combinações de atividades: leite e suíno (9 casos), leite e frango (6), leite e grãos (3), leite, suíno e frango (3). Além disso, há outras combinações que ocorreram apenas uma vez, como leite e verduras, leite e turismo e leite e gado de corte. Todas as combinações se encontram na **Tabela 16**.

Tabela 16 – Combinação dos produtos comercializados pelos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari – 2018

Combinação	Frequência	Combinação	Frequência
Leite	19	Leite; gado de corte	1
Leite; suíno	9	Leite; gado de descarte	1
Leite; frango	6	Leite; geleia ecológica	1
Leite; frango; suíno	3	Leite; grãos (milho e soja); frango	1
Leite; grãos (milho e soja)	3	Leite; grãos (milho e soja); suíno	1
Leite, frango, serviço de máquinas, silagem	1	Leite; leitão	1
Leite, gado de corte; suíno	1	Leite; lenha; ovos	1
Leite, laranja, ovos	1	Leite; milho	1
Leite, porco engorda	1	Leite; ovos orgânicos; verduras	1
Leite; cavalos; leitão	1	Leite; serviço de máquinas	1
Leite; compostagem; novilhas	1	Leite; soja; suíno	1
Leite; feno	1	Leite; turismo	1
Leite; feno; grãos (milho e soja); serviço de máquinas	1	Leite; verduras	1
Leite; frango; gado de corte; suíno	1		

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas.

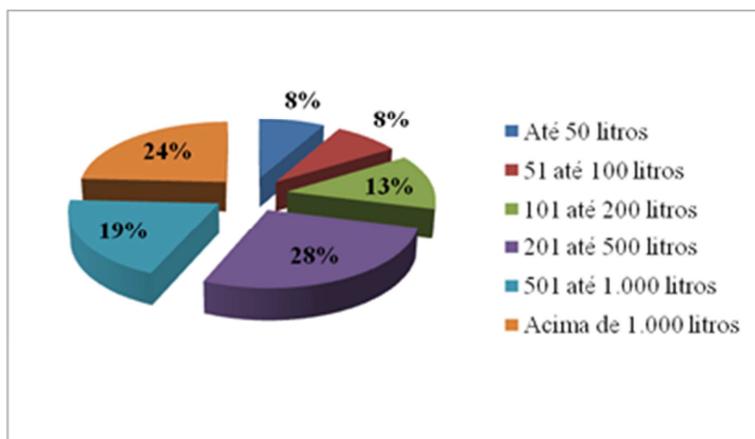
Dois casos interessantes referem-se a produtor que trabalha com a atividade de turismo na propriedade e, de outra parte, a produtor que comercializa geleia ecológica. Conforme a literatura sobre a problemática do desenvolvimento rural, notadamente em autores como Graziliano da Silva (2001), o turismo e a gastronomia são algumas das novas funções que o meio rural assume. Outro caso interessante é o caso dos produtos orgânicos, que também são comercializados, indicando existir demanda dos consumidores – em muitos casos residentes no meio urbano – pelos produtos pertencentes a esse nicho de mercado.

11.2 PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE LEITE

A partir dessa caracterização geral do público alvo da pesquisa de campo, efetua-se uma análise da atividade leiteira à qual as entrevistas permitiram uma aproximação. A produção diária dos produtores variava consideravelmente, indo de 25 litros de leite até 5.700 litros, sendo a produção média de 863 litros de leite diários. Destaque-se que 24% dos entrevistados produzem mais de 1.000 litros diários, podendo ser classificados como produtores de grande porte (Gráfico 31). Esse dado contrasta com os produtores que produzem até 100 litros, representando menos de 16% dos entrevistados, indicando um aumento na escala de produção. Isso pode ser evidenciado na fala do produtor entrevistado 37: “há quarenta [anos atrás] quem tinha dez litros de leite por dia [...] pagava o rancho do mês e sobrava dinheiro. Hoje o que tu quer com quinze litros de leite? Nem [recolhem o leite]”.

Além disso, o mesmo entrevistado apontou que a margem de lucro está sendo reduzida quando comparada à situação anteriormente observada. Em relação à escala de produção, chama a atenção o comentário do produtor entrevistado 37, de que o trabalho de operar com um rebanho de dez animais ou de sessenta animais é similar: tem que acordar cedo para ordenhar, tem o compromisso de ter que estar em casa.

Gráfico 31 – Produção diária de leite dos produtores entrevistados no Vale do Taquari – 2018 (%)

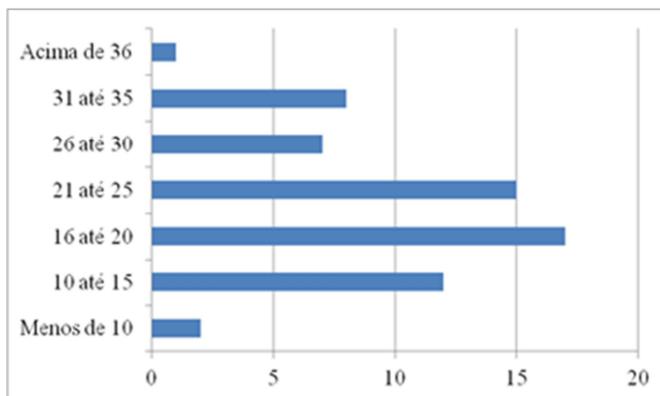


Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas.

Quando se compara o quadro testemunhado com cadeias lácteas de outros países, observa-se que, em geral, o volume de produção dos entrevistados é superior ao caso queniano, em que a produção é dominada por pequenos produtores. Essa situação, conforme Woolfred e Bilal (2017), eleva o custo de produção da indústria, além de gerar desafios no tocante ao recolhimento e à qualidade do leite. Os dados do capítulo 7 permitem concluir que o volume de produção dos produtores da Nova Zelândia e da Austrália, por sua vez, são superiores aos do Vale do Taquari, indicando que a região se encontra num patamar intermediário quando comparada a outras regiões ou outros países integrantes da cadeia global de valor láctea.

Em termos de produtividade, essa diferença também é visível, pois há casos de produtores operando com uma produtividade muito baixa, de 8 litros/vaca/dia, até produtores operando com produtividade elevada, de 39 litros/vaca/dia. A distribuição da produtividade diária está apresentada no **Gráfico 32**, cujos dados ressaltam a heterogeneidade presente no setor. Para fins de comparação, a produtividade média do Corede Vale do Taquari, em 2017, foi de 3.608 litros/vaca/ano, o que, convertido, resulta em aproximadamente 10 litros/vaca/dia. Com base nesse comparativo, é possível vislumbrar que diversos produtores entrevistados trabalham com um nível de produtividade de ponta, resultado de fatores como melhora genética do rebanho, alimentação adequada e estrutura que, nas falas dos entrevistados, “proporciona conforto para os animais”.

Gráfico 32 – Produtividade dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari – 2018 em litros/vaca/dia



Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas.

Do volume produzido de leite, os produtores geralmente permaneciam com uma quantidade para consumo próprio, para alimentação dos animais de estimação e/ou dos terneiros em fase de amamentação. Em média, os entrevistados comercializavam 96% da sua produção, sendo que apenas 5 dos produtores declararam comercializar a totalidade do que obtinham. Essa alta porcentagem de comercialização deve-se, em parte, ao volume expressivo da produção de muitos produtores, o que faz com que a quantidade de leite que permanece para consumo na propriedade seja reduzida quando se relativiza o dado. Nos casos de produtores com menor volume de produção, a porcentagem comercializada é menor, sendo o mínimo da série de 75%. Essa elevada taxa de comercialização com o laticínio do leite produzido indica ausência ou insignificância do mercado informal de leite, situação em que o produto é comercializado diretamente com o consumidor final ou através de um comerciante informal. Essa prática ainda é comum na cadeia láctea queniana, na qual 45% da produção de leite é destinada ao autoconsumo do produtor, e o canal informal é responsável por 80% do leite comercializado (FINTRAC INC., 2015).

Quando questionados se os produtores produzem nata, queijo ou outros derivados do leite com o volume do produto que guardam para o consumo familiar, 53% dos entrevistados responderam que não. Um dos motivos apontados para isso foi a falta de tempo: “hoje em dia a correria do dia a dia não permite mais” (PRODUTOR ENTREVISTADO 24). Ou ainda: “o serviço que dá [fazer esses produtos] vai faltar em outro lugar, não tem como fazer tudo” (PRODUTOR ENTREVISTADO 18). Do total dos entrevistados, 24% produzem nata, 21% queijo, 3% requeijão, e 2% manteiga ou doce de leite, ressaltando-se que diversos produtores citaram mais de um desses produtos. Quando perguntados se os produtores comercializavam os derivados de leite, as principais respostas de justificativa da não comercialização se referiram à fiscalização e às exigências para produzir. Nas palavras do produtor entrevistado 58, “hoje em dia tem que ter tudo registrado”. Alguns casos pontuais chamam a atenção: um produtor já possuía uma agroindústria no segmento do leite, e outros dois já tinham realizado a comercialização de queijo, mas pararam devido às exigências crescentes e/ou devido à circulação de pessoas desconhecidas na propriedade em virtude da comercialização.

Como apontado por um entrevistado, “as leis hoje no Brasil, [para] as agroindústrias familiares, principalmente de derivados de animais, queijo, leite, são iguais às para uma fábrica grande. “Tu” pode olhar ao redor e ver quantas tinha e quantas ainda tem” (PRODUTOR

ENTREVISTADO 37). Além disso, o mesmo entrevistado indicou que o custo é muito elevado, pois o produtor precisa ter um veterinário responsável, realizar análise do leite todo mês num laboratório, adquirir as embalagens, contar com um sistema de refrigeração para armazenar e distribuir os produtos, entre outras exigências, sendo a legislação muito rígida sobre tudo isso. Para Schneider (2006), há a necessidade de harmonização das exigências e normas das diversas esferas de governo, para resolver entraves burocráticos decorrentes de sobreposição da legislação ambiental, sanitária e/ou tributária que restringem o desenvolvimento de atividades vinculadas à pequena agroindústria e ao turismo rural.

Em relação aos planos futuros, três produtores demonstraram interesse em produzir para a comercialização de derivados do leite, e não mais apenas o leite *in natura* comercializado com o laticínio. Um dos entrevistados demonstrou interesse na construção de uma queijaria; outro, na produção de doce de leite artesanal comercializado em lata com *design* aprimorado, buscando atingir um nicho de mercado de produtos caseiros com maior valor agregado; e outro, na instalação de uma agroindústria ainda sem foco definido. Esses planos indicam intenção dos produtores quanto ao *upgrading* de produto e até de função – no sentido considerado no capítulo sobre o debate teórico a respeito das CGV –, pois passariam a processar o produto antes comercializado *in natura*. Além disso, o processamento do produto envolve o desenvolvimento de novas capacitações por parte dos produtores.

Um aspecto é que não se observou na pesquisa empírica a presença de ativos complementares que permitam capturar maior parcela do valor agregado, como as marcas individuais ou coletivas e as certificações de indicação geográfica ou de produção orgânica, sendo que o produtor entrevistado que produzia orgânicos declarou não ter interesse em adotar a certificação. O uso de ativos complementares é bem mais usual em outros locais. Por exemplo, Salles-Filho e Bin (2014) frisaram que na França se emprega uma gama variada de certificações, e EDA (2017b) destaca que na Europa há mais de 300 queijos e produtos lácteos registrados com indicação geográfica ou como especialidades tradicionais. Além disso, conforme Bamber et al. (2013), o *upgrading* de produto e processo dos países em desenvolvimento em muitos casos está relacionado à obtenção de certificações necessárias à permanência na cadeia. Uma das poucas certificações citadas pelos entrevistados foram os testes de sanidade animal – no sentido, por exemplo, de evidenciar propriedade livre de tuberculose – e o certificado de boas práticas da fazenda (BPF), que

podem ajudar a criar oportunidades de exportação dos produtos lácteos do país.

Direcionando a abordagem um pouco mais para a esfera da comercialização, todos os entrevistados declararam que vendiam o leite para uma única empresa. No aspecto da comercialização, 4 empresas se destacaram: a cooperativa Languiru, que adquiria o leite de 53% dos entrevistados, a cooperativa Cosuel (19%), que atua no segmento lácteo com a denominação de Dália, a empresa Steffenon (11%) e a empresa Lactalis (6%). Os demais produtores trabalhavam com empresas menos citadas. Merece realce que aproximadamente 74% da produção fossem captados por cooperativas, convergindo com o apontado por Feix e Jornada (2015) de que as cooperativas têm presença expressiva na região. Essa presença de cooperativas não é algo que ocorre apenas na cadeia da região; em outros países, como os Estados Unidos e a Nova Zelândia, também há uma significativa presença de cooperativas na etapa do processamento.

Ainda em relação às cooperativas, 77% dos entrevistados indicaram ser associados de alguma cooperativa, seja de produção, de eletrificação ou de crédito. Entre as vantagens de ser sócio das cooperativas, foi mencionada uma gama ampla de aspectos, como o fato do associado ser “dono” da cooperativa, a repartição dos lucros que ocorre no fim de cada ano, a assistência técnica ofertada, o desconto na ração para os associados e a possibilidade de parcelar o seu pagamento. Algumas cooperativas também ofereciam desconto no valor da compra realizada no mercado, pelo fato do sócio ser produtor de leite. Na opinião do produtor entrevistado 52, isso era para o produtor “não desanimar por completo”. Destaque-se que a prática de fornecer insumos a um preço inferior aos associados é uma prática também realizada por cooperativas de outros países, como a uruguaia Conaprole.

Outras vantagens frequentemente citadas foram a possibilidade de descontar na conta do leite as compras realizadas no âmbito da cooperativa e a possibilidade de realizar financiamentos com a cooperativa. De uma maneira geral, a cooperativa pagava para o dono do animal, do equipamento ou do insumo adquirido pelo associado, e realizava o desconto na conta do leite do valor financiado ao longo dos meses. Além disso, as cooperativas também oferecem cursos para os jovens que permanecem na propriedade, buscando incentivar a formação de sucessão.

Na opinião do produtor entrevistado 6, as empresas multinacionais pagam um preço um pouco superior. Todavia, assinalou, “elas só compram o teu leite, o resto tu “te vira”. As cooperativas não.

As cooperativas dão assistência técnica, fornecem ração a um preço razoável”. Por fim, o produtor entrevistado 48 destacou que o lucro nas cooperativas fica com os produtores, enquanto que numa firma particular o lucro pertence apenas aos acionistas. Em relação às cooperativas também se destaca o fato de o lucro permanecer na região, ajudando o seu desenvolvimento.

Retornando à temática da comercialização de leite, em média os produtores vendiam o leite para a mesma empresa há 21 anos. Esse tempo elevado favorece, em muitos casos, a constituição e o fortalecimento de relações de confiança entre os produtores e o laticínio, como será visto posteriormente com respeito à razão da escolha da empresa com a qual comercializa. Dentre os entrevistados há casos em que o produtor está comercializando com o laticínio há menos de 1 ano até casos em que o produtor comercializa há mais de 50 anos. Dos entrevistados, 47% estão há pelo menos 20 anos com o mesmo laticínio, indicando uma relação de fidelidade. Em geral, se observou que os produtores apresentavam uma média de anos de fornecimento, quando associados a uma cooperativa, superior ao que ocorria com uma empresa privada, respectivamente 24,6 anos e 5,3 anos. Isso pode ser explicado por diversos fatores, como o fato das cooperativas estarem atuando na região há mais de 50 anos, e o fato das empresas sofrerem processos de falência e/ou reestruturação, como, por exemplo, ocorreu no caso da empresa Promilk, que decretou falência, ou no caso da empresa Elegê, que passou por sucessivas vendas, pertencendo atualmente à Lactalis. Para fins de comparação, Mariani (2006), ao analisar uma cooperativa na Serra gaúcha, observou que mais da metade dos entrevistados trabalhava com essa organização há mais de 10 anos, e em alguns casos chegava-se a 20 anos, um tempo de comercialização significativamente inferior ao observado no Vale do Taquari.

Quando questionados acerca do motivo de trabalharem com algum laticínio em particular, diversos entrevistados destacaram o fato de serem integrados na produção de suínos e/ou frangos com a cooperativa. Assinalaram igualmente que esta executava uma política segundo a qual os produtores lhe devem entregar os diversos produtos, caso contrário corriam o risco de não mais receber suínos, por exemplo.

Outros fatores que influenciavam na escolha do laticínio para o qual vender, foram o fato do produtor ou algum familiar ser sócio fundador das cooperativas (em 10% dos casos), a confiança na empresa (10%) e o fato de pagarem pontualmente (5%). Alguns fatores que apareceram com menor frequência foram: a acomodação, a fidelidade com a empresa, a estabilidade do preço, a prática do melhor preço da

região, o aspecto de ser uma das empresas que melhor remuneram pela qualidade, ser uma empresa menos exigente, valorizar o que é do município e, igualmente, o fato de, quando outra empresa faliu, o leiteiro (transportador) que fazia essa linha migrou para a atual empresa. Em relação à estabilidade do preço pago pelas cooperativas, o produtor entrevistado 24 apontou que

as cooperativas normalmente sempre [...] [tiveram] um pouco mais de estabilidade. [...]. Quando o setor não está tão bem, [outro setor] segura aquele setor um pouco. Então “tu” não tem aquela função de valores que [nem] nenhuma empresa [que] só trabalha com lácteos; vai chegar aquele momento que ela vai abaixar R\$ 0,25/l, R\$ 0,30/l e deu [a cooperativa reduz o preço de uma forma mais gradual].

Um aspecto similar ao destacado pelo produtor entrevistado 52, é que as cooperativas têm diversas fontes de recursos, conseguindo manter o preço mais estável no decorrer do ano. Por sua vez, a pontualidade no pagamento foi ressaltada pelo produtor entrevistado 56: pelo fato do leite gerar uma renda mensal, ficar um ou dois meses sem pagamento cria complicação para a situação da propriedade. Já em relação à fidelidade, a fala do produtor entrevistado 62 resume a ideia:

eu vendo para a [...] cooperativa porque a gente já “tá” acostumado com ela [...], tem confiança nela [...], paga direitinho sempre. E tem uma relação já muito antiga, então apesar de eu já ter sido tentado diversas vezes, [...] a gente continua [na cooperativa] [...]. Isso porque a gente tem o espírito assim, cooperativista, que eu acho que, pra mim, é por aí.

Esse espírito cooperativista foi destacado por Feix e Jornada (2015) como uma característica presente na região desde a sua colonização. Nessa fala também se observa um sentimento de pertencimento do entrevistado ao território; trata-se da ideia de que a cooperativa é algo que o interlocutor ajudou a construir. Ainda em relação às cooperativas,

[o leite] sempre tem um preço bom; é porque é uma cooperativa. Os outros só exploram. Tá certo

que os outros estão pagando até mais, só que o que vai acontecer se eles têm todo mundo? Aí agora nós temos vocês na mão; querem trabalhar, [é] tanto por isso; senão tchau para vocês. **A cooperativa é uma coisa que é nossa** (PRODUTOR ENTREVISTADO 5, grifo nosso).

Nesse sentido, o produtor entrevistado 61 indicou que, se não houvesse as cooperativas atuando no setor, o preço pago pelo leite seria menor, porque as empresas privadas seriam mais unidas entre si e pagariam um valor menor. Esse é um aspecto visível da influência dos territórios na articulação da cadeia láctea.

Um caso interessante foi o do produtor que afirmou que o proprietário do laticínio para o qual vendia sua produção de leite era “como um pai para ele”. O argumento para tal apreciação relacionou-se ao apoio que recebe da empresa toda vez que necessita, inclusive com financiamento, e ao relacionamento próximo que eles mantêm, algo que, segundo o entrevistado, o produtor não vai encontrar em nenhuma cooperativa ou multinacional. Essa experiência indica que também há casos de relações de confiança dos produtores com as empresas privadas, ou seja, esse tipo de relação não se restringe às cooperativas. Outro exemplo da relação entre produtor e empresa privada, refere-se à empresa que paga para o seu produtor a diferença entre o preço da ração adquirida na cooperativa, na condição de não associado, e o preço que ele obteria sendo sócio, uma iniciativa que busca fidelizar o produtor.

Quando questionados se haveria outra empresa na região que poderia adquirir o leite, apenas 5% dos entrevistados apontaram que não havia outra empresa; 76% afirmaram que havia outras empresas e 19% não informaram. Acerca do número de empresas que poderiam recolher o seu leite, uma questão respondida por apenas 30 dos 62 produtores, 67% respondentes indicaram que haveria apenas uma empresa apta, 17% indicaram duas empresas, 10%, três empresas, e 7%, quatro empresas. Indicou-se que em diversos casos há uma significativa concorrência na captação de leite.

Seria esperado, a princípio, que a existência de outras empresas na região aptas a captar o leite do produtor teria impacto sobre os produtores, mas apenas 13% dos entrevistados indicaram isso, assinalando que tal situação gera concorrência entre as empresas. Para 27% dos entrevistados não há impacto, e os demais não souberam ou optaram por não responder essa questão. Além disso, um dos entrevistados destacou que a existência de outras empresas que captam

leite na região só afeta os produtores pequenos, cujo leite não era recolhido pela cooperativa. Uma possível explicação para o fato dos produtores não considerarem que há impacto pode ser resumida na fala do produtor entrevistado 52: “se tu começa a pular [migrar], tu começa a te estragar porque tu achas que tu tá melhor, e daqui a pouco tu vê que não está”. Isso pode ser relacionado com as falas de alguns entrevistados segundo os quais a empresa concorrente oferece um preço mais vantajoso até o produtor migrar de empresa; depois a situação se iguala à anterior ou até o produtor fica numa situação menos favorável. Conforme o produtor entrevistado 31, já houve empresas que ofereciam um preço superior ao que ele estava recebendo, “mas a gente tem medo. [...] Acho que depois eles não pagam ou pagam a metade, ou demora para pagar [por isso eles não trocam de empresa]”.

Sobre a entrada de novas empresas no mercado, como recentemente ocorreu com a empresa Lactalis, 35% dos produtores entrevistados indicaram que isso não os afetou; já para 6% isso afeta apenas aos grandes produtores, cuja matéria prima é disputada pela empresa. Já 27% dos produtores indicaram que a entrada de novas empresas é positiva porque estimula a concorrência no mercado local, enquanto para 17% isso tem um efeito duplo: afeta pela concorrência, mas há o receio da empresa ir embora e/ou não realizar os pagamentos³². Como apontado pelo produtor entrevistado 54, já houveram empresas que faziam propostas de preços mais elevados, mas que isso não durava muito porque depois elas faliem e os produtores demoravam a receber os pagamentos.

O aspecto do efeito duplo foi destacado pelo produtor entrevistado 62. Segundo suas palavras, a concorrência é positiva, mesmo que o produtor não venda para a outra empresa, mas a empresa multinacional pode decidir encerrar as atividades na região e se instalar em outro local. A falta de conhecimento sobre a empresa também foi citada nas entrevistas: “vamos supor que entra um novo laticínio, [...] mas a gente fica com pé meio atrás, mas a empresa vem de onde? Quantos anos faz que ela já tá [atuando]?” (PRODUTOR ENTREVISTADO 27).

Por fim, o produtor entrevistado 59 apontou que a concorrência aumenta, pelo menos até que as empresas “fazem mais ligações entre eles”. Ou seja, momentaneamente até pode ocorrer uma especulação

³² Observa-se que 21% dos produtores não opinaram a cerca desta questão.

entre as empresas, mas depois de um curto período de tempo elas já se entendem entre si (PRODUTOR ENTREVISTADO 42).

Outro aspecto observado durante a pesquisa de campo está relacionado com a quantidade mínima de leite que os produtores deveriam produzir para o laticínio recolher o produto. A metade dos respondentes não soube informar se a empresa para a qual eles vendiam o leite exigia um volume mínimo, e, conforme aproximadamente 24% dos respondentes, não há volume mínimo. Por sua vez, os respondentes que indicaram a presença de um volume mínimo de produção discordaram em relação à quantidade, muito possivelmente pela diversidade de empresas atuando na região: por exemplo, para alguns esse volume seria 30 litros de leite por dia, para outros, 50 litros, sendo 100 litros o maior volume citado. Feix (2016) destacou que em contexto de desregulamentação do mercado de produtos lácteos e de abertura comercial, as empresas passaram a estabelecer exigências de escala mínima de produção, e produtores com pequena escala de produção e situados “fora das linhas de coleta” foram excluídos do rol de fornecedores de algumas empresas privadas.

Gera preocupação com o possível estabelecimento de um volume mínimo um aspecto relacionado à função social do leite. Mais especificamente, “o que o pessoal é para começar [caso pare com o leite]? Quem só tem pouco leite, não tem outra coisa, é passar fome ou começar a roubar? **Quantas pessoas se defendem só com vaca [com o leite]?**” (PRODUTOR ENTREVISTADO 52, grifo nosso). Essa função social do leite também foi ressaltada na fala do produtor entrevistado 1:

o leite é, sem dúvida, o **setor que mais movimenta a economia da região**. É como um todo, porque é uma **receita mensal e emprega muita gente**. O leite faz com que tenha circulação mensal de dinheiro. Ocupa mais pessoas na atividade. **E no leite, ainda, o produtor pode influenciar no custo** (grifo nosso).

O aspecto da influência no custo refere-se à maior autonomia que existe na atividade do leite, comparativamente ao que ocorre na integração de frango e/ou suíno. A questão da circulação de dinheiro também foi frisada por outro produtor:

dois anos atrás, quando estava um pouco melhor, a cada dois dias tinha um vendedor na casa. Ano passado não tinha nenhum, né? Tipo não vem, né?

Mas tu vê que tem menos gente circulando, a economia não gira (PRODUTOR ENTREVISTADO 11).

Conforme destacada mais acima, a elevada média de anos de fornecimento para uma mesma empresa permite o desenvolvimento de relações de confiança entre os produtores e o laticínio. Isso fica evidente quando se considera que 87% dos produtores informaram não possuir contrato com a empresa para a qual vendem o leite, em muitos casos indicando que possuem contrato com a empresa em outros setores, como o frango e/ou o suíno, mas no caso do leite tendo apenas o cartão de associado da cooperativa. Cerca de 52% dos entrevistados informaram que possuem esse cartão, sendo que nem todos tinham contratos em outras modalidades com a cooperativa. Como indicado na fala de um entrevistado, “eu não preciso de contrato; quem é sócio da cooperativa [...] é dono [dela]” (PRODUTOR ENTREVISTADO 37). A predominância de relações informais, além da presença dos vínculos decorrentes da assistência técnica prestada pelo laticínio, também foi observada por Breitenbach (2008) no caso do município de Ajuricaba/RS.

Destaque-se que apenas 10% dos entrevistados, aproximadamente, possuíam contrato com a empresa para o fornecimento de leite, sendo indicado pelos produtores que a empresa em questão adotou a prática recentemente. Conforme o produtor entrevistado 17, trata-se de um contrato padrão, que entre outras coisas estabelece que o produtor deve comunicar o fim da comercialização do leite com a empresa com meio ano de antecedência; caso contrário, o produtor paga uma multa, e o mesmo se aplica caso a empresa deixe de captar o leite do produtor. Possivelmente, a adoção do contrato visa garantir a estabilidade do fornecimento, reduzindo o comportamento às vezes oportunista dos produtores. Conforme Schubert (2012), esse tipo de comportamento está associado à assimetria de informações, seja pela incompletude das informações, seja por informações distorcidas. O comportamento oportunista é influenciado pela frequência com que as transações se repetem e os contratos se renovam, além de outros fatores como ativos mais específicos, podendo haver um controle social que reduz o oportunismo (SCHUBERT, 2012). Já conforme Saes e Silveira (2014), a necessidade de grandes volumes de insumos e da garantia destes resulta em formas organizacionais mais complexas, sendo isso uma explicação possível para a multiplicação dos contratos de longo prazo no setor agrícola.

Em outros países a presença de contratos de fornecimento é mais comum. Na Alemanha, por exemplo, as cooperativas têm contratos de fornecimento com prazo de 2 anos, e os laticínios privados, com prazo de 5 a 10 anos (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014). A cadeia láctea norte americana é outro exemplo de país em que o sistema de fornecimento do leite é baseado em contratos formais (CARVALHO, 2008).

11.3 FORMAÇÃO DE PREÇO

Um aspecto essencial no setor lácteo diz respeito à formação de preço, mais especificamente, para o contemplado neste capítulo, do preço pago ao produtor pelo litro de leite. Quando questionados sobre a influência de diversos atores da cadeia sobre o preço, as respostas dos entrevistados foram diversas, conforme sintetizado na Tabela 17.

Tabela 17 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca da influência dos atores na definição do preço – 2018 (%)

Categoria	Nenhuma importância	Pouca importância	Importância relativa	Importante	Muito importante	N.d.
Produtores rurais	76	15	3	2	3	2
Empresa que capta o leite	0	0	0	0	98	2
Empresa concorrente	27	6	3	3	52	8
STR	50	26	15	5	3	2
Emater	73	13	6	6	0	2
Produtos importados	3	0	0	3	82	11

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas.

De uma maneira geral, os produtores entrevistados consideraram que têm pouca ou nenhuma influência na definição do preço, com respectivamente 15% e 76%. Isso fica evidente na fala de diversos entrevistados, como: “o veterinário tem o seu preço, o técnico tem o seu preço, a ração tem o seu preço, só o produtor que não pode fazer preço” (PRODUTOR ENTREVISTADO 37); a empresa não pagará “R\$ 0,10/l a mais só porque alguém reclamou, isso é padrão, e

deu” (PRODUTOR ENTREVISTADO 49); ou “nós somos o zero à esquerda nessa parte” (PRODUTOR ENTREVISTADO 61).

Além disso, diversos entrevistados indicaram que a empresa não perde/não tem prejuízo, pois ela repassa ele para os produtores. Por exemplo, no momento da greve dos caminhoneiros, ocorrida entre maio e junho de 2018, os produtores de uma empresa tiveram que assinar um documento no qual constava que iriam perder o leite caso o caminhão ficasse parado na estrada, e não a empresa perderia (PRODUTOR ENTREVISTADO 38). Esse tipo de problema também foi identificado por Bisang et al. (2008b), ao analisarem a cadeia láctea argentina de 1992 até 2005. Os autores concluem que a indústria foi capaz de transferir para o setor primário, para os produtores de leite, os efeitos da crise que ocorreu no país e também as repercussões das regulamentações do governo que têm a capacidade de afetar temporariamente a lucratividade das empresas, como, por exemplo, no caso do imposto sobre exportação.

Já o produtor entrevistado 21 considera que os produtores conseguem influenciar o preço do leite em certos momentos. Um exemplo disso foi quando os maiores produtores da empresa se uniram e solicitaram um aumento de preço, argumentando que, caso não obtivessem, iriam migrar para outra empresa. De acordo com o mesmo entrevistado, a medida foi efetiva, sendo que os produtores se mobilizaram porque o preço estava muito baixo, comparado aos custos que esses produtores maiores incorriam para manter sua estrutura produtiva. O produtor entrevistado 52 ressaltou que esse tipo de iniciativa só funciona para os grandes produtores; para um pequeno produtor não seria efetivo.

A situação se inverte no caso da importância da empresa que capta o leite. Para 98% dos entrevistados tal empresa possui muita importância na decisão sobre o preço. O preço do leite depende de o laticínio poder

pagar ou não. Se ele não consegue despachar o leite, então fica difícil; é a mesma coisa que nem um colono: se ele não vender o leite por alguns dias, depois ele é “lixo” (estraga). Ele [laticínio] tem depósitos grandes, mas, mesmo assim, se o estoque deles fica muito grande, aí cai no “lombo” do produtor [repassam para o produtor] (PRODUTOR ENTREVISTADO 15).

No caso da empresa concorrente, 52% dos entrevistados consideraram que ela é muito importante na definição do preço que recebem pelo leite, principalmente devido à concorrência pela matéria-prima. Já para 27% dos entrevistados, a empresa concorrente não apresenta nenhuma importância na formação do preço.

O produtor entrevistado 21 assinalou que os preços pagos pelas diversas empresas atuantes na região são similares. Uma ilustração apresentada refere-se a uma empresa que realizou o pagamento normal dos produtores e, ainda no mesmo mês, pagou R\$ 0,05/l a mais de bonificação, possivelmente com receio de perder produtores, principalmente os grandes, para as empresas concorrentes que estavam oferecendo um preço mais elevado (PRODUTOR ENTREVISTADO 2). Por exemplo, quando falta leite para uma empresa, esta busca atrair outros produtores oferecendo um preço mais elevado, o que faz com que a empresa com a qual o produtor comercializa também eleve o preço para o produtor não migrar (PRODUTOR ENTREVISTADO 41).

O produtor entrevistado 15 enfatizou a importância da concorrência, pois, segundo ele, esta eleva um pouco o preço, e sem concorrência as empresas pagariam um valor significativamente inferior. Isso também foi indicado pelo produtor entrevistado 14, ao destacar que em regiões onde não tem concorrência, a empresa paga um preço inferior ao praticado em regiões em que há concorrência. O produtor entrevistado 27 inclusive destacou que os pequenos laticínios não deveriam fechar; é importante que permaneçam no mercado, porque sua presença representa algo positivo para a concorrência.

Para o caso do sindicato e da Emater, as respostas foram semelhantes. A maioria dos entrevistados considerou que tais instituições não exercem influência na definição do preço. Quando se consideram também as categorias “pouca importância” e “importância relativa”, abarcam-se 90% dos entrevistados no caso do STR, e 92%, no caso da Emater. Porém há entrevistados que ressaltaram a importância dos sindicatos, como, por exemplo, ao enfatizarem que a situação dos produtores seria bem mais complicada se não houvesse a atuação desses organismos (PRODUTOR ENTREVISTADO 37).

Por fim, no caso dos produtos importados, 82% dos entrevistados consideraram que os mesmos exercem muita influência no preço recebido por eles. Esse percentual elevado pode ter sido influenciado pela crise no setor do leite, que ocorreu num período próximo ao da realização da entrevista, fazendo que com esse aspecto estivesse fresco na memória dos produtores. O produtor entrevistado 5 recordou que o preço máximo recebido há quatro anos era R\$1,59, e no ano retrasado,

era R\$ 0,89 pelo litro do leite, e no mesmo período o custo se elevou. Conforme indicado pelo produtor entrevistado 49, a redução expressiva do preço do leite decorreu da importação de leite em pó, que Uruguai e Argentina conseguem produzir a um custo menor pelo fato de não terem tantos impostos. A sistemática foi descrita pelo produtor entrevistado 10: com a importação de leite em pó, o preço do leite no mercado doméstico foi reduzido, e o produto local ficava estocado porque as empresas não conseguiam vender, sendo, então, reduzido o preço pago ao produtor. Em geral, os produtores não realçavam o papel da crise econômica do país nessa sistemática, dado que a redução do poder aquisitivo fazia cair a demanda por produtos lácteos de maior valor agregado, e conseqüentemente diminuía o preço pago ao produtor primário.

De uma maneira geral, “as empresas, as multinacionais, [...] se o dólar “tá” em baixa, vão trazer leite de fora. Sai mais barato para eles, né?” (PRODUTOR ENTREVISTADO 27). Sendo que os gaúchos são os primeiros a serem afetados pelas importações devido à proximidade com o Mercosul (PRODUTOR ENTREVISTADO 59).

Um aspecto geral que também influencia o preço do leite é o poder aquisitivo dos consumidores. Quando estes reclamam no mercado que o preço está muito elevado, e reduzem o consumo, ocorre primeiramente diminuição do preço pago ao produtor, e só depois contração do preço na gôndola (PRODUTOR ENTREVISTADO 22). Ainda em relação ao poder aquisitivo e a cultura dos consumidores, o produtor entrevistado 56 destacou que quando o preço do leite passa de R\$ 4,00 o litro, a população reclama, mas esta não reclama de pagar R\$ 9,00 por uma cerveja.

Outro aspecto interessante sobre o preço do leite dentro da cadeia é o papel do varejo. Conforme o produtor entrevistado 27, é no varejo que se concentra a maior margem de lucro da cadeia. Por exemplo, se o laticínio tem estoque e o varejo diz que irá pagar apenas um certo preço, o laticínio vai acabar vendendo por esse preço para não perder a mercadoria.

Ainda em relação ao preço recebido pelo produtor de leite, observou-se com base nas respostas que apenas 3% dos entrevistados auferiam pagamentos em função exclusivamente do volume de leite comercializado. No mínimo 61% dos entrevistados recebiam pagamento

conforme o volume e a qualidade do leite³³, sendo que em diversos casos recebiam alguns centavos a mais por possuírem resfriador a granel, ordenha canalizada, sala de ordenha, teste de tuberculose que comprove a sanidade do rebanho, certificado do programa de boas práticas da fazenda (BPF) e/ou pelo fato de adquirirem insumos na empresa. A combinação das bonificações foi variada, podendo a soma final ser expressiva, o que pode ser exemplificado pela fala do produtor entrevistado 61, segundo a qual a bonificação por qualidade pode chegar a 25% do preço, um valor que no final do mês se mostra significativo. Esse pagamento de bonificação indica que as empresas estimulam a adoção de novas tecnologias e/ou melhores práticas através de uma remuneração adicional que incentive o investimento.

Um fato curioso em relação ao pagamento por qualidade é que a maioria das empresas atuantes na região passou a adotar esse critério apenas recentemente. A Parmalat, no início dos anos 2000, quando atuava na região, já pagava por qualidade (PRODUTOR ENTREVISTADO 56).

Quando se compara a formação de preço na região com o que ocorre em outros países, como, por exemplo, Nicarágua, Costa Rica e El Salvador – analisados por Zuñiga-Arias (2011) e Zuñiga-Arias e Martínez-Piva (2014) –, observa-se similaridade no fato de o preço do leite ser definido pela oferta e pela demanda. A Costa Rica constitui exceção, pois nesse país a associação de produtores consegue exercer pressão na tomada de decisão. Outra similaridade entre as atividades da CGV do setor lácteo no Vale do Taquari, na Nicarágua e em El Salvador é a predominância de contratos verbais.

11.4 ASPECTOS RELACIONADOS COM AS EXIGÊNCIAS GERAIS REALIZADAS PELAS EMPRESAS, A QUESTÃO SANITÁRIA E A ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Outro aspecto importante para compreender o setor lácteo são as exigências às quais os produtores necessitam se adequar para atuarem no setor. Acerca das imposições da empresa para captar o leite do produtor, 71% entrevistados afirmaram que a exigência era ter resfriador a granel, sendo que para apenas 2% dos entrevistados a empresa ainda captava o leite se o produtor tivesse o modelo antigo de resfriador. Outra

³³ Uma ressalva é que aproximadamente 35% dos produtores entrevistados não indicaram como era a política de bonificação da empresa com a qual comercializam o leite.

exigência, citada por 10% dos entrevistados, foi a qualidade do leite, ressaltando-se que o produtor poderia citar mais de um item; em 3% a ausência de antibióticos era uma imposição, em 3%, aspectos sanitários, e em 2%, a existência de sala de ordenha.

Destaque-se que, nas questões posteriores da entrevista relacionadas com os aspectos sanitários, uma parcela mais expressiva de produtores citou as questões da qualidade do leite e a ausência de antibióticos como fundamentais. O que os entrevistados apontam é que a maneira de requerer estes aspectos é diferente. No caso da presença de antibiótico no leite comercializado pelo produtor, este não receberá pagamento por esse volume de leite, e ainda era de realizar o pagamento do leite dos demais produtores que estava no caminhão e teve que ser descartado. Já no aspecto da qualidade, diversas empresas levam o atendimento de critérios em consideração no momento da definição do preço pago para cada produtor individualmente, sendo realizados exames mensais para verificar a qualidade do leite em cada caso. Entre os aspectos considerados na avaliação da qualidade do leite estão a contagem de células somáticas (CCS) e a contagem bacteriana total (CBT), cujos parâmetros são regulados pela IN 51/2002³⁴. Alguns entrevistados manifestaram preocupação com a entrada em vigor, na metade de 2019, de uma nova IN que apresenta critérios mais rígidos como, por exemplo, a redução do nível de CCS e CBT permitido no leite. A preocupação está no fato de que muitos produtores, principalmente os menores, terão dificuldade de se adequar a esses novos parâmetros, podendo ocasionar a sua saída da atividade. Conforme Agostini (2019 apud PEIXOTO; MALLMANN, 2019), estima-se que 50% da cadeia produtiva do Vale do Taquari não possua condições para atender às IN's 76/2018 e 77/2018.

O produtor entrevistado 37 ressaltou que as exigências se elevaram após a operação leite compensado, devido às fraudes que ocorreram fora da propriedade, mas que impactaram em toda a cadeia. O produtor entrevistado 34 também indicou que as exigências aumentaram faz uns cinco anos. Isso indica que ações ocorridas em um ou em dois elos da cadeia, como no transporte e na indústria, repercutem em toda a cadeia.

³⁴ Contagem de células somáticas (CCS) é um indicador das condições de saúde da glândula mamária, detectando a presença de mastite no rebanho. A contagem bacteriana total (CBT) avalia o nível de contaminação do leite por micro-organismos (WINCK, 2012).

Um fato apontado pelo produtor entrevistado 21 foi que um número expressivo de produtores saiu da empresa com a qual trabalhava quando entrou em vigor a exigência de ter um resfriador à granel. Na respectiva localidade sobraram menos de 10 produtores, quando antes existiam aproximadamente 80. O produtor entrevistado 60 salientou que foi necessário adquirir um resfriador a granel, caso contrário a empresa não iria mais adquirir o leite; um vizinho tinha dito que “se um dia eu tenho que comprar um resfriador eu não vendo mais”, mas não demorou muito tempo e ele adquiriu o resfriador. Em alguns casos, os laticínios até ajudaram a adquirir o resfriador, descontando o valor na conta do leite.

Ainda em relação às exigências das empresas, o entrevistado 21 apontou que se demanda muita higiene, muito cuidado com a medicação e muita qualidade do leite, sendo que se pagam alguns centavos a mais pelo litro do leite do produtor que atinge os critérios. Mais especificamente, a empresa paga para o produtor se empenhar e atingir os critérios (PRODUTOR ENTREVISTADO 61). Diversos produtores enfatizaram que o cuidado com a higiene e as exigências de qualidade são importantes porque eles também são consumidores, também querem ter certeza sobre a procedência dos alimentos que consomem.

Já o produtor entrevistado 21 indicou que a empresa para a qual ele vende foca nos produtores com perfil de maior escala. Fato similar foi apontado pelo produtor entrevistado 62: “normalmente eles preferem o [produtor] que produza com mais litragem. O pequeno eles estão meio que deixando fora, mas tem que ter aí, daqui a pouco, quinhentos litros, por aí”.

Ao abordar a influência dos diversos atores da cadeia nos aspectos sanitários adotados na propriedade, como, por exemplo, tipo de medicamento utilizado e higiene, os produtores entrevistados indicaram que apenas a empresa que capta o leite influencia. A influência pode ser verificada no descarte do leite contendo antibióticos e no pagamento por qualidade. Conforme os entrevistados, a maneira de trabalhar dos vizinhos, o sindicato e a Emater têm pouca ou nenhuma influência nesse aspecto.

O produtor entrevistado 21 ressaltou que ocorreram muitas mudanças no setor nos últimos anos. Nas suas palavras, “volta e meia muda alguma coisa”, sendo que a empresa realiza reuniões com os produtores para indicar o que é melhor. Aspecto semelhante foi destacado pelo produtor entrevistado 61, que assinalou que com o tempo vieram algumas exigências como o uso do resfriador a granel, a construção da sala de ordenha e uma maior atenção para a qualidade do

leite. Um fato importante destacado pelo produtor entrevistado 61 é que as cobranças pela qualidade do leite partem do Governo, por exemplo, via IN 51/2002 e IN 62/2011, que fiscaliza as empresas as quais, por sua vez, cobram dos produtores.

Um exemplo de programa de incentivo para melhor a qualidade do leite é o Programa Leite Saudável desenvolvido por uma das empresas atuantes na região. Os produtores que participam desse programa recebem ajuda de custo no atendimento veterinário e fazem análises do leite, mas não recebem um preço maior por se engajarem.

Um aspecto de suma importância para o setor do leite é a assistência técnica. Em muitos casos essa atividade serve como elo entre o laticínio e o produtor, quando é fornecida pelo laticínio, forjando uma relação de maior proximidade devido ao contato mais recorrente. Diversos produtores consultam o técnico sobre questões variadas, expondo a ele seu descontentamento com a redução do preço do leite, por exemplo.

Quando questionados sobre a origem da assistência técnica que recebem, 44% indicaram o laticínio com o qual comercializam o seu produto, principalmente no caso dos associados das cooperativas. Já 27% dos entrevistados apontaram que contratam assistência técnica particular, e 8% dos entrevistados detêm eles mesmos as correspondentes capacitações. Outro destaque foram as empresas que vendem insumos para os produtores, como, por exemplo, sal mineral e ração balanceada; tais empresas fornecem assistência técnica para 8% dos entrevistados. Por fim, duas instituições que se destacaram na fala dos entrevistados no tocante à assistência técnica foram o Sebrae e o Senar. Um exemplo de assistência fornecida por elas é o programa de produção integrada em sistemas agropecuários (PISA), uma parceria de instituições, entre elas o Sebrae e o Senar. Cabe indicar, sobre essas informações, que o entrevistado podia citar mais de uma fonte de assistência técnica, havendo diversas combinações entre as fontes.

Um detalhamento maior da assistência técnica pode ser observado na **Tabela 18**, que apresenta a síntese das respostas acerca da influência de diversos atores da cadeia na assistência técnica que o entrevistado recebe. Um dado que chama a atenção é o fato de 76% dos entrevistados indicarem que os demais produtores rurais exercem muita influência na assistência técnica, ou seja, os produtores se comunicam entre si sobre os problemas que enfrentam, verificando se os demais conhecem as possíveis soluções. Isso pode ser evidenciado na fala do produtor entrevistado 62, segundo a qual

a gente, as vezes, troca figurinhas com outros produtores [...] Não é uma coisa assim, muito organizada, mas sempre há um intercâmbio, a gente conversa quando há reuniões. A gente conversa pra ver como que “tá” funcionando isso, funcionando aquilo. Acho que é importante isso. Buscar ensinamentos que os outros têm para dar para a gente. Então, **a experiência dos produtores é até passada de um para o outro** (grifo nosso).

No caso das empresas, o percentual de entrevistados que as apontaram como muito importantes no aspecto da assistência técnica ultrapassou os 80%, evidenciando que os produtores consideram fundamental essa modalidade. De forma oposta, a empresa concorrente foi considerada sem importância para mais de 90% dos entrevistados, indicando que os produtores não tem acesso à assistência ofertada pelos demais laticínios.

Cabe ressaltar sobre a assistência técnica do laticínio que se busca, nesse nível, fomentar a empresa, enquanto o técnico particular busca a melhor opção para o produtor (PRODUTOR ENTREVISTADO 9). Outro aspecto em relação à assistência técnica das empresas tem a ver com a adoção da portaria do leite saudável que fornece desconto no PIS/COFINS da empresa; mais especificamente, a empresa deixa de pagar uma parte dos impostos para investir em assistência técnica. Essa portaria será apresentada no capítulo 12, mas vale indicar que os técnicos da empresa estão indo apenas nos produtores participantes do programa conveniado a essa portaria; os demais produtores têm que chamar o técnico para a que ocorra a visita, contrastando com a situação anterior, quando o técnico visitava todos os produtores, sem a necessidade de que fosse chamado (PRODUTOR ENTREVISTADO 46).

Tabela 18 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca da influência dos atores na assistência técnica recebem – 2018 (%)

Categoria	Nenhuma importância	Pouca importância	Importância relativa	Importante	Muito importante	n.d.
Produtores rurais	8	2	3	8	76	3
Empresa que capta o leite	5	3	8	2	82	0
Empresa concorrente	92	2	0	0	0	6
STR	58	24	3	11	0	3
Emater	35	21	15	23	5	2

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. N.d.: Informação não disponível.

Para os entrevistados, o sindicato não desempenha função ligada à assistência técnica, não sendo da sua competência; mais de 80% dos entrevistados consideram que sua importância é pouca ou nula nesse aspecto. Uma informação que surpreendeu no momento da análise foi o fato de aproximadamente 56% dos entrevistados considerarem que a Emater tem pouca ou nenhuma importância na assistência técnica. Isso surpreende principalmente quando se considera que suas funções envolvem a assistência técnica e a extensão rural. Uma explicação para pode residir no fato de tal instituição ser considerada defasada para o nível de profissionalização de diversos entrevistados. Mais especificamente, segundo se falou ela não estaria conseguindo evoluir (PRODUTOR ENTREVISTADO 34). Por exemplo, o produtor entrevistado 24 comentou que se considera mais avançado, buscando conhecimento na internet, se atualizando num “ritmo mais rápido do que eles [Emater] oferecem. Porque eles estão acostumados com aquele produtor antigo ou o produtor que produz pouco, que não quer investir. E assim funciona. Então se tu quer se espichar um pouco mais, tem que ir atrás”.

Por fim, os dados acerca de como os produtores se mantêm informados sobre as notícias do setor confirmam os resultados apresentados acima, da importância dos produtores e do laticínio como fontes de informação. As principais fontes de informação citadas pelos produtores se encontram sintetizadas na Tabela 19, ressaltando-se que

os entrevistados podiam indicar mais de uma fonte de informação. Na verdade, apenas 3% dos entrevistados citaram apenas uma fonte de informação.

Os dados indicam que meios tradicionais de comunicação continuam a desempenhar um papel importante no dia a dia dos produtores, como rádio, jornal e televisão, citados por 50%, 34% e 23% dos entrevistados, respectivamente. Como indicado na fala do produtor entrevistado 61, “por incrível que pareça ainda se escuta o rádio”. Já a internet, um meio de comunicação mais moderno, foi citada por 50% dos entrevistados; uma curiosidade foi o fato de 29% do total de entrevistados terem citado o whatsapp, e 5%, o facebook como fontes de informação, demonstrando que os produtores também têm acesso às mídias sociais. No caso do whatsapp os entrevistados comentaram que faziam parte de grupos de produtores de todo o Brasil, de grupos organizados pelo veterinário que lhes fornece assistência técnica, de grupos organizados pelas empresas que vendem insumos e de grupos do sindicato dos trabalhadores rurais, entre outros. Essa presença de meios de comunicação tradicionais e modernos, combinados, também foi verificada no estudo de Casali (2012).

Tabela 19 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca da fonte de informação – 2018 (%)*

Fonte de informação	%	Fonte de informação	%
Rádio	50	Curso	18
Internet	50	Reuniões na prefeitura ou no sindicato	13
Empresa para qual vende o leite	42	Emater	3
Jornal	34	Associação de leite B	3
Vizinhos	29	Leiteiro	3
Televisão	23	Outras	5

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. N.d.: Informação não disponível. * Os entrevistados podiam indicar mais de uma fonte de informação.

Ao analisar os dados, observou-se que 42% dos entrevistados citaram a empresa com a qual comercializam o leite como fonte de informações acerca do setor. Diversos entrevistados mencionaram os técnicos do

laticínio com os quais possuem mais contato como a origem das informações, e outros indicaram o jornal institucional da empresa, que é distribuído todo mês aos produtores, sendo este o caso das cooperativas. O produtor entrevistado 23 também falou que a empresa com a qual comercializa o leite realiza eventos em datas comemorativas, como os dias das mães e dos pais, ocasiões nas quais ela explica a situação da empresa e dos setores em que atua. Outra fonte de informação citada foi a interação com os vizinhos.

No caso dos cursos, destaca-se que essa categoria inclui também os dias de campo ofertados pela Emater, pelo Sindicato, pelas empresas fornecedoras de insumos e as cooperativas atuantes no setor, sendo que em diversos casos as respectivas atividades são realizadas em parcerias entre dois ou mais atores. Como indicado pelo produtor entrevistado 35, às vezes o produtor aprende mais nas conversas com as demais pessoas que estão na reunião do que na palestra propriamente dita.

11.5 QUESTÕES TECNOLÓGICAS

A partir do perfil dos produtores entrevistados, traçado nas seções anteriores, foram abordadas as exigências às quais necessitam se adequar para atuarem no setor, focando nos aspectos sanitários. Nesta seção são examinados mais de perto os aspectos tecnológicos, por exemplo, aqueles relacionados às tecnologias adotadas pelos produtores, considerando-se se os mesmos estão tendo dificuldades de incorporar o que é necessário ao bom desempenho da atividade.

De uma maneira geral, 58% dos entrevistados adotam um sistema de produção tradicional, a base de pasto, sendo esse sistema comum em países com baixos custos de produção, como Nova Zelândia e Austrália. Uma parcela expressiva dos entrevistados já migrou para o sistema de confinamento (11%) ou de semiconfinamento (19%), indicando uma mudança na maneira de organizar o sistema de produção, principalmente no caso dos produtores que operam com uma escala maior de produção³⁵. Essa mudança do sistema de produção está associada à dificuldade de manter um número expressivo de animais no sistema a pasto, por conta do tamanho limitado das propriedades. Destaca-se que essa mudança no sistema de produção também tem impacto nas instalações físicas requeridas. Um exemplo disso é que

³⁵ Destaca-se que 11% dos entrevistados não responderam a essa questão.

aproximadamente 21% dos entrevistados possuem *Free Stall*, e 2%, *Compost Barn*³⁶, sendo instalações que requerem investimento significativo. Uma ilustração é o caso da ordenha canalizada: o produtor entrevistado 21 apontou que fez orçamentos em mais de uma ocasião, mas ainda não adquiriu por seu custo ser elevado.

Vale informar que o produtor entrevistado 27 indicou que no futuro haverá dois modelos de produção, a saber, o grande produtor trabalhando com o confinamento e o produtor pequeno e médio trabalhando a pasto. De acordo com Garcia (2014), a ampliação das práticas de confinamento e semiconfinamento são exemplos do aprofundamento do processo de inovação no setor agropecuário; Schubert (2012) assinalou que em países como Canadá, Estados Unidos e alguns da União Europeia, o sistema de confinamento já é uma prática mais difundida.

Quando se observam as tecnologias com as quais os produtores trabalham, apenas 2% dos entrevistados ainda não possuíam o resfriador a granel. Além disso, 45% dos entrevistados indicaram que possuem ordenha canalizada, 35% usam sala de ordenha, 27% aplicam dieta elaborada por profissionais e 8% contam com misturador de alimentos (mixer). Em casos pontuais os produtores chegam a trabalhar com energia solar e até com ordenha robotizada, mas essas tecnologias ainda não se encontram amplamente difundidas no setor lácteo brasileiro. Por exemplo, no caso alemão é incentivado o uso de energia solar, inclusive servindo de complemento para a renda do produtor de leite, uma vez que o governo garante por 20 anos o preço pago ao produtor pela eletricidade (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014).

Note-se que o nível de emprego de tecnologia é heterogêneo na cadeia global láctea. Em países como os Estados Unidos há uma maior intensidade no uso de tecnologia na produção do leite, enquanto em países como a Nicarágua o nível ainda é reduzido, devido ao escasso investimento em modernização e especialização da produção, conforme mencionado no capítulo 7. No Vale do Taquari foram encontrados produtores tecnologicamente avançados, inclusive investindo em robôs, que convivem com produtores que operam com sistema de produção mais rudimentar. Em alguns casos o resfriador a granel e o trator são os

³⁶ *Compost Barns* é uma estrutura para alojamento dos animais que não possui repartições. Já o *Free Staal* é uma estrutura de alojamento com repartições onde cada animal possui uma baía separada (TOMAZI; SANTOS, 2016).

equipamentos tecnologicamente mais avançados empregados na produção.

Observa-se que à medida que a escala de produção se eleva, o leque de tecnologias adotadas pelos produtores se amplia. Isso se deve, possivelmente, ao fato de a escala maior viabilizar economicamente a aquisição desses equipamentos, além dos mesmos serem muitas vezes necessários para facilitar o trabalho, ou até para viabilizar a produção em escala, dada a dificuldade para obter mão de obra.

Um ponto em relação aos investimentos em tecnologias e equipamentos é que, tendo em vista o seu custo, deixou de ser viável alguém começar na atividade com o preço atual do leite (PRODUTOR ENTREVISTADO 17). Além disso, foi destacado por Buainain (2014) que o novo padrão de acumulação da agricultura brasileira implica na intensificação do uso de recursos como a terra, baseada na intensificação do uso de capital, sendo que a concorrência e o marco institucional têm reduzido a competitividade dos produtores marginais que empregam extensivamente os recursos produtivos. Mais especificamente, a produção e a renda agropecuária passam a depender de maneira crescente do investimento em infraestrutura, máquinas e tecnologia, além de requerem cada vez mais capital de giro (BUAINAIN et al., 2013).

Um aspecto merecedor de realce em relação aos equipamentos e as instalações utilizadas, é que a maioria dos produtores entrevistados os adaptou à sua realidade. Em alguns casos o laticínio possuía uma planta definida, mas os produtores a adaptavam com base no conhecimento pessoal e com base nas visitas realizadas a propriedades que já possuíam tal equipamento ou instalação. Isso difere de outros setores, como a integração de frangos e/ou suínos, nos quais as empresas integradoras possuem plantas que devem ser seguidas no momento de construir a instalação; por exemplo, o aviário tem que possuir tal metragem, tem que ser cercado, não pode haver árvores num raio de tantos metros.

Outro aspecto ressaltado pelos entrevistados foi o fato de que não se pode “errar” em um investimento significativo. O produtor tem que se informar sobre uma série de especificações antes de construir. Por exemplo, no *Free Stall* devem ser verificados aspectos relacionados com espaços, refrigeração interna, camas, para não construir uma estrutura inadequada para a sua realidade. Além disso, não adianta construir um *Free Stall* para 150 vacas e colocar somente 50 vacas, por exemplo; tem que utilizar a estrutura na íntegra, sendo que, se o produtor realiza um investimento significativo, também tem que possuir uma produção

capaz de custear esse investimento, o que faz com que o produtor eleve a sua produção (PRODUTOR ENTREVISTADO 62).

Muitas dessas tecnologias citadas acima requerem investimentos significativos, principalmente quando se consideram os pequenos produtores. Apenas 8% dos entrevistados indicaram que os produtores de leite não estão enfrentando dificuldades para incorporar as tecnologias necessárias ao bom desempenho da atividade. Outros produtores apontaram aspectos como o custo elevado, que inviabiliza a adoção de tal tecnologia, principalmente quando se compara o custo com o preço pago pelo leite; outros produtores não a adotam pela falta de sucessão, e pelo fato de já estarem aposentados; além disso, foi indicado que diversos produtores saíram da atividade quando o preço estava abaixo do custo de produção.

Um exemplo apareceu na fala do produtor entrevistado 25: “[nós podíamos investir na ordenha canalizada, mas] não vamos mais investir se depois ninguém mais vai continuar. Nós vamos ir até onde nós podemos e depois vamos ver”; ou na fala do produtor 55: “isso é difícil, até que eles pagaram o equipamento depois, [com o lucro do leite] [...], isso vai anos. Os grandes tiram logo [dá retorno], mas os pequenos não tiram quase”. Mais especificamente, para os pequenos produtores não é viável adotar, por exemplo, uma sala de ordenha ou uma ordenha canalizada, principalmente se não forem tecnologias que produzam avanços em CCS ou CBT, que não gerem bonificações (PRODUTOR ENTREVISTADO 35).

De acordo com o produtor entrevistado 8, algumas empresas preferem os produtores com litragem maior, fazendo que os menores migrem para outras empresas. Além disso, muitos produtores, quando não conseguem mais produzir, saem da atividade (PRODUTOR ENTREVISTADO 8), o que ocorre por diversos motivos, como a falta de sucessão, a necessidade de realizar um investimento tido como elevado para a sua realidade e/ou o preço baixo pago pelo leite durante a crise. Pedroso (2002) já apontava a falta de condições para o pequeno produtor modernizar a sua produção como uma das causas da saída da atividade, principalmente junto aos produtores mais velhos.

Um exemplo da redução do número de produtores foi fornecido pelo entrevistado 15. Na localidade onde atuava não havia uma única propriedade que não vendesse leite na década de 80, “não tinha uma entrada sem lata de leite”; hoje não há mais nenhuma lata de leite na estrada, e apenas cinco produtores continuam vendendo leite. Isso permite concluir que, de fato, há em curso uma tendência pela qual diversos produtores estão deixando a atividade.

Para o produtor entrevistado 47, a maioria dos pequenos produtores que saíram da atividade já estava aposentada e continuavam com o leite porque gostavam do trabalho; mas não lucravam com a atividade, e pararam de trabalhar quando as exigências se elevaram. Por sua vez, o produtor entrevistado 14 considerou que entre os produtores que pararam havia alguns aposentados, mas também havia produtores que foram trabalhar nas empresas porque em muitos meses do ano a atividade não é lucrativa. A migração para empregos de baixa qualificação foi apontada pelo produtor entrevistado 31: as pessoas mais novas que pararam na atividade procuraram outro serviço como, por exemplo, o de faxineira. Outro aspecto apontado pelo produtor entrevistado 27 foi que diversos jovens que pararam com a atividade do leite assim procederam porque havia outras atividades na propriedade, como integração de frango e/ou suíno, tendo optado por seguir apenas com as outras atividades.

Conforme o produtor entrevistado 40, o principal motivo para o produtor parar de trabalhar com o leite é a remuneração: se não tem lucro, como está ocorrendo nos últimos cinco anos, não há incentivo para a continuidade nesse trabalho. Outro aspecto que influenciou a saída dos produtores da atividade foram as dívidas, sendo que em alguns casos venderam o rebanho antes que o valor recebido pelo rebanho deixasse de permitir o pagamento das dívidas (PRODUTOR ENTREVISTADO 42). Já para o produtor entrevistado 13, muitos produtores não querem mais trabalhar no setor do leite; por exemplo, não querem mais trabalhar no fim de semana, daí alugando as terras e indo trabalhar no meio urbano.

Porém, o produtor entrevistado 24 indicou que há também aqueles produtores que têm resistência à mudança, e que poderiam estar em situação bem melhor comparativamente ao que os caracteriza. Hoje em dia há uma necessidade maior de adaptação por parte dos produtores. Antes as coisas eram mais constantes, e possivelmente, daqui a uma década, ou os produtores acompanham as mudanças ou não conseguirão mais atuar (PRODUTOR ENTREVISTADO 24). Na opinião do produtor entrevistado 43, muitos produtores se acomodam: esse interlocutor ilustrou a sua manifestação dizendo que, por exemplo, quando foi pedir orientações sobre tecnologia para o laticínio, os vizinhos riram e disseram que quem mandava naquela propriedade era a empresa.

Como indicado pelo produtor entrevistado 21, atualmente há menos gente produzindo leite, mas aqueles que produzem têm um volume maior de produção. Os produtores que avançam mais no

aumento da produção são aqueles que têm sucessão e possuem terras propícias para o exercício da atividade (PRODUTOR ENTREVISTADO 8). Destaque-se que os produtores de maior escala investem mais no aumento da produtividade dos animais do que no aumento do tamanho do rebanho.

O produtor entrevistado 1 fez uma ressalva em relação aos produtores que acompanham os avanços na tecnologia. Nos últimos 4 ou 5 anos ocorreu descapitalização no meio rural, e os produtores, na média, estão apresentando um elevado nível de endividamento. Isso também foi evidenciado pelo produtor entrevistado 27, ao assinalar que

há dez, quinze anos, se um produtor precisava comprar um trator, uma máquina, ele ia lá na agência, lá olhava: “esse tipo eu quero”, ia lá no banco, transferia da conta o dinheiro. Hoje é o contrário, tu tens que ir no banco, pegar o dinheiro para pagar e depois lentamente cada mensal ou anual tem que pagar uma parcela.

A necessidade de considerar a realidade de cada propriedade, no momento de fazer um investimento, foi enfatizada pelo produtor entrevistado 46. Segundo o seu depoimento, não compensa para o produtor realizar um investimento significativo se a propriedade não comporta este investimento. Se o investimento gera um custo fixo que inviabiliza a produção, isso provoca endividamento, e o produtor “se cria dificuldades” (PRODUTOR ENTREVISTADO 46).

11.6 INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO

Nesta seção busca-se analisar um pouco mais detalhadamente as decisões de investimento e de financiamento dos produtores. Primeiramente se considera a influência dos diversos atores nas decisões de investimento do produtor, e o que se pode concluir é que essa decisão é tomada principalmente no âmbito da família. Dentre os entrevistados que responderam essa questão, não houve nenhuma participação superior a 10% das categorias de pouca importância até muita importância para nenhum dos diversos atores, seja outros produtores, laticínio que adquire o leite, Emater ou sindicato, entre outros. Apenas 2% dos produtores entrevistados afirmaram que conversam com o laticínio antes de tomarem a decisão de investir.

Quando questionados se os rendimentos do leite são reinvestidos no setor, os produtores apontaram que, em geral, realizam investimento na propriedade, não havendo distinção entre o lucro do leite e o de outra atividade no momento desse investimento. Outro fato que chama a atenção é que diversos produtores aposentados indicaram que investem no leite até a aposentadoria. No geral, cerca de 62% dos produtores entrevistados indicaram que investem “no que precisar primeiro”. Os investimentos podem ser realizados em atividades do dia a dia, como, por exemplo, para garantir a alimentação do ano seguinte – plantando milho para fazer silagem – ou em equipamentos, instalações e mecanização, entre outros. Chama a atenção o fato de aproximadamente 11% dos produtores entrevistados investirem apenas em reparos, indicando que não pretendem permanecer por longo tempo na atividade. Esses 11% são geralmente produtores sem sucessão, valendo a indicação, sobre o assunto, de que Kiyota e Perondi (2014) observaram que famílias com sucessão ou possibilidade de sucessão costumam apresentar investimentos maiores.

Já em relação aos financiamentos, esperava-se, com base na revisão da literatura, a indicação de que o Pronaf – uma das principais políticas públicas para os pequenos produtores, predominantes na região – representasse uma parcela expressiva das fontes de financiamento. Isso se confirmou na pesquisa empírica: 69% dos produtores entrevistados utilizam uma ou mais das modalidades de financiamento do Pronaf, com destaque para o Pronaf custeio. Abramovay et al. (2003) destacam que o Pronaf é uma política que visa dotar os produtores com menor renda de ativos que ampliem as suas capacidades produtivas, auxiliando a sua inserção em diferentes mercados. O Pronaf possui diversos grupos de beneficiários, sendo que a taxa de juros depende do grupo no qual o produtor foi enquadrado. Como já esperado pelos dados de escala de produção, apresentados nas seções anteriores, diversos produtores já não se enquadram mais na faixa de renda do Pronaf; mais especificamente, esse é o caso de 8% dos produtores entrevistados. Estes fazem uso de linhas de crédito como Finame, Inovagro e Pronamp.

Além disso, 16% dos produtores indicaram que não recorrem a financiamento, trabalhando apenas com recursos próprios. Na opinião do entrevistado 61, é vantajoso realizar financiamentos porque costuma demorar até o produtor conseguir juntar o capital necessário à aquisição de algo; com o financiamento o produtor tem condições de adiantar o investimento. Ou, como indicado nas palavras do produtor entrevistado 62, “se tu não fizeres financiamento tu não saís do chão”, por conta das dificuldades para investir. Ainda em relação aos financiamentos, o

produtor entrevistado 2 indicou que, se não fosse por eles, a propriedade não teria o atual nível de produção.

Um aspecto apontado em uma entrevista é que não é difícil obter um financiamento; a dificuldade está em conseguir pagá-lo (PRODUTOR ENTREVISTADO 21). Já o produtor entrevistado 33 enfatizou a importância de o produtor obter crédito conscientemente, com taxa de juros baixa. Entre os entrevistados, alguns destacaram o medo de dívidas:

a gente sempre fez aos pouquinhos, nunca entrou muito no banco;, o marido diz que isso era o erro; se nós tivesse “pulado” logo no banco e feito um [aviário] de 100 metros nós tínhamos hoje 2 [aviários], só precisava cuidar os dois e não se judiava tanto. Eu nasci pobre e me criei pobre, eu tinha medo de fazer dívidas porque a gente não aprendeu a fazer isso, a gente não tinha. Se o novo quer fazer alguma coisa [hoje em dia] tem que “pular dentro até no pescoço” [em financiamentos] (PRODUTOR ENTREVISTADO 52).

Por fim, quando questionados sobre quem auxiliou os produtores na obtenção dos financiamentos, 26% indicaram a Emater, dado que ela é responsável pelo projeto, 13% apontaram a Emater e o Sindicato, 5% falaram na Emater e no laticínio. Ou seja, aproximadamente 44% dos produtores entrevistados citaram a Emater. Enquanto isso, aproximadamente 18% indicaram o sindicato de maneira individual ou em conjunto com a Emater. O que chamou a atenção foi o fato de 10% dos produtores entrevistados indicarem o uso de linha de financiamento do próprio laticínio, que apesar de ter uma taxa de juros superior ao Pronaf é menos burocrático. A questão da linha de financiamento própria do laticínio será abordada mais detalhadamente no próximo capítulo.

11.7 PRINCIPAIS PROBLEMAS ENFRENTADOS NA ATIVIDADE

No tocante aos principais problemas enfrentados pelos produtores, considerou-se a separação entre problemas a montante (Tabela 20) e no tocante à comercialização do leite (**Tabela 21**). O principal problema a montante citado pelos produtores entrevistados foram os elevados custos dos insumos, principalmente quando

comparado ao preço recebido pelo litro do leite. Outro problema expressivamente citado foi a falta de políticas públicas eficientes para o setor produtivo, particularmente para os pequenos produtores. Alguns exemplos deste último problema foram a falta de subsídios por parte do governo, o elevado preço dos combustíveis, a elevação dos juros dos financiamentos, a burocracia para liberação dos financiamentos e a falta de crédito fundiário.

Outro exemplo de falta de política pública eficiente, apontado por diversos produtores, referiu-se às importações de leite em pó, mais especificamente à falta de controle ou de uma cota de importação. Outros dois problemas que se destacaram foram a falta de mão de obra e a falta de sucessor, problemas estes abordados pela literatura sobre desenvolvimento rural e sobre agricultura familiar. Os entrevistados observaram que não há incentivos para continuar na atividade; por exemplo, o produtor está sempre “trabalhando, trabalhando e trabalhando. Mesmo assim, que nem agora, se eu quero me aposentar, é só aposentadoria mínima” (PRODUTOR ENTREVISTADO 45).

Tabela 20 – Síntese dos principais problemas a montante citados pelos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari – 2018 (%)*

Problema	Participação
Elevados custos dos insumos	63
Falta de políticas públicas eficientes para o setor produtivo	48
Falta de mão de obra	29
Falta de sucessor	23
Pouca oferta de serviços de mecanização - oferecidos por oficinas agrícolas ou semelhantes	2
N.d.	11

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. N.d.: Informação não disponível. *Os entrevistados podiam escolher mais de uma alternativa.

Tabela 21 – Síntese dos principais problemas no tocante à comercialização do leite citados pelos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari – 2018 (%)*

Problema	Participação	Problema	Participação
Oscilações do preço pago ao produtor	69	Carga tributária elevada	13
Reduzida escala de produção	45	Baixo nível de organização dos produtores	13
Falta de <i>marketing</i> do leite	35	Mercado insuficiente	10
Importação	18	Outros	15

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. *Os entrevistados podiam escolher mais de uma alternativa.

Para fins de comparação, no estudo realizado no distrito de São Bento, localizado no município de Carazinho (RS), os principais problemas a montante destacados pelos entrevistados foram o elevado custo dos insumos e a falta de crédito. Além disso, na região do Vale do Taquari não se verificaram problemas relacionados com a formação deficiente dos profissionais de assistência técnica, como veterinários, e com o baixo nível genético do rebanho, ambos os tipos de problemas evidenciados na abordagem da cadeia queniana, apresentada no capítulo 7. Tampouco se verificaram escassez na oferta de insumos e dificuldade de acesso ao crédito, como observado no caso do Sri Lanka, também considerado naquele capítulo.

Já em relação aos problemas no tocante à comercialização do leite, o principal entre eles, apontado pelos entrevistados, foram as oscilações do preço pago ao produtor. Alguns produtores, inclusive, citaram a falta de uma política de preço mínimo no setor, como havia antigamente, até os anos 90. Por exemplo, o produtor entrevistado 39 enfatizou que, quando o preço se reduz, ele cai R\$ 0,10/l de uma vez, mas, quando se eleva, geralmente é só R\$ 0,01/l por vez. Além disso, o produtor não sabe qual o valor que irá receber no mês seguinte, e, portanto, não consegue se programar (PRODUTOR ENTREVISTADO 53). Mais especificamente,

deveria ter um padrão/nível melhor para a gente se organizar melhor. De repente tu vais começar agora, tu vais fazer uma projeção em cima de quê [projeção da renda dos produtores, do que sobra

para investir]? Tá sobrando um pouco, tu vais fazer o cálculo, daqui a pouco tu vais comprar uma coisa, daqui a pouco leite em três meses está lá embaixo. Como é que tu vais conseguir pagar? Por isso tem tanta gente quebrando (PRODUTOR ENTREVISTADO 41).

A reduzida escala de produção também despontou entre os problemas no sentido de que o tamanho da propriedade limita a expansão da atividade. Por exemplo, não há área suficiente para produzir alimentos para um maior número de animais.

Outro aspecto bastante citado foi a falta de *marketing* do setor do leite, de campanhas que incentivem o consumo de produtos lácteos. Muitos entrevistados recordaram a campanha realizada pela empresa Parmalat para incentivar o consumo de leite – a campanha dos bichinhos –, e disseram que depois disso não ocorreu mais nenhuma campanha de porte com essa finalidade. Inclusive, um entrevistado apontou que a realização dessas campanhas cabe aos laticínios. O produtor entrevistado 44 ressaltou, que além de não existirem campanhas que incentivem o consumo de leite, a mídia acabou atuando no sentido contrário quando generalizou a fraude do leite, sem especificar as empresas nas quais ocorreu o problema, o que afetou todo o setor. No momento da apuração da fraude houve estados onde se anunciou que não havia leite gaúcho nas gôndolas (PRODUTOR ENTREVISTADO 33). O impacto negativo da operação leite compensado no leite gaúcho como um todo, na opinião do produtor entrevistado 33, dificulta até hoje as vendas para outros estados. O produtor entrevistado 11 destacou que a operação leite compensado só aconteceu no Rio Grande do Sul, mas, na sua opinião, deveria ter ocorrido também nos demais estados.

A importação de produtos lácteos, principalmente leite em pó, também figurou entre as respostas, juntamente com o mercado insuficiente; houve um produtor entrevistado que indicou não ser o problema a falta de mercado, e sim as importações. Uma ressalva é que os produtores veem a falta de mercado, mas em geral não a associam à crise econômica do país; relacionam a contração ao aspecto da redução das alíquotas de importação, que, a rigor, não teria um efeito tão expressivo se a economia não estivesse sob o efeito da crise. O produtor entrevistado 24 frisou que a margem de lucro do produtor local é muito reduzida, devido ao custo de produção, e mesmo assim o governo liberou a importação sem critérios. Isso constitui exemplo de falta de políticas públicas que realmente ajudem o pequeno produtor, quadro

ilustrado, entre outros, por elevadas carga tributária e taxa de juros, não havendo subsídio do governo para trabalhar. Como indicado pelo produtor entrevistado 62, atualmente a taxa de juros do Pronaf está acima da inflação, “dificultando um pouco o pagamento das prestações porque [anteriormente] a inflação corroía um pouco”.

Carga tributária elevada e baixo nível de organização dos produtores também foram ressaltados no momento das entrevistas. Conforme o produtor entrevistado 21, se os produtores de uma mesma localidade juntassem o seu leite e vendessem conjuntamente, ganhariam um preço mais elevado, mas esse tipo de iniciativa não ocorre. O produtor entrevistado 37 indicou ter tentado realizar uma iniciativa nesse sentido, juntando a produção de alguns vizinhos e comercializando em sociedade, desse maneira alcançando uma margem de lucro superior devido ao volume, mas que o laticínio desestimulou essa iniciativa logo no início, argumentando que isso seria uma fraude.

Além disso, quando uma organização toma a liderança em manifestação para tentar resolver algum problema, “as pessoas não querem ir numa mobilização, [dizem] ah não tenho tempo; Ah que adianta eu ir? Aquela meia dúzia vai; se eles ganharem nós ganhamos também. É assim que eles agem” (PRODUTOR ENTREVISTADO 44).

Além dos problemas citados acima, os produtores apontaram a sanidade do rebanho (10%), a legislação ambiental rigorosa ou que não se adequa à realidade da região (5%), a legislação trabalhista rigorosa (5%) e a taxa de câmbio (5%), pois quando o câmbio se valoriza, favorece a importação de leite em pó. Também foram destacados aspectos estruturais como a falta de fornecimento de energia elétrica de qualidade (3%), a redução do poder aquisitivo da população (3%), a questão da fraude do leite/operação leite compensado, que prejudicou a imagem do leite gaúcho junto aos consumidores (3%), e a incerteza do setor: por exemplo, a esse respeito, o produtor realiza um investimento em alimentação e não sabe se no ano seguinte, quando empregar essa alimentação, o preço do leite estará superior aos custos (3%).

Em relação ao aspecto ambiental, Abramovay e Morello (2010) definem a preservação ambiental como uma das novas funções e expectativas da sociedade no tocante ao meio rural. Ou seja, não se considera mais somente a oferta de alimentos, passando-se a analisar a maneira como ocorre a sua produção e os impactos no território, o que tem como reflexo um maior rigor da legislação ambiental. Conforme Favaretto (2010), o âmbito rural não deve ser compreendido apenas setorialmente, e sim pela sua natureza principalmente territorial, não sendo tratado como um sinônimo de agrário. Isso se reflete nas novas

funções que o rural adquiriu, ligadas a aspectos como local de moradia, prática de turismo, ações de preservação do meio ambiente, valorização de aspectos gastronômicos, entre outras. Na literatura sobre CGV, por sua vez, a temática do meio ambiente está presente, incrustada, por exemplo, em cobranças dos consumidores ou como possibilidade de agregação de valor aos produtos, como no caso dos produtos orgânicos.

Carvalho (2008) destacou que as questões ambientais estão cada vez mais em voga, e que podem restringir o crescimento da produção em diversos países. Por exemplo, nos Estados Unidos, empresas como General Mills e Danone estão assumindo o compromisso de comprar leite de fontes sustentáveis (CERES, 2017). Conforme indicado pelos entrevistados na pesquisa de campo, um exemplo de restrição é a destinação do esterco produzido pelo rebanho, havendo a necessidade de comprovar que se tem terras suficientes para a colocação, ou de que os vizinhos assinem indicando que o produtor irá destinar parte do esterco para a sua propriedade.

Por fim, um problema que também foi apontado nas entrevistas junto às instituições, tratadas no capítulo 13, é a falta de valorização dos produtores de leite (5%). Conforme apontado na fala do entrevistado de uma instituição, ainda há um aspecto pejorativo relacionado com o produtor. Esse aspecto fica evidente na fala de um entrevistado:

[algumas pessoas] não tem nem noção do que é trabalhar na roça, do que é enfrentar esse sol, do que é enfrentar essa chuva, do que é enfrentar frio. O colono é muito mal valorizado. Até que agora, nos últimos anos, [...] mudou um pouco, assim, mas anos atrás, quando a gente comentava, quando a gente ia para o centro, quando a gente ia para uma loja e as pessoas perguntavam a profissão para fazer um crédito, para fazer uma prestação, e a gente falava que a profissão era agricultor, parece que a gente falava um palavrão, né? Hoje em dia já mudou. As coisas já mudaram um pouquinho (PRODUTOR ENTREVISTADO 36).

A falta de valorização do produto doméstico também foi citada nas entrevistas. Por exemplo, assinalou-se que recentemente “preferiram importar do que comprar o nosso leite. O nosso leite era R\$ 0,05/l ou R\$ 0,10/l a mais, mas era uma coisa nossa” (PRODUTOR ENTREVISTADO 11).

Já o aspecto da mão de obra é bastante destacado na literatura sobre o desenvolvimento rural, e também foi apontado por diversos entrevistados como o problema do futuro. Mais especificamente, o produtor entrevistado 6 indicou que, com a ida de uma parcela significativa dos jovens para o meio urbano, vai ocorrer escassez de mão de obra no meio rural.

Outro problema para o setor será a implantação da nota fiscal eletrônica. Em diversas localidades não há sinal de internet, e o produtor entrevistado 10 assinalou a sua dúvida sobre como as pessoas irão fazer as notas eletrônicas. O produtor entrevistado 11, por sua vez, apontou que dificilmente alguém iria fazer a nota fiscal eletrônica de graça para o produtor. Esse tipo de problema, referente ao entorno territorial, é abordado com mais detalhe no capítulo 13.

11.8 PERMANÊNCIA NA ATIVIDADE

Com base nas informações apresentadas até o momento, busca-se verificar as motivações dos produtores para exercerem essa atividade. Procura-se detectar se os produtores estavam satisfeitos com a atividade, se a exerciam porque é lucrativa e se pretendem continuar a exercer, entre outros aspectos. Note-se que boa parte das informações desta seção foi obtida mediante a utilização da escala Likert, com valores de 1 até 7, onde 1 = pouco provável; 4 = neutro e 7 = muito provável.

Quando questionados se estavam satisfeitos com a atividade leiteira, 42% dos entrevistados escolheram a categoria 6, 24%, a categoria 5, e 15%, a categoria 7 (**Tabela 22**). Essas informações indicam que 81% dos entrevistados estão satisfeitos com a atividade. Uma ressalva que se faz a respeito desse ponto é o fato de inúmeros entrevistados indicarem que estavam satisfeitos no momento da realização da pesquisa de campo, mas que durante a crise do setor muitos deles tinham cogitado parar de trabalhar com o leite, principalmente porque o preço recebido estava inferior ao custo de produção. Por exemplo, o produtor entrevistado 10 apontou que naquele período recebiam menos de R\$ 0,82/l, e o custo de produção era superior a R\$ 1,00/l. O produtor entrevistado 9, por sua vez, indicou ter sido muito difícil a situação econômica do leite no período da crise; se ele não tivesse outras atividades na propriedade, teria sido difícil pagar as contas. Além disso, o produtor entrevistado 33 indicou que nesse momento muitos produtores pararam de atuar no setor, sendo que, de certa forma, os produtores que permaneceram estão “colhendo os

frutos” dos que pararam, no sentido de que a redução da oferta de leite elevou o preço do produto.

Uma questão apontada pelo produtor entrevistado 21, com influência na sua satisfação, refere-se ao fato de que o preço do leite oscila bastante. Às vezes se reduz, e depois se eleva lentamente, enquanto o preço dos insumos que o produtor utiliza cresce mesmo quando o preço do leite se contrai.

Tabela 22 – Grau de satisfação com atividade leiteira dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari e se desempenham a atividade devido à sua lucratividade – 2018

Categoria	Satisfeitos	Lucrativa
1	3%	6%
2	5%	11%
3	5%	5%
4	5%	16%
5	24%	32%
6	42%	21%
7	15%	6%
n.d.	2%	2%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. Nota: onde 1 = pouco provável; 4 = neutro e 7 = muito provável. N.d.: dado não disponível.

A situação manifestada foi outra, quando se interrogou se os produtores estavam desempenhando a atividade leiteira pelo fato de ser lucrativa. As respostas passaram a se situar mais próximas da categoria neutra, pois 32% indicaram a categoria 5, 21% cravaram a categoria 6 e 16% apontaram a categoria 4. Além disso, 22% dos produtores optaram por categorias que pendiam para a avaliação de que lucratividade não era a causa principal de estarem atuando na atividade. O produtor entrevistado 51 destacou que a atividade deveria remunerar melhor pelo trabalho que requer. Já o produtor entrevistado 4 ressaltou que

não adianta calcular muito; eu acho que se começar a calcular, você aí para de vez. Se tu calculares todas as horas que trabalhas por dia, e o que tu podias ganhar fora, aí tu paras. Agora talvez não, mas nas épocas ruins. Trabalhava doze a quinze horas por dia;, vai botar esse horário de um pedreiro, não tem como.

A fala do produtor entrevistado 52 traz uma ideia similar: “bota na ponta do lápis; tu devias ter corrido há tempo. Temos porque a gente começou com isso, mas, estar feliz, não”. Quando questionados sobre quais os motivos para trabalharem com o leite, deu-se destaque: ao fato de os produtores já terem toda a estrutura para o exercício da atividade (27%), à lucratividade (13%), ao fato de que gera uma renda mensal (10%) e ao elevado investimento realizado (8%), ou seja, ao aspecto de que custo para parar é muito elevado. Tudo isso é apresentado na **Tabela 23**. As motivações de já terem a estrutura e do elevado investimento realizado são complementares no caso dos produtores que possuem uma escala maior de produção, produtores que exibem investimentos em estruturas como *Compost Barns* e *Free Stall*.

Tabela 23 – Motivação dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari para desempenhar a atividade leiteira – 2018 (%)*

Motivo	%	Motivo	%
Possui a estrutura	27	Se adequa melhor à propriedade	3
Lucrativo	13	Dentre as atividades ainda é a melhor opção	2
Renda mensal	10	É o que sabe fazer	2
Elevado investimento realizado	8	Tradição familiar	2
Desde sempre trabalhou com o leite	6	Manter o talão até se aposentar	2
Gosta da atividade leiteira	6	Atividade que requer menos investimento comparada às outras	2
Não tem outra opção	5	Outras	5
Para manter a propriedade	3		

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. *Os produtores podiam indicar mais de uma motivação.

Três motivos que chamam atenção são: o fato do produtor trabalhar “desde sempre” com o leite; é o que ele sabe fazer; é tradição familiar. Todos remetem à ideia de que os produtores desenvolveram capacitações para desempenhar a atividade leiteira. Este aspecto pode ser vislumbrado na fala de um produtor: “a gente cresceu com isso, nasceu com isso, meus pais já tinham isso, mas ultimamente [...] lucrativa não é. [...] Se “tu” não tiveres outra coisa, não tinha como te manteres” (PRODUTOR ENTREVISTADO 37). Cabe assinalar sobre esse tipo de questão a reflexão de Carneiro (2007), segundo a qual, para as famílias rurais, a agricultura é um modo de vida, e não apenas produção para o mercado; há motivações culturais e sociais para a

continuidade da atividade agrícola, como a manutenção do patrimônio familiar e da identidade social do produtor.

Além disso, diversas motivações remetem à ideia de que os produtores teriam dificuldades para exercer outra atividade, como destacado por um interlocutor ao dizer que não tem opção pelo fato de não ter estudo e nunca ter trabalhado fora da propriedade. Outro produtor indicou que não tem outra opção devido à sua idade avançada, o que dificultaria conseguir emprego na cidade; tampouco lograria começar outra atividade. Conforme o produtor entrevistado 41, a opção pela atividade leiteira foi feita na juventude, e agora tem que continuar enquanto conseguir trabalhar.

Os produtores também ressaltaram que a atividade leiteira é a que melhor se adapta à propriedade - por exemplo, em muitos casos não é viável produzir grãos -, além do fato de requerer menos investimentos do que um aviário, por exemplo, sendo que o seu investimento inicial é menor e a escala de produção pode ser aumentada gradualmente. Mais especificamente, o produtor pode adquirir duas vacas adicionais, mas não pode ampliar em 10% o aviário, sendo necessário neste caso construir uma nova estrutura. O produtor entrevistado 46 também indicou isso: “depois que tu tá produzindo, não tem assim um investimento grande para fazer [...] tu vais fazendo de acordo com as tuas condições”.

Outro aspecto destacado na fala do produtor entrevistado 24 foi que, apesar da atividade ser muito trabalhosa, no leite o negócio é do produtor, tendo ele uma relativa autonomia para tomar as decisões que influenciam a atividade dentro da propriedade. Em contraste, “no frango, não é teu negócio”. Como ilustração foi mencionado que, caso haja necessidade, o produtor pode vender 10 vacas, mas ele não pode vender 100 frangos (PRODUTOR ENTREVISTADO 24).

Além disso, mais de um produtor indicou que a sua propriedade fica próxima da área urbana, fato este que restringe as opções de atividades que poderiam ser exercidas na propriedade, já que, por exemplo, os vizinhos reclamam do odor do esterco dos animais. Conforme o produtor entrevistado 37, não se investe mais na propriedade por causa da incerteza, pelo fato de não saber se no futuro próximo ainda poderá exercer a atividade ou se amanhã serão impedidos de receber frangos devido à proximidade com o meio urbano. Se empresa parar de enviar os frangos para o produtor, devido a uma notificação da administração municipal, as dívidas e/ou os financiamentos realizados continuam tendo que ser pagos, mesmo que o

produtor não tenha mais essa receita (PRODUTOR ENTREVISTADO 37).

A partir do que foi tratado até aqui, pode-se verificar que, atualmente, diversos produtores estão animados com a lucratividade da atividade leiteira, mas diversos deles estiveram desanimados com a lucratividade durante o período da crise e chegaram a cogitar a saída da atividade. Todavia, quando questionados se desejavam continuar na atividade nos próximos 5 anos, 53% indicaram que muito provavelmente continuariam, e quando somadas as categorias de resposta positiva o percentual chegou a 77%. Já 16% dos produtores entrevistados afirmaram que não pretendem continuar atuando no setor do leite nos próximos 5 anos (Tabela 24).

A decisão de permanecerem ou não na atividade foi classificada como de âmbito familiar, sendo dificilmente influenciada por outros atores da cadeia, como os outros produtores e instituições financeiras, enquanto que Emater e sindicato teriam pouca importância em 15% e 11% dos casos, respectivamente. O produtor entrevistado 13 ressaltou que os outros produtores, em vez de incentivarem, desanimam o produtor. O único ator que apresentou uma influência mais expressiva foi a empresa que capta o leite: 34% consideraram essa fonte de influência como importante ou muito importante, 18% disseram ser pouca ou relativa a importância, 18% falaram em nenhuma importância e 31% não opinaram. Entre os motivos para a influência da empresa foi indicada a garantia da compra do produto.

Tabela 24 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca da intenção de continuar trabalhando com a atividade leiteira – 2018

Categoria	Participação
1	16
2	2
4	5
5	3
6	21
7	53

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. Nota: onde 1 = pouco provável; 4 = neutro e 7 = muito provável. N.d.: dado não disponível.

A respeito dos planos sobre a produção, 32% dos produtores entrevistados indicaram que desejam aumentar, 40% planejam permanecer com o mesmo nível e 23% desejam reduzir, enquanto 5% não souberam indicar. Alguns aspectos merecedores de realce em relação aos produtores que desejam estabilizar a produção, é que em alguns casos o tamanho da propriedade limitava a expansão, ou a produção ficaria grande demais para fazerem o serviço por conta, quer dizer, eles próprios, e assim optavam por trabalhar com escala menor para não terem que depender de empregado. Nas palavras do produtor entrevistado 44, “o que eu consigo fazer eu faço”, denotando busca de não dependência de mão de obra de terceiros, e o mesmo ocorre com o produtor entrevistado¹⁸, para quem o custo de um empregado é muito elevado, além de haver muita burocracia com respeito ao assunto. Assinale-se que esse aspecto também foi apontado por Kiyota e Perondi (2014) ao analisarem a sucessão geracional no sudoeste do Paraná. Os autores salientaram que a contratação de mão de obra acarreta em despesas e riscos trabalhistas. Além disso, as normas ambientais também limitam a expansão da produção, como, por exemplo, no caso da regulamentação com respeito à destinação adequada do esterco dos animais.

Uma experiência que chama a atenção é a do produtor que comentou não saber se iria conseguir parar de trabalhar de repente. A razão apontada era o fato de estar acostumado a trabalhar a vida inteira. Contudo, destacou que, com certeza, iria reduzir a produção.

Já os setores para os quais o produtor migraria, caso parasse com o leite, estão sintetizados na Tabela 25. O destaque fica por conta dos produtores que não souberam apontar para qual setor migrariam, devido a numerosos fatores, como a limitada área da propriedade, as capacitações que possuem e sua idade, aspecto este que muitas vezes significa estar com a saúde debilitada.

Tabela 25 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca do setor para qual migraria caso parasse com o leite – 2018 (%)*

Atividade	Participação	Atividade	Participação
Indefinido	21	Aposentado	11
Frango	19	Verduras ou hortaliças orgânicas	6
Gado de corte	16	Serviços de máquinas	3
Suíno	16	Verduras	3
Grão	15	Outros	16

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. *Os produtores podiam indicar mais de um setor.

A indicação do setor de frangos e de suínos foi expressiva, possivelmente pelo fato de os entrevistados já exercerem uma dessas atividades na propriedade, podendo optar pela sua ampliação. Outro aspecto que pode influenciar, destacado pelo produtor entrevistado 45, é que estes são serviços mais práticos. Por exemplo, não é preciso trabalhar na chuva; o produtor precisa é verificar o funcionamento dos equipamentos, não demandando tanto trabalho quanto o leite; e o produtor não precisa ter o capital: mais especificamente, no leite o produtor é dono dos animais, e em caso de morte destes, o prejuízo é do primeiro. Já com respeito ao gado de corte, a explicação reside na similaridade com a atividade leiteira, no sentido de que os produtores podem utilizar parte do conhecimento adquirido na segunda, como, por exemplo, o manejo dos animais e a plantação da alimentação. Diversos entrevistados também indicaram que iriam parar de trabalhar caso não continuassem com o leite. Por fim, a produção de orgânicos também foi citada por diversos produtores, indicando a intenção de adentrar em nichos de mercado de maior valor agregado.

11.9 ASPECTOS DIVERSOS

Esta seção abordará aspectos diversos da cadeia láctea sob a ótica dos produtores. São incluídas questões sobre quem apresenta maior peso na definição das políticas públicas que impactam no setor, quais organizações representam os produtores e se os produtores realizam ações coletivas, entre outros.

Quando foi perguntado aos produtores entrevistados sobre quem o governo leva mais em consideração no momento de definir políticas públicas que afetam o setor lácteo, os laticínios em geral foram indicados como os participantes que mais influenciam na decisão política. Somando as três categorias de laticínios citadas, chega-se a 37% de indicação dessa participação (**Tabela 26**).

Os sindicatos foram apontados como os segundos mais ouvidos, juntamente com a categoria “governo”; esta última, segundo os entrevistados, indica que o governo não ouve ninguém no momento da tomada de decisão, somente considera o que é melhor para a sua esfera. Por exemplo, o governo consideraria apenas a arrecadação de impostos com as exportações de veículos para o Mercosul, e não considera o que é melhor para a atividade láctea envolvendo o pequeno produtor (PRODUTOR ENTREVISTADO 24).

Tabela 26 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari acerca da influência dos atores na tomada de decisão do Governo – 2018 (%)

Categoria	Participação	Categoria	Participação
Laticínios	24	Instituições financeiras	6
STR	19	Laticínios multinacionais	3
Governo	19	Prefeitura	3
Laticínios maiores	10	Não sabe	3
“Não os produtores rurais”	10	Outros	5
Emater	6		

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. *Os produtores podiam indicar mais de um ator.

Por fim, uma opção de resposta que chamou a atenção foi a que considera que os produtores não influenciam, não são ouvidos ou seriam os últimos a serem ouvidos. Nas palavras dos entrevistados: “do jeito que está [a situação] a gente não é valorizado nem um pouco” (PRODUTOR ENTREVISTADO 51).

Ao analisar quais organizações representam os interesses dos produtores de leite, os sindicatos, conforme esperado, foram apontados como os principais representantes, dado o seu histórico de atuação com respeito a esse aspecto (**Tabela 27**). Porém, alguns produtores indicaram que muitas pessoas não comparecem nas mobilizações porque sabem

que há pouca chance de resolução dos problemas. O produtor entrevistado 29 apontou que anos atrás era mais fácil mobilizar as pessoas porque era maior o contingente envolvido na atividade, e, assim, a família conseguia realizar o serviço quanto um dos membros se ausentava. Aspecto similar foi apontado pelo produtor entrevistado 9, ao dizer que hoje em dia há pouca mão de obra para realizar o serviço na propriedade, fazendo com que os produtores não tenham muito tempo para participar de mobilizações, reuniões ou outros eventos.

Tabela 27 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari a cerca da representação dos produtores – 2018 (%)*

Representante	Participação	Representante	Participação
Sindicato	52	Prefeitura	2
Cooperativa	45	Leiteiro	2
Emater	8	Técnico da empresa	2
Ninguém	5	N.d.	19

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. *Os produtores podiam indicar mais de um ator.

Em segundo lugar foram citadas as cooperativas, assinaladas por 45% dos entrevistados. Muito possivelmente, foram mencionadas na condição de empresas que adquirem o leite e na condição de associações que buscam melhorar a inserção dos produtores no mercado. Dentre as respostas, duas chamaram a atenção: a indicação dos produtores entrevistados que consideram que ninguém os representa, que ninguém tenta auxiliá-los quando há problemas, e a indicação da figura do leiteiro (transportador de leite) como elemento que em diversas situações leva os problemas dos produtores, principalmente os menores, para as empresas.

Observe-se que, apesar de o debate sobre o desenvolvimento territorial rural colocar ênfase nas ações coletivas, como assinalado na primeira parte da tese, transpareceu nas entrevistas dos produtores uma marcada resistência a tais ações, ações que pudessem, por exemplo, representar reação às exigências da CGV. As principais ações coletivas citadas pelos entrevistados foram a conquista da aposentadoria rural para homens e mulheres, as mobilizações contra a reforma da previdência e a obtenção do seguro agrícola. O produtor entrevistado 52

ênfatiou que, se não fosse a luta dos sindicatos, as mulheres não teriam recebido a aposentadoria rural.

Outra ação coletiva foram as mobilizações realizadas no momento da crise do leite, para reverter a situação adversa instalada. Conforme o produtor entrevistado 11, os produtores chegaram a fechar a ponte internacional na cidade de Jaguarão, “mas o lado triste é ter que chegar num ponto desse [fechar a ponte] [porque] senão [...] os políticos não estão nem aí”. Outra ação coletiva citada foram as reuniões chamadas pelo sindicato para tratar do nível de endividamento dos produtores, reuniões essas realizadas no momento da crise do setor. Por fim, os sindicatos também têm buscado o adiamento da implantação da nota fiscal eletrônica para os produtores rurais devido aos problemas do entorno, como será melhor abordado no capítulo 13.

Um aspecto fundamental considerado na literatura sobre o desenvolvimento rural refere-se à articulação entre os atores locais. A respeito desse assunto, quando se indagou junto aos entrevistados se eles se relacionam com outros produtores de leite para buscar de forma conjunta solução para os problemas do setor, 50% responderam que isso não ocorre. Já para 15% dos produtores, isso ocorre: por exemplo, 2% dos entrevistados informaram que a associação de leite B lidera o processo, promove palestras, e outros 2% citaram a associação de produtores de equipamentos como uma forma de resolver um problema mais geral, a dificuldade de adquirir equipamentos num período anterior³⁷.

No caso da associação de leite B, que resultou de uma iniciativa local, o produtor entrevistado 43 lembrou-se da vez em que mais de 30 produtores da região se reuniram com os representantes do laticínio com o qual comercializavam o leite e solicitaram um aumento do preço. Essa iniciativa foi efetiva, pois conseguiram o aumento, e a associação foi fundada pouco tempo depois. Conforme o mesmo entrevistado, o problema da associação relacionou-se ao fato de que os associados não vendiam para a mesma empresa; se uns quarenta produtores tivessem se unido e fechado a produção com uma empresa, poderiam ter obtido mais vantagens, pois lograriam atingir um poder maior de negociação. Atualmente a associação ainda existe, mas atua mais oferecendo palestras. A associação já fazia campanhas para incentivar o consumo de leite, mas o custo era muito elevado; devido a isso, interromperam a prática (PRODUTOR ENTREVISTADO 43). Outros entrevistados indicaram que cada associado paga uma taxa por mês para a associação,

³⁷ Os demais entrevistados não opinaram a cerca desta questão.

que realiza encontros frequentes para debater sobre o setor. Uma observação é que atualmente não há mais um pagamento adicional pelo leite B; outro aspecto é que, segundo o produtor entrevistado 40, a associação era mais organizada no início, e agora está menos organizada porque não se paga mais o diferencial pelo leite.

Já o produtor entrevistado 43 indicou que, no momento da crise do leite, diversos produtores se juntaram e foram pedir ajuda na câmara de vereadores. Além disso, outro exemplo de iniciativa local diz respeito a um grupo de produtores que se reúne para discutir diversos pontos; por exemplo, quando a empresa enviou um contrato de fidelidade, os produtores se reuniram para discutir sobre como proceder nesse caso (PRODUTOR ENTREVISTADO 43).

Outro exemplo de articulação entre os produtores ocorreu quando, em determinada região, houve falta de energia elétrica por alguns dias, de modo que os produtores conseguiram ordenhar, com o auxílio de um gerador, mas não conseguiam efetuar a refrigeração. Então os produtores, conjuntamente, entraram em contato com a empresa para que esta recolhesse o leite recém-ordenhado, advertindo que, caso isso não ocorresse, iriam trocar de empresa (PRODUTOR ENTREVISTADO 38).

Por fim, quando foi conversado com os produtores entrevistados sobre quais órgãos e espaços de práticas consideram importantes para a atividade do leite no local – como, por exemplo, Emater, sindicato, laticínios, cursos, entre outros –, 31% dos entrevistados consideram importante o conjunto. Alguns entrevistados foram mais específicos: o importante é todos trabalharem em conjunto e/ou todos trabalharem em cooperação (Tabela 28).

Tabela 28 – Síntese das respostas dos produtores de leite entrevistados no Vale do Taquari sobre os órgãos importantes para o bom funcionamento do setor – 2018 (%)*

Categoria	Participação	Categoria	Participação
Todos	31%	Feiras	6%
Prefeitura	18%	Preço	6%
Emater	16%	Técnicos	5%
STR	15%	Cursos	3%
Cooperativa	10%	Outros	19%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas. *Os produtores podiam indicar mais de um ator.

Em segundo lugar constou a prefeitura (18%), principalmente com o auxílio de horas máquinas. Depois foi mencionada a Emater (16%) e o sindicato dos trabalhadores rurais (15%). Em relação às feiras, o produtor entrevistado 37 destacou que o produtor frequenta essas atividades e vê as opções que existem, os avanços tecnológicos, e depois “tu chegas em casa e tu vês o que tu tens ali, e desanima um pouco. [...] [Aí tu respiras fundo e] vamos voltar para a realidade; já sonhamos, vamos voltar para a realidade”. Indicou-se que as feiras são positivas para o produtor conhecer o que há de ponta no setor, mas que o acesso ao que é apresentado não está disponível para todos. Aspecto similar foi destacado pelo produtor entrevistado 24, embora o seu enfoque estivesse voltado à participação em eventos como expositor: na sua visão, o produtor aprende bastante nos bastidores das exposições, observando o que os outros produtores estão fazendo, com que produtos trabalham e, depois, em casa, se pesquisa na internet sobre as razões dos desempenhos observados.

11.10 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo analisou as atividades lácteas do Corede Vale do Taquari sob a ótica dos produtores de leite atuantes na região, buscando verificar como as mudanças na cadeia láctea global, destacadas nas partes I e II da tese, impactam na região e as possíveis reações no nível local. De uma maneira geral, observaram-se na região questões destacadas na literatura sobre o desenvolvimento rural, como o envelhecimento da população nesse meio e a falta de sucessão: de fato, dos entrevistados apenas 42% tinham sucessão familiar definida. Entre os motivos para a falta de sucessão estão a migração dos jovens para o meio urbano, o caráter penoso da atividade e a baixa lucratividade da atividade.

O envelhecimento da população rural e a falta de sucessão têm reflexos na mão de obra disponível nesse meio, sendo que diversos entrevistados apontaram para uma redução. Apesar de 92% dos entrevistados trabalharem predominantemente com mão de obra familiar, indicaram a necessidade da contratação de diaristas ou da prática de troca de serviço em épocas de maior demanda por trabalho na propriedade. Um fato que se destacou na análise foi a presença da pluriatividade, já que cerca de 40% dos entrevistados exerciam mais de uma atividade, indicando diversificação nas atividades da família. Mesmo assim, o leite continuou desempenhando um papel fundamental na renda familiar, representando em média 63% da mesma. A

diversificação das atividades agrícolas é um traço que advém do processo de colonização da região, traço este ainda presente na atualidade; entre as atividades que se destacaram estavam a integração de suínos e/ou de frangos, a produção de grãos e a criação de gado de corte.

Em relação à produção de leite da região, observou-se heterogeneidade entre os produtores, condição que também está presente na produtividade e nas tecnologias empregadas, havendo convivência entre produtores que operam com escala elevada de produção e pequenos produtores. Observou-se que à medida que aumentava a escala de produção, o produtor necessitou investir em estruturas e tecnologias que viabilizassem a produção. Dois exemplos referem-se à adoção de sistemas de semiconfinamento e confinamento, devido ao tamanho limitado da propriedade para rebanhos grandes no sistema a pasto, e à instalação da ordenha canalizada, que reduz o caráter penoso da atividade. Uma tecnologia cuja adoção foi imposta pelas empresas, devido à exigência do governo, foi o resfriador a granel, sendo que diversos produtores saíram da atividade ao considerarem o respectivo investimento muito elevado para a sua escala de produção, principalmente nos casos de produtores pequenos, aposentados e/ou sem sucessão.

No âmbito da comercialização, observou-se uma considerável fidelidade do produtor em relação à empresa, principalmente no caso das cooperativas, o que evoca a formação de vínculos de confiança entre tais agentes do setor lácteo local. A formação desses vínculos pode ser evidenciada pelo fato de apenas uma pequena parcela dos produtores ter contrato de fornecimento de leite com o laticínio. Além disso, a existência desses vínculos ficou evidente quando se questionou sobre o motivo pelo qual o produtor comercializa a sua produção com aquele laticínio em particular: as respostas incluíram a confiança, a pontualidade no pagamento e a fidelidade. Um motivo que se destacou foi o fato de a cooperativa geralmente requerer que os associados comercializem com ela os seus diversos produtos, havendo o receio, por parte de alguns associados, de não participarem mais do sistema de integração de suínos e/ou frangos caso optem por comercializar o leite com outro laticínio.

Em relação à captação de leite, quatro empresas se destacaram: as cooperativas Cosuel e Languiru e as empresas privadas Lactalis e Steffenon, indicando que a estrutura de mercado, aparentemente, teria os contornos de um oligopsonio, um resultado similar, diga-se, ao encontrado por Feix (2016). Chamou a atenção que uma parcela

expressiva dos entrevistados indicasse que a entrada de uma nova empresa na região, como ocorreu recentemente com a Lactalis, não lhes afetou. Outros entrevistados indicaram um efeito duplo: a entrada é positiva no tocante à concorrência, mas há o receio da empresa não permanecer na região ou não realizar o pagamento, como ocorreu no caso de alguns laticínios da região que acabaram falindo.

Ainda em relação às principais empresas atuantes na área, destacou-se a presença de cooperativas, constituindo tal fato um indício de que o espírito cooperativo entre os produtores da região ainda está presente. De toda maneira, diversos entrevistados destacaram que iniciativas como trocas de serviços e participação dos produtores em mobilizações, entre outras, são menos frequentes no presente do que antigamente.

No que concerne à formação do preço recebido pelo produtor, foi destacado que o mesmo era determinado principalmente pela empresa, com pouca possibilidade dos produtores ou de outros atores da cadeia exercerem influência. Destaca-se o papel da concorrência na formação do preço: diversos produtores indicaram que os preços são similares entre as empresas, e também que uma empresa realizou o pagamento de uma bonificação alguns dias após o pagamento do leite, provavelmente pelo fato de outras empresas estarem oferecendo um preço mais elevado aos produtores, o que poderia causar migração dos seus fornecedores.

Merece destaque que os laticínios apresentem diferentes formas de repassar exigências para os produtores, seja bonificando ou seja penalizando, como nos casos da qualidade do leite e da presença de antibióticos, respectivamente. O que diversos produtores apontaram foi que as exigências por qualidade se ampliaram nos últimos anos, especialmente após a operação leite compensado, indicando que essa fraude – que ocorreu em um ou dois elos da cadeia – acabou afetando toda a cadeia, inclusive aqueles que não a praticaram.

Com o aumento das exigências, como em relação ao resfriador a granel, com a crise que ocorreu no setor em decorrência das expressivas importações de leite em pó e com a crise econômica do país, diversos produtores saíram da atividade, a maioria já aposentada. Porém houve também jovens que deixaram a atividade, indo trabalhar no meio urbano, principalmente em empregos de baixa qualificação, ou permanecendo na propriedade e se dedicando a outras atividades já existentes na propriedade, como a integração de frango e/ou suíno. Já os produtores que permaneceram na atividade, em geral, buscaram aumentar a escala de produção para viabilizar a adoção das tecnologias e das estruturas necessárias. Em relação às fontes de financiamento, o

Pronaf, como já era esperado, despontou como a principal linha de crédito dos produtores. Em alguns casos também ocorrem financiamentos diretamente com o laticínio, sendo que apenas 8% dos entrevistados não se enquadravam no Pronaf.

Entre os principais problemas do setor do leite, foram indicados a montante os elevados custos dos insumos e a falta de políticas públicas eficientes para o setor. No tocante à comercialização do leite foram assinalados as oscilações do preço ao pago ao produtor, que dificultam o planejamento, o tamanho da propriedade, que restringe a escala de produção, e a falta de *marketing* incentivando o consumo de produtos lácteos, assim como a importação de leite em pó.

Os produtores de leite, em geral, estão satisfeitos atualmente com a atividade. Contudo, no período da crise este não era o caso, pois o preço recebido pelo leite encontrava-se, inclusive, abaixo do custo de produção, o que fez com que diversos produtores cogitassem deixar a atividade. Uma parcela expressiva dos entrevistados indicou que não exerce a atividade pelo fato dela ser lucrativa, e sim pelo fato de já possuir toda a estrutura, pelo elevado investimento realizado na propriedade, para trabalhar com essa atividade, ou por questões mais subjetivas como o fato de sempre ter exercido essa atividade e mesmo por gostar dela. Destaque-se que 16% dos entrevistados declararam que não pretendem continuar exercendo a atividade dentro de um período de cinco anos, indicando que a redução do número de produtores deverá continuar, pelo menos no curto prazo.

Por fim, a literatura acerca do desenvolvimento territorial rural enfatiza o papel das iniciativas locais, como se observou na primeira parte da tese. Entretanto, apesar da influência das cooperativas, o que transpareceu nas entrevistas dos produtores foi, muito mais, uma resistência a tais ações na forma de reação às exigências incrustadas nas operações da CGV do setor lácteo.

12 LEITURA SOBRE O SETOR LÁCTEO LOCAL REALIZADA NO ÂMBITO DAS EMPRESAS E SUA ANÁLISE

Este capítulo apresenta os resultados das entrevistas realizadas junto às empresas que atuam no setor lácteo da Corede Vale do Taquari. São empresas muito diversas, com perfil e público alvo diferentes, o que influenciou na amplitude do leque de respostas dos entrevistados.

O capítulo está dividido em 10 seções. Na primeira delas é realizada uma caracterização geral das empresas entrevistadas, e na segunda seção são abordadas as principais mudanças no setor lácteo segundo a visão dos entrevistados. Os aspectos relacionados com as políticas públicas e com os gargalos do setor estão na seção seguinte.

O relacionamento entre os integrantes da cadeia láctea é o assunto da quarta seção, e na quinta seção trata-se especificamente da interação dos atores locais com as empresas multinacionais. Ainda na mesma linha, a sexta seção aborda alguns aspectos diversos do funcionamento da cadeia, como o problema das importações e o da reestruturação de empresas atuantes na região. A sétima seção refere-se ao P&D realizado pelas empresas, enquanto que a oitava se concentra na política de formação de preços das empresas. Por fim, nas duas últimas seções constam as tendências do setor lácteo e as considerações finais do capítulo, respectivamente.

12.1 CARACTERIZAÇÃO GERAL DAS EMPRESAS ENTREVISTADAS

A caracterização das empresas entrevistadas, sem identificação, foi realizada com a finalidade de traçar uma contextualização dos seus argumentos, nas próximas seções. Dessas empresas, três estão atuando no mercado há mais de 50 anos e duas iniciaram as suas atividades na região na década de 2010, sendo que uma das empresas é filial de uma empresa de outro estado.

No tocante ao perfil das empresas entrevistadas, duas são cooperativas e as demais são empresas privadas, não tendo nenhuma delas alterado a sua estrutura organizacional de cooperativa para empresa privada ou vice versa. A representatividade das cooperativas foi apontada no Censo do Cooperativismo do Leite, que indicou que essas organizações captaram aproximadamente 47% do leite total captado na região Sul do país em 2015 (OCB; EMBRAPA, 2017). A presença significativa de cooperativas não é um fenômeno exclusivo do setor lácteo da região, pois em países como Costa Rica, Estados Unidos,

Nova Zelândia e Uruguai, e também alguns países europeus e outros, as cooperativas apresentam presença significativa no setor de processamento.

O porte das empresas da região é bastante diversificado, representando a heterogeneidade do setor: uma empresa é de porte pequeno, duas são de médio porte e duas exibem grande porte, conforme a classificação de porte da empresa do setor industrial do SEBRAE. Destaque-se que o grupo como um todo ao qual pertence a empresa que se constitui em filial é classificado como de grande porte.

As empresas apresentam um leque de atuação bem variado, atuando em setores como processamento de suínos e de frangos, supermercados e *food industry* (ofertando produtos para o segmento de cozinha industrial). Além disso, 3 das empresas possuem fábrica de rações. Um caso mais extremo de diversificação é a empresa que atua desde a área de construção, a área financeira até o setor alimentos, operando principalmente como uma *trader*. Um fato que chama a atenção é que todas as empresas possuem atuação em pelo menos dois segmentos dos citados acima. Isso indica que estão conseguindo realizar *upgrading* intersetorial, utilizando capacitações que adquiriram num setor e as empregando em outro setor, como, por exemplo, as competências em controle de cadeias de fornecedores e/ou em comercialização no mercado externo.

Outro fato que chama a atenção é que três das empresas trabalham com exportação, mas não necessariamente no setor lácteo, indicando que estão adentrando em funções mais avançadas dentro da cadeia global de valor. Sobre aspectos desse tipo, cabe assinalar o destaque atribuído por Bair (2005) ao seguinte problema: geralmente as empresas enfrentam dificuldades para realizar *upgrading* devido ao aumento das barreiras à entrada que enfrentam à medida que se movem dentro da cadeia.

Em termos de participação da unidade de lácteos no total do faturamento da empresa ou do grupo, observou-se variação de 25% até 80%, sendo a média igual a 46%. Esses dados indicam que algumas empresas são mais diversificadas que as outras, sendo menos sensíveis às oscilações do setor lácteo. No caso específico das cooperativas, a OCB (2017) destaca a incidência desse tipo de organização em que a contribuição do leite no faturamento não é majoritária, ressaltando que “25% do faturamento da venda de leite e lácteos das cooperativas do Brasil provém de cooperativas do sul cuja participação de leite e lácteos no faturamento total soma menos de 30%” (s.n.). Este grupo de cooperativas emergentes, que atua em setores competitivos do

agronegócio brasileiro, traz para o setor do leite suas práticas gerenciais e sua propensão à inovação, contribuindo para a melhoria da competitividade do cooperativismo no agronegócio do leite (OCB, 2017).

O mix de produtos das empresas também variou significativamente. Há empresas que trabalham com um mix mais enxuto, como, por exemplo, leite UHT e creme de leite, e outras que operam também com bebidas lácteas, queijos, leite condensado, achocolatados, sobremesas lácteas, compostos lácteos e, esporadicamente, leite em pó. No caso do leite em pó, uma empresa indicou que, quando o mercado está favorável, ela utiliza a estrutura de outra empresa que tem planta voltada a esse produto para fabricar esse item. Note-se que na linha do UTH diversas empresas já trabalham com leite sem lactose.

No mix de produtos cada empresa tem os seus itens de oferta, dependendo a escolha das estratégias da empresa; nenhuma das empresas apresentou uma composição de estratégias igual aos das outras. Por exemplo, uma das empresas tem o seu principal mercado consumidor nas regiões Norte e Nordeste do país, sendo que a mesma apresenta um mix de produtos com menor perecibilidade devido ao processo logístico e o perfil de seu mercado. Essa variedade de produtos também indica que as empresas estão realizando *upgrading* de produto, avançando em direção a itens de maior valor agregado. Essa tendência também ocorre em outros setores agropecuários: por exemplo, Veiga e Rios (2016), ao analisarem a cadeia da carne de frango, observam que as empresas buscam migrar de segmentos em que apenas o preço é determinante para o consumidor para outros segmentos em que outros fatores influenciavam nas preferências dos consumidores.

Ainda em relação ao mix de produtos, uma empresa ressaltou ter reduzido o seu leque em decorrência da queda do poder aquisitivo do consumidor. Essa queda inviabilizava a produção de uma série de produtos diferenciados, de maior valor agregado. Conforme destacado por Padilha (2018, apud CONSUMO..., 2018), produtos como iogurtes e sobremesas lácteas são mais sensíveis às variações da renda do consumidor, apresentando geralmente as maiores quedas na demanda. Outra empresa indicou que reduziu o seu mix de produtos devido à dificuldade para uma empresa do seu porte diversificar o conjunto ofertado em muitos produtos e com volume reduzido.

Assinale-se que todas as empresas entrevistadas contam com marcas próprias, podendo inclusive trabalhar com mais de uma destas. Isso se contrapõe ao indicado por Humphrey e Schmitz (2000), de que

funções como a comercialização de produtos sob marca própria são mais difíceis de serem atingidas, sendo que, geralmente, essa função está no core de competências das empresas líderes. Pietrobelli, Rabelotti e Giuliani (2006) destacaram que, geralmente, as cadeias com governança quase hierárquica estimulam o *upgrading* de produto e de processo, mas geralmente inibem o *upgrading* de função.

Feix e Jornada (2015) fazem uma ressalva em relação ao aspecto das marcas próprias, ao indicarem que estas são pouco valorizadas no mercado. Isso teria a ver com o fato de que as empresas atuantes na região do Vale do Taquari apresentam como principal atributo o baixo custo de produção, estando a comercialização dos produtos subordinada às grandes redes varejistas tanto nacionais quanto internacionais. Além disso, três das empresas entrevistadas também trabalham com marca de terceiros, geralmente com marca própria de redes de varejo (a relação com o varejo é abordada numa seção posterior).

Cabe assinalar, sobre um aspecto da produção na área, que uma das empresas parou de processar o leite na década de 1980 e entregou essa atividade à CCGL, só retornando ao processamento desse produto na década de 2000. Isso se insere no contexto de redução do papel das cooperativas durante a década de 1990, um processo associado a problemas de liquidez, dos quais resultou a venda de patrimônio dessas organizações (CARVALHO, 2008). O caso da empresa da região foi, todavia, diferente: passou a entregar a produção para a central das cooperativas como parte da negociação para que fosse instalada uma planta produtiva na região, sendo que o presidente da empresa se inseria no quadro político do município naquele momento.

Os dados acima evidenciam uma heterogeneidade entre as empresas atuantes no setor lácteo do Corede Vale do Taquari. Quando questionados sobre o motivo da empresa se instalar na região, os entrevistados de duas empresas citaram o fato de já haver uma estrutura física nova, pronta, na região, que a empresa pode adquirir; um deles também citou o fato da região ser uma bacia leiteira, como um dos determinantes da escolha para a instalação da fábrica.

Vale assinalar, a respeito da dimensão territorial das operações das cadeias de valor, que, segundo Lins (2015), o desdobramento dessas estruturas pode variar consideravelmente dentro de um mesmo país, algumas regiões ou locais apresentando um maior envolvimento e outros que permanecem a margem. Uma ilustração possível refere-se à escolha do município de Araquari (SC) para a instalação de uma planta da empresa BMW: a decisão locacional foi influenciada por atributos como

a existência de, por exemplo, importante estrutura de transporte (rodovia, porto) e a tradição eletrometalmecânica da região.

Assim, a escolha da região do Vale do Taquari para a instalação das empresas lácteas foi influenciada por atributos locais como a tradição em práticas ligadas ao setor, entre outros fatores. Esse tipo de característica se encontra entre os atributos competitivos das regiões capazes de influenciar no desdobramento das atividades das cadeias; de fato, Schmitt (2012) assinala a influência de aspectos como a existência histórica de matéria-prima no local, a proximidade geográfica com o mercado consumidor e com os fornecedores de insumos e de matéria prima (o leite), além da infraestrutura existente. Um estudo da KPMG (2015 apud SHADBOLT; APPARAOB, 2016) apontou que diversas empresas multinacionais do setor lácteo estão se instalando na Nova Zelândia devido à qualidade da matéria prima produzida no país, o leite.

No caso de uma das cooperativas, o motivo da escolha foi o fato de os fundadores da cooperativa residirem na região. Já em relação à outra cooperativa, um entrevistado indicou que ela foi fundada porque os produtores tinham dificuldade de comercializar os seus produtos, não tinham escala para competirem; o aspecto da logística até o mercado consumidor da grande Porto Alegre representava bastante dificuldade.

Por fim, a área de atuação das empresas no setor primário da cadeia também varia consideravelmente. Uma empresa da região capta 90% do volume de leite em um raio de 30 km da indústria, o que lhe confere vantagens em termos logísticos, em termos de atendimento ao produtor e de qualidade do leite devido ao fato de a coleta ser realizada de maneira rápida. Já outra empresa tem os seus fornecedores espalhados num raio de 120 km da empresa. O entrevistado de outra empresa apontou a existência de um volume significativo de captação efetuada fora do Vale do Taquari, em regiões como a das Missões e em municípios ao redor de Tio Hugo e Condor, entre outros. Esse mesmo entrevistado ressaltou que na captação no Vale do Taquari há bastante concorrência, e que, em geral, cada empresa possui uma parcela da captação.

É ilustrativo da dispersão da área de atuação das empresas o fato de uma cooperativa apresentar o seu quadro de associados distribuído em 64 municípios. Em termos de estrutura das empresas, um entrevistado indicou que sua empresa possui diversos postos de captação de leite em vários locais do estado, sejam próprios ou de terceiros; isso se dá pela necessidade de realizar o resfriamento do leite, devido à distância entre o local de coleta e o laticínio. Já em termos de estrutura de comercialização, duas empresas entrevistadas possuem um centro de

distribuição cada uma, perto do mercado consumidor, seja na grande Porto Alegre, seja em outro estado; esse centro de distribuição é utilizado por todas as linhas de produtos da empresa que tem essa região como mercado consumidor.

12.2 PRINCIPAIS MUDANÇAS NO SETOR LÁCTEO

Ao abordar as mudanças que vêm ocorrendo no setor lácteo, os entrevistados destacaram diversos aspectos relacionados com a qualidade do leite, a profissionalização dos atores da cadeia e a incorporação de novas tecnologias. O entrevistado da empresa 2 assinalou que nos últimos 10 anos o aspecto da qualidade do leite evoluiu significativamente, tendo a tecnologia evoluído também, resultando em produto final com qualidade superior. Na opinião do entrevistado da empresa 4, o leite produzido atualmente é superior em aspectos de qualidade e segurança, comparativamente ao leite de 10 anos atrás. A fiscalização passou a cobrar o aspecto da qualidade dos laticínios, e estes passaram a cobrar do produtor primário (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

Ainda em relação às exigências, o entrevistado da empresa 1 ressaltou que a implantação da nova IN será uma mudança positiva para o setor. O resultado será um maior controle da qualidade, e isso se revelará positivo, inclusive por evitar que episódios de fraude voltem a ocorrer. Além disso, essa normativa é importante para que o setor tenha a possibilidade de exportar futuramente (EMPRESA ENTREVISTADA 1).

O entrevistado da empresa 2 considera como positivas as mudanças que vêm ocorrendo no setor lácteo nos últimos 10 – 15 anos; na sua opinião a maior exigência da legislação faz com que o produtor e a indústria se profissionalizem mais. Essa maior profissionalização também foi citada pelo entrevistado da empresa 4, que apontou ser a profissionalização dos produtores lenta e gradativa. Outras mudanças destacadas pelo mesmo entrevistado foram o maior controle e regulamentação do transporte e da industrialização, o aumento da fiscalização e a maior punição dos atores que praticam fraudes, sendo que os vários segmentos da cadeia do leite (produção primária, indústria e mercado) evoluíram em ritmos diferentes.

No tocante à evolução da tecnologia, mais especificamente sobre o quanto as empresas estão tendo dificuldades para incorporar as tecnologias-chaves do setor, o entrevistado da empresa 2 apontou que robôs já estão sendo empregados em algumas etapas da produção. Esse

uso de robôs ocorre num contexto de dificuldade para obtenção de mão de obra qualificada, tanto para indústria quanto para o produtor (EMPRESA ENTREVISTADA 2). O entrevistado da empresa 5 ressaltou que a adoção de novas tecnologias ocorre via necessidade, enquanto que as tecnologias, os processos e os equipamentos da empresa atenderem 100% às exigências, as empresas não realizarão um novo investimento que tenha como consequência, por exemplo, o descarte de um equipamento que ainda atenda às necessidades. O entrevistado da empresa 3, por sua vez, destacou que o processo de adaptação das empresas é contínuo, sempre existindo algo que precisa ser atualizado para a empresa se manter competitiva.

O ritmo da incorporação de novas tecnologias na produção primária, por sua vez, é lento, porém progressivo. A instabilidade do mercado em relação aos preços, os elevados custos de produção e a instabilidade econômica que o país está enfrentando dificultam a realização de grandes investimentos por parte dos produtores. Além disso, o fato de haver concorrência entre os laticínios pela matéria prima permite que produtores ineficientes permaneçam na atividade (EMPRESA ENTREVISTADA 4).

Já para os entrevistados das empresas 1 e 3, diversos produtores, principalmente os pequenos, de mais idade e sem sucessão, estão saindo da atividade. Os que permaneceram na atividade, de sua parte, estão investindo e acompanhando a evolução tecnológica (EMPRESA ENTREVISTADA 3). Sobre esse tipo de questão, Bairros (2009) destacou que os produtores estão sendo excluídos da atividade por não acompanharem as exigências, e não pelo fato de serem pequenos, mesmo que, em muitos casos, o produtor tradicional, atrasado em termos de modernização tecnológica e especialização da produção, tenha pequena produção.

Observe-se que, em estudo voltado aos problemas da agricultura familiar, Silva (1999 apud DEPONTL, 2007) destacou o impacto da tecnologia nos produtores do município de Itararé/São Paulo. O autor assinalou que uma modificação tecnológica concebida para atender os objetivos da economia global assume um caráter de imposição na dinâmica dos produtores locais, obrigando os pequenos produtores a adotarem um nível tecnológico mínimo para continuarem atuando no mercado. Aspecto similar ocorreu no setor lácteo com, por exemplo, a obrigatoriedade do emprego do resfriador à granel.

No âmbito da produção primária, a primeira alteração do setor foi a mudança do resfriador de imersão para o resfriador à granel, presente atualmente em 98% das propriedades. A granelização do leite no

produtor e no transporte foi a mudança com maior potencial de evolução, e que apresentou o maior impacto na cadeia. Para que os produtores adotassem essa tecnologia, o governo federal ofertou linhas de crédito; além disso, em alguns casos as empresas chegaram a distribuir resfriadores em comodato para os produtores (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

O entrevistado da empresa 2 ressaltou a evolução tecnológica na produção primária, manifestada no fato de que, atualmente, praticamente todos os produtores da região têm ordenhadeira, resfriador e trator. O mesmo entrevistado apontou que está ocorrendo uma migração gradual do uso da mão de obra familiar para a mão de obra contratada, entre os produtores que operam em escala maior. Observe-se que um produtor que trabalha com 200 – 300 litros de leite por dia atinge condição viável caso opere também com outras atividades na propriedade; nesse caso, porém, seu foco não se encontra no leite. O produtor que se concentra no leite vai evoluindo tecnologicamente: tende a adotar uma ordenhadeira canalizada que se viabiliza com 500 – 600 litros por dia, ou um robô que se viabiliza com aproximadamente 5 mil – 6 mil litros por dia.

Ainda em relação aos robôs, esses equipamentos apresentam custo elevado, mas o fato de muitas empresas já utilizarem tende a baratear essa tecnologia no longo prazo (EMPRESA ENTREVISTADA 2). Seu uso é mais comum em outros países da cadeia láctea global, como no caso norte americano, onde o emprego de ordenha robotizada e de *tags* de identificação por rádio frequência, por exemplo, está mais presente (CERES, 2017). Já outros países, como Sri Lanka e Nicarágua, enfrentam gargalos tecnológicos em diversos segmentos da cadeia.

Em relação aos sistemas de produção, no setor do leite não se observa um padrão de produção como ocorre no caso dos suínos. No leite o sistema é muito dinâmico, registrando-se regiões que se adaptam melhor no sistema de pastagem, no semiconfinado ou no confinado, mostrando-se cada propriedade como uma realidade diferente (EMPRESA ENTREVISTADA 2). Em relação à produção, o entrevistado da empresa 2 apontou para a necessidade de melhoria do *gap* da produção que ocorre entre janeiro e abril. O mesmo entrevistado ressaltou que as propriedades já estão evoluindo, por exemplo, com o uso da silagem, que faz com que se disponha de alimentação adequada durante todo o ano. Também foi assinalado que os produtores estão se encaminhando para uma maior estabilidade na produção, em decorrência dos investimentos realizados, por exemplo, em ordenhadeira

canalizada e robôs. Isso faz com que, automaticamente, também o produtor esteja se tecnificando (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

No tocante à mão de obra no setor primário, há escassez de capacidade disponível para contratar. Ao mesmo tempo, as famílias estão se reduzindo, sendo que os filhos permanecem na atividade caso sejam utilizadas tecnologias que reduzam o caráter penoso da atividade, como, por exemplo, ordenhadeiras canalizadas e tratores (EMPRESA ENTREVISTADA 2). Um dos entrevistados destacou que a empresa possui programa voltado à questão da sucessão, da gestão da propriedade e do momento de delegar algumas funções para o filho. Mas, mesmo assim, há jovens saindo da atividade pelo fato dela ser muito penosa; indicou-se na entrevista que o jovem costuma querer, por exemplo, intervalos entre os lotes para realizar atividades de lazer, o que numa atividade exercida 365 dias por ano é mais difícil de conseguir.

Por fim, o leite apresenta, como salientado em entrevista, uma função social, havendo desde produtores que produzem 20 litros por dia até produtores com mais de 7 mil litros por dia (EMPRESA ENTREVISTADA 1). Assinale-se que a exclusão das pequenas propriedades se encontra na pauta de discussão da maioria das empresas, ao passo que as cooperativas buscam promover o desenvolvimento econômico e social dos seus associados (EMPRESA ENTREVISTADA 4).

A função social do leite também foi enfatizada nas entrevistas realizadas junto às instituições do setor, abordadas no capítulo 13. Esse aspecto do setor lácteo não é observado somente no Vale do Taquari. Maraschin (2004) obteve resultados para o município de Santa Rosa/RS que indicaram aquela função, sendo os ingressos de renda obtidos empregados no pagamento das despesas diárias da propriedade, além de permitir a poupança de parte do rendimento ligado à soja, outra atividade exercida por aqueles produtores.

Outra indicação da heterogeneidade dos produtores é transmitida pelos dados do Censo do Cooperativismo do Leite. Em 2015, 11% dos associados foram responsáveis por 51% do volume de leite adquirido pelas cooperativas do país que participaram do censo, e 47% dos associados responderam por 10% do volume total de leite captado pelas cooperativas (OCB; EMBRAPA, 2017).

12.3 ASPECTOS RELACIONADOS COM AS POLÍTICAS PÚBLICAS E OS GARGALOS DO SETOR

O aspecto dos gargalos que o Brasil necessita superar para se inserir em nichos de maior valor agregado na cadeia foi abordado em estudo realizado por Sturgeon et al. (2013). Entre os gargalos, os autores apontaram a necessidade de elevar a qualificação da mão de obra e de melhorar a infraestrutura logística do país. Bamber et al. (2013), de sua parte, apresentaram diversos fatores relevantes na competitividade da agricultura nos países em desenvolvimento. Esses fatores incluem o custo, a disponibilidade e o nível das capacitações da mão de obra; o custo, a qualidade e a regulamentação do transporte; as normas sanitárias e fitossanitárias locais e sua implementação; o acesso ao financiamento; e a maturidade da indústria, incluindo a presença de atores a montante e a jusante. Devido à perecibilidade dos correspondentes produtos, é elevada a sensibilidade à estrutura logística do país (BAMBER et al., 2013).

Em relação aos gargalos específicos à cadeia láctea, em nível mundial, Achchuthan e Kajanathan (2012) destacam que, no caso do Sri Lanka, as dificuldades enfrentadas pela cooperativa de criadores estão relacionadas com a obtenção de crédito, a falta de instalações para a refrigeração dos produtos, o fato de a cadeia de suprimentos não ser organizada, dificultando as aquisições em escala, e as limitações para realizar o *marketing* dos produtos. Contudo, a filial da Nestlé, instalada no distrito do país analisado pelos autores, não enfrenta essas restrições (ACHCHUTHAN; KAJANANTHAN, 2012), o que indica que as restrições estruturais podem impactar de maneira diferente os diversos integrantes de uma mesma etapa da cadeia.

No tocante aos principais problemas que as empresas da região do Vale do Taquari enfrentam a montante na produção, 4 dos 5 entrevistados citaram a formação profissional deficiente da mão de obra, 2 indicaram a falta de políticas públicas eficientes para o setor produtivo e 2 apontaram a questão da energia elétrica. Outros problemas, que foram sublinhados por apenas um entrevistado, referem-se aos elevados custos dos insumos, à questão sanitária, à taxa de câmbio, à carga tributária elevada e à logística.

A questão relacionada com a mão de obra apareceu bem delineada na fala do entrevistado da empresa 5. Conforme os termos utilizados, a dificuldade não está em obter mão de obra qualificada, e sim competente e com experiência. Por exemplo, no caso de uma máquina que trabalha com o parâmetro de 170 graus, um operador

ajusta para 175 graus e depois outro operador ajusta para 160 graus, o que causa problemas na produção (EMPRESA ENTREVISTADA 5).

A literatura sobre CGV enfatiza a importância do capital humano que a empresa dispõe, representando capacitações compatíveis com o patamar na cadeia onde a empresa se encontra ou pretende alcançar. Um exemplo de estudo nessa área é o de Gereffi et al. (2011), que apontou que as capacitações da mão de obra são fundamentais para o *upgrading* industrial: é necessário que sejam compatíveis com as necessidades locais e as exigências da economia global. Taglioni e Winkler (2014) destacam que as políticas públicas referentes à qualificação da mão de obra, abordando aspectos como desenvolvimento de habilidades e distribuição equitativa de oportunidades, e englobando mulheres e minorias, integram uma das áreas focais no estudo sobre a participação dos países nas CGV's, mais especificamente com respeito à expansão e ao fortalecimento da participação nas cadeias.

No caso dos problemas estruturais em relação à energia elétrica, por sua vez, o entrevistado da empresa 2 destacou que afetam tanto os produtores como as empresas. Por exemplo, quando ocorre um pico de energia, a empresa acaba tendo que descartar produtos que estavam no processo produtivo naquele momento.

A falta de políticas públicas eficientes foi citada como um dos principais problemas que as empresas enfrentam a montante na produção. De fato, para o entrevistado da empresa 4 as políticas públicas existentes não abarcam a complexidade do setor. Ainda em relação a tais políticas, e analisando mais detalhadamente as políticas públicas que afetam o setor lácteo, os entrevistados indicaram a questão da taxa de câmbio/importação como referente a uma das políticas que impactam significativamente no setor.

Porém os entrevistados também destacaram que há políticas públicas que se mostram benéficas para o setor, como no caso da portaria do leite saudável. O entrevistado da empresa 2 detalhou um pouco mais o funcionamento dessa portaria. As empresas normalmente tinham 20% de créditos fiscais, que elas não conseguiam utilizar, e com a portaria conseguem de volta 50% dos impostos de PIS/COFINS. Desses 50%, a empresa tem a obrigação de aplicar 5% no produtor, necessitando comprovar a aplicação dentro de um projeto maior que explique onde incidirá o uso, qual a finalidade e qual o público alvo; sobre os 45% restantes a empresa tem liberdade de escolher onde será aplicado o recurso (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

Os principais problemas apontados a jusante da produção foram a estrutura de estradas/logística precária, algo destacado por todos os entrevistados, e a concorrência com o produto importado, indicada por 2 entrevistados. Outros problemas que foram citados por apenas um entrevistado são a carga tributária elevada, a guerra fiscal entre os estados e o elevado preço do combustível. Além disso, o entrevistado da empresa 3 destacou o caso dos produtos oriundos de outros estados. Por exemplo, quando uma empresa tem estoque considerável, não reduz o seu preço na região onde consegue vender os produtos com preço elevado; ela reduzirá o preço em outras regiões, e, assim, opera no seu estado com preço elevado e pratica preço menor em outro estado, impactando negativamente nas empresas que atuam neste segundo mercado. Já sobre um aspecto mais geral das dificuldades, o entrevistado da empresa 4 também apontou a legislação trabalhista muito rígida e a taxa de juros elevada como problemas que o setor produtivo enfrenta.

Quando questionados sobre a influência dos atores da cadeia láctea nas políticas públicas que impactam no setor, os entrevistados apresentaram opiniões diversas. Seus pontos de vista encontram-se sintetizados na **Tabela 29**.

Tabela 29 – Síntese das respostas das empresas entrevistadas no Vale do Taquari acerca da influência dos atores nas políticas públicas que afetam o setor (%)

Categoria	Nenhuma importância	Pouca importância	Importância relativa	Importante	Muito importante
Fornecedores	20	40	40	0	0
Empresas locais	0	40	20	0	40
Empresas multinacionais	20	40	20	0	20
Varejistas	40	0	0	20	40
Clientes	25	25	25	25	0
Instituições financeiras	20	0	0	0	80
Instituições do setor	20	0	0	0	80

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas.

De uma maneira geral, 40% dos entrevistados consideraram que os fornecedores têm importância relativa nas políticas públicas, e outros 40% entenderam que sua importância é pequena. Para o entrevistado da empresa 1, os fornecedores de leite, isto é, os produtores, individualmente, não conseguem influenciar as políticas públicas. Estes adquirem um papel mais expressivo somente através da atuação dos sindicatos, como, por exemplo, quando das mobilizações que ocorreram no momento da crise do setor. Aspecto similar foi destacado pelo entrevistado da empresa 2, que exemplificou a influência da ação coletiva referindo-se ao caso do Conseleite, no qual têm participação os sindicatos dos trabalhadores e das empresas.

Em relação à influência das empresas locais nas políticas públicas, 40% dos entrevistados indicaram que elas possuem muita importância, 20% avaliaram existir importância relativa, e 40%, pouca importância. Conforme o entrevistado da empresa 2, as empresas menores não têm tanta força ou facilidade de acesso às esferas de elaboração das políticas quanto as empresas de grande porte. As empresas menores possuem força quando atuam conjuntamente, como, por exemplo, via Sindilat, condição na qual conseguem um poder maior de negociação: isso ocorre, portanto, via sindicato, manifestando um interesse coletivo e não particular. Em determinados casos algumas empresas colocam os interesses particulares acima do coletivo, como ocorreu na importação de leite em 2016, devendo-se assinalar que não foram as pequenas e médias empresas e as cooperativas que se beneficiaram dessa importação (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

Já no caso das empresas multinacionais, apenas 20% dos entrevistados apontaram que elas exercem muita influência nas políticas públicas que impactam no setor lácteo; outros 20% apontaram importância relativa, e 40%, pouca importância. Esse aspecto fica evidente na fala do entrevistado da empresa 1, que ressaltou que, individualmente, as empresas – tanto locais quanto multinacionais – não exercem muita influência nas políticas públicas. Esta aparece através da atuação em conjunto em órgãos como o Sindilat.

No caso dos varejistas, houve dois extremos: 40% dos entrevistados consideraram que esses atores não exercem influência nas políticas públicas, e 40% apreciaram ser muito importante essa influência. O setor do leite é muito influenciado pela oferta e demanda (EMPRESA ENTREVISTADA 1); por exemplo, se os varejistas se unirem e pararem de adquirir leite por um período, eles conseguem reduzir os preços (EMPRESA ENTREVISTADA 3).

No contexto de perda de poder aquisitivo do consumidor, o varejo cobra das empresas a venda de seus produtos por um preço menor, ou a disponibilidade de um produto mais barato para vender. No momento de perda do poder aquisitivo do consumidor, os produtos de maior valor agregado, como queijo e iogurte, perderam espaço; o consumidor migrou do iogurte para a bebida láctea, do queijo colonial para o queijo mussarela, e assim por adiante (EMPRESA ENTREVISTADA 2). Esse aspecto foi abordado por Padilha (2018, apud CONSUMO..., 2018), que observou que alguns produtos lácteos apresentam consumo mais sensível às variações da renda do consumidor, registrando, geralmente, maiores quedas, como no caso dos iogurtes e das sobremesas lácteas. Foi assinalado em entrevista que diversas empresas que investiram significativamente em produtos de maior valor agregado quase faliram por causa da queda nas vendas (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

No tocante à influência dos clientes sobre as políticas públicas que impactam no setor, as respostas se mostraram mais homogeneamente distribuídas: 25% para quatro das cinco categorias de respostas. Conforme os entrevistados das empresas 1 e 2, os consumidores são bastante exigentes; quando têm alguma reclamação, ligam para o canal de atendimento ao consumidor da empresa. Porém, o entrevistado da empresa 2 ressaltou que os consumidores dificilmente conseguem influenciar nas políticas do setor; essa influência ocorre quando há redução expressiva das aquisições. Por sua vez, o entrevistado da empresa 5 citou como exemplo da influência dos consumidores a exigência da declaração de alergênicos na embalagem dos produtos, medida essa que foi adotada a partir de pressão dos consumidores.

Por fim, com respeito à influência das instituições financeiras e das instituições do setor lácteo, as respostas foram iguais: 80% dos entrevistados indicaram muita importância, enquanto 20% indicaram que essas instituições não exercem nenhuma influência. As instituições do setor lácteo, como os sindicatos das empresas, são importantes pelo fato de promoverem o debate sobre temas como as exigências da nova IN, e para que possa ocorrer adaptação das políticas à realidade da região (EMPRESA ENTREVISTADA 3). Um exemplo de instituição que está sendo criada para articular as ações do setor é o Instituto Gaúcho do Leite (IGL) (EMPRESA ENTREVISTADA 1).

Saliente-se, a respeito desse assunto, que o debate sobre desenvolvimento territorial coloca ênfase na importância de as políticas não serem apenas setorialmente definidas, e sim também

territorialmente. Além disso, sublinha a necessidade de considerar a realidade da região para uma maior efetividade das políticas. Com efeito, Wanderley e Favaretto (2013) indicaram que o território adquire envergadura como unidade de planejamento no meio rural contemporâneo brasileiro, mas que as instituições e as forças sociais continuam atuando setorialmente, na maioria.

12.4 RELACIONAMENTO ENTRE OS INTEGRANTES DA CADEIA LÁCTEA

Quando questionado sobre como se caracteriza a relação entre os integrantes do setor lácteo, o entrevistado da empresa 4 indicou que é similar à maneira como nos outros ramos da agroindústria. Por sua vez, o entrevistado da empresa 2 apontou que as empresas trocam bastante informações sobre assuntos mais gerais, como o aspecto da qualidade do leite, e indagam se as outras empresas estão tendo o mesmo tipo de problema. Contudo, em termos de concorrência cada empresa busca viabilizar o seu negócio. Além disso, o sindicato das empresas oferece consultoria (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

Na esfera da relação da empresa com o produtor, o entrevistado da empresa 3 indicou quadro de bom funcionamento, mas assinalou que nem sempre só o preço fideliza o produtor. A empresa tem que fornecer assistência técnica; mas também o relacionamento com o leiteiro/transportador influencia: é importante que este marque a litragem corretamente, trate bem os produtores, ou seja, diversos aspectos são levados em consideração.

Note-se que isso representa alguma diferença em relação ao observado por Chaddad (2006), que indicou que no caso do leite o preço exerce influência significativa na decisão sobre a empresa com a qual o produtor irá comercializar a produção. Na análise de Machado (2014) sobre o setor do leite em Goiás, o autor observou que dois critérios fundamentais, na escolha da empresa para a qual o produtor irá vender o seu produto, são o preço e o pagamento em dia; um critério de menor importância envolve as políticas da empresa voltadas aos produtores, como em assistência técnica e crédito.

O entrevistado da empresa 3 destacou que em determinadas linhas de coleta passam vários transportadores, e que a empresa necessita ter um bom relacionamento com o produtor para que este não migre. Complementando esse aspecto, o entrevistado da empresa 5 ressaltou que, quanto menos migração ocorrer no âmbito dos fornecedores, mais estável será a produção.

O entrevistado da empresa 2 também enfatizou que o nível do preço não fideliza o produtor. O que fideliza é o atendimento da empresa (ter uma relação mais próxima com o produtor) e a assistência técnica que esta oferece, dois fatores que representam diferenciais competitivos. Uma empresa que antigamente já tinha um trabalho focado em assistência, era a Lacesa, que foi adquirida pela Parmalat. Diversas empresas deixaram de ter o foco em assistência técnica e migraram para um foco maior em vendas, e o produtor estranha a atitude do técnico que quer oferecer assistência e vender produtos (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

Ainda sobre o problema da relação da empresa com o produtor, um entrevistado destacou que os produtores valorizam o fato de a cooperativa já estar com ele há mais de 50 anos, sempre tratando-o bem e representando situação que lhe permite ter poder decisório na assembleia da cooperativa. No caso das empresas multinacionais, às vezes as decisões são determinadas no país de origem da empresa, e os produtores da região têm a obrigação de atender, mesmo que essa medida não se adapte à realidade local.

Ao analisar os vínculos entre as empresas e os produtores, considerando, por exemplo, se os segundos recorrem às primeiras em busca de apoio para solucionar problemas, os entrevistados citaram diversos casos de interação envolvendo como assistência técnica, adiantamento de pagamentos e financiamentos. Ressalte-se que todas as empresas entrevistadas oferecem assistência técnica aos produtores, somente variando a sua dimensão ou abrangência.

Um dos entrevistados destacou que a cooperativa oferece diversos serviços extras para os seus associados. Isso inclui: assistência técnica, programa de melhoramento genético terceirizado por ela gerenciado, preço subsidiado nas rações adquiridas da fábrica da cooperativa, desconto das compras realizadas no supermercado da cooperativa, no Agrocenter (que comercializa produtos relacionados com a atividade agropecuária) e na fábrica de rações na receita do leite, na denominada conta movimento. Além disso, um percentual do giro de capital que o produtor realiza na cooperativa, seja no fornecimento de frangos, suínos e leite, seja nas compras realizadas nos estabelecimentos da cooperativa, retorna ao produtor, uma parte em valores monetários e outra em bônus para a aquisição de produtos.

O mesmo entrevistado destacou que a cooperativa realiza reuniões a cada dois meses, com os produtores que são eleitos líderes de núcleos, para atualizar os produtores sobre as ações e estratégias da cooperativa e também para que opinem sobre isso. Além disso, a

cooperativa realiza eventos para os seus associados em datas comemorativas, como nos dias das mães e dos pais, eventos em que, entre outras atividades, ocorrem palestras informativas sobre os setores. O departamento técnico da cooperativa também realiza dias de campo com os produtores, em muitos casos em parceria com outras instituições, como a secretaria de agricultura e a Emater do município onde ocorre a palestra. Cabe comentar, contudo, que a presença de público nos dias de campo se reduziu, na comparação com o passado, e isso se deve, segundo observado na entrevista, ao avanço da difusão da internet, que em muitos casos permite aos jovens obter informações e esclarecer dúvidas. O entrevistado da outra cooperativa também destacou a assistência técnica ofertada aos associados, abordando aspectos da esfera produtiva como planejamento, orçamentos, legislação, questão da sanidade e problema da qualidade do leite.

O sentido da fala do entrevistado acima mencionado converge com os dados do Censo do Cooperativismo do Leite, os quais indicam que os principais programas sociais e de assistência técnica das cooperativas são a assistência técnica, fornecida por 61% das cooperativas, e os programas relacionados com jovens (29%), lideranças (29%) e mulheres (28%). Ainda conforme esse estudo, as cooperativas, em geral, apresentam um leque variado de negócios: 75% dos casos analisados apresentavam loja agropecuária, mais de 65%, venda de insumos, e 40%, fábrica de ração. Já em termos de faturamento das cooperativas no segmento lácteo, em 2015, 38% era oriundo do leite longa vida, 15% do leite em pó, 11% do leite pasteurizado e 8% do queijo mussarela (OCB; EMBRAPA, 2017). Conforme OCB (2017), a estratégia de diversificação dos negócios das cooperativas em áreas de produção, abrangendo grãos, aves e suínos, resultou em diversificação do mix de produtos e em fortalecimento da marca.

Ainda em relação às cooperativas, Chaddad (2006) ressaltou que passado a participação dos produtores em cooperativas tinha razões ideológicas ou decorria do fato de não terem outra opção. Com o passar do tempo, essa situação se alterou. Os produtores enfrentam constantes pressões para controlar os custos e conseguir competitividade no mercado, e isso faz com que busquem empresas que lhes sejam mais vantajosas em termos de preço, qualidade dos serviços e retornos financeiros, tornando mais complicado o problema da fidelização dos associados. Entre as estratégias das cooperativas para aumentar essa fidelidade estão a comunicação, o estabelecimento de um aporte mínimo por associado (CHADDAD, 2006), a oferta de financiamento e de cursos de capacitação para produtores. Também há a ocorrência de

incentivos não econômicos para a fidelização, como os vinculados com a relações de proximidade e com os laços de confiança que favorecem vínculos de compromisso (MAGALHÃES, 2007).

Uma das empresas entrevistadas indicou que realiza financiamentos, principalmente para produtores que já estão fornecendo para a empresa por um longo prazo, e que também auxilia na elaboração do projeto ambiental, quando os produtores demonstram interesse em realizar algum investimento, de a evitar que o produtor desista do investimento. Um entrevistado destacou que sua empresa não realiza operações de crédito, mas auxilia na elaboração dos orçamentos e dos projetos de viabilidade econômica. Observe-se que esse auxílio no financiamento também ocorre em outros países: Navas-Alemán, Pietrobelli e Kamiya (2014), ao analisam a cadeia do laticínio Mastellone, detentora da marca La Serenísima, apontam que essa empresa conta com uma associação de garantia de empréstimos que fornece garantias comerciais e financeiras, além de assistência técnica.

Dois entrevistados destacaram que suas empresas não oferecem financiamento ao produtor, mas realizam antecipações dos pagamentos quando os produtores solicitam. Um desses entrevistados ressaltou que um diferencial da empresa é o prazo de pagamento estendido dos produtos adquiridos da fabricação de ração; o produtor consegue descontar em 30 ou 60 dias, na receita do leite. Na literatura, Buainain et al. (2014), ao exemplificar alguns tipos de crédito agrícola comercial, apontou para a compra de insumos com pagamento a prazo, citando o caso das cooperativas agropecuárias, e a venda antecipada da produção. Outro diferencial destacado pelo entrevistado é que a empresa trabalha com equipe técnica que realiza assistência e outra que realiza vendas, para que o produtor não se sinta pressionado para adquirir os insumos da empresa.

Em relação à saída dos produtores da atividade, o entrevistado da empresa 2 apontou que há uma tendência de entre 20% e 30% dos produtores saírem da atividade, quando ocorrer a implantação da nova IN. De uma maneira geral, no caso das famílias onde há sucessão, vêm ocorrendo investimentos e melhorias, ao passo que os produtores que querem permanecer na atividade até se aposentar, caracterizando-se, assim, pela idade mais avançada, são mais resistentes à mudanças, e a implantação da nova IN deverá significar para diversos deles a antecipação da saída da atividade. Além disso, muitas propriedades onde a atividade do leite não está sendo lucrativa no estado estão migrando para a produção de soja, cujo cultivo representa um dos principais concorrentes dos laticínios (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

Uma tendência apontada por Raupp (2013) para a cadeia láctea, nas décadas de 1990 e 2000, foi que a grande distribuição se consolidou como o canal principal de comercialização dos lácteos, num contexto de maior diversificação e diferenciação dos produtos, passando essa atividade a operar com margens superiores às dos segmentos da produção e do processamento. No âmbito do relacionamento da empresa com o segmento do varejo, e a respeito de como essa relação se alterou no decorrer dos anos, o entrevistado da empresa 5 apontou que as exigências aumentaram ao longo do tempo, principalmente no caso do leite gaúcho após a operação leite compensado. As empresas que permaneceram no setor prezam pela qualidade do produto (EMPRESA ENTREVISTADA 5). Além disso, elas estão assumindo funções cada vez mais complexas de coordenação dos produtores que lhes fornecem leite, à medida que os varejistas aumentam os níveis de exigências para as empresas (SOUZA FILHO, 2014).

Schubert (2012) também apontou que o setor varejista, principalmente os grandes hipermercados, destacam-se recentemente na coordenação dos mercados de consumo de massa. Tal situação teve como consequência o aumento das exigências e/ou pressões em relação à qualidade e aos preços dos seus fornecedores. Alguns efeitos do poder de negociação dos varejistas sobre os laticínios toma a forma de pressão para redução do preço dos produtos, além do aumento dos custos e dos riscos para os laticínios. Os varejistas passam a determinar os termos de fornecimento, por exemplo, quanto a aspectos relacionados com qualidade, quantidade, tempo de entrega e embalagens, entre outros (CONSUMERS INTERNATIONAL, 2012 apud CRISCUOLO; ONUGHA; VARELA, 2017). O uso do poder econômico por parte dos grandes supermercados, pressionando os laticínios a lhes venderem os produtos ao preço mais favorável, foi constatado na Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI) sobre o preço do leite no Rio Grande do Sul, que ocorreu entre 2001 e 2002 (RAUPP, 2013).

Um aspecto do relacionamento da empresa com o varejo é que o grande varejo cobra para expor o produto, sendo que, às vezes, esse nível de varejo não é tão interessante para a empresa, pois, por exemplo, diversas vezes pratica considerável redução do preço do produto por estar perto do término da validade, prejudicando um pouco a marca (EMPRESA ENTREVISTADA 1). Já o entrevistado da empresa 2 destacou que, se a empresa trabalhar com varejos pequenos, o custo logístico é maior, havendo a necessidade de a empresa ter um mix de produtos mais amplo para poder trabalhar com os mercados menores com um custo menor. Se uma empresa com um mix de produtos mais

reduzido direciona seu foco para varejos maiores, a receita é um pouco menor, mas o custo logístico também é menor (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

As grandes redes de varejo trabalham com parâmetros internacionais de qualidade, programas que lidam com ameaças de terroristas (devido à legislação internacional), programas que observam a questão da diferença salarial entre os gêneros, entre outros aspectos. São muito exigentes, principalmente se a empresa fornece para as marcas próprias das redes de varejo; suas inspeções são mesmo mais rigorosas do que as da vigilância sanitária e do MAPA. Essas redes zelam pela qualidade dos produtos das suas marcas próprias, porque é o nome da empresa que será prejudicado se ocorrer algum problema (EMPRESA ENTREVISTADA 5).

Esse aspecto evoca o problema do relacionamento no seio das cadeias globais de valor comandadas por compradores, conforme abordado por Gereffi (1999 apud HUMPHREY; SCHMITZ, 2010). Os grandes varejistas desempenham os papéis fundamentais na configuração das redes de produção descentralizadas, nas quais as especificações são fornecidas pelos compradores; no caso da cadeia láctea as especificações poderiam ser os parâmetros de qualidade. Como destacado por Dolan e Humphrey (2000, apud HUMPHREY; SCHMITZ, 2000), uma área em que os varejistas exercem controle na cadeia de vegetais frescos, destacando-se os supermercados do Reino Unido, refere-se à determinação do sistema de controle da qualidade e dos procedimentos de monitoramento que os fornecedores devem adotar. A entrevista referida acima indica que esse mecanismo de controle também ocorre na cadeia láctea.

Além disso, o entrevistado da empresa 5 ressaltou que, no caso do produto com marca própria das redes de varejo, as empresas buscam oferecer suporte ao cliente. Se a rede de varejo não demonstrar interesse na produção desse produto, a rede de varejo pode parar de produzir numa empresa e migrar sua produção para outra.

Esse não é um fenômeno que ocorre exclusivamente na região do Vale do Taquari. Jansik, Irz e Kuosmanen (2014) indicaram que na região do Mar Báltico o segmento mais importante da cadeia é o setor de varejo, que aumentou a sua popularidade após 2009 devido à queda do poder aquisitivo dos consumidores. Nesse contexto, os varejistas desenvolveram suas marcas próprias de produtos como queijos e iogurtes, além de intensificarem a estratégia de conquistar parcelas do mercado de leite fluído. Diversos laticínios veem a marca própria dos varejos no segmento de lácteos como uma ameaça, pois representa

concorrência direta com os seus produtos, além de ser uma oportunidade para outros laticínios. A produção dos produtos de marca própria do varejo pode gerar rentabilidade para o laticínio que o produz, mas, ao mesmo tempo, envolve o risco de descontinuidade da produção por parte do varejista, e as condições de produção da marca própria são rigorosamente controladas por esse agente (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014). Bisang et al. (2008a) resume a situação ao apontar que a presença de marcas próprias das parte das redes de varejo aumenta o poder de barganha desses varejistas em relação às empresas com marcas líderes.

O varejo também pressiona um pouco as empresas onde já possui auditoria para garantir que estas fabriquem os produtos que são demandados pelo mercado consumidor e que não fazem parte do mix da empresa (EMPRESA ENTREVISTADA 2). Aspecto na mesma linha é o destacado pelo entrevistado da empresa 3, que assinalou que o varejo geralmente adquire toda a linha da empresa, e não apenas um produto. Carvalho (2008) destaca que o aumento do poder do segmento varejista resulta em pressões crescentes sobre a empresa processadora por parte dos grandes varejistas, como, por exemplo, na pressão para que a empresa ofereça “enxovais” na abertura de novas lojas.

Atualmente o varejo tem bastante conhecimento sobre a situação da produção e das condições climáticas futuras e até sobre a situação financeira das empresas: por exemplo, se uma empresa está com “problema de caixa”, o varejo sabe que irá conseguir o respectivo produto mais barato caso realize o pagamento à vista. Quando uma empresa efetua uma ação, esta repercute em todas as empresas; caso uma empresa tenha muito estoque e não consiga vender o produto, reduzirá seu preço, afetando todas as empresas da cadeia (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

Em termos de exigências no varejo, a responsabilidade toda é da empresa. Por exemplo, se ocorrer algum problema com o produto, a empresa é que tem que resolver (EMPRESA ENTREVISTADA 2). Já o entrevistado da empresa 4 apontou que o varejo tenta transferir toda a responsabilidade da venda para o fornecedor, a relação estabelecida mostrando-se uma questão de negociação. Por exemplo, o varejo realiza tentativas de indenização dos estoques nos momentos em o preço se reduz, mas a mesma prerrogativa não é válida para a empresa quando o preço se eleva (EMPRESA ENTREVISTADA 4). Além disso, em muitos casos o varejo não paga o custo total da produção do produto, sendo que a empresa acaba vendendo para não ocorrer de o produto vencer e ela ter que descartar (EMPRESA ENTREVISTADA 5).

No caso das grandes empresas, a operação logística atinge o interior do supermercado. É a empresa que descarrega e leva o produto para as câmeras, sendo que, devido ao custo do caminhão parado, as grandes empresas geralmente contratam alguém para realizar o suporte no supermercado. A situação é diferente quando a empresa comercializa com o distribuidor e/ou o representante com operação logística, caso em que a primeira não realiza a entrega do produto (EMPRESA ENTREVISTADA 3).

Sobre o nível de exigência em diferentes sentidos e os reflexos no setor lácteo, a observação de experiências internacionais ajuda a colocar a situação local em perspectiva. De uma maneira geral, a indústria de laticínios é fortemente integrada verticalmente na UE, principalmente devido aos requisitos necessários para produzir de maneira eficiente e atender às rigorosas exigências de higiene e segurança alimentar daquele bloco supranacional (BERKUM, 2009). No caso norte americano, a cadeia láctea se tornou mais complexa devido à legislação mais rigorosa, como se observa com a lei de modernização da segurança dos alimentos em 2011 (KROLL, 2015). Essa situação contrasta com a cadeia láctea queniana, em que o canal informal era responsável 80% do leite comercializado (FINTRAC INC., 2015). A indústria láctea do Vale do Taquari encontra-se numa situação intermediária; não apresenta a informalidade do caso queniano, mas também não apresenta exigências tão elevadas como no caso europeu, apesar do crescimento destas, inclusive por conta das expectativas sobre exportações futuras pelo país.

Assinale-se, de outra parte, que a estrutura da cadeia láctea no Vale do Taquari, no segmento de processamento, foi classificada a princípio por Feix (2016) como um oligopsônio, já que quatro empresas dominavam a captação de leite, a saber, Lactalis, Languiru, Cosuel e Tangará Foods. Na cadeia láctea global há diversos exemplos de concentração dentro da cadeia, sendo um dos mais referidos o nível de concentração do segmento do varejo nos Estados Unidos, em que os cinco principais agentes controlavam ao menos 50% do mercado e uma empresa respondia por mais de 20% (LOWE; GEREFFI, 2009). A concentração também ocorre em outros segmentos. Por exemplo, conforme Zuñiga-Arias e Martínez-Piva (2014), a cooperativa Dos Pinos controlava 80% da produção industrial de leite na Costa Rica, e no caso uruguaio a cooperativa Conaprole processou 72% do total de leite processado no país em 2015 (CRISCUOLO; ONUGHIA; VARELA, 2017). Apesar disso, há presença de PME na cadeia: por exemplo, mais de 80% dos laticínios da UE são PME (EDA, 2017b).

Hernández, Martínez-Piva e Mulder (2014), ao tratarem do equilíbrio entre os elos da cadeia para alguns países da América Central, salientaram a importância das pequenas empresas no setor de laticínios e dos mecanismos de coordenação e equilíbrio de poder entre os diversos atores que atuam na cadeia de valor da região. Os autores também destacaram a importância do comércio exterior nas estruturas das cadeias de valor dos países analisados, por conta de aspectos como diferenciais regionais de custos e de produtividade e de acesso a serviços.

Outro aspecto que destacou na análise realizada no capítulo 7 desta tese foi a presença de empresas com atuação global nas cadeias lácteas de diversos países, como, por exemplo, a atuação da Nestlé no Sri Lanka e nos Estados Unidos, a da Parmalat na Nicarágua e das empresas multinacionais Fonterra, Kirin, Lactalis e Saputo na Austrália. Conforme Jansik, Irz e Kuosmanen, (2014), na Alemanha a maioria dos laticínios é de capital nacional, e empresas multinacionais respondiam por 12% do leite adquirido, enquanto em outros países, como Suécia e Estônia, a participação das empresas multinacionais é maior.

O Vale do Taquari não está à parte desse processo, contando com a atuação de uma filial de empresa multinacional instalada no seu território, além das empresas multinacionais localizadas em regiões próximas e que atuam na região. Para evidenciar a presença das empresas multinacionais na cadeia láctea, o entrevistado da empresa 1 apontou que a Lactalis já é a empresa com maior captação de leite no estado do Rio Grande do Sul. A seguir são abordados alguns aspectos da interação das empresas locais com as empresas multinacionais na região.

12.5 ASPECTOS RELACIONADOS COM A INTERAÇÃO COM AS EMPRESAS MULTINACIONAIS

De uma maneira geral, na relação das empresas locais com as multinacionais, as empresas debatem entre si sobre aspectos gerais do setor, como as tendências do mercado, as legislações e os problemas envolvendo qualidade do leite, sendo exceção, nesses vínculos, a Conaprole (EMPRESA ENTREVISTADA 2). O entrevistado da empresa 1 destacou que ocorre interação com as empresas multinacionais que atuam na região: por exemplo, quando uma empresa necessita de um equipamento emprestado, como uma empilhadeira, uma empresa auxilia a outra. Além disso, nos momentos em que uma empresa necessita de leite e a outra tem sobra, as empresas se ajudam

(EMPRESA ENTREVISTADA 1). Aspecto similar foi destacado pelo entrevistado da empresa 5, ao assinalar que no processamento é comum as empresas terem vínculos, sendo exceção a Nestlé. O entrevistado da empresa 3 apontou que as empresas têm contato com todas as empresas que atuam no setor, existindo com as mais próximas uma relação de parceria, no sentido de auxílio mútuo quando falta uma peça, por exemplo.

No âmbito da produção primária, as empresas buscam não visitar os fornecedores das outras empresas. Mesmo que tenham ocorrido visitas no momento da vinda da Lactalis para a região, atualmente cada empresa busca aumentar a produtividade do seu produtor (EMPRESA ENTREVISTADA 1). Já o entrevistado da empresa 2 indicou a migração dos produtores entre as empresas como algo que ocorre no dia a dia. Assinalou tratar-se de um processo bem dinâmico: por exemplo, a empresa perde produtores para a Lactalis e esta perde produtores para a empresa, ou a empresa perde produtores para as queijarias pequenas, assim como estas perdem para a empresa. O entrevistado da empresa 3, por sua vez, indicou que no âmbito da captação de leite há concorrência entre as empresas.

Um aspecto ressaltado pelo entrevistado da empresa 1 é que no mês de abril ocorre a menor captação de leite, representando redução de 30% em relação ao pico, que é em setembro. Isso faz com que as empresas trabalhem com capacidade ociosa naquele período. Assim, as empresas buscam novos fornecedores para compensar essa queda do volume captado, para reduzir a ociosidade na utilização dos equipamentos (EMPRESA ENTREVISTADA 1).

O entrevistado da empresa 1 apontou que a empresa sofreu concorrência das empresas multinacionais, mais especificamente da Lactalis, sofrendo uma redução significativa no volume de leite captado. É significativo a esse respeito que, atualmente, a Lactalis se constitua na empresa que mais capta leite no Rio Grande do Sul. A Lactalis procurou os produtores maiores oferecendo um diferencial de preços que chegava a R\$ 0,20/l a mais, em relação ao que a empresa entrevistada 1 pagava (EMPRESA ENTREVISTADA 1). Quando a grande empresa entrou no mercado, elevou o preço consideravelmente, e quando passou a não necessitar de mais de leite, foi a primeira a reduzir os preços (EMPRESA ENTREVISTADA 3).

O entrevistado da empresa 2 apontou que há pouco diferencial no preço médio do leite UHT. À vezes há um apelo pela marca que faz com que a empresa pratique preço um pouco mais elevado, mas, no geral, o mercado considera todos iguais e adquire o mais barato. Assim,

a empresa consegue um preço médio mais elevado se tiver um mix de produtos maior. Esse processo se transmite para a produção primária. Em geral as empresas não têm capacidade de oferecer um preço muito diferente, uma das outras; podem ofertar uma diferença estratégica se tiverem um custo menor no processamento, uma estrutura mais enxuta, o que se torna uma diferenciação na captação (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

Ainda em relação à concorrência com empresas maiores, de outros estados e/ou países, o entrevistado da empresa 4 realçou a estratégia de inviabilização de linhas de coleta de leite adotada por algumas empresas. Estas oferecem um preço acima da média para alguns produtores específicos, por alguns meses, até que a empresa local não consiga mais manter ativa a linha devido ao custo logístico elevado. A partir de então, as primeiras assumem a linha e praticam as políticas de preços que melhor se adequam aos seus interesses.

No longo prazo os produtores acabam sendo prejudicados com esse processo. Além disso, o mesmo entrevistado (empresa 4) salientou que as grandes empresas, em geral, praticam políticas de preços diferenciadas por região ou até mesmo por estado. Trabalhando com preços mais reduzidos em regiões de baixa concorrência para direcionar recursos para regiões onde há mais concorrência pela matéria prima.

Já na parte comercial, é cada empresa por si, sendo a relação influenciada pelo estoque que cada uma apresenta no momento e pelo respectivo mercado (EMPRESA ENTREVISTADA 1). Esse comportamento das empresas, de cooperar no segmento do processamento e concorrer na captação de leite e na comercialização, pode ser caracterizada como coopetição. Winckler (2011) cita o estudo de Bengtsson e Kock (2000) acerca da relação entre indústrias finlandesas e suecas, em que o comportamento cooperativo era maior em atividades mais distantes do comprador, como, por exemplo, na elaboração dos produtos. Essas indústrias apresentavam um comportamento competitivo quando os produtos chegavam ao mercado, realizando, entre outras coisas, esforços de diferenciação.

12.6 ASPECTOS DIVERSOS DO FUNCIONAMENTO DA CADEIA: IMPORTAÇÃO E REESTRUTURAÇÃO DE EMPRESAS

Sobre o impacto das importações no setor lácteo do Corede Vale do Taquari, o entrevistado da empresa 1 apontou um significado importante, porque já há sobra de produção. Como o estado é

exportador, a entrada de leite importado representa pressão para baixo no preço local do produto.

A crise do setor do leite em 2016 coincidiu com o pico da produção no estado, nos meses de agosto e setembro. Como ocorreu um volume expressivo de importações a um preço consideravelmente inferior ao local, realizadas por empresas como Lactalis e Conaprolí, o resultado foi uma redução do preço local. Para dar uma ideia sobre essa redução do preço pago ao produtor, cabe assinalar que em um mês foram aproximadamente R\$ 0,30/l de redução (EMPRESA ENTREVISTADA 1).

Esse processo fez com que, em alguns casos, o preço fosse inferior ao custo de produção do produtor, tendo como consequência a saída de inúmeros produtores da atividade, repercutindo junto aos sindicatos, que fizeram mobilizações para tentar reverter a situação (EMPRESA ENTREVISTADA 3). De uma maneira geral, as importações de leite em pó causam, em determinados períodos, expressivos prejuízos para as empresas e para os produtores que atuam na região (EMPRESA ENTREVISTADA 4). Destaque-se que uma característica da indústria de laticínios uruguaia – origem das importações – é a competitividade em termos de custos no mercado internacional, sendo que as exportações do país estão concentradas no segmento estratégico comercializável e armazenável global, destacando-se os produtos intermediários como o leite em pó (CRISCUOLO; ONUGHA; VARELA, 2017).

Outro aspecto em relação à entrada expressiva de leite em pó é que ela afeta toda a cadeia láctea. O motivo é que, quando há elevada importação de leite em pó, torna-se inviável para a empresa que produzia esse item na região continuar com tal atividade, e isso a faz migrar para outro produto, como o queijo, por exemplo, o que, automaticamente, afeta, reduzindo, o preço do queijo (EMPRESA ENTREVISTADA 3).

Já no tocante à reestruturação das empresas, ocorreu processo dessa natureza em algumas empresas no contexto da operação leite compensado e da crise do leite, situação já mencionada anteriormente. Cabe destacar entre tais empresas a Pavilat e o laticínio Hollmann, que fecharam, e a Latvida, que parou as atividades por um período e depois retornou (EMPRESA ENTREVISTADA 1). Dois entrevistados destacaram que suas empresas estão expandindo as atividades, mediante aquisição ou construção de unidades produtivas em outras regiões do país. Outra empresa demonstrou interesse em construir uma queijaria no futuro.

Para o entrevistado da empresa 2, é uma das tendências do mercado as empresas se aglomerarem, via processos de fusão/concentração empresarial. No longo prazo, na opinião manifestada, haverá diminuição, pela tendência que se desenha, do número de empresas atuantes no setor. Isso decorrerá processo de profissionalização do setor, pelo qual irão permanecer em atividade somente algumas poucas empresas pequenas, algumas empresas médias bem estruturadas e as empresas grandes. O mesmo entrevistado comentou que antigamente havia duas ou três empresas que produziam leite UHT; hoje são mais de 100 empresas, o que acena com situação em que as empresas menos eficientes virão a ser adquiridas por outras empresas.

Além disso, o mesmo entrevistado da empresa 2 apontou que há uma tendência de mais empresas multinacionais virem atuar no Brasil. Os atrativos incluem os recursos naturais, o clima, os sistemas de produção e a mão de obra que o país possui.

12.7 P&D DAS EMPRESAS

No que tange à realização de P&D pelas empresas, inclusive envolvendo trocas de informações entre os atores da cadeia, as estruturas e as estratégicas das empresas são diversificadas. O aspecto do P&D e da troca de informações é importante devido ao papel que desempenha na participação dos países em CGV's, mais especificamente com respeito à expansão e ao fortalecimento dessa participação, abrangendo o fortalecimento dos elos da economia local com a cadeia e o fortalecimento da capacidade de absorção (TAGLIONI; WINKLER, 2014). Esses autores indicam que uma política de governo relacionada com a capacidade absorptiva envolve o fomento à inovação e criação de capacidades das firmas locais, assim como o atendimento a normas/especificações de processos e de produto. Outros autores que também abordam este aspecto são Bamber et al. (2013), destacando a importância do desenvolvimento da mão de obra e do sistema nacional de inovação para melhorar a inserção de um país na cadeia. Por sua vez, Carvalho (2008) ressaltou que uma diferença entre as empresas de abrangência nacional e as empresas pequenas, com atuação mais regionalizada e/ou especializada, reside na prática de pesquisa e desenvolvimento.

Um dos entrevistados na pesquisa de campo assinalou que sua empresa realiza campanhas de *marketing*, na forma de projetos nas escolas e divulgação nos mercados, inclusive contando com a

participação do mascote da empresa. Outro entrevistado apontou que sua empresa trabalha com uma empresa de *marketing* terceirizada que trabalha com desenvolvimento de produtos e embalagens e com tendências de mercado.

Por sua vez, o entrevistado da empresa 4 destacou que a empresa possui diversas estruturas nas quais realiza experimentos técnicos, objetivando o desenvolvimento de novas tecnologias. O entrevistado da empresa que possui matriz em outro estado do país informou que o correspondente P&D é centralizado numa unidade instalada no sudeste do país, onde há toda a estrutura necessária para realizar desenvolvimento de produtos e treinamentos dos clientes. Essa unidade, conforme a informação prestada, conta com toda a estrutura para aplicação do produto: por exemplo, se a empresa comercializa mistura utilizada como base para produzir sorvetes, aquela unidade terá uma mini sorveteria na qual os clientes podem realizar treinamentos.

No caso das grandes empresas privadas que atuam na região, como era o caso da BRF, atualmente Lactalis, Feix e Jornada (2015) indicaram que as atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação são externas à área. Isso também vai ao encontro do apontamento de Carvalho (2008), de que os centros de pesquisa das grandes empresas geralmente estão localizados nos seus países de origem, no caso citado acima pelo entrevistado, na região de origem da mesma.

O entrevistado da empresa 1 destacou que a empresa possui profissionais que realizam novas formulações, novos produtos e estudos de viabilidade, buscando investir em produtos diferenciados como a linha zero lactose, além de investir em outros aspectos de diferenciação como a rastreabilidade do produto. O mesmo entrevistado ressaltou que a empresa tem uma grande preocupação com a marca, pois, como esta é utilizada para alguns de seus segmentos, um problema num destes acaba impactando nos demais.

Em relação à troca de informações entre os integrantes da cadeia, na parte da indústria ocorrem diversos treinamentos. Por exemplo, o MAPA realiza palestras, e também ocorrem trocas de informações nos momentos das auditorias, sendo que os próprios transportadores de leite realizam treinamentos (EMPRESA ENTREVISTADA 1).

O entrevistado de uma das cooperativas assinalou que no estado há um centro de treinamento pertencente à Federação das Cooperativas Agropecuárias (Fecoagro), onde são realizados treinamentos acerca da parte técnica do leite. Além disso, o mesmo entrevistado apontou que, recentemente, teve início uma parceria expressiva entre as cooperativas

que atuam na região e em regiões vizinhas, com realização de encontros mensais para troca de ideias e experiências, dado que tais organizações apresentam problemas semelhantes, atuam de maneira similar e mantêm uma relação de respeito entre si. Outro entrevistado também apontou o diálogo com outras cooperativas, principalmente em aspectos técnicos, sendo que, às vezes, a solução para um problema que uma cooperativa enfrenta já foi encontrada por outra. Vale indicar que o engajamento em intercooperação, aumentando o poder de barganha das cooperativas, foi citado por Cechim (2014) como um dos desafios que as cooperativas agroindustriais enfrentam para sobreviver no século XXI.

O entrevistado da empresa 2 indicou que esta não trabalha em parceria com outras empresas do setor para desenvolvimento de produtos, realizando, contudo, *benchmark*, com equipes de diversos setores da empresa efetuando uma análise sensorial dos produtos. O entrevistado da empresa 5 também indicou a realização de *benchmark* dos produtos, além do fato de os funcionários participarem de feiras e outros eventos do setor em busca de troca de experiências e acompanhamento das tendências do mercado.

As informações levantadas por meio das entrevistas mostram-se alinhadas com a conclusão de Schmitt (2012), de que há uma baixa interação entre as empresas do setor lácteo do Vale do Taquari e os centros de pesquisa na região. O mesmo autor também concluiu que há pouco fomento ao desenvolvimento de novas tecnologias que beneficiem o setor lácteo, dado que é mais fácil a aquisição de produtos de fornecedores de fora da região. Além disso, as redes de cooperação entre as empresas da região focam, principalmente, na resolução de problemas específicos e que possam ter resultados no curto prazo; as ações planejadas com retorno no longo prazo são menos frequentes (SCHMITT, 2012). Conforme indicado nas falas acima referidas, as relações de cooperação registradas na área são baseadas principalmente em atividades operacionais, como empréstimo de equipamentos ou aquisição do excedente do leite captado pela empresa, similar ao indicado por Schmitt (2012).

Quando questionados sobre qual a importância de diversos atores da cadeia láctea, entre fornecedores, concorrentes locais e internacionais, varejistas, clientes e instituições do setor, nas decisões sobre novos produtos, os entrevistados apresentaram respostas variadas. A síntese dessas respostas se encontra na **Tabela 30**.

Tabela 30 – Síntese das respostas das empresas entrevistadas no Vale do Taquari acerca da influência dos atores nas decisões sobre novos produtos (%)

Categoria	Nenhuma importância	Pouca importância	Importância relativa	Importante	Muito importante
Fornecedores	20	20	0	20	40
Empresas locais	0	0	20	40	40
Empresas multinacionais	0	20	0	20	60
Varejistas	0	0	0	20	80
Clientes	20	0	0	20	60
Instituições do setor	0	0	0	100	0

Fonte: Elaboração própria a partir de dados das entrevistas.

Para 40% dos entrevistados, os fornecedores têm muita importância nas decisões sobre novos produtos, e para 20% esses atores são importantes; ou seja, para 60% dos entrevistados os fornecedores impactam nas decisões. O entrevistado da empresa 1 ressaltou que os fornecedores já têm o *know how* e realizam estudos sobre os produtos, principalmente no segmento de embalagens, em que duas empresas dominam o mercado: a Tetra Pak e a Sig Combibloc. Um exemplo de resultado dessa experiência foi o caso das embalagens com tampa rosca (EMPRESA ENTREVISTADA 1).

Os fornecedores auxiliam as empresas a desenvolver os produtos. Conforme o entrevistado da empresa 3, um mesmo fornecedor geralmente fornece para diversas empresas do setor. Os fornecedores costumam possuir experiência no segmento, e ocorre uma troca significativa de informações (EMPRESA ENTREVISTADA 3).

As empresas locais foram classificadas como importantes e muito importantes por 40% dos entrevistados, em grupos separados, indicando a importância das outras empresas nas decisões sobre o mix de produtos. Tanto as empresas locais quanto as internacionais influenciam na tendência do mercado, sendo que, se uma empresa não tiver determinado produto, o varejo irá adquirir de outra empresa (EMPRESA ENTREVISTADA 2). Além disso, os novos produtos lançados surgem pelo *benchmarking* entre as empresas, porém observando a realidade e respectivo processo produtivo (EMPRESA

ENTREVISTADA 5). Para o entrevistado da empresa 1, a empresa diversifica os seus produtos em resposta ao mercado consumidor local, em meio a estratégia de atender o mercado da região, estratégia esta que leva em conta a questão de custos.

Já no caso das empresas multinacionais, 60% dos entrevistados indicaram a sua influência nas decisões sobre novos produtos como muito importante. Quando se considera conjuntamente a categoria muito importante e importante, esse percentual atinge 80%, indicando o papel significativo que essas empresas exercem no padrão de itens produzidos e comercializados numa região.

O entrevistado 1 citou o exemplo da Lactalis que tem um leque amplo de marcas, como, por exemplo, a marca Batavo, empresa que conta com um mix de produtos maior que os de outras empresas da região. Conforme Bugna e Porta (2013), essa característica marca as estratégias das grandes empresas ao nível mundial, que buscam fortalecer o seu portfólio de marcas e sua presença em mercados emergentes. Outro exemplo citado pelo entrevistado da empresa 1 foi o caso da Nestlé, que tem um mix amplo de produtos. Essa empresa apresenta um preço mais elevado dos produtos quando comparado ao praticado pelos concorrentes, tendo consumidores fiéis que dificilmente irão trocar o leite Ninho pelo de outra marca, algo que ocorre apenas em caso muito excepcional de queda do poder aquisitivo. Essa estratégia de diferenciação dos produtos adotada pelo Nestlé é destacada por Carvalho (2008), que salienta que a empresa evita tratar o leite como uma simples *commodity*, investindo em inovações de produto e de processo. O mesmo entrevistado citado acima considera positivo esse preço mais elevado dos produtos da Nestlé, pois representa impulso à elevação dos preços do setor e abre a possibilidade de agregar valor no preço.

Já na opinião do entrevistado da empresa 3, as empresas buscam como referência as empresas líderes do segmento. Por exemplo, na linha de fermentados a empresa líder é a Danone, e uma empresa local que se destaca nessa linha é a Cooperativa Piá. Assim, as empresas da região observam as tendências dessas empresas.

Chama a atenção que 80% dos entrevistados tenham considerado que o segmento do varejo exerce muita importância nas decisões sobre produtos, e que os demais 20% tenham considerado essa influência como importante. O entrevistado da empresa 3 destacou que a empresa tem a necessidade de verificar o que os seus compradores estão demandando, e na medida em que diversos compradores de redes e distribuidores demandam um produto, a empresa começa a estudar a

viabilidade. De forma similar ao destacado pelo entrevistado da empresa 5, a empresa observa as demandas do seu comprador, o varejo, e então formula novos produtos. O segmento do varejo foi abordado mais detalhadamente na seção 12.4. A literatura de CGV destaca que o segmento varejista desempenha um papel fundamental na decisão de quais produtos são ofertados aos seus clientes, assim como suas características em termos de qualidade e aparência (DOLAN; HUMPHREY, 2000, apud HUMPHREY; SCHMITZ, 2000). O entrevistado de uma instituição, cuja entrevista foi analisada no capítulo 13, indicou que algumas redes varejistas inclusive solicitam que a empresa tenha uma marca exclusiva para atuar naquela rede, em sintonia com a ideia de que o consumidor só encontrará aquele produto naquela rede de varejo, fidelizando os seus demandantes.

Como esperado, os clientes foram considerados como muito importantes nas decisões sobre novos produtos por 60% dos entrevistados, e 20% os consideraram importantes. Um exemplo da importância dos consumidores na decisão sobre os produtos foi o caso do zero lactose, que até algum tempo atrás despertava pouca produção, e atualmente já está consolidado. Outro exemplo é o apelo maior que as linhas do leite semidesnatado, desnatado e zero lactose estão tendo junto ao consumidor por questões relacionadas à saúde (EMPRESA ENTREVISTADA 2). O entrevistado da empresa 4 também destacou a influência dos novos hábitos alimentares dos consumidores, e que as linhas de produtos consideradas saudáveis estão crescendo rapidamente. Já o entrevistado da empresa 3 ressalta que há uma tendência de busca por alimentos da linha zero lactose; as pessoas comentam bastante sobre isso, mas na prática ainda não há tanta aceitação no mercado.

Além disso, o entrevistado da empresa 3 apontou que as empresas têm pouco acesso ao consumidor final; elas têm acesso a quem comercializa o produto com o consumidor final, ou seja, o varejo. É o varejo que tem as informações sobre o que o consumidor está demandando e as repassa às empresas (EMPRESA ENTREVISTADA 3). O entrevistado da empresa 2 indicou que o consumidor requer mudanças como a representada pela embalagem com tampa rosca, e o varejo cobra essa melhoria da empresa, sendo que o consumidor não quer pagar a mais pelo produto. Assim a empresa tem que adequar a sua estrutura para que o produto atenda a demanda do consumidor (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

O papel das novas tendências alimentares foi destacado por Carvalho (2008), assinalando que tais tendências já foram incorporadas no processo de inovação de produtos e nas estratégias de *marketing* das

empresas. Entre as tendências está a demanda por alimentos funcionais e produtos com baixo teor de gordura, e a saudabilidade alimentar. Um estudo de Rabobak (2017b) apontou que algumas tendências em relação ao comportamento do consumidor envolvem a busca pelo conhecimento sobre a origem dos produtos consumidos, e a análise de questões referentes ao bem-estar animal e ao meio ambiente, além da qualidade do produto.

Por fim, as instituições do setor lácteo foram consideradas como importantes no aspecto de novos produtos por 100% dos respondentes. O entrevistado da empresa 2 destacou que o Sindilat realiza um esforço significativo para que o setor lácteo gaúcho seja competitivo, porque o estado, além de ter que exportar para outros estados, também sofre com a importação dos países do Mercosul, principalmente Argentina e Uruguai, cujos produtos têm como porta de entrada no país o Rio Grande do Sul. Assim, o setor lácteo gaúcho, além de apresentar uma tendência de ter que vender para outros estados, também depende da taxa de câmbio (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

Conforme o mesmo entrevistado, o Sindilat incentiva as empresas a terem produtos diferenciados, e também tem um projeto que busca criar mecanismos que possibilitem a exportação. Atualmente a Lactalis e a Nestlé exportam lácteos, mas “são empresas grandes que geralmente [...] exportam para elas mesmas” (EMPRESA ENTREVISTADA 2). O Sindilat está coordenando os estudos sobre os possíveis públicos alvo das exportações, sobre que produtos são desejados, sendo que o estado e o país ainda têm a necessidade de avançar no aspecto da qualidade e da sanidade do leite para atender mercados mais exigentes. Algumas iniciativas nesse sentido são a busca por certificados de propriedades livres de brucelose e o Projeto Leite Saudável, do estado (EMPRESA ENTREVISTADA 2). Vale chamar a atenção para o fato de que, conforme Humphrey e Schmitz (2000), muitos dos produtos produzidos nos países em desenvolvimento são comercializados globalmente, mas no setor lácteo da região as exportações não são significativas.

Além disso, o entrevistado da empresa 3 destacou que as instituições do setor, como o Sindilat, realizam reuniões mensais, palestras e, como no caso da nova IN, procuram verificar a adequação da IN à realidade do setor na região.

12.8 POLÍTICA DE FORMAÇÃO DE PREÇOS

Procurando compreender como funciona a formação de preços dentro da cadeia, mais especificamente o preço pago ao produtor, observou-se que três empresas possuem política de pagamento conforme o volume de leite, e duas empresas, conforme o volume e a qualidade do leite. Todas as empresas indicaram que seguem, pelo menos parcialmente, o preço do Conseleite.

Uma ressalva em relação ao preço do Conseleite é que se trata do preço dos 10 primeiros dias do mês (EMPRESA ENTREVISTADA 1). Esse aspecto foi também destacado pelo entrevistado da empresa 2, que apontou que a tendência de mercado projetada pelo Conseleite vai até o dia 10 e que a empresa, no momento do pagamento, considera o que aconteceu até o dia 30. Por exemplo, se a previsão era que subisse 5, e subiu 15 até o fim do mês, a empresa remunera com base no fechamento do mês.

O entrevistado da empresa 1 indicou que sua empresa utiliza o preço do Conseleite como uma referência, juntamente com pesquisa de mercado. Já o entrevistado da empresa 3 indicou que empregam o preço do Conseleite, e que consideram também o preço pago pelas outras empresas. Por exemplo, em algumas entrevistas de produtores foi destacado o caso de uma empresa que pagou R\$ 0,10/l a mais no fim do mês porque as outras empresas pagaram um preço superior, e a primeira corria o risco de perder produtores para as outras empresas já no mês seguinte. O entrevistado da empresa 1 destacou que os produtores têm grupos no WhatsApp em que comentam os preços que recebem das empresas, sendo que atualmente a troca de informação ocorre rapidamente.

No tocante ao tipo de sistema de pagamento ao produtor, o entrevistado da empresa 3 destacou que aquele balizado pela qualidade auxilia os produtores que estão evoluindo nesses termos. No caso do produtor que não está nos padrões de qualidade, há descontos. Como indicou o entrevistado da empresa 2, a remuneração é um dos melhores incentivos para os produtores aprimorarem a qualidade

O entrevistado de uma das empresas destacou que a mesma está estudando a implantação de um sistema de pagamento por qualidade funcional, pelo qual o produtor realmente tenha benefícios quando as metas corporativas são atingidas. Para o mesmo entrevistado, a ideia desse sistema de pagamento é que o produtor busque melhorar a qualidade do produto, e que seja incentivado a aumentar a escala de produção, valorizando a quantidade e a qualidade do leite.

Já outro entrevistado destacou que a empresa possui um sistema de pagamento por volume de leite, e que em alguns casos pode reduzir o custo do frete para elevar o preço pago ao produtor com qualidade superior. Por exemplo, se o custo do leite ao chegar na empresa for R\$ 1,17, R\$ 1,00 pelo litro do leite e R\$ 0,17 de custo do frete, a empresa pode pagar R\$ 1,05 ou R\$ 0,95, conforme a qualidade do produto, mesmo que não tenha uma política formalizada de pagamento por qualidade.

Essas informações acima indicadas refletem as tendências de aumento do grau de dependência dos produtores em relação aos laticínios, e de consolidação do sistema de pagamento ao produtor de leite que ocorreu durante as décadas de 1990 e 2000. Direta ou indiretamente, esse sistema remunera melhor o produtor que possui escala de produção e que acompanha a evolução tecnológica do setor (RAUPP, 2013). Em relação a este aspecto, Carvalho (2010 apud LINS, 2014) assinala que, com o aumento da concentração na esfera industrial, ocorreu ampliação do poder neste plano em relação aos produtores, que permaneceram, cada vez mais, como tomadores de preços. O mesmo autor indicou que os laticínios têm optado pela redução do número de fornecedores sem queda no volume de captação, o que proporciona uma redução no custo de captação do leite e leva a ganhos de eficiência.

12.9 TENDÊNCIAS DO SETOR LÁCTEO

Quando questionados sobre as tendências do setor lácteo, os entrevistados ressaltaram aspectos diversos como profissionalização dos produtores, aumento da tecnificação das empresas e aumento das exigências.

O entrevistado da empresa 1 indicou que uma tendência será a padronização da atividade, similar ao caso da integração aliada a uma escala mínima de produção que viabilize a propriedade e que incentive a sucessão. Além disso, haverá uma tendência de aumento da produtividade, e muitas propriedades sairão da atividade (EMPRESA ENTREVISTADA 1). O produtor passará a ser mais focado, no sentido de que não irá mais trabalhar com muitas atividades na propriedade; trabalhará com uma ou duas atividades, e o leite será a principal atividade da propriedade, realizando investimentos nesse setor inclusive para viabilizar a sucessão (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

Outro aspecto de evolução na produção primária ocorrerá na qualidade da alimentação do rebanho e no aumento do conforto para o animal, buscando-se explorar o potencial genético do rebanho

(EMPRESA ENTREVISTADA 1). O setor se profissionalizará, com redução do custo da produção da alimentação para o rebanho, aumento da eficiência na produção de leite e intensificação da tecnificação (EMPRESA ENTREVISTADA 2).

As auditorias serão intensificadas nas propriedades e nas empresas, e a cobrança ambiental também aumentará. Outro aspecto será o aumento das exigências em termos de qualidade (EMPRESA ENTREVISTADA 1). As questões ambientais e de bem estar animal estão na pauta de longo prazo do setor lácteo europeu (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014) e também norte americano (CERES, 2017), indicando representarem temas de alcance global. De fato, o aspecto ambiental foi incorporado nas políticas públicas brasileiras, tendo Abramovay e Morello (2010) considerado essa incorporação de temas socioambientais contemporâneos como uma das mais importantes mudanças do meio rural brasileiro nos últimos 20 anos. O enraizamento da questão socioambiental na nova ruralidade também foi observada por Wanderley e Favaretto (2013).

As empresas irão aumentar a sua tecnificação, investir mais internamente e em qualidade da matéria-prima e do produto final (EMPRESA ENTREVISTADA 2). Enquanto isso, o mercado vai pressionar por produtos com qualidade e produtos diferenciados (EMPRESA ENTREVISTADA 1), sendo que as empresas vão, no longo prazo, reduzir a produção só do leite UTH e buscar produtos com um maior valor agregado, ampliando o mix de produtos (EMPRESA ENTREVISTADA 2). O entrevistado da empresa 3 exemplifica esse aspecto, assinalando que o leite em pó é uma *commodity* na qual se compete por preço, diferentemente de um produto com certo nível de diferenciação. O mesmo entrevistado também indicou que, possivelmente, haverá aumento da demanda por produtos funcionais, como zero lactose e sem glúten. Todavia, expressou dúvida sobre se, com o aumento da população mundial, as empresas conseguirão disponibilizar um produto, por exemplo, zero lactose e livre de pesticida para atender toda a demanda.

Por fim, considerou-se que atualmente 40% da produção de lácteos do Rio Grande do Sul é consumida no estado e os outros 60% atendem outros mercados, e que futuramente poderá haver a necessidade/possibilidade de exportar para outros países. Mas isso requererá algumas medidas com vistas a atender esses possíveis novos mercados, como a produção de produtos diferenciados (EMPRESA ENTREVISTADA 1).

12.10 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente capítulo abordou as atividades da cadeia láctea presentes no Vale do Taquari pelo ângulo da visão sobre o assunto manifestada no âmbito das empresas atuantes na região. Essas empresas apresentaram perfis diferentes, sendo duas cooperativas e 3 empresas privadas, com portes distintos. As empresas apresentaram um leque de atuação bem variado, em alguns casos trabalhando com os setores de processamento de suínos e frangos, fábricas de ração, supermercados, e até atividades no segmento da construção. Essa variedade de setores indica que as empresas analisadas conseguiram realizar *upgrading* intersetorial, empregando capacitações que adquiriram num setor em outro setor.

O mix de produtos das empresas também variou significativamente, havendo empresas que trabalham com um mix mais enxuto, como, por exemplo, leite UHT e creme de leite, e outras que trabalham também com bebidas lácteas, queijos, leite condensado, achocolatados, sobremesas lácteas, compostos lácteos e esporadicamente leite em pó. Essa variedade de produtos também indica que as empresas estão realizando *upgrading* de produto, avançando em direção a itens de maior valor agregado. Trata-se de tendência observada em outras cadeias estudadas no Brasil, como na cadeia de carne de frango analisada por Veiga e Rios (2016).

Ainda em relação ao mix de produtos, uma empresa ressaltou que reduziu o seu conjunto em decorrência da queda do poder aquisitivo do consumidor, o que inviabilizava a produção de uma série de produtos diferenciados, de maior valor agregado. Outra empresa indicou que reduziu o seu mix de produtos devido à dificuldade de uma empresa do seu porte para diversificar seu leque de oferta em muitos produtos e com volume reduzido.

Todas as empresas entrevistadas contam com marca própria, e podem trabalhar com mais de uma dessas marcas. Isso se contrapõe ao indicado por Humphrey e Schmitz (2000) sobre esse tipo de questão, ao assinalarem que funções como a comercialização de produtos sob marca própria são mais difíceis de serem atingidas, sendo que, geralmente, esse tipo de função está no core de competências das empresas líderes.

Já em relação às principais mudanças que vêm ocorrendo no setor lácteo, os entrevistados destacaram aspectos relacionados com a qualidade do leite, a profissionalização dos atores da cadeia e a incorporação de novas tecnologias. Mais especificamente, enfatizaram a evolução da qualidade do leite, evolução esta influenciada pelo aumento das exigências e da fiscalização no setor. A elevação das exigências,

como, por exemplo, por conta da IN 51/2002, teve entre suas consequências a profissionalização dos produtores e das empresas.

No tocante à evolução tecnológica, o ritmo da incorporação de novas tecnologias na produção primária é lento, porém progressivo. Isso pode ser exemplificado pelo fato de, atualmente, praticamente todas as propriedades já contarem com ordenhadeira e resfriador de leite, embora o uso de robôs se mostre restrito a alguns produtores com uma escala maior de produção. O uso de robôs também está ocorrendo no setor do processamento, sendo que um dos entrevistados indicou que essa tecnologia, atualmente, ainda possui um custo elevado.

Os entrevistados também indicaram que diversos produtores, principalmente os pequenos, de mais idade e sem sucessão, estão saindo da atividade. Geralmente esse grupo de produtores corresponde aos que apresentam as maiores dificuldades para acompanhar a evolução tecnológica. Também foi destacada por um dos entrevistados a função social do leite, sendo que a exclusão das pequenas propriedades se encontra na pauta de discussão da maioria das empresas, enquanto as cooperativas buscam promover o desenvolvimento econômico e social dos seus associados.

No tocante aos principais gargalos enfrentados pelas empresas, seja a montante, seja a jusante, deu-se destaque à formação profissional deficiente da mão de obra, à falta de políticas públicas eficientes para o setor, à questão da logística precária e à concorrência dos produtos importados. Note-se que os aspectos da qualificação da mão de obra e da qualidade da infraestrutura logística são destacados na literatura sobre CGV como elementos fundamentais para melhorar a inserção dos países nas cadeias.

Conforme um dos entrevistados, as políticas públicas não abarcam a complexidade do setor, sendo definidas apenas setorialmente e não observando o aspecto territorial, o que causa dificuldades na implantação da nota fiscal eletrônica, por exemplo, em regiões com problemas no entorno tais como o acesso à internet. Esse aspecto da territorialidade recebe bastante ênfase na literatura acerca do desenvolvimento rural. Apesar das indicações de que as políticas públicas não atendem à realidade do setor, uma política pública considerada como positiva refere-se à portaria do leite saudável.

O relacionamento dos integrantes, de uma maneira geral, foi descrito como de perfil similar ao testemunhado em outros ramos da agroindústria. No âmbito do relacionamento dos produtores de leite com as empresas, diversos entrevistados destacaram que apenas o preço não

fidelize o produtor. É muito importante, em geral, o leque de serviços que a empresa oferece, como assistência técnica e financiamento.

Por sua vez, no plano do relacionamento da empresa com o segmento do varejo, a relação se alterou no decorrer do tempo, tendo ocorrido aumento das exigências por parte do segundo e pressões para a redução do preço dos produtos. Essas exigências abarcam aspectos relacionados com a qualidade, a quantidade, o tempo de entrega e as embalagens, entre outros. Essas exigências passam a ser maiores quando a empresa processa os produtos da marca própria da rede de varejo, a qual costuma realizar diversas auditorias nas empresas. Trabalhar com a marca própria da rede de varejo pode trazer rentabilidade à empresa, mas também há a incerteza/risco ligado à possibilidade de o varejo decidir suspender a produção ou transferi-la para outra empresa do setor.

Já sobre o relacionamento das empresas locais com as empresas multinacionais, os entrevistados destacaram o debate entre as empresas sobre aspectos gerais do setor. Indicaram igualmente que as relações de cooperação são baseadas principalmente em atividades operacionais, como empréstimo de equipamentos ou aquisição do excedente do leite captado pela empresa, de maneira similar ao indicado por Schmitt (2012). Um aspecto relacionado com a entrada da Lactalis no mercado local, foi que tal empresa procurou os produtores maiores oferecendo-lhes um diferencial de preços que chegava a R\$ 0,20/l a mais em relação ao que as demais empresas pagavam, e quando deixou de necessitar mais leite foi a primeira a reduzir os preços.

Outra prática adotada pelas empresas maiores, de outros estados ou países, tem a ver com a inviabilização de linhas de coleta das empresas locais, o que, conforme um entrevistado, resulta na piora da situação do produtor no longo prazo. Além disso, foi salientado por um entrevistado que as grandes empresas, em geral, praticam políticas de preços diferenciadas por região ou até mesmo por estado, trabalhando com patamares mais baixos em regiões de baixa concorrência para direcionar recursos para regiões onde há mais concorrência pela matéria prima.

A partir da fala dos entrevistados, pode-se concluir que há alguns casos de cooperação no âmbito do processamento, mas que na esfera da comercialização da produção o que prevalece é cada empresa tratando dos seus próprios interesses, individualmente. Quando uma empresa faz uma ação, esta repercute em todas as empresas: por exemplo, caso uma empresa tenha muito estoque e não consiga vender o produto, ela irá reduzir o preço afetando outras empresas da cadeia.

Um exemplo disso diz respeito à crise do setor do leite, em 2016, que coincidiu com o pico da produção de leite no Rio Grande do Sul, nos meses de agosto e setembro. Ocorreu um volume expressivo de importações a um preço consideravelmente inferior ao local, realizadas por empresas como Lactalis e Conaprol, e isso consequentemente reduziu o preço local. Esse processo fez com que, em alguns casos, o preço fosse inferior ao custo de produção do produtor, tendo como decorrência a saída de inúmeros produtores da atividade; diversos atores fizeram mobilizações para tentar reverter a situação.

Outro aspecto ligado à entrada expressiva de leite em pó, é que esse processo afeta toda a cadeia láctea. O motivo é que, quando há muita importação de leite em pó, torna-se impraticável o funcionamento da empresa que produzia leite em pó na região, o que a faz migrar para outro produto, como o queijo, e isso automaticamente reduz o preço de tal produto, devido ao aumento da oferta.

No que tange à realização de P&D pelas empresas, envolvendo trocas de informações entre os atores da cadeia, as estruturas e as estratégias empresariais são diversas. Algumas empresas contam com estruturas para a realização de pesquisa e desenvolvimento na região, e há uma outra em que essa estrutura se encontra em outro estado. No debate sobre cadeias, o aspecto da P&D é costumeiramente destacado, indicando a importância do desenvolvimento da mão de obra e do sistema nacional de inovação para melhorar a inserção do país nessas estruturas em forma de cadeias.

Dois casos interessantes de troca de informações entre as empresas da cadeia, citados pelos entrevistados, referem-se aos treinamentos em torno da parte técnica do leite, realizados no centro de treinamento da Federação das Cooperativas Agropecuárias (Fecoagro), e à iniciativa de intercooperação. Essa última refere-se às reuniões mensais iniciadas recentemente entre cooperativas tanto da região como de regiões vizinhas, visando a troca de ideias e experiências, já que elas costumam apresentar problemas similares, atuam de maneira parecida e mantém entre si uma relação de respeito.

Por fim, as principais tendências do setor lácteo apontadas pelos entrevistados abrangeram a profissionalização dos produtores, o aumento da tecnificação das empresas e o aumento das exigências. As auditorias serão intensificadas nas propriedades e nas empresas, a cobrança ambiental também aumentará, e as exigências em termos de qualidade crescerão. No caso da profissionalização dos produtores, haverá uma tendência de aumento da produtividade, focando o produtor na atividade do leite, e muitas propriedades sairão da atividade. Já no

caso da profissionalização das empresas, estas deverão, no longo prazo, reduzir a produção só do leite UTH e buscar produtos com maior valor agregado, ampliando o seu mix de produtos. Há a possibilidade/necessidade de exportação no futuro, sendo que algumas medidas para atender esses possíveis novos mercados serão necessárias, como a produção de itens diferenciados e o aumento da qualidade do leite.

De uma maneira geral, a indústria láctea do Vale do Taquari, encontra-se numa situação intermediária. Ela não apresenta a informalidade do caso queniano, mas também não apresenta as exigências tão elevadas como se observa no caso europeu, mesmo que as exigências estejam se elevando no setor, inclusive em decorrência dos planos para que o país futuramente consiga exportar. As informações obtidas nas entrevistas e na literatura indicam que no segmento de processamento a estrutura é um oligopsônio, com algumas empresas dominando a captação de leite.

13 LEITURA SOBRE O SETOR LÁCTEO LOCAL REALIZADA NO ÂMBITO DAS INSTITUIÇÕES ENVOLVIDAS E SUA ANÁLISE

Este capítulo apresenta os resultados das entrevistas realizadas junto às instituições que atuam no setor lácteo da Corede Vale do Taquari. Instituições estas que são diversas, abrangendo a Secretaria de Agricultura do município, Emater, STR, Sindilat, Apil, Certa e o Codevat. Dada a diversidade de instituições, em alguns momentos as opiniões emitidas pelos respectivos agentes diferem, seja pelo perfil da própria instituição, seja pelo seu público alvo. Essas instituições são agentes que influenciam no processo de formação de políticas públicas e realizam pressão, como, por exemplo, o Codevat, que promove a articulação entre os atores da cadeia.

O capítulo é composto por 12 seções. A primeira trata da importância do leite para a região, a segunda aborda o aspecto das políticas públicas e a terceira trata das principais mudanças que ocorreram no setor lácteo nos últimos 10 – 15 anos. Nas seções seguintes são abordadas questões relacionadas com os aspectos tecnológicos, com o ambiente institucional e com o problema referente à saída de produtores da atividade. O relacionamento entre os atores da cadeia é o foco da sétima seção, enquanto a seção 8 foca nas ações coletivas e iniciativas locais, e a seção 9, na união e mobilização dos produtores.

Na seção 10 são tratados aspectos do setor de processamento da cadeia, contando com cinco subseções, que analisam o papel das cooperativas, a reestruturação das empresas atuantes na região, a entrada de empresas multinacionais e o impacto das importações, a atuação do Conseleite e a formação de preços. Por fim, as tendências futuras do setor, na visão dos interlocutores institucionais, são apresentadas na seção 11, enquanto a seção 12 traz as considerações finais do capítulo.

13.1 PANORAMA GERAL: IMPORTÂNCIA DO LEITE PARA A REGIÃO

Apesar da diversidade de instituições, todas enfatizaram a importância do leite para a região, para o Estado e, em alguns casos, para o país. Conforme os entrevistados, o leite desempenha uma função econômica significativa, estando a atividade presente em todos os municípios do Corede Vale do Taquari e em 96% dos municípios do Estado. Porém, em alguns municípios da região ela é não a principal

atividade em termos de retorno de ICMS. Onde não é a atividade principal, a produção de leite serve como complemento da renda. “Tem municípios que não veem a hora em que chega o dia 15 do mês; é quando os produtores recebem o valor do leite para poder movimentar a economia do município” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12).

Conforme a instituição entrevistada 2, a atividade leiteira proporciona uma renda mensal, enquanto outras culturas da região, como, por exemplo, o fumo, são anuais, que geram renda só no ano. Outras atividades, como a suinocultura e a produção integrada de frango, têm um ciclo menor que o anual, mas ainda maior que o mensal do leite: conforme o entrevistado da instituição 16, no frango o produtor recebe a cada 2 meses, e no suíno, a cada 3 ou 4 meses. Esse rendimento mensal do leite já havia sido destacado por diversos autores, como Pedroso (2002).

Muitos produtores empregam o dinheiro oriundo da atividade leiteira como capital de giro. O leite “é o principal movimento do pequeno produtor familiar, é a sustentação da economia familiar. É a carteira assinada do produtor” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8). Conforme o entrevistado da instituição 16, o dinheiro do leite é empregado no pagamento de contas como, luz, água, rancho, entre outras. Para a grande maioria das propriedades, a atividade do leite assume uma função social, porém nas propriedades que se especializaram, a remuneração do leite entra também como formação de capital (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 20).

Um exemplo da importância econômica da atividade é visível em fala registrada na instituição entrevistada 2:

[...] não gira o dinheiro somente no interior, mas na cidade também, e em [algumas] cidades [...] do interior dá pra se dizer [que é] mais de 50% da arrecadação do município; então principalmente economicamente, é muito importante. Para a nossa região, se tirar o setor lácteo tem muitos municípios que vão ter problemas; não é só no interior, é na cidade também. Quando deu essa crise do leite, muitas lojas fecharam pela diminuição da circulação de dinheiro; claro tinha a ver com a crise que o país enfrentava, mas também com o leite. Como até certo tempo atrás, vamos dizer, [...] era pago R\$ 1,50/l e depois era pago só R\$ 0,80/l, imagina o tanto de dinheiro que

deixou de circular na cidade; então essa parte econômica impacta bastante.

Observação similar foi realizada por Buainain et al. (2014), só que referente ao setor agrícola. Nesse estudo foi destacado o aspecto das oscilações da renda que se irradiam para os demais setores da economia, via alteração da arrecadação de impostos nas três esferas do governo, do volume de vendas do comércio, do investimento na indústria de máquinas e equipamentos, do nível do emprego, entre outros.

Além disso, a cadeia do leite “tem uma bagagem muito grande; nós temos aqui nossas indústrias e cooperativas, então traz junto uma grande cadeia de agronegócio; isso em valor adicionado representa bastante” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 4). Outro entrevistado destacou a estrutura da cadeia que se desenvolveu na região, salientando que as cooperativas e os laticínios da região estão estruturados com base na produção das pequenas propriedades (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17).

Ainda em relação à cadeia do leite, o entrevistado da instituição 21 destacou que se costuma olhar a cadeia sob a perspectiva de *commodity*, que é o leite UHT, mas se está começando a olhar a cadeia de uma forma mais qualificada. É exemplo a questão do queijo diferenciado; tinha-se a produção do queijo colonial, mas teve um reverso na produção com a crise nacional, e a consequente queda no poder aquisitivo da população. Essa redução do poder aquisitivo da população impactou nos preços e também na produção de produtos com maior valor agregado, como os iogurtes. Sobre isso cabe evocar o estudo de Sturgeon et al. (2003), em que se chama a atenção para o fato de que a inserção na cadeia global de valor pode gerar um aprisionamento numa trajetória de menor valor agregado, por causa de disjunções geográficas e organizacionais que podem existir entre inovação e produção, podendo criar barreiras à aprendizagem e conduzir a um desenvolvimento desigual no longo prazo. Um exemplo de aprisionamento numa cadeia de menor valor agregado para o setor lácteo seriam as *commodities* como o leite UHT, em que a competição é por preço, tipo de produto no qual há menos possibilidade de agregação de valor.

Além da função econômica, o leite também desempenha uma função social. Segundo a entrevista na instituição 12, em 2017 eram 65 mil famílias no Rio Grande do Sul que forneciam leite para as indústrias sob inspeção, fora as famílias que produzem para subsistência, sendo que, por família, pelo menos 3 pessoas estão vivendo da atividade

leiteira. Também na instituição 15 se destacou esse aspecto: veja “quantas famílias produzem leite na região, quantos empregos geram na região, quantas famílias têm ocupação e têm renda devido ao leite. Veio pros mais novos uma opção de sucessão familiar”. Observe-se ainda que o leite absorve a mão de obra familiar, permitindo um envolvimento com outras culturas conjuntamente. Porém, dado o grau de mecanização de diversas atividades, como, por exemplo, as ligadas ao suíno e ao frango – onde praticamente tudo é automatizado, empregando pouca mão de obra (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3) – o leite é o setor que mais absorve mão de obra. Mais especificamente,

o leite passa a ser a atividades principal, o setor com a maior cadeia produtiva do Vale do Taquari; temos a questão de frango e suínos também, que em relação a valores são até superiores, mas se a gente for fazer um contexto social, em quantidade de pessoas envolvidas na produção, o leite envolve mais pessoas, é a atividade que mais envolve pessoas. Tem mais elos na cadeia porque a integração é algo muito direto, do produtor com a integradora, e acabou por ali; no leite existe o produtor, ele gira no comércio local, compra sementes, adubos, insumos do comércio local, esse valor é aplicado nas cooperativas, nas revendas agropecuárias, ele contrata funcionários da região; então tem um elo maior, tem que ter transportador de leite, empresa de genética, ele tem uma movimentação e circulação maior de dinheiro na região do que quando comparado a integradoras (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5).

A questão da autonomia do produtor de leite é evidenciada também na fala captada em outra instituição. Quando os produtores recebem a conta do leite (a sua receita),

[...] vão fazer os seus pagamentos; diferente da integração; [...] o produtor [...] na atividade do leite recebe um valor maior e aí ele vai pagar os insumos; então esse dinheiro gira umas 7 vezes, paga diesel, ração, compra semente, compra adubo, compra remédios, paga veterinário, [...] é um dinheiro que circula bastante, por isso a

importância, além de econômica, é social, pois envolve várias pessoas nessa cadeia produtiva; [...] então é uma cadeia bastante longa (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11).

Na região, a capilaridade do leite é muito significativa. Além disso, “não são todos [os produtores] que têm condição de financiar um aviário” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3). Mais especificamente, “porque nem todo mundo tem 700 mil pra montar um aviário, agora eu consigo ter aí um plantel leiteiro que eu consiga dar conta, [...] montar ele, e isso eu posso fazer numa pequena propriedade” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21). Isso vai ao encontro do apontamento de Souza (2011), de que o capital mínimo exigido na atividade leiteira é inferior ao de outras atividades. Uma ressalva, apontada pelo entrevistado da instituição 20, é que hoje não basta ter um rebanho com cinco vacas: nenhuma empresa vai recolher o leite; o produtor necessita começar com 10 ou 15 animais, nível que já precisa de um mínimo de mecanização; enfim precisa começar com certa escala de produção. Outra questão social relacionada com o leite são as habilidades dos produtores rurais. Trata-se de uma questão cultural:

[...] as pessoas só sabem fazer isso. [A pessoa] pensar fora da caixa é muito difícil; [...] eles são bom nisso, no que eles fazem. Então, assim, vai forçar eles a mudar isso? Não, [...] porque eles não vão saber fazer. Então tem questões sociais, culturais, econômicas da formação dentro da sociedade que fazem, sim, muito mais socialmente, muito mais que economicamente, a cadeia ser fundamental, principalmente [para as] [...] pequenas propriedades (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21).

Ainda em relação às capacitações dos produtores da região, um diferencial local, quando comparado, por exemplo, ao Centro Oeste do Brasil, é que os produtores têm o conhecimento tácito da atividade, quer dizer, eles “sabem fazer” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6). Pietrobelli, Rabellotti e Giuliani (2006) já destacaram que as capacitações do mercado de trabalho local são vantagens compartilhadas pelos *clusters*. Além disso, Schneider (2008) indicou que autores como Veiga e Abramovay ressaltam que a diversificação social e produtiva dos territórios rurais é consequência de inovar e empreender dos

produtores que ali atuam (SCHNEIDER, 2008). Schneider (2008) também indicou que para Wilkinson a capacidade dos agricultores familiares para atender a nichos de mercado cada vez mais segmentados e exigentes, está associada com o conhecimento tácito dos produtores da região e sua capacidade de inovar.

Na atividade do leite, no território estudado, também há um número significativo de idosos atuando, junto aos quais, se não se registra produção para venda, observa-se para consumo próprio. Muitos dos idosos querem continuar na atividade, mas não pretendem mais investir. Aqueles que têm pouca produção vão continuar enquanto a legislação não mudar (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 10).

Outra questão de cunho social ligada ao leite, é que essa produção faz com que muitos produtores rurais acabem permanecendo no campo, em vez de irem para as cidades ou mesmo para núcleos urbanos, pelo menos por enquanto. Porém, existe uma tendência natural de diminuição no número de pessoas que atuam na atividade leiteira: “é uma tendência de diminuição por N fatores, desde tamanho da propriedade, tecnologia de produção, necessidade de investimento, falta de mão de obra; isso tudo faz com que acabe diminuindo, e acaba ficando quem tem mais escala” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 19).

O leite também desenvolve um papel social na cadeia láctea de outros países. Um exemplo é o caso do Sri Lanka, mais especificamente o distrito de Kilinochchi, onde a atividade primária do leite tem função social por representar maneira de aumentar e proteger os ativos em contexto de inflação elevada. Além disso, é fonte de diversificação da renda e também uma ferramenta de geração de empregos e de combate à pobreza (ACHCHUTHAN; KAJANANTHAN, 2012).

A entrevista efetuada na instituição 2 destacou que a atividade leiteira foi sendo incorporada na região desde a época da colonização. Isso também foi evidenciado na fala de outro entrevistado, em que se ressaltou que “o setor do leite sempre foi de suma importância, porque a região aqui é pioneira ou sempre foi grande produtora de leite, [...]; principalmente nos municípios da região baixa, historicamente [...] foi uma das principais atividades” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13). Só agora que a situação está mudando um pouco (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13). Outra característica que a região herdou da colonização foi a policultura, conforme destacado por SCHIERHOLT (1993 apud SCHMITT, 2012). Um fato que chama a atenção, relativamente a tal aspecto, é que em muitas regiões têm ocorrido a mecanização da produção (SCHNEIDER; 2003a), com redução do

espaço para produtos tradicionais empregados na subsistência das famílias.

Hoje o pessoal tá deixando de produzir mandioca; [...] [antigamente] tinha alguém na volta que industrializava isso de forma artesanal; [...] batata doce, abóbora, quem é que planta isso hoje em dia? [...] onde dá para mecanizar essas coisas tradicionais, que faziam a alimentação de subsistência e sobrava até para vender, hoje não se produz mais, o pessoal compra tudo fora. O que acontece [é que] onde dá para mecanizar, o pessoal está plantando soja ou milho [...]; não precisa a mão de obra do produtor mais [mecaniza] [...]; na região tem um nicho importante ainda de situações onde não dá para mecanizar tudo; tem o leite; essa diversificação é importante para os municípios (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3).

Essa fala indica a importância da diversificação das atividades, que ainda ocorre na região. Como destacado na manifestação registrada na instituição 4, as propriedades geralmente não tem só a produção do leite, devido à instabilidade do preço; muitas trabalham com suínos e/ou aves, sendo que, “se o leite está ruim [em termos de preços], tem a outra cadeia para ajudar a suprir, ajudar a balancear”. Na instituição 15 também se apontou a necessidade de trabalhar com a diversificação devido à oscilação do preço do leite. Essa diversificação de atividades da região é citada na literatura por autores Cyrne (2015) e Feix (2016).

De uma maneira geral, o Vale do Taquari, territorialmente, é menos de “2% do estado, um pouco mais de 3% da população, [mas] aqui se produz 25% do frango do estado, 15% do suíno e 8% do leite; só que a gente processa $\frac{1}{3}$ do leite do estado, ou seja, é uma região que fundamentalmente depende direta ou indiretamente do agronegócio” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21). Esse mesmo entrevistado destacou que na região há propriedades diversificadas, que trabalham conjuntamente com leite e outras culturas como frangos e suínos, assim como também há propriedades que trabalham prioritariamente com o leite. Estas últimas são propriedades sólidas e que estão buscando possibilidades de agro industrialização (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21).

Nos últimos tempos houveram mudanças no setor do leite. Alguns produtores estão parando, enquanto outros produtores estão se especializando cada vez mais, tanto assim que diminuiu o número de produtores na atividade, mas a produção não reduziu, até aumentou.

No leite ocorreu progresso; quem não tem ordenhadeira tá fora, hoje quem não tem um certo nível de qualidade, está fora. [...] Ele tem que fazer algumas coisas para poder se integrar naquilo que a empresa ou cooperativa quer. [...] Se não produzir certa escala, vai ficando para trás, vai ganhando menos [...] (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3).

A situação pode ser resumida na fala do entrevistado da instituição 15,

a gente observa redução do número de produtores; alguns por idade, dificuldade de mão de obra, tão nessa situação de serem pequenos e ter que investir para continuar, acabam parando porque estão na idade; há bastante gente nessa situação e sem sucessão, sem filhos, ou os filhos saíram; aí a propriedade acaba parando. [...] Então teve bastante caso desse tipo [parando], e as propriedades, no geral, tem aumentado a produtividade, se especializando mais, investindo mais [...]; [na região tem produtores inclusive investindo em robôs].

No setor do leite estão ocorrendo melhorias nas condições de trabalho. Essas melhorias auxiliam a reduzir o caráter penoso da atividade. Por exemplo, hoje em dia

tem o tanque a granel, que resfria o leite [...] [Em alguns casos] tem a máquina que distribui a alimentação para os animais; o pessoal já separa as vacas por lote, média e baixa, e conforme a produção vão dando a alimentação delas [...]; estão optando pelo confinamento, [...] com isso aumenta o custo de produção; [...] tu é o garçom da vaca, se ela está solta, ela procura o alimento (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7).

Porém a atividade leiteira continua apresentando peculiaridades. Conforme destacado na fala da instituição entrevistada 12, na atividade não há sábado, não há domingo, não há feriado, não há férias, enfim, é uma atividade na qual há trabalho todo dia. “Hoje, o que a gente percebe nos produtores, é um cara que não se esforça tanto braçalmente, porém emocionalmente; responsabilidade, comprometimento, é 25 horas por dia que tu não desliga, tem que estar ali” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 20).

13.2 POLÍTICAS PÚBLICAS

Essa seção é composta por três subseções para facilitar a apresentação do amplo espectro do conteúdo relacionado com as políticas públicas. Na primeira subseção são apresentadas as políticas públicas, na segunda, é tratado especificamente da política relacionada ao crédito, e na terceira é abordada a influência dos atores da cadeia nas políticas públicas que impactam no setor lácteo.

13.2.1 Principais aspectos das políticas públicas que impactam no setor lácteo

As políticas que afetam o setor do leite, as políticas macroeconômicas, setoriais e outras políticas públicas, na opinião da maioria dos entrevistados, não conseguem atender às necessidades vinculadas à realidade desse setor. Entre as diversas razões estão a articulação de políticas apenas setorialmente e não territorialmente, a questão da importação e a falta de segurança para o produtor investir. A questão do crédito rural é importante, mas será abordada individualmente na subseção 13.2.2. Além disso, foi destacado pelo entrevistado da instituição 17 que, muitas vezes, não é estabelecida uma prioridade pelas esferas do governo; cada uma foca num ponto e, então, as políticas acabam ficando dispersas.

A heterogeneidade do país no setor lácteo foi citada pelo entrevistado da instituição 2, ressaltando que há desde produtores que produzem menos de 100 litros por dia até produtores com 7 mil litros diários. Enquadrar essas realidades diferentes numa lei só é muito difícil (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2). O entrevistado da instituição 21 também ressaltou que entender todo mundo como sendo igual nesse setor é um aspecto negativo: devido às diferentes realidades, é necessário pensar as políticas setorialmente e territorialmente. Um exemplo de dificuldade ao pensar numa política só setorialmente é o

caso da implantação da nota fiscal eletrônica para o produtor rural: como isso vai ser implantado em espaços do interior que têm problemas de entorno como falta de sinal de telefonia e internet? Esse é um exemplo de política setorial, que não levou em conta, todavia, o aspecto territorial (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21). Os entrevistados das instituições 7, 9 e 18 também observaram esse ponto, e destacaram que, nos casos em que não há sucessão na propriedade, a implantação da nota fiscal eletrônica apresentará maiores dificuldades, dado que os produtores não estão habituados a fazer isso. Outra política pública que, dependendo da região, é conflitante para o setor do leite é a política ambiental; em alguns casos ela inviabiliza as propriedades (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15).

Quando tu olha pra perspectiva da implementação da política pública, tu entende que a implementação se dá de forma diversa lá na ponta [...]; tu vai avaliar e vai dizer que assim não funcionou; por quê? Porque a implementação se dá no território, e, aí sim, um vai implementar diferente do outro. No PAA um município vai captar aqui, o outro vai fazer uma parceria melhor aqui, o outro não vai fazer aqui, e aí vai dar um resultado diferente porque os atores lá na ponta tomam a decisão, e a tomada de decisão é diferente; [...] então a mesma política vai ter resultados diversos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21).

A situação financeira do governo interfere na sua capacidade de executar políticas públicas. Dois exemplos citados pela instituição entrevistada 3 foram o corte no orçamento da Embrapa no nível federal e a dificuldade de reposição do quadro técnico dessa instituição no nível estadual. Uma política pública tida como positiva é o caso da Emater, que presta serviço de extensão e assistência técnica ao produtor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15).

Uma política tida como prejudicial para o setor lácteo relacionou-se às importações indiscriminadas de leite do Mercosul, sem cota de importação. Mais especificamente, “sem considerar que não precisava do leite, ele [governo] não pesquisou quanto leite podia entrar, ele simplesmente abriu e o governo do Estado baixou o ICMS para facilitar a entrada do leite; então os dois governos falharam nesse sentido” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3). Conforme o entrevistado da

instituição 10, os formuladores das políticas não verificaram se havia falta do produto no mercado, eles liberaram a importação no momento de auge da produção de leite; ali as políticas públicas foram conflitantes para o setor do leite. Na opinião do entrevistado da instituição 3 essa situação teve como consequência a saída de um número significativo de produtores da atividade. Uma ideia sobre a dimensão do problema pode ser formada ao se considerar que as importações do segmento da laticínios no Rio Grande do Sul terem crescido 75% entre 2015 e 2016, conforme já apresentado no capítulo 9.

Coletti e Lins (2011, p. 358) salientam que as políticas públicas são importantes no nível local para

[...] arregimentar forças e instalar vetores de mudança na trajetória territorial [...] Mas o peso da macroeconomia é sempre decisivo, como exemplificado pelo papel condicionante que a política de câmbio exerce sobre as relações comerciais de quaisquer regiões com o exterior. E, sobretudo, os processos globais determinam cada vez mais poderosamente o que ocorre no plano territorial, estreitando os graus de liberdade para as medidas executadas localmente.

Isso pode auxiliar na explicação de por que, no caso da importação de leite, a alteração/suspensão da medida que reduzia o ICMS do produto importado demorou a ser obtida, apesar da mobilização de diversos atores da região. O entrevistado da instituição 1 destacou que a questão da importação foi um grande problema no decorrer de 2017, causando dificuldades significativas para o setor do leite, setor este que estava se recuperando em 2018 com a melhora do preço do leite recebido pelo produtor. Um problema do setor é a falta de garantia de preços, tanto do leite como dos insumos, sendo que em 2018 o preço do leite aumentou, porém os preços dos insumos também aumentaram numa proporção igual ou superior (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

O setor do leite sempre apresentou altos e baixos, mas no passado recente – em 2016 e 2017 – o preço pago ao produtor estava inferior ao custo de produção. Dois elementos influenciaram nessa situação: as importações expressivas de leite em pó oriundas do Uruguai e os incentivos fiscais que o governo concedeu para algumas empresas, gerando uma concorrência considerada desleal pelo interlocutor da

instituição 7. Esse processo ocorreu num contexto de crise econômica, no âmbito nacional, que reduziu o poder aquisitivo dos consumidores.

Além das importações que entram a preços mais baixos no país, tornando vantajoso para as empresas adquirir esse produto, o entrevistado da instituição 7 destacou que os produtores nacionais não têm acesso às importações de defensivos que poderiam baratear os custos de produção locais. Mais especificamente, se “pode importar arroz, trigo, leite, por que o nosso agricultor não pode comprar os defensivos, agrotóxicos, que vêm de fora? [...] se eles têm um custo de produção menor, porque nós não podemos?” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7).

O entrevistado da instituição 5 também considera que as importações tiveram muito efeito na crise do setor do leite. Foi destacado pelo mesmo entrevistado que o mercado internacional impacta no mercado local. Um exemplo citado foi a alta entrada de importações de leite em pó oriunda do Mercosul num momento em que a produção europeia de leite aumentou, com o fim das cotas de produção, o que reduziu o preço internacional do leite e, conseqüentemente, o preço nacional, mesmo que a produção nacional tenha foco no mercado doméstico (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). Sendo assim, as importações são um dos canais de transmissão dos padrões internacionais da cadeia láctea para o país, fazendo com que os produtores locais adaptem os seus sistemas de produção e a tecnologia empregada para conseguirem se manter competitivos na cadeia. Destaca-se que esse é um importante aspecto de como os processos em curso em nível de cadeia láctea global afetam os processos em nível territorial, local.

Ainda em relação às importações, o entrevistado da instituição 5 apontou que, se houvesse uma proteção maior ao mercado interno, provavelmente melhoraria a situação do produtor nacional. Mas essa poderia ser apenas uma política de curto prazo, pois se o país, no futuro, quiser exportar o excedente de produção, decorrente do aumento da escala de produção dos produtores, essa política não seria mais viável. Destaque-se também que políticas públicas – como assistência técnica, a chamada pública do leite direcionada para os pequenos produtores – ou outros programas que melhorem a qualidade do leite, ofereçam capacitações aos produtores e explorem o potencial produtivo da propriedade, teriam um impacto maior nos produtores da região e do estado, do que apenas uma política de proteção de mercado. A ideia seria focar mais na propriedade do que no mercado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5).

Além disso, diversos entrevistados manifestaram posições críticas em relação à origem do leite uruguaio, levantando suspeitas de triangulação. Principalmente, apontaram que o país vizinho não apresenta capacidade de produzir o volume de leite que estava sendo importado pelo Brasil. Raupp (2013) destacou que já tinham ocorrido denúncias de triangulação de leite no âmbito do Mercosul, nos anos de 1997/1998, praticada por parte de empresas argentinas, e que em 2009 houve suspeita de triangulação praticada pelas empresas argentinas. O fato dos apontamentos de triangulação anteriores recaírem sobre as empresas argentinas, e agora sobre as empresas uruguaias, provavelmente está associado ao fato do Uruguai ter adquirido recentemente uma participação mais significativa nas importações de leite em pó brasileiras.

O Mercosul, mais especificamente no tocante à Argentina e ao Uruguai, é um concorrente natural para os produtores locais, dado que não há um imposto de importação (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12). O mesmo entrevistado indicou a necessidade de desburocratizar e de, até que se adquira competitividade para concorrer com os produtos de fora, proteger os mercados domésticos. Além disso, o entrevistado citou a necessidade de políticas públicas que eliminem a guerra fiscal entre os estados, que acaba prejudicando os estados exportadores. Pietrobelli, Rabellotti e Giuliani (2006), ao analisarem o suporte ao *upgrading* das empresas da América Latina na cadeia global de valor, destacaram que as prioridades políticas das cadeias baseadas em recursos naturais estão no aumento dos padrões locais de qualidade, sanitários e ambientais, além do auxílio às pequenas e médias empresas no cumprimento de requisitos de mercados externos.

Também foi citada a necessidade de acabar com as oscilações na produção. Com a elevação do dólar, o produto importado perde atratividade; nos períodos de menor produção no país, eleva-se o preço ao produtor e torna-se atrativa a entrada do produto importado, o que acaba reduzindo o preço ao produtor local e reduzindo a atratividade do produto importado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12).

Então tem que ter políticas que parem com as oscilações; não dá para ter bastante oscilações durante o ano porque o produtor não consegue se programar, e a indústria não sabe o que tem de volume entre o período de maior e menor produção; ela também tem custo maior, porque tem uma indústria preparada para 1 milhão de

litros no pico agosto e setembro, e quando chega o mês de março, abril, ela tem 700 mil. [...] Então essa falta de leite aumenta o custo para a indústria (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12).

Além disso, o entrevistado da instituição 12 salienta que as indústrias têm que colocar escala de produção, realizar inovações para atender os novos hábitos dos consumidores, como, por exemplo, o interesse no leite sem lactose, e agregar valor aos produtos. Questões ligadas às condições do entorno também precisam ser resolvidas, como ter energia elétrica de qualidade nas propriedades – para que não ocorra queda da energia forem ligados equipamentos como ordenhadeira ou resfriador –, além de estradas adequadas para caminhões maiores poderem trafegar e reduzir os custos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12). Essas questões de entorno da propriedade também foram apontadas pelo entrevistado da instituição 21, que assinalou ainda existir diferença entre os acessos no meio rural e no urbano, por exemplo, assim como o caso da falta ou da baixa qualidade do sinal da telefonia no interior de diversos municípios. Um entorno favorável representa maior proximidade de oportunidades para a pequena e a grande produção, criando condições para a extensão rural ser bem-sucedida com a agricultura familiar, além de favorecer a permanência dos jovens no meio rural (ALVES; SILVA E SOUZA, 2014). Graziano da Silva (2001) já destacava que políticas que criam infraestrutura de transporte e comunicação, além de políticas que garantam o acesso a serviços básicos no meio rural, como água potável, energia elétrica e saúde, são fundamentais para o desenvolvimento das áreas rurais.

Antigamente se costumava referir de forma pejorativa ao produtor rural, assinalando que, “só pelo jeito de caminhar, o pessoal da cidade já ria dele; hoje é diferente; no meio rural nós temos qualidade de vida também, temos asfalto, energia elétrica, água encanada, telefone” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7). Esse aspecto também foi apontado na fala de alguns produtores entrevistados como indicado no capítulo 11. Já sob o ponto de vista do entrevistado da instituição 21, atualmente ainda se observa, um pouco, a referência pejorativa ao produtor rural, principalmente porque ainda não se tem os mesmos acessos desfrutados no meio urbano, por exemplo, à telefonia, cujo sinal não funciona bem em determinadas localidades. Esse aspecto evoca abordagem de Wanderley e Favareto (2013), para quem a nova concepção do desenvolvimento rural envolve a afirmação da cidadania

da população do meio rural via acesso aos bens e serviços que antes não estavam disponíveis para essa população.

Uma mudança nas políticas públicas citada em entrevista referiu-se ao fim do MDA, que se tornou uma secretaria em 2016, transmitindo uma ideia de que para o governo não tem diferença entre produtores grandes e pequenos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6). Favaretto (2017) também destacou esse aspecto ao analisar as concepções de desenvolvimento e de intervenções públicas no meio rural no governo Temer. Vale ressaltar a posição de Delgado (2012), apontando que a atuação do MDA e do MAPA trouxe o reconhecimento de duas agriculturas, o agronegócio e a agricultura familiar. Além disso, a criação do MDA, entre cujos focos estava a promoção do desenvolvimento rural a partir da agricultura familiar, permitiu que os sindicatos tivessem a possibilidade de interagir mais diretamente com os espaços de tomada de decisão no nível federal (RAUPP, 2013). A ideia de que o governo, mais recentemente, não se preocupa com a agricultura familiar, com o pequeno produtor, aparece na entrevista realizada junto à instituição 7. Para o entrevistado da instituição 6, a agricultura familiar necessita de apoio para se desenvolver, enquanto os grandes produtores são mais capitalizados e têm mais facilidade para conseguir acesso aos meios necessários para produzir. Na visão desse entrevistado, “a agricultura familiar sempre deve ser tratada diferente por que é ela que produz o alimento que vai à mesa, e as grandes propriedades produzem as *commodities*” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6).

Um exemplo de atuação do MDA era a chamada pública do leite, uma parceria com a Emater que tinha como foco a assistência aos produtores rurais. Nesse âmbito eram realizados cursos de capacitação dos produtores abordando, entre outros aspectos, o gerenciamento da propriedade e a qualidade do leite, além de os produtores serem levados a eventos. Com a mudança do status do MDA, reduziram-se os recursos disponíveis; o MDA disponibilizava um volume significativo de recursos gratuitos para os produtores e as Emater's (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17). O entrevistado da instituição 21 citou os reveses das políticas públicas como, por exemplo, a redução da disponibilidade de recursos para diversos programas voltados à agricultura familiar desde o fim daquele ministério, a elevação dos juros vinculados ao Pronaf e a redução das compras institucionais.

Algumas políticas públicas que impactam no meio rural, e que foram reduzidas ou estão estagnadas, são os programas de mercado institucional, que foram reduzidos, o crédito fundiário, que desde 2013-

2014 está estagnado, e o programa de moradia rural, que também está estagnado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Uma das poucas políticas públicas que realmente têm impactado nos produtores rurais, na opinião do entrevistado da instituição 1, é a política de crédito rural. Ainda em relação às políticas públicas, há uma demanda para aquisições públicas de leite para redução dos estoques, principalmente nos momentos de auge da produção, mas o volume das compras ainda é insignificante em comparação com o volume de leite produzido (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

O mercado institucional foi descrita por Schneider e Marsden (2009) como uma política de desenvolvimento rural. Já Grisa e Schneider (2014) identificaram esses mercados, como o PAA e o PNAE, como elementos fundamentais da terceira geração de políticas públicas voltadas para a agricultura familiar. O impacto positivo do mercado institucional para a pequena produção foi apontado por Buainain et al. (2014). Outros autores que abordaram o papel das compras institucionais foram Abramovay et al. (2003); para eles trata-se de mercado para os produtores mais pobres, representando uma política pública que supre as necessidades mais imediatas desses produtores. A fala do entrevistado da instituição 10 exemplifica um dos aspectos positivos dos mercados institucionais: o preço justo recebido pelo produtor.

Uma fonte de inadequação das políticas públicas à realidade do setor do leite, é que elas não dão garantias para o produtor, que não investe mais porque não tem a garantia e a segurança no setor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1, 13, 14, 17, 18 e 20). Por exemplo, no caso das importações sem critérios fixos, o primeiro a ser atingido é produtor gaúcho, pela proximidade com o Uruguai, país para o qual não existem cotas de importação (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13). O entrevistado da instituição 20 apontou a falta de uma política de longo prazo a cerca do abastecimento interno, buscando saber quanto o país consome e tentar massificar o consumo de produtos lácteos através de ações de mídia.

Outra questão que afeta, destacada pelos entrevistados das instituições 13, 15 e 17, é a falta de um preço mínimo. O preço é muito instável, pois num mês o produtor recebe, por exemplo, R\$ 0,10/l a mais, e no próximo pode ocorrer redução, esse movimento significando que o produtor não tem segurança para investir. Antigamente a Companhia Riograndense de laticínios e correlatos (Corlac) fazia um tabelamento de preços, estabelecendo um preço mínimo, médio e máximo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17).

Nós não temos uma lei, um preço mínimo adequado, que cubra o custo de produção; não temos uma lei que nos garanta pelo menos os custos de produção; nós não poderíamos receber menos do que custa produzir o litro de leite. E hoje também, na indústria, não existe nenhuma fiscalização de venda para os supermercados e atacado; eles pagam o que eles bem entenderem; está nas mãos do monopólio, que são grandes grupos [...] Não existe uma garantia de preço para estabilizar os preços da gôndola, o que se refletiria para o produtor. [...] eles [supermercados] jogam o preço para baixo para fazer promoções (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Esse crescente poder do segmento varejista nas cadeias já foi destacado por autores como Carvalho (2008), Isakson (2013) e Lee, Gereffi e Beauvais (2012). Com efeito, o segmento varejista determina padrões de qualidade e preços, entre outras coisas. Révellion (2000 apud SANTANA, 2003) já ressaltava a crescente dependência do setor industrial em relação à distribuição.

Outro tópico tratado nas entrevistas foram os subsídios, os incentivos fiscais concedidos pelo governo estadual para as empresas multinacionais. Os entrevistados das instituições 9 e 20 questionaram a razão de as multinacionais receberem subsídios, enquanto as cooperativas da região não recebem. O entrevistado da instituição 9 também destacou que em muitos casos as empresas multinacionais se instalam numa região, depois decretam falência e vão embora.

A cadeia do leite vem sofrendo diversos revezes nos últimos anos com a operação leite compensado, conforme abordado nos capítulos 9 e 10, e com a importação de leite (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21). A operação leite compensado ocorreu apenas no Rio Grande do Sul, sendo que para o consumidor o estado ficou com a imagem de ser o único estado com problemas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). Havia supermercados em São Paulo e no Rio de Janeiro que afixaram faixas dizendo que não adquiriam leite gaúcho (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7). Esse processo da operação leite compensado foi positivo para a evolução do setor porque as empresas que praticavam as fraudes saíram do mercado ou tiveram a marca manchada perante a opinião pública (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). Após essa operação houve um aumento das exigências em relação à qualidade do leite oriunda do Rio Grande do Sul, resultando em situação na qual,

atualmente, “o leite gaúcho é o leite de melhor qualidade do país” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5).

Ainda em relação à fraude do leite, esta foi praticada principalmente pelos transportadores, e, em geral, não pelos produtores (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15). O entrevistado da instituição 17 também destacou esse aspecto, apontou que a fraude não foi realizada pelo produtor; as fraudes ocorreram da porteira para fora, mas todos foram afetados pela repercussão da operação leite compensado. Em decorrência da fraude muitos consumidores deixaram de consumir leite, e isso levou à redução dos preços, impactando toda a cadeia (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15).

13.2.2 Aspectos relacionados com a política de crédito

Uma política pública de fundamental importância para a agricultura familiar é o Pronaf, que Schneider (2008) considera ter se transformado numa das principais políticas públicas voltadas aos pequenos agricultores. Já para as indústrias, o crédito também exerce um papel fundamental. Por isso optou-se por apresentar os aspectos relacionados a esse assunto numa subseção própria.

No caso do pequeno e do médio produtor, a principal fonte de crédito rural é o Pronaf (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). Conforme a experiência do entrevistado da instituição 1, dificilmente uma família da região do Vale do Taquari vai extrapolar os valores limites dos critérios para enquadramento no Pronaf só com a atividade leiteira. Quando ocorre de uma família extrapolar, a razão é a existência de mais de uma atividade na propriedade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Na opinião do entrevistado da instituição 2, o acesso ao financiamento apresentou melhora nos últimos 10 - 15 anos. Um porém destacado pelos entrevistados das instituições 5 e 20, diz respeito ao fato de que os juros das linhas do Pronaf se elevaram no período mais recente, e que os produtores estão adiando os planos de investimento. Essa elevação da taxa de juros no período mais recente também foi destacada pelo entrevistado da instituição 13. Mais especificamente, as taxas de juros no âmbito do Pronaf passaram de 1,5% - 2% para 5,5%, em geral (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8). Ainda há uma linha dentro do Pronaf destinada à compra de ordenhadeiras e resfriadores, com taxa de juros de 2,5%, mas para investimentos em instalações ou compra de outras máquinas e equipamentos essa taxa é mais elevada (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Em relação ao Pronaf, Buainain et al. (2014) indicam que o aumento da escala e do escopo de atuação do programa tem sido acompanhado por aumento da inadimplência entre os produtores familiares. Diversos entrevistados apontaram o caso de um município da região com inadimplência zero, situação que, segundo os entrevistados, pode ser explicada pelo trabalho focando no crédito responsável, desenvolvido no município, e pelo aspecto cultural da população quanto ao correto pagamento de suas dívidas.

Outra modalidade de crédito destacada por diversos entrevistados foi o crédito fundiário oriundo do MDA, e repassado via Banco da Terra. Conforme citado pelo entrevistado da instituição 10, atualmente esse tipo de crédito encontra-se parado. Uma causa provável para essa situação foi a alteração de status do MDA, de ministério para secretaria. O entrevistado da instituição 14 apontou que a pequena propriedade não é mais valorizada, e que o governo, ao não investir no pequeno produtor, está focando o grande produtor.

Esse crédito foi fundamental para expandir as pequenas propriedades (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 14), permitindo que os filhos que continuassem nas propriedades tivessem condições de adquirir a herança dos irmãos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17). Ainda em relação ao crédito fundiário, o entrevistado da instituição 17 abordou a necessidade de critérios de enquadramento regionais ou estaduais para a aquisição de terras, sendo que atualmente os critérios são nacionais. Uma sugestão do mesmo entrevistado foi a inserção do crédito fundiário como uma linha do Pronaf para aquisição de terras.

Uma política estadual que envolve crédito é o fundo estadual de apoio a pequenos empreendimentos rurais (FEAPER), geralmente relacionado com a Consulta Popular. A Consulta Popular refere-se à definição, através de votação popular, de uma parte dos investimentos que constarão no orçamento do Estado do Rio Grande do Sul. São apresentadas propostas relacionadas com as áreas de saúde, segurança pública, educação, entre outras, e através de votação popular são eleitos os projetos prioritários. Destaca-se que a votação na consulta popular não é obrigatória, cabendo às pessoas realizarem mobilizações nos municípios para incentivar a votação; por exemplo, o pessoal da área da saúde divulga ao público em geral e incentiva a votação em projetos que destinem recursos para a saúde (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17). No caso dos recursos oriundos da consulta popular, o produtor paga 20% do valor financiado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11).

As políticas públicas das diversas esferas do governo podem ser complementares. Um exemplo citado pelo entrevistado da instituição 1

foi o crédito rural. O entrevistado apontou que alguns produtores fizeram uso indiscriminado do crédito rural e hoje estão em dificuldades, enquanto que para aqueles que souberam investir, o crédito foi positivo. Em alguns casos, produtores com grande volume de produção, que fizeram investimentos em aumento da escala de produção e não necessariamente evoluíram na qualidade, estão recebendo um preço menor do que pequenos produtores que fizeram investimentos menores, mais estratégicos, conseguindo evoluir na qualidade e acabando por lograr uma rentabilidade maior no decorrer do ano. De uma maneira geral, a política pública vai ser positiva se ela for bem empregada (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Já em relação ao financiamento destinado às indústrias, o entrevistado da instituição 12 enfatizou que os demais países trabalham com juros subsidiados para a agricultura. Salientou também que não é viável o país trabalhar com taxas de juros elevadas, num mercado globalizado no qual os demais países adotam juros subsidiados, pois isso compromete a competitividade, ainda mais se o país quiser futuramente se tornar um exportador de lácteos. O mesmo entrevistado destacou a necessidade de desonerar a cadeia: por exemplo, o produtor, quando adquire um robô importado, paga PIS, COFINS e ICMS; no caso dos equipamentos empregados na produção do produtor rural e das indústrias, deveria haver isenção de impostos e transferência da carga tributária para o produto final, de modo a fomentar e viabilizar a cadeia. Além disso, financiar um robô com um prazo de 5 anos não é viável: “tem que ser de 12 anos para cima, para ele [produtor] poder investir e pagar os juros e as parcelas, para fazer com que aumente a produção e desenvolva o setor lácteo, porque tudo começa pelo campo e depois vai para as indústrias e o mercado consumido” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12). De uma maneira geral, isso requer uma taxa de juros subsidiada e de um longo prazo de pagamento (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12).

13.2.3 Influência dos atores do setor lácteo nas políticas públicas que o afetam

Ao analisar a influência dos principais atores do setor lácteo, em geral, em escala de país, nas políticas públicas para o setor observa-se que os entrevistados atribuíram diferentes graus de importância aos atores, a saber, produtores rurais, concorrentes locais, concorrentes internacionais, importadores, varejistas e clientes. As respostas foram sintetizadas na **Tabela 31**.

Os produtores rurais sozinhos não tem nenhuma importância nas políticas públicas, para 90% dos entrevistados. Entre os motivos para isso está a falta de união entre os produtores, e um aspecto apontado na subseção que trata das ações coletivas e iniciativas locais, que é o descrédito em relação às mobilizações.

A única força que o produtor individual tem, na opinião do entrevistado da instituição 1, relaciona-se ao volume de produção; implica aumentar a produtividade para tentar atingir um bônus na remuneração por um patamar maior de produção. Mas essa busca por aumento da produção pode inviabilizar a sustentabilidade da propriedade, pois irá depender de uma maior proporção de insumos externos à propriedade, o que pode levar a um endividamento do produto: ele receberá mais pelo produto, mas também terá um custo maior, o que pode reduzir a rentabilidade da atividade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Tabela 31 – Síntese das respostas das instituições entrevistadas no Vale do Taquari acerca da influência dos atores nas políticas públicas que afetam o setor lácteo (%)

Critérios	Nenhuma importância	Pouca importância	Importância relativa	Importante	Muito importante
Produtor	90	5	5	0	0
Produtor coletivo	5	26	21	37	11
Empresas locais	10	25	35	30	0
Empresas multinacionais	0	5	0	25	70
Importadores	0	0	18	18	65
Varejistas	33	11	6	22	28
Clientes	42	26	21	5	5

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados das entrevistas.

Sob o ponto de vista do entrevistado da instituição 13, está ocorrendo um aumento do individualismo. Há produtores que consideram que conseguem resolver a sua situação elevando individualmente a produção e produtividade, relegando a um segundo plano a influência que podem ter da porteira para fora. Eles não se preocupam com o aspecto da política, ignorando muitas das questões

que influenciam no setor lácteo passam pelo campo político (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Conforme apontado pelo entrevistado da instituição 17, há um descrédito, por parte dos produtores, em relação à efetividade das mobilizações. Se os produtores fossem mais unidos, eles provavelmente conseguiriam afetar as políticas públicas. Por exemplo, se participassem mais dos diálogos dos núcleos das cooperativas, expondo suas demandas para que tais organizações as levassem para outras instâncias, como o Sindilat, e posteriormente ao governo do estado, a ação seria mais efetiva. Há necessidade de um maior diálogo entre as diversas esferas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5).

De uma maneira geral, a ideia pode ser resumida na fala do entrevistado da instituição 14, de que um produtor sozinho não é ouvido, não consegue fazer nada; os produtores só vão conseguir influenciar quando forem unidos. Os produtores são na maioria pequenos e, em geral, são mais desorganizados do que em outros setores (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15). O produtor não conhece a força que teria quando unido; anos atrás eles se mobilizavam mais: “às vezes o produtor se acomoda, vai deixando; um que mobilizava, não mobiliza mais, se incomodou com algumas coisas [e] vai deixando” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17).

Já os produtores organizados em sindicatos são importantes na definição das políticas públicas que afetam o setor, conforme 37% dos entrevistados. Para 26% e 21%, os sindicatos têm pouca importância e importância relativa, respectivamente, e para apenas 11% dos entrevistados os sindicatos têm muita importância.

Ao nível estadual, a Fetag é uma entidade que trabalha na representação do produtor, e ao nível nacional esse papel é exercido pela Contag (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3), sendo que a influência dos sindicatos depende da união dos produtores. A união afeta, por exemplo, na capacidade de mobilização dos sindicatos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15). Além disso, os efeitos dependem do acesso que os sindicatos têm às instâncias superiores, da sua representatividade na esfera política (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2). Outro aspecto apontado pelos entrevistados das instituições 9 e 13 é que, geralmente, as cooperativas e os sindicatos trabalham em conjunto, por representarem um público similar.

Diversas conquistas obtidas pelos sindicatos foram citadas pelos entrevistados, como a aposentadoria rural e o Pronaf. Schneider e Marsen (2009) apontam que o debate sobre o desenvolvimento rural emergiu no contexto da aplicação efetiva dos direitos previstos na

Constituição Federal de 1988, como a aposentadoria rural. Além disso, Schneider (2008) destaca que a emergência do debate a respeito do desenvolvimento rural teve com dos seus fatores decisivos a consolidação da agricultura familiar como uma categoria política, tendo o movimento sindical auxiliado nessa consolidação através das mobilizações por melhoria dos preços, pela efetivação da previdência rural e por crédito, entre outras reivindicações. Outro exemplo da influência dos sindicatos foram as mobilizações realizadas na época da crise do setor do leite (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11) e no momento em que se debatia a reforma da previdência. Já o entrevistado da instituição 18 destacou a falta de união dos produtores, no geral, e conseqüentemente nos sindicatos; considerou que se os produtores fossem mais unidos, conseguiriam, por exemplo, um preço mais estável (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 18).

Já as empresas locais, sejam cooperativas ou privadas, foram consideradas como importantes por 30% dos entrevistados, enquanto 35% avaliaram que têm importância relativa na elaboração das políticas que afetam o setor. Para 25% dos entrevistados, sua importância é pequena, pouco conseguindo afetar as políticas públicas que impactam no setor.

Alguns aspectos interessantes destacados pelos entrevistados, que ajuda a explicar o motivo da pequena ou somente relativa importância das empresas, têm a ver com o fato de que as empresas locais ainda trabalham com um volume de produção relativamente baixo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Essas empresas ainda são pequenas, e são as empresas maiores que, de fato, têm voz (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 14). Mais especificamente, quanto menor a empresa, mais dificilmente poderá influenciar nas políticas públicas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2), e menor será o peso que terá nas decisões (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 18).

Já na opinião do entrevistado da instituição 11, as empresas locais, por si só, não conseguem influenciar nas políticas; possibilidades nesse sentido envolvem a atuação dos sindicatos das indústrias (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11). Para o entrevistado da instituição 15, as empresas locais conseguem influenciar as políticas quando se unem. Mesmo assim, é uma força relativa, como, por exemplo, observado na questão das importações: as empresas locais se uniram para encontrar uma solução para a situação; o governador vetou as importações, mas depois liberou de novo. Já para o entrevistado da instituição 17, as empresas locais conseguem influenciar as políticas somente em esferas não tão elevadas.

Por sua vez, o entrevistado da instituição 3 apontou que o governo reconhece o papel das cooperativas, o amparo que ela fornece aos associados. Nas regiões onde as cooperativas atuam, o ambiente seria diferente. Sua presença contém um aspecto social, e não apenas comercial.

Em relação às empresas multinacionais, 70% dos entrevistados consideram que elas têm muita importância na elaboração das políticas públicas que impactam no setor. Além disso, foram consideradas como o tipo de agente que mais impacta: entre todos, foi o tipo que mais concentrou a indicação do critério “muito importante”. Quando se somam os critérios importante e muito importante, chega-se a 95% do total das respostas.

As empresas multinacionais têm um poder de barganha maior em decorrência do volume produzido, devido ao fato de operarem com escala maior (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1), atuando em todo o país (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15). Sua disponibilidade de recursos financeiros é maior, e detém a possibilidade de desestabilizar o mercado local (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 10). Essas empresas conseguem exercer pressão de uma maneira mais eficiente (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15).

Um exemplo dessa influência das empresas multinacionais é que receberam isenção de impostos, contrariamente à situação das empresas locais, que não usufruíram desse incentivo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3). Aquelas empresas têm um poder, e uma visão, maior de influenciar políticas específicas, como, por exemplo, para conseguir isenção fiscal no município aonde vão se instalar, enquanto as cooperativas, muitas vezes, não vislumbram potencial de realização desse tipo de barganha. O entrevistado da instituição 5 ressalta que as empresas multinacionais não conseguem influenciar as políticas de desenvolvimento; o que afetam – e nisso recai, aliás, o seu interesse – são as políticas mais específicas, como a isenção fiscal no município onde se instalam (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5).

Diversos entrevistados apontaram que as empresas multinacionais permanecem na região enquanto têm incentivos fiscais. Quando estes desaparecem ou deixam de ser favoráveis, migram para outra região ou até mesmo para outro país. Por sua vez, o entrevistado da instituição 17 assinalou ser verdade que as empresas multinacionais conseguem influenciar nas políticas, mas não tanto como se poderia imaginar, pois é o governo que tem o poder de estabelecer normas e regras para os todos os integrantes do setor.

Esse tipo de assunto evoca abordagens na literatura internacional sobre CGV's. Neilson, Pritchard e Yeung (2014), por exemplo, indicam que os processos de concorrência global associados com a participação nas cadeias podem influenciar as políticas públicas, como, por exemplo, no exercício de pressões para alteração da política salarial e na adoção de estratégias para atrair empresas, como por isenções fiscais.

Os importadores, por sua vez, foram considerados como muito importantes. Para 65% dos entrevistados, esses agentes conseguem afetar significativamente as políticas públicas relacionadas ao setor lácteo. Esse percentual expressivo pode ter espelhado, representando influência, a crise que ocorreu no setor lácteo recentemente. Além disso, 18% dos interlocutores consideram que os importadores são importantes ou apresentam importância relativa nas políticas públicas.

Os importadores de leite em pó conseguem influenciar porque é realizada a reconstituição desse leite, o que gera volumes consideráveis do produto. Afetam a cadeia como um todo na medida em que o leite assim obtido apresenta um preço inferior ao leite produzido localmente, pressionando pela redução do preço em geral (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Principalmente quando há excedente de produção no mercado, a importação agrava particularmente a situação dos preços (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2). Essa influência dos importadores ocorre sobretudo nos momentos em que a taxa de câmbio está valorizada (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Os entrevistados das instituições 1 e 20 apontaram que, geralmente, as grandes empresas são os principais importadores. O entrevistado da instituição 1 complementou, ressaltando que, haja vista o seu porte, essas empresas têm influência junto ao governo. Isso pode ser uma explicação de por que o governo estadual demorou em reverter a redução do ICMS das importações, rebaixado para 4%, enquanto que para o produto produzido localmente o nível era superior a 10%, mesmo com as mobilizações de diversas instituições e empresas do setor.

No aspecto da importação, os interesses são maiores devido ao Mercosul. Por exemplo, para vender a linha branca para o Uruguai é necessário também adquirir produtos daquele país, e a indústria forte na Uruguai é a láctea (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2 e 11). Portanto, diversos aspectos têm reflexos: são acordos macroeconômicos que afetam o setor do leite, é uma relação de comércio, as empresas acabam adquirindo leite de fora quando este tem um preço inferior ao local, porque a empresa tem que ser competitiva (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 19). Mas, no momento em que o governo percebe que o setor lácteo do país está tendo dificuldades, há a necessidade de

medidas de proteção, principalmente porque a Argentina e o Uruguai contam com custos de produção inferiores aos brasileiros (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Sobre o papel dos varejistas, há uma distribuição mais uniforme das respostas entre os critérios, com destaque para os dois extremos: 33% dos respondentes consideraram que esse ator não tem nenhuma importância na elaboração das políticas públicas que impactam no setor lácteo, e 28% entenderam que esse ator tem muita importância. Quando somados os resultados com os critérios intermediários, observa-se que 50% dos entrevistados consideram esse ator importante ou muito importante, enquanto 44% pensam existir pouca ou nenhuma importância. Destaca-se que a maioria dos entrevistados indica que os varejistas apenas influenciam no aspecto dos preços.

Como os grandes varejistas se destacam no volume de compras, conseguem estipular o preço que pagarão, influenciando assim toda a cadeia. De fato, quem se habilitar para ser fornecedor terá que reduzir custos de modo a conseguir chegar ao preço que os grandes varejistas estão dispostos a pagar. Normalmente, o elo no qual é mais fácil reduzir o preço diz respeito à produção primária (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Mais especificamente, os grandes varejistas “são um monopólio (sic), [...] influenciam no preço da empresa e a empresa repassa [...]; isso vai na cadeia para trás até chegar ao produtor; o produtor tem que se adaptar ao clima, mercado, a tudo” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6). Além disso, quando as indústrias estão tendo estoques, elas acabam cedendo às pressões dos varejistas e reduzem os preços (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15).

Já para o entrevistado da instituição 2, os varejistas influenciam na questão do preço final, mas não na cadeia como um todo. Os varejistas influenciam mais na relação com a empresa, por exigências em termos de qualidade, embalagem diferenciada. Em alguns casos solicitam a utilização de uma marca exclusiva para aquela rede de varejo, entre outros pontos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2). Os varejistas conseguem influenciar em relação aos produtos que o mercado está querendo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5), com respeito ao que vão colocar à disposição dos consumidores. Na literatura internacional sobre cadeias globais, há ecos desse tipo de situação, consonante ao destacado por Dolan e Humphrey (2000 apud HUMPHREY; SCHMITZ, 2000). Conforme Humphrey e Schmitz (2000), a governança quase hierárquica é provavelmente a que predomina na relação entre varejistas de países desenvolvidos e produtores de países em desenvolvimento inseridos na cadeia global de

valor, sendo que neste tipo de governança ocorre um elevado grau de controle do comprador sobre o ofertador.

O entrevistado da instituição 11 destacou que papel do varejo mudou. Antigamente a indústria só entregava o produto na porta do mercado, e o resto o mercado fazia. Atualmente é a indústria que coloca o produto na gôndola. Ela paga pelo espaço na gôndola; se quiser um espaço melhor, tem que enfrentar um custo superior; quando a indústria contrata alguém para fazer *marketing* dentro do mercado, é outro custo que surge. Além disso, tem os “enxovais” que o varejo solicita das indústrias. De uma maneira geral, o segmento do varejo dentro da cadeia leva parcela expressiva dos rendimentos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11).

A influência dos varejistas na cadeia pode ser positiva se estes buscarem um produto de qualidade para terem como atrativo dentro das suas instalações. Mas pode ser negativa se realizarem promoções (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13), colocando um preço baixo no produto para atrair consumidores ao mercado.

Por fim, 46% dos entrevistados indicaram que os clientes, os consumidores finais, não conseguem influenciar nas políticas públicas que impactam no setor, e 26% consideraram que seu impacto é pequeno. Em relação aos consumidores finais, os entrevistados ressaltaram que eles são influenciados pelo preço. Como o leite é um produto da cesta básica, o consumidor dificilmente vai deixar de comprar. O consumidor consegue influenciar por meio da aquisição da marca mais barata, mas na cadeia como um todo é muito difícil ocorrer influência (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Um aspecto destacado pelo entrevistado da instituição 7 é que os consumidores, às vezes, têm memória curta. Um exemplo tem a ver com empresas envolvidas na operação leite compensado, cujas marcas, apesar da divulgação dos problemas, continuaram fortes (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7).

Em geral, os produtores só observam a questão do preço, e não valorizam o que é da região (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11 e 13). Um aspecto preocupante em relação ao preço, destacado pelo entrevistado da instituição 16, é que se o preço de diversas empresas varia R\$ 0,02 ou R\$ 0,05, e em outra é R\$ 0,30 menor, os consumidores adquirem este último produto, sem questionar a sua procedência, sem estranhar a diferença de preço (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 16).

Em alguns casos os produtores não observam apenas a questão do preço. Isso foi observado no período da operação leite compensado, quando os consumidores se interessavam também pela questão da

qualidade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12) e buscavam, conseqüentemente, os produtos das empresas não envolvidas nas fraudes. Em supermercados do Rio de Janeiro foram afixadas placas informando que não tinham leite gaúcho; essa fraude no leite acabou manchando a imagem do leite do estado junto ao consumidor, mesmo que se trate de produto classificado entre os de maior qualidade no país (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15).

Sobre a influência dos consumidores na cadeia, o entrevistado da instituição 6 indicou que se os produtores optarem pelo leite que lhes agrade e não adquirirem outro, a empresa produtora do outro leite irá ter mais dificuldades de realizar as vendas, e terá que reduzir o seu preço para tentar vender. Nesse processo, a empresa que está vendendo a um preço menor irá ter dificuldades de pagar o mesmo ao produtor que a empresa que vende o produto a um preço mais elevado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6). Assim, os consumidores conseguem influenciar na concorrência, mas não nas políticas públicas do setor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21). Uma maneira dos consumidores influenciarem nos preços seria deixar de adquirir o produto, se mobilizarem, o que se refletiria nos laticínios através da redução das vendas e, conseqüentemente, afetaria o produtor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 18). Contudo, falta união entre os consumidores para que algo assim possa acontecer.

De fato, os consumidores não são unidos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8), só conseguindo influenciar a cadeia, eventualmente, através de alguma instituição que os represente (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 19). Outro aspecto destacado é que os consumidores não contam com uma representatividade política tão significativa quanto outros elos da cadeia, sendo que a esfera política impacta significativamente na cadeia através da legislação que elabora (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3).

13.3 PRINCIPAIS MUDANÇAS DO SETOR LÁCTEO

Ao perguntar aos entrevistados sobre quais foram as mudanças que aconteceram no setor lácteo nos últimos 10 – 15 anos, as respostas foram diversas, porém se destacaram os aspectos relacionados com a busca por qualidade, a profissionalização, o envelhecimento dos produtores e a falta de sucessão.

Para o entrevistado da instituição 11, as mudanças que vêm ocorrendo no setor lácteo são consequência da globalização: quem manda, quem dita as regras, é o mercado mundial, e isso acaba

repercutindo em questões sanitárias e tecnológicas. Isso reflete a ideia apresentada por Humphrey e Schmitz (2000), de que as firmas líderes das cadeias comandadas por compradores determinam os padrões de atuação das demais empresas atuantes na cadeia, com reflexos nas tecnologias e nos sistemas de produção empregados.

[...] hoje não temos mais aquela questão barrista, que tu escolhia a marca da região, **hoje é o mercado que manda**; o consumidor vai na gôndola e olha o preço, ele não quer saber se o leite é produzido na região ou se importado [...]; mas o preço do leite nunca vai estar favorável para o produtor e para o consumidor; se está baixo para o produtor, está favorável para o consumidor, com as importações do leite; quando o preço começa a aumentar para o produtor, então consequentemente o consumidor vai ter que pagar mais; então consumidor, se ele vai lá olhar e tem determinado leite em promoção, ele vai comprar. [...] [Além disso, as] indústrias, que não têm tanto comprometimento com o produtor, quando é mais barato, elas vão importar e consequentemente vai baixar o preço para o produtor na região, no estado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11, grifo nosso).

Em relação à presença de diversas empresas na região, inclusive multinacionais, o entrevistado da instituição 15 destacou que isso, às vezes, pode ser positivo, pois aumenta a concorrência, e às vezes, atrapalha. Atrapalha no sentido de que,

quando tem muita empresa, [...] então elas tentam captar muito leite; então acaba virando uma bagunça, porque um vai lá e oferece tanto, o outro vai lá e oferece R\$0,05/l a mais, e o produtor acaba migrando muito de acordo com o preço, e acaba perdendo um pouco o foco em qualidade, mesmo que algumas cooperativas [...] paguem por qualidade, por sala de ordenha, teste de tuberculose; agora algumas empresas, como a Lactalis, estão começando a pagar pela qualidade [...]; só pagavam por quantidade; é bom que os produtores, aqui, sempre conseguem ter colocação do produto. Mas, por outro lado, tem esse

problema de ficar pulando de galho em galho e, às vezes, até vem empresa de fora, e às vezes não pagam (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15).

Já o entrevistado da instituição 18 considerou ter sido positiva a entrada de novas empresas no setor na última década, pelo efeito que essa entrada tem na concorrência e nos preços. Em regiões em que a concorrência é maior, a tendência é o preço pago ao produtor de leite ser maior também. Por exemplo, no Vale do Taquari o preço é superior ao praticado na fronteira e no centro do estado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2).

As novas empresas que entram no mercado tem que ter competitividade; se nós tivermos aqui mais empresas, quanto mais empresas abrirem, mais fácil vai ser a briga de preços; quanto menos tiver, é uma ou duas que mandam no preço, e o resto, ou tu vendes ou tu não vendes; se tiver agroindústria, ou se tiver mais empresas que abrem, as cooperativas vão continuar mantendo um preço igual pra todos; [...] o preço hoje, na verdade, é mais ou menos a mesma coisa, não varia muito, não adianta ficar pulando de uma pra outra; o pessoal vai muito atrás da qualidade hoje (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 18).

Essa questão da entrada de novas empresas será abordada mais detalhadamente na subseção 13.10.3. O setor de leite enfrenta altos e baixos em decorrência da variação do preço do leite; não há uma estabilidade, o que dificulta os investimentos. “Tem produtores aqui que querem produzir em grande escala, e muitas vezes dão um tiro no próprio pé; vão alugar propriedade do vizinho, isso gera custos, [...] isso muitas vezes se inviabiliza, tem que pagar mais mão de obra” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 9). Conforme destacado na mesma fala da instituição anteriormente citada, “hoje o preço do leite está favorável, só que, no mês que vêm, já pode ter uma queda muito acentuada”. Na fala de outra instituição também foi apontada a questão dos preços cíclicos:

[...] os grandes problemas são [...] esses preços cíclicos, importação do leite uruguaio e argentino, e não valorização do produto que a gente tem aqui, que é de alta qualidade, só que não é

valorizado, justamente trazendo leite de fora e barato prejudicando o leite daqui, afetando o preço daqui. E os custos são muito altos, os insumos aumentam muito, porque o Brasil exporta o milho e a soja, depois falta, tem que comprar de volta muito mais caro, então aumenta o custo de produção. O adubo aumentou quase 30 % de um ano pra cá. [...] Tudo aumentou muito, 30% e 40%, e o leite baixou, e agora que está recuperando, não empata com o prejuízo que teve; [...] o leite tinha que ter um preço mínimo e ter uma regulação porque os produtores ficam muito vulneráveis a essas oscilações. [...] A gente trabalha bastante com essa diversificação, suíno [e/ou] frango, justamente porque o leite é um produto que oscila muito; então tem que ter alguma coisa para garantir alguma outra renda (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15).

A questão cíclica dos preços apareceu em diversas entrevistas, sendo que o entrevistado da instituição 12 apontou que a atividade tem altos e baixos no decorrer do ano. Contudo, segundo assinalou o interlocutor, no exercício dos 12 meses do ano geralmente há um equilíbrio para o produtor.

Uma mudança significativa no âmbito da produção primária, por sua vez, se traduziu em redução do número de produtores. Uma referência à redução dos produtores de leite no Rio Grande do Sul como um todo pode ser observada na fala obtida na instituição entrevistada 12: “nos últimos 2 anos e meio, houve uma redução de produtores; em 2015 nós tínhamos aqui 84 mil famílias que entregavam leite [...] [para as indústrias do sistema de inspeção federal, estadual e municipal], e em 2017 nós tínhamos 65 mil famílias”. Foi uma redução de mais de 20% num período relativamente curto de tempo. O mesmo entrevistado destacou que no mesmo período a produção de leite do estado cresceu 25%, indicando um processo de concentração. Situações semelhantes foram detectadas em outras realidades: Abdulsamad e Gereffi (2016) apontam que, ao nível global, a maioria dos produtores é de pequeno porte, e que o número de propriedades está diminuindo, enquanto o tamanho médio continua a aumentar. O entrevistado da instituição 12 destacou também que a atual produtividade do produtor gaúcho não é suficiente para sustentar uma concorrência com o Mercosul ou no mercado internacional, de uma forma mais geral. Por exemplo, enquanto

no Rio Grande do Sul a produtividade é de 3.150 litros/vaca/ano, na Argentina essa produtividade é superior a 5.000 l/a/a (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12).

O entrevistado da instituição 13 também enfatizou a perda de aproximadamente 20 mil produtores de leite no estado, principalmente no ano de 2017, atribuindo parte dessas perdas às exigências elevadas, principalmente em termos sanitários e na qualidade do leite. Os critérios de fiscalização ficaram mais rigorosos devido a exigências legais como a IN 51/2002 e, hoje, a nova IN, devido às fraudes no leite ocorridas em 2015/2016, além da proposta de exportar leite. Três pontos destacados na fala desse entrevistado. O primeiro refere-se ao aumento da fiscalização após a fraude no leite, sendo o Rio Grande do Sul o estado mais fiscalizado (esse aspecto foi citado por diversos entrevistados). O segundo tem a ver com a queda do preço do leite pago ao produtor em decorrência da importação; ainda em relação à fraude do leite, o entrevistado da instituição 14 apontou que o produtor está pagando pelas fraudes que ocorreram fora da propriedade. O terceiro ponto está relacionado com a dificuldade de vender o leite para outros estados por conta da questão logística, do custo do frete e da questão fiscal, envolvendo o aumento do ICM do estado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Nesse contexto mais amplo, a busca constante pela qualidade foi destacada pelo entrevistado da instituição 2. As empresas ampliaram as exigências em qualidade, buscando obter matéria-prima de maior qualidade, que depois permita agregação na produção de lácteos. Além disso, o entrevistado da instituição 6 apontou que ter uma qualidade maior é fundamental para o país conseguir exportar futuramente. Outro entrevistado destacou que há muita exigência sobre o produtor em termos de qualidade, e que as exigências das grandes empresas multinacionais impossibilitam a produção orgânica, uma produção diferenciada, porque tudo tem que ser produzido rápido, acabando por obrigar a utilização de insumos químicos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8).

Em outra entrevista, destacou-se na instituição 10 a importância de ter um leite saudável, de qualidade. Mas se fez uma ressalva no tocante ao fato de o produtor ter de arcar financeiramente sozinho com o custo para atingir essas metas determinadas pelas instruções normativas. O produtor realiza investimentos e, então, ocorrem as importações, como no ano de 2017, e “o preço que o produtor ganhou ficou abaixo do seu custo; isso desanima; [...] isso acontece volta e meia, é muito incerto, o produtor de leite que está ficando na atividade [é] quem gosta,

porque tem bastante instabilidade, dificuldade” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 10). Esse quadro evoca o que coloca Isakson (2013) ao ressaltar o aspecto da incerteza no mercado agrícola: os pequenos agricultores foram especialmente afetados pela financeirização da área de alimentos e da agricultura, devido à crescente volatilidade nos mercados agrícolas, que tornou seus meios de subsistência ainda mais incertos e tornou os pequenos agricultores mais fracos em face aos demais atores da cadeia de abastecimento agroalimentar.

Outras mudanças que o entrevistado da instituição 2 enfatizou foram a profissionalização do produtor e a redução do número de produtores que trabalham com o leite como uma cultura de subsistência.

Hoje é um divisor de águas: ou tu profissionalizas a propriedade ou aos pouquinhos tu vais deixando ela; para te sobrar alguma coisa, tem que ter uma produtividade um pouco maior; à medida que tu também aumentas, tem que ir buscando se qualificar, fazer certos investimentos, colocar um resfriador a granel; se tem investimento envolvido, então logo tem que melhorar a minha produção (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2).

O entrevistado da instituição 2 destacou que a profissionalização não é fenômeno exclusivo do setor leiteiro. Acontece também em outros setores, como nos frangos, mas a profissionalização do leite ainda está distante do nível desses outros setores. A profissionalização “é lenta, mas ela vai acontecendo até porque, de certa forma, a legislação está sendo mais rigorosa; de uns anos pra cá a fiscalização vem sendo mais forte” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2). Um exemplo da profissionalização é que 10 atrás os produtores trabalhavam com sistemas mais artesanais de produção, com baixo uso de tecnologias, ainda existia o leite a tarro, algo que hoje a legislação não permite mais (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5).

A pressão do mercado fez com que o produtor se profissionalizasse. Isso veio acompanhado da intensificação da produção e da “necessidade de aumento de escala de produção; é algo inevitável; o aumento da escala a gente vê que a cada ano, pra que o produtor consiga manter seu mesmo nível de renda, ele tem a necessidade de aumentar a sua escala de produção; é quase que reversível esse caminho” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). O entrevistado também ressaltou que os produtores com uma visão mais

empresarial estão enxergando a propriedade como um negócio, estão investindo em melhorias e se adequando. Por outro lado, há uma parcela dos produtores que não acompanha essa evolução, sendo excluída do mercado ou optando por sair. São principalmente as propriedades com produtores de mais idade e sem sucessão rural “que têm tido maior quantidade de desistência e saída da atividade leiteira; mas naquelas que têm perspectiva de sucessão e produtores mais jovens, eles estão ficando e acompanhando mais a produção” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5).

A profissionalização requer trabalhar com os indicadores da propriedade, ter controle de custos, “para controlar a 3ª casa depois da vírgula, porque aí gente começa a ter diferença” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12). Os custos dos insumos elevaram-se significativamente, aumentando o custo de produção, e reduzindo a margem do produtor. Além disso, o custo da mão de obra é alto e há dificuldade para encontrar pessoal de confiança para o serviço (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 18). Destaque-se que a dificuldade de conseguir mão de obra e os custos desta já foram apontados por Kiyota e Perondi (2014), em estudo que enfocava o Sudoeste do Paraná. Outro fator que elevou o custo de produção do produtor e reduziu a rentabilidade, muitas vezes até deixando a produção inviável na propriedade, foram as normas sanitárias e ambientais mais rígidas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 19). Esses custos de produção elevados requerem uma maior profissionalização do produtor rural, para que este se mantenha na atividade.

A qualificação da produção e a inovação tecnológica são vistas pelo entrevistado da instituição 3 como importantes para oferecer um produto de melhor qualidade ao consumidor.

Então acho que toda nova tecnologia, todas as inovações que acontecem no setor, as novas empresas que estão se colocando, também até certo ponto, podem trazer novos métodos, podem fazer com que haja um nível de preços; aí, quanto mais concorrência tiver, melhor; [...] quanto mais opções de venda tu tens, cria-se também um padrão um pouco mais justo de venda pro setor; quase sempre o setor agrícola sofre com isso; a distribuição de renda é muito desproporcional; o produtor, sempre quando vai comprar adubo, ração, uma peça para o trator, pergunta quanto custa, quando vai vender o produto; também

pergunta quanto vão pagar; não tem condições de impor nada, nem na entrada e nem na saída, então isso cria uma certa vulnerabilidade; [...] quanto mais oportunidade de venda tiver, melhor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3).

A questão da distribuição da renda no âmbito do produtor é destacada na literatura por Carvalho e Oliveira (2006), que apontaram uma compressão das margens do produtor. Ploeg (2008 apud RAUPP, 2013) também destaca a intensificação do processo de *squeeze*, como uma das tendências do sistema agroalimentar. Mais especificamente, os produtores são constantemente pressionados pela tendência de rebaixamento dos preços de seus produtos agrícolas e pela tendência de elevação dos preços dos seus insumos, o que comprime as suas margens de lucro. Schneider (2006) indicou que ocorre queda das rendas agrícolas devido ao fato dos agricultores, ao realizarem incrementos na sua capacidade produtiva, se tornarem cada vez mais dependentes do consumo de insumos e bens intermediários e dos preços dos mercados.

Outra mudança que vêm ocorrendo no setor lácteo é o envelhecimento dos produtores e a falta de sucessão em algumas propriedades (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13). Isso também foi apontado pelo entrevistado da instituição 19, que ainda acrescentou que muitos jovens estão saindo para trabalhar no meio urbano; muitos jovens até residem no meio rural, mas trabalham no meio urbano. Isso faz com que o meio rural assuma a função de moradia, uma das novas funções do meio rural destacadas por Graziano da Silva (2002). Wanderley e Favareto (2013) apontam que o meio rural não se limita à produção agropecuária, sendo também um local de moradia. Segundo o entrevistado, essa média de idade elevada tem como consequência que as pessoas não tenham mais tanta força para trabalhar e não consigam se adaptar as novas tecnologias.

Um lado negativo dessas mudanças nos últimos anos é que, dependendo da idade, o produtor não irá investir muito para acompanhar as questões tecnológicas, principalmente se não tem sucessão familiar na propriedade. Eles não irão realizar um financiamento de 5 ou 10 anos para comprar um resfriador a granel, entre outras coisas; eles tem o sistema tradicional e não vão investir em coisas novas, dado que não tem ninguém para continuar a atividade e dado que já estão aposentados (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7).

Por fim, o entrevistado da instituição 1 considera positivas as mudanças, sendo que os produtores da região têm tido acesso às novas

tecnologias, e aqueles que sabem usar essas tecnologias estão se beneficiando.

13.4 ASPECTOS TECNOLÓGICOS

A modernização conservadora que ocorreu no setor primário do país teve como foco as grandes lavouras, principalmente dedicadas à exportação, permanecendo o setor do leite à margem do processo de modernização, como já referido no capítulo 8. Isso resultou numa cadeia produtiva pouco desenvolvida e pouco preparada para as mudanças bruscas, como a liberalização dos mercados que ocorreu na década de 1990. As cooperativas do setor, por exemplo, foram impactadas nesse momento pela dificuldade em lidar com os mercados desregulamentados e pelo despreparo tecnológico, financeiro e organizacional para acompanhar a abertura econômica (SCHUBERT, 2012). O aumento da eficiência econômica e da competitividade no setor do leite só foi estimulado após as transformações que ocorreram na década de 1990 (BREITENBACH, 2008).

De uma maneira geral, atualmente, na questão tecnológica o setor vem evoluindo. Os produtores se equiparam com resfriador a granel e na questão da ordenha, e “agora está entrando a nova onda do produtor 4.0, como temos a indústria 4.0; agora está começando a ter condição de pensar em produtor que instala robôs” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12). Isso indica um potencial de expansão na questão tecnológica, porém a instalação de um robô, por exemplo, requer uma escala mínima de produção. No estado até há numerosos robôs instalados, mas são empresas que têm produção significativa, tem gestão, tem técnica; é mais difícil o produtor rural da região ter um robô instalado. Mas outras tecnologias, como a ordenha canalizada, já estão bem difundidas no Vale do Taquari (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 16).

A questão da apropriação tecnológica por parte dos produtores apresenta dificuldades. Um exemplo para ilustrar essa dinâmica e a dificuldade associada diz respeito ao resfriador de leite:

[...] nos idos dos anos 90 entrou o resfriador de leite à água; [...] essa tecnologia durou uns 6 anos, então veio o resfriador de expansão; [...] então tudo o que foi investido lá [no de tarro] já não valia mais, porque ninguém mais queria; quem investiu, perdeu; então veio esse novo, ele

investiu de novo, e essa tecnologia foi de 95 a 2000, quando entrou o expansão direta; [...] ou seja, o anterior já não valia mais nada; então todo aquele investimento sucessivo que é feito, quem paga? O produtor. E a margem dele é pequena, muito pequena; se tu hoje fores avaliar economicamente todo o contexto em que ele está inserido, e fazer o custo de produção certinho como tem que ser, todos fecham a propriedade; onde é que está a renda hoje que o cara tem? Na não computação da depreciação, a não computação da mão de obra e a não computação, principalmente, do custo do capital; esses três é a renda que o cara tem, que na verdade é uma renda fictícia; não existe isso, teria que ser contado junto (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 20).

A Nestlé, por exemplo, adota uma política diferenciada de produção. Quem produz um produto com qualidade, recebe uma remuneração significativamente diferenciada, porque a empresa notou que necessita viabilizar os investimentos do produtor em robô, por exemplo. A empresa viabiliza isso ao se diferenciar no mercado: ela vende um leite Ninho a um preço superior ao praticado pelas demais empresas, e o consumidor que busca qualidade paga esse preço (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 20).

Assim, o problema da inovação é o custo e a falta de adequação dessa tecnologia para a realidade na qual ela vai ser inserida. A tecnologia disponível hoje para o produtor, segundo as manifestações registradas nas entrevistas, representam dois extremos: ou é de ponta ou é na “base na enxada”. Falta um dimensionamento da tecnologia para a agricultura familiar; por exemplo, no caso de uma máquina de enfardar feno, ou o produtor adquire uma máquina que custa 120 mil reais ou ele não faz feno (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 20). Além disso,

[...] a tecnologia de ponta está lá na Europa; até aterrissar aqui, primeiro existe um monte de procedimentos; existem outras tecnologias intermediárias que primeiro precisam se pagar, para, quem sabe, no máximo daqui a 15 anos, chegar aqui; mas do jeito que está hoje, na rapidez que o processo e que o sistema tem como um todo, não dá para esperar esse tempo todo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 20).

Quando questionado se os produtores de leite e as empresas do setor estão tendo dificuldades em acompanhar a questão tecnológica, a entrevista realizada na instituição 1 apontou a aquisição de um resfriador a granel como um dos primeiros limitadores da atividade. Essa compra retirou uma quantidade significativa de produtores de leite da atividade há uns 4 – 5 anos. Porém, hoje, a situação já está mais tranquila, pois quem continuou no setor está conseguindo, em geral, acompanhar os progressos tecnológicos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Sob o ponto de vista do entrevistado na instituição 2, ou o produtor se profissionaliza ou aos poucos vai saindo do setor. O mesmo acontece com as empresas, existindo a necessidade de se profissionalizam, se adequarem, aperfeiçoarem a sua estrutura, seu método de produção, aumentarem a quantidade industrializada e/ou aumentarem a agregação de valores aos seus produtos. Caso contrário, segundo a opinião exposta, estagnarão e com o tempo sairão do mercado.

Algumas indústrias têm conseguido acompanhar os avanços tecnológicos e outras estão tendo uma maior dificuldade. Um empecilho é a falta de linhas de crédito com taxas de juros mais competitivas e com prazos maiores. As ações realizadas pelas indústrias no aspecto tecnológico dependem, entre outros fatores, do tamanho de cada indústria, da sua estratégia de atuação, de seu planejamento, existindo espaço para os diversos negócios (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12).

No caso das pequenas indústrias, o entrevistado da instituição 17 argumentou que enfrentam dificuldades para acompanhar os avanços tecnológicos,

porque elas estão absorvendo o que as grandes indústrias não querem mais do produtor, uma baixa escala de produção. Elas também se viram nos 30 (sic) pra conseguir recolher esse leite do produtor, e fazem queijo desse leite, fazem uma pasteurização lenta e tentam na medida do possível qualificar esse produtor, tentam agregar um pouco de valor nos produtos deles; é uma coisa boa para esses laticínios pequenos e para o produtor que tem menor escala, entre 50 ou 60 litros ao dia. Para as grandes indústrias não é viável mandar um caminhão para buscar essa litragem baixa; já **as pequenas indústrias veem**

nisso um nicho de mercado, porque o leite é bom, o leite tem boa gordura (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17, grifo nosso).

No ponto de vista do entrevistado da instituição 14, as empresas não apresentaram dificuldades para incorporar novas tecnologias, enquanto que os produtores com menor produção, de mais idade e sem sucessão, têm dificuldade de acompanhar. Enfrentam dificuldades, por exemplo, para adquirir o resfriador a granel; assim, não estão realizando investimentos para se profissionalizar na produção. Além disso, os produtores de mais idade são mais resistentes às mudanças (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 4). Vieira Filho (2014), por sua vez, aponta que o envelhecimento dos dirigentes dos estabelecimentos agrícolas é um dos desafios para a ampliação da capacidade de absorção tecnológica no país. Por outro lado, o entrevistado da instituição 15 considerou que a grande maioria dos produtores, daqueles que querem permanecer na atividade, está se modernizando, sendo que o crédito subsidiado do Pronaf auxilia no investimento em tecnologias.

Já a falta de um preço justo pelo leite dificulta a adoção de novas tecnologias por parte dos produtores, já que estes se deparam com dificuldades para investir (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17). Além disso, muitas vezes o produtor não consegue investir numa nova tecnologia porque ele não tem o básico: a energia elétrica é precária e falta sinal de internet de qualidade no interior, entre outras coisas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 19). Um entorno precário dos estabelecimentos da pequena produção tende a impossibilitar a adoção de tecnologias (ALVES; SILVA e SOUZA, 2014).

Como o setor de leite tem passado por dificuldades ultimamente, os produtores de mais idade e sem sucessão costumam ponderar bastante antes de investir no setor. Caso tenham que investir 5 mil ou 10 mil reais, consideram quanto tempo vai demorar para esse investimento dar retorno, e geralmente vão parar (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 9). Conforme destacado pelo entrevistado da instituição 11, as propriedades nas quais há sucessão estão ampliando a produção, investindo em tecnologia de produto – por exemplo, adquirindo máquina – e de processo, como a ordenhadeira canalizada, que envolve alteração de procedimentos, sendo adotada não apenas por exigências, mas também para proporcionar uma maior comodidade no trabalho do produtor, reduzir o seu caráter penoso.

13.5 AMBIENTE INSTITUCIONAL

Quando questionados se as empresas e os produtores rurais estão conseguindo se adaptar às instruções normativas 51/2002 e 62/2011, os entrevistados apontaram para a intensa fiscalização sobre as indústrias, para a necessidade de melhoria do leite gaúcho – com vistas à exportação no futuro –, para o adiamento da implantação das medidas e para a dificuldade (ou não) dos produtores quanto à adaptação às exigências.

O entrevistado da instituição 2 destacou a intensa fiscalização que ocorre nos laticínios, praticamente a cada semana ocorrendo visita de fiscal. Além disso, são vários os órgãos de fiscalização, que às vezes até apresentam maneiras de aplicação das normas em parte contraditórias. Por exemplo, um órgão tolera um ponto, e outro já não. Em relação à IN 62/2011 (substituída pela IN 76/2018), o mesmo entrevistado destacou que um ponto de difícil adaptação será a temperatura que o leite deverá apresentar ao chegar ao laticínio; atingir os 7º graus propostos na IN é algo difícil, devido às particularidades das linhas de coleta: algumas destas chegam a 10 horas de coleta. Outro ponto destacado é que o leite não é um produto homogêneo durante o ano. Sofre influência do clima, da alimentação do rebanho e das particularidades da região, sendo que a IN é uma lei que, naturalmente, se refere ao país como um todo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2).

Em relação à IN 51/2002, o entrevistado da instituição 3 observou que sua execução havia sido adiada diversas vezes porque os produtores ainda não tinham conseguido se adaptar. Contudo, agora se passaria a cobrar significativamente a questão da qualidade, principalmente porque, se o país quiser exportar no futuro, terá que apresentar uma qualidade superior. O entrevistado da instituição 11 também destacou as postergações que ocorreram para a implantação da IN 51/2002, sendo que os produtores que se adaptaram há 10 anos conseguiram crescer; outro aspecto apontado é que o custo de adaptação a essa IN era menor 10 atrás. Além disso, o entrevistado da instituição 15 destacou que a intenção do produtor e o pagamento por qualidade auxiliam muito na adequação às exigências de uma maneira antecipada, sem ficar aguardando as postergações. Em relação à nova IN, o mesmo entrevistado indicou que há aspectos que ainda estão sendo modificados, mas, em geral, serão aumentadas as exigências, principalmente em termos de qualidade. Questões relacionadas com esse tipo de problema aparecem em estudos sobre cadeias globais como o realizado por Rammohan e Sundaesan (2003 apud BAIR, 2005), discutindo como o

upgrading se traduz na vida dos trabalhadores periféricos. Explorando esse tipo de preocupação na realidade do setor lácteo do Corede Vale do Taquari, pode-se questionar como as exigências para possibilitar as exportações afetam e/ou excluem os produtores de leite, principalmente os menores e os mais defasados tecnologicamente. Mais especificamente, a indagação que permanece é quais são as implicações sociais desse possível *upgrading*.

Na opinião do entrevistado da instituição 12, há necessidade de implantação gradual das IN's e dos graus de exigências que vem com elas, para não ocorrer a eliminação de mais produtores da atividade. Além disso, para o país se tornar um exportador de lácteos há necessidade de melhoria da qualidade e da sanidade, evitando, por exemplo, que outro país crie uma barreira, principalmente em aspectos sanitários (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12). Peres, Soares e Silva (2009) abordam esse tipo de problema, apontando o aumento das barreiras não tarifárias, como medidas técnicas e sanitárias, em relação aos produtos lácteos no cenário mundial; essas barreiras são aplicadas com maior intensidade em produtos de maior valor agregado como queijos e iogurtes. Entre os países que se destacam na aplicação de tais barreiras estão os Estados Unidos e o Japão, sendo que ambos também sobressaíram na aplicação de barreiras tarifárias (PERES; SOARES; SILVA, 2009). Além disso, o custo de produção no Brasil é elevado quando comparado ao de outros países: os insumos são caros e a infraestrutura e logística são precárias, o que indica que há ainda um longo caminho para o país se inserir como um exportador de lácteos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2). Países como Austrália e Nova Zelândia, que apresentam as suas indústrias lácteas voltadas para a exportação, operam com vantagens competitivas relacionadas a custos de produção considerados baixos internacionalmente (WOODFORD, 2009). O entrevistado da instituição 11 também destacou que o custo de produção no país é elevado apesar de a região ter condições climáticas favoráveis para a produção de leite, além de disponibilidade de água e outros recursos. Mas ainda há necessidade de ampliar a eficiência para conseguir ser competitivo no mercado internacional.

Ainda em relação às exportações, o entrevistado da instituição 12 apontou a necessidade de estudar os mercados alvos, possivelmente, no primeiro momento, focando em produtos de maior valor agregado, como, queijo, requeijão, leite condensado e outros. Um exemplo de exploração de nicho de mercado é o caso das exportações salvadorenhas do queijo tradicional de El Salvador, o *quesillo*, para os Estados Unidos (ZUÑIGA-ARIAS, 2011).

Por sua vez, sob o ponto de vista do entrevistado da instituição 14, o produtor, em geral, não está conseguindo acompanhar as muitas exigências. Adaptar-se a essas exigências se torna muito caro, tanto que muitos produtores estão deixando a atividade. As adaptações às exigências requerem investimentos que a maioria das pequenas propriedades não realizam, principalmente quando se trata de produtores já aposentados. Os produtores que se adaptarem continuarão no mercado, e os demais irão sair (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 18).

O entrevistado da instituição 21 também destacou a dificuldade dos pequenos produtores de se adequarem às exigências, o que produz o efeito de concentrar e centralizar da produção. Mais especificamente, “quem ficou no setor foi automaticamente aumentando a sua produção, mas [a IN 51/2002] não deixa de ser um instrumento de exclusão do pequeno produtor; [para o aposentado] talvez foi a gota da água para parar” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 19). Uma exemplificação do aumento da escala pode ser observada na fala do entrevistado da instituição 18: “há uns 3 - 4 anos trás a gente comentava que quem tinha 250 litros estava bem; hoje quem tem isso está fora”.

13.6 O PROBLEMA DA SAÍDA DOS PRODUTORES DA ATIVIDADE

Um aspecto abordado por todos os entrevistados foi relativo à saída dos produtores rurais da atividade leiteira. Dentre os motivos dessa saída estão a idade avançada do produtor, muitas vezes já aposentado, e o aumento das exigências. Os entrevistados também apontaram um fato já bastante debatido na literatura: a sucessão rural (ou a falta dela).

Num contexto mais geral, os produtores

sofreram o revés do leite compensado, daquelas pequenas indústrias que faliram aqui, e que não pagaram as suas dívidas, [...] e depois disso [sofreram] com o problema da importação; então foram vários anos com grandes eventos que impactam bastante; tem gente com 50 - 60 mil [a receber] (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21).

Muitos produtores estão desistindo da atividade em função das exigências e também devido à idade dos contingentes envolvidos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17). O entrevistado da instituição 1 complementou assinalando que muitos dos produtores rurais que

pararam na atividade diziam respeito a famílias sem sucessão, em que só tinha aposentados ou em via de se aposentar, e que no momento da crise do setor anteciparam a saída. Este aspecto também aparece na fala do entrevistado da instituição 15, que indicou que dos produtores que estão saindo da atividade, no período recente a atual, 50% são aposentados sem sucessão, e os outros 50% pararam em decorrência da crise do setor do leite.

A maioria dos produtores que deixaram a atividade era de pequeno porte, e muitos deles eram pessoas de idades que já tinham outro sustento, a saber, a aposentadoria (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 4). Essa renda da aposentadoria oferecia uma segurança financeira maior (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). Note-se que muitos aposentados decidem parar de retirar o dinheiro da aposentadoria para investir no leite, preferindo deixar a atividade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6, 17 e 18).

Um ponto frisado pelo entrevistado da instituição 8 é que muitos produtores aposentados teriam continuado a investir no setor do leite se o preço estivesse num nível satisfatório. Isso se contrapõe à opinião do entrevistado da instituição 3, segundo a qual o produtor de mais idade e sem sucessão dificilmente vai acompanhar as mudanças do setor e inovar.

Uma fonte de renda alternativa para os aposentados é o arrendamento das terras para os vizinhos. Além disso, está ocorrendo uma redução das propriedades produtivas; hoje, em torno de 30% a 40% das propriedades são mínimas e não mais produtivas, ou seja produzem apenas para a subsistência (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 14). Um ponto destacado na fala do entrevistado da instituição 19 é que o aposentado permanece morando na propriedade rural, plantando para a sua subsistência, dado que o custo de vida no meio rural é significativamente menor do que no meio urbano.

Observe-se que a saída dos produtores das atividades é um fenômeno dos sistemas agroalimentares brasileiros, e não exclusivamente do setor do leite. Alguns fatores que contribuem para a desistência dos produtores são a queda real do preço das mercadorias produzidas por eles, o aumento da complexidade na gestão da atividade e o atraso de parcela significativa dos pequenos produtores em se apropriar do conhecimento tecnológico (NAVARRO; CAMPOS, 2014). Um exemplo da tendência de desenvolvimento da pequena produção é o caso da cadeia produtiva de suinocultura no oeste catarinense, analisada por Miele e Miranda (2013). Essa atividade está cada vez mais restrita àqueles produtores que são capazes de acompanhar os sistemas

produtivos mais intensivos em tecnologia e adotar os processos gerenciais mais modernos. Helfand, Pereira e Soares (2014) fazem uma ressalva, assinalando que nem todos os pequenos produtores sairão da atividade, pois uma minoria dos pequenos e médios é competitiva, além do fato de que a maioria dos produtores que tem dificuldade de gerar renda na agricultura provavelmente terá poucas alternativas fora da mesma.

No âmbito internacional, a saída de produtores da atividade também está ocorrendo. No caso uruguaio o número de produtores de leite foi reduzido de 5 mil para 4 mil entre 2000 e 2015, um processo influenciado pela concentração do capital, por opções de atividades produtivas que competem pelo uso da terra e pela falta de sucessão (CRISCUOLO; ONUGHA; VARELA, 2017). No caso argentino ocorreu a saída de 500 a 600 produtores no período 2016 – 2017, devido a problemas estruturais de longo prazo e acúmulo de dívidas, além da alta inflação e do fato da maioria dos custos de produção ser em dólares; diversos pequenos e menos eficientes produtores que arrendavam terras não conseguiram se manter no mercado (YANKELEVICH, 2017).

Já no caso australiano ocorreu uma redução do número de produtores depois da desregulamentação da indústria ocorrida em 2000, quando o governo removeu os controles de preços. O número de produtores passou de 12,9 mil em 2000 para 5,8 mil em 2017. O que se destaca nessa experiência é que a produção de leite do país também se reduziu, passando de aproximadamente 10,8 milhões de litros para 9 milhões de litros, respectivamente em 2000 e 2017 (DAIRY AUSTRALIA, 2017).

Muitos dos produtores que pararam na atividade leiteira na região do Vale do Taquari estão migrando para uma baixa escala de gado de corte, dado que já dispunham de sistema de produção desenvolvido para o rebanho bovino (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). Além disso, essa atividade demanda menos serviço que a atividade leiteira (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8).

Outro aspecto que influenciou na saída da atividade foi a

[...] limitação da área física de exploração; não bastava ter 30 vacas quando a área só comportava 10; [...] ele só ficava brincando com números, e principalmente com risco; [...] uma grande abertura de olhos ocorreu agora com essa crise do leite [...] Esse pessoal, em função da área física, em função da mão de obra, ou são idosos ou tem

[só] um jovem; todas essas propriedades não terminaram com os bovinos, mudaram de ramo; em vez de bovinocultura de leite, hoje têm bovinocultura de corte (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 20).

Provavelmente menos de 5% dos produtores que saíram da atividade estão migrando para o setor de frangos e suínos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). Isso provavelmente se deve ao custo inicial para entrar nesses dois setores, relacionado ao investimento em estrutura necessário para atuar nesses setores. Na bovinocultura de corte os produtores conseguem aproveitar as estruturas já existentes.

Porém, cabe destacar que alguns produtores que já tinham um aviário ou se encontravam envolvidos em integração de suínos, juntamente com a atividade leiteira, pararam de produzir leite e se dedicaram às demais atividades já presentes na propriedade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8 e 21). Mas, na opinião do entrevistado da instituição 18, “o jovem que ainda persiste, está no leite, vê que não tem perspectiva, ele vai para o frango ou para o suíno”.

Para o entrevistado da instituição 7, alguns produtores que saem da atividade plantam outros produtos, como aipim e batata doce, para vender para as prefeituras, para alimentação escolar, e em alguns outros casos os produtores estão migrando para os produtos orgânicos. Outros montaram uma estufa para produzir morangos e verduras (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13). Além disso, há produtores migrando para a soja (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11). Ressalta-se que a migração para a soja só é viável nas terras mecanizáveis, não sendo, portanto, essa mudança possível em todas as propriedades da região, dado que diversos municípios apresentam áreas consideravelmente declivosas.

Já no tocante à troca da atividade leiteira por empregos no meio urbano, o entrevistado da instituição 21 aponta que parte dos produtores procurou empregos, os quais se apresentam geralmente em atividades que não exigem qualificação, configuram trabalho em situação precária e de baixa remuneração. O mesmo entrevistado ainda destacou que depois que o produtor vende o seu rebanho, dificilmente volta para a atividade, principalmente no caso daqueles produtores que tinham dívidas.

Esse aspecto se contrapõe ao apresentado pelo entrevistado da instituição 1, para quem no momento da crise alguns produtores venderam os seus animais de produção e permaneceram com os animais

de reposição, mais novos, e no momento da retomada dos preços esses animais mais novos entraram na fase de produção. Para esses produtores que retornam à atividade, a situação é de reinício, pois os animais de reposição ainda estão em fase de adaptação, com uma produtividade inferior àquela dos animais de produção vendidos anteriormente (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Um aspecto interessante no caso dos produtores que resolvem migrar do setor do leite refere-se ao programa de inclusão social e produtiva desenvolvido pela cooperativa Languiru, em parceria com a Emater. Esse programa envolve um gerenciamento da propriedade, verificando as suas potencialidades, e envolve também a análise das aptidões das famílias, observando as preferências de atividades de migração dos membros (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 10). Esse programa também busca envolver o jovem, pois, “querendo ou não, muitas vezes o jovem não tem voz, a [sua] opinião não é levada em conta” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 10). Diversas famílias inseridas nesse programa passam a fornecer verduras e hortaliças para o supermercado da própria Languiru (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17).

Ainda em relação aos jovens, muitos deles não são incentivados a permanecer na produção dadas as dificuldades do setor, e vão trabalhar nas indústrias (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 14). A saída dos jovens da atividade para trabalhar na indústria também foi apontada pelo entrevistado da instituição 6, o qual, porém, destacou que esse jovem acaba saindo mais cedo, e “o pai, no andar da carruagem, vai notar que o fardo vai ficar pesado [para ele] sozinho” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6). Ressalte-se que o trabalho da atividade leiteira é pesado, especialmente para pessoas de mais idade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 16), além de ser uma atividade exercida 365 dias por ano (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

A maior preocupação em relação ao setor lácteo enfatizada na entrevista efetuada na instituição 9 foi o envelhecimento do produtor rural: segundo o entrevistado, “dá para contar nos dedos a juventude que está ficando”. Esse processo se revela geral, pois a mudança do perfil demográfico é uma das tendências marcantes do meio rural brasileiro (WANDERLEY; FAVARETO, 2013). Há muita falta de mão de obra nesse meio, em consequência do envelhecimento da população rural e da falta de sucessão: “as famílias estão automaticamente tendo menos filhos, e os que têm, tem muito incentivo para eles saírem; [...] tem emprego na cidade; [...] às vezes os pais não dão aquele apoio, mas também, claro, tem as famílias [em] que os pais dão apoio; daí eles

continuar” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 10). A falta de apoio da família para continuar na atividade foi abordada no trabalho de Matte e Machado (2016) como um fator que até desencoraja os filhos a permanecer no meio rural.

Para manter os jovens no meio rural é necessário oferecer-lhes uma fonte de renda e possibilidades em aspectos como, por exemplo, acesso a celular, internet e lazer, entre outros fatores (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3). O entrevistado da instituição 1 comentou que o jovem precisa compreender que o meio rural é um meio de vida, que não conta apenas o aspecto econômico, mas que, obviamente, tem que representar uma fonte de renda para que o jovem permaneça. Há muitos jovens que residem no meio rural, mas trabalham no meio urbano, ocorrendo pouca sucessão nas propriedades (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Há a necessidade de políticas públicas que incentivem os jovens a permanecerem na propriedade, como crédito rural e uma aposentadoria adequada (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21). Por sua vez, o entrevistado da instituição 16 ressaltou que as cooperativas trabalham muito com a questão da sucessão familiar. Esse aspecto também encontra-se evidenciado em Drebes e Spanevello (2017): ao analisarem diversas cooperativas agropecuárias do Rio Grande do Sul, os autores concluem que as cooperativas buscam contribuir com a sucessão nos estabelecimentos dos seus cooperados.

13.7 ASPECTOS DO RELACIONAMENTO ENTRE OS ATORES DO SETOR

No tocante às relações entre os integrantes do setor lácteo – produtores de leite, fornecedores de insumos, máquinas e equipamentos, transportadores, laticínios e segmento da distribuição – os entrevistados apontaram aspectos como: maior liberdade no momento da compra de insumos, quando comparado à situação do produtor integrado; falta de divulgação dos custos de produção na fase do processamento; e a dificuldade de saber se a distribuição dos rendimentos entre os elos da cadeia é equilibrada.

Na opinião do entrevistado da instituição 1 há uma relação de grande dependência nesses vínculos. Muitas vezes o produtor adquire insumos e máquinas da empresa que adquire o seu produto. Isso pode ter benefícios, como na questão de crédito, mas também representa o ônus de limitar a capacidade de gerenciamento do produtor. O cenário ideal seria um meio termo; não a independência total nem a dependência total

(INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Já o entrevistado da instituição 3 apontou que o produtor de leite tem liberdade para adquirir os insumos onde desejar, diferentemente do caso do envolvimento com frango e do suíno em esquema de integração.

No momento da compra de insumos e equipamentos, o produtor é bem autônomo. Apresenta fidelidade para com a cooperativa, mas também pesquisa preços e, quando nota diferenças significativas, troca de fornecedor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6). O mesmo entrevistado indicou que a relação entre o produtor e a cooperativa, na compra de insumos, é mais flexível, enquanto a relação na compra do leite e de outros produtos da propriedade é mais restrita.

Aquela relação é mais restrita no sentido de que a fidelidade dos produtores para com as cooperativas, no momento da venda do leite, é “um pouco forçada; muitos têm leite, têm frango ou têm suínos; então a [...] [cooperativa X] adotou um critério que, se tu sai com o leite, tu não ganha mais frango; daí o produtor se intimida, [pois] ele sabe que [...] [ela] sempre pagou pontualmente; são poucos que desafiam” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6), são poucos que optam por deixar de comercializar o leite com a cooperativa X.

Já sob o ponto de vista do entrevistado da instituição 9, a relação entre o associado e a cooperativa funciona bem. É uma relação bastante transparente, com a cooperativa realizando, inclusive, várias reuniões de base.

Um aspecto destacado na relação das cooperativas com os produtores é que

[...] o produtor vê sempre aquele que compra o seu produto somente como um comprador; ele não vê a cooperativa como uma empresa dele; mesmo sendo uma cooperativa, é uma compradora do seu produto; pouquíssimos produtores veem essas cooperativas de grande porte como algo seu também; eles veem como compradora de leite e vendedora de insumo [...]. Mas não tem uma relação de enxergar ela como sua empresa ou sendo sua propriedade também (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5).

O entrevistado da instituição 7 salientou que há uma grande quantidade de fornecedores de insumos que atuam na região. Para dimensionar esse volume o mesmo entrevistado citou o caso dos produtores maiores, que afixaram placas avisando que só atendem com

horário marcado. Essa medida foi adotada devido aos horários diversos em que os vendedores passavam na propriedade; em alguns casos, no momento da ordenha. Também foi motivo o fato de que atender os diversos vendedores se tornou uma atividade que requeria muito tempo, fazendo com que os produtores começassem a qualificar os fornecedores de quem adquiririam insumos.

Um aspecto na relação do produtor com os seus fornecedores, é que, no caso das máquinas e equipamentos, e às vezes até na aquisição de um animal para o rebanho, o produtor necessita de financiamento. Esse financiamento pode ser oriundo das linhas de crédito oficiais, como o Pronaf, ou obtido através de financiamento direto com o laticínio, com as parcelas sendo descontadas na conta do leite (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17).

O entrevistado da instituição 11 destacou que a cadeia láctea é longa, englobando desde o fornecimento de insumos, a coleta do leite até o processamento do leite. A amplitude e a heterogeneidade dessa cadeia também foi destacada na fala do entrevistado da instituição 2,

[...] tem o produtor, tem a indústria, tem a parte de logística, a parte de transporte desde a matéria prima até o produto final; você tem centros de pesquisas, você tem as instituições e universidades que geram conhecimento e tecnologia. Então, na verdade, é bastante heterogênea, e dentro dessas diferenças há o interesse do produtor, o interesse da indústria, o interesse do varejo, do mercado; [...] há interesses bem diferentes para quem produz, para quem transforma, para quem consome. Quem produz quer um valor agregado, quer um valor mais elevado; quem transforma tem todo o custo de uma carga tributária, que também que tem o seu peso, e, na outra ponta, tem o consumidor, que [...] quer um produto de qualidade e também a um preço mais em conta, porque ele também tem a sua receita e precisa buscar o equilíbrio (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2).

Um aspecto ressaltado pelo entrevistado da instituição 11 é que às vezes o produtor não compreende a dinâmica da cadeia como um todo:

[...] quando o preço está ruim para o produtor, a indústria é responsabilizada, e não é ela a vilã da

história, é a situação, o mercado como um todo, porque a indústria é tão importante quanto os produtores; para quem o produtor iria vender o leite, se não tivesse uma indústria que beneficiasse? [...] então a indústria tem que ser vista como uma parte do processo, e tem momentos em que o varejo é o vilão, que leva a maior fatia (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11).

Esse aspecto também foi apontado pelo entrevistado da instituição 16. Para ele os produtores deveriam ter mais possibilidades de visitar as indústrias e ver todo o processo que é realizado, toda a estrutura e os equipamentos necessários para o processamento do leite: deveria poder “enxergar o que é feito do leite dele”. Mais especificamente,

porque o produtor [...] recebe R\$ 1,50 o litro, aí vai no mercado e vê a caixinha a 3,00 pila, o produtor muitas vezes não entende isso; mas começa a entender quanto tu entras dentro de uma indústria, quando tu vês a estrutura, o processo, a forma como são fiscalizados (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 16).

Um problema na cadeia é a falta de informações acerca do custo de produção das indústrias; pois os custos dos produtores são conhecidos, mas os das demais etapas, não. O próprio Conseleite, que fornece uma previsão de preços, não tem acesso ao custo de produção de todas as indústrias de laticínios do setor, já que nem todas as indústrias fornecem seus dados para o cálculo realizado pela Universidade de Passo Fundo (UPF). Isso dificulta a compreensão da dinâmica da cadeia como um todo, mais especificamente de como ocorre a distribuição da renda entre os diversos elos da cadeia (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Esses elos, essa divisão, é justa, todo mundo ganha igual dentro dessa cadeia? Aí sim, seria uma cadeia equilibrada. Mas a gente sabe que não é assim, que grande fatia vai para os supermercadistas, que a indústria dificilmente perde; [...] mas o produtor, com certeza, está tirando [em] épocas e fases do seu patrimônio para suprir

os custos de produção (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Sob o ponto de vista do entrevistado da instituição 21, os integrantes do setor se unem quando têm uma pauta em comum, caso contrário, embora atuem nos mesmos espaços, não são parceiros na prática. Além disso, os integrantes do setor têm características completamente diversas, operam sob diferentes perspectivas, cabendo aos sindicatos e outras instituições do setor realizar a mediação (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21). As contradições dentro da cadeia se tornam mais visíveis em momentos extremos, como na questão da importação de leite em pó, que foi um dos fatores que desencadearam a crise do setor do leite no âmbito estadual em 2016/2017.

A união entre os integrantes do setor ocorre mais na retórica do que na prática. Quando experimentam um problema em comum, os integrantes se articulam, caso contrário cada um segue o seu caminho. Em alguns casos, as empresas que atuam na região chegaram a brigar através da imprensa. Atualmente os integrantes se comunicam mais, mas ainda há um distanciamento muito grande: por exemplo, não realizam parcerias de pesquisa e desenvolvimento, como ocorre nos setores industriais dos países mais desenvolvidos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21).

Quando questionado se os conflitos entre os produtores de leite e os laticínios se alteraram nos últimos anos, o entrevistado da instituição 1 afirmou que a situação continua bem parecida, até mesmo porque a questão dos preços é cíclica ao longo do ano. Em relação aos preços, o laticínio costuma justificar sua posição indicando que o excesso de produção altera o preço para o produtor, ao mesmo tempo em que o preço no varejo não se altera (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). A fonte de atrito mais recorrente entre produtores e indústrias refere-se, de fato, à questão dos preços, à dificuldade de convergência de pontos de vista sobre valores (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2 e 7). Se houvesse uma política de preços mínimos, a situação certamente já melhoraria, na opinião do entrevistado na instituição 15. A falta de uma política de preço bem clara faz com que o produtor não saiba quanto vai receber, o que lhe causa dificuldade, sendo que nos últimos anos os produtores estão empregando recursos da sua poupança para cobrir os custos de produção (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 10).

Já na opinião do entrevistado da instituição 10, a atuação de diversos laticínios na região gera uma concorrência na captação do leite.

Daí que, se o produtor não está satisfeito com o preço recebido pelo leite, ele troca de laticínio (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 10). Essa autonomia em relação à troca de laticínios também foi apontada pelo entrevistado da instituição 17, que ressaltou que, nessas condições, o laticínio procura atender bem o produtor para evitar que este migre. A princípio não se observou diferença significativa de preço pago aos produtores similares em termos de volume e qualidade do leite; a exceção é o caso da empresa multinacional atuante na região, principalmente no momento da sua entrada na área. Um exemplo da similaridade do preço entre as empresas foi o fato, apontado por mais de um entrevistado, de que uma empresa realizou o pagamento de R\$ 0,10/l a mais no preço do leite no fim do mês devido ao seu preço ter sido inferior ao das demais empresas, resultando em queixas por parte dos produtores. Na opinião do entrevistado da instituição 3, com as cooperativas normalmente não existem conflitos; estes ocorrem mais com as empresas privadas, como foi observado no momento da importação de leite em pó.

Por sua vez, o entrevistado da instituição 18 assinalou que não adianta o produtor migrar de um laticínio para outro, já que tais empresas são muito similares. O mesmo entrevistado apontou que os conflitos se reduziram com o tempo. No período em que havia muitos transportadores recolhendo o leite numa mesma localidade, a incidência de conflitos era maior: um oferecia um preço um pouco superior, e começavam os problemas; hoje a principal dificuldade para a empresa é conseguir manter o produtor na ativa.

Outra fonte de atrito tem a ver com a questão da qualidade do leite. Às vezes o leite do produtor é condenado pelo laticínio, por exemplo, devido à alegada presença de antibióticos. Mas quando o produtor leva o seu produto para ser examinado num laboratório, o resultado da análise não aponta o mesmo problema (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7).

Por sua vez, o entrevistado da instituição 14 indicou que o produtor tem que seguir a regra da empresa: “ele já não é mais ouvido; uma vez ele era ouvido, e aí tinha conflito” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 14). Atualmente a indústria determina a regra do jogo; o produtor pode até reclamar, mas acaba aceitando a lógica da indústria. Além disso, o laticínio cooperativo determina sua lógica olhando, principalmente, para o mercado, e não para o produtor. O motivo é que ele tem que se manter competitivo no mercado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21).

Ainda na visão do entrevistado da instituição 14, atualmente ainda não há contrato para o setor do leite. No futuro próximo, todavia, deverá haver contratos no estilo do que ocorre em sistemas de integração, sendo que, possivelmente, apenas uma empresa passará a recolher o leite em dada localidade. Isso certamente trará dificuldades aos produtores, que não terão mais a possibilidade de negociação, de trocar de laticínio. Quem não tiver uma escala mínima não conseguirá vender o seu produto, como já ocorreu com os produtores que tinham menos de 50 litros (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 14).

Devido à concorrência entre os laticínios atuantes na região, existe um “assédio” sobre o produtor, e o produtor que vende para a cooperativa geralmente apresenta uma fidelidade maior do que aqueles que vendem para as empresas privadas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). Já em relação aos conflitos entre laticínios, o entrevistado da instituição 6 apontou que ocorreram algumas disputas entre as cooperativas da região, mas que, com a entrada da Lactalis, essas estruturas cooperativas voltaram a se entender entre si. A razão principal é que ambas as cooperativas perderam produtores para a Lactalis. Já os conflitos com o segmento do varejo estão cada vez maiores, devido à importância do leite na cesta básica, conforme a opinião do entrevistado da instituição 11.

13.8 AÇÕES COLETIVAS E INICIATIVAS LOCAIS

Em relação às ações coletivas e iniciativas locais, realizadas pelos produtores rurais nos âmbitos do sindicato, da Emater, das cooperativas e das demais instituições, os entrevistados citaram com mais frequência: a questão da aposentadoria rural, levantada pelos sindicatos; as mobilizações que ocorreram em decorrência da crise do setor; e iniciativas como os condomínios da cooperativa Cosuel.

Na região têm ocorrido algumas iniciativas no sentido da montagem de grupos de discussão sobre a atividade e, com uma menor frequência, tem ocorrido a organização de grupos de compras coletivas de insumos visando à redução dos custos. Em alguns casos, trata-se de iniciativa autônoma e, em outros casos, de ação de um grupo de jovens produtores bastante atuantes no sindicato, que debatem ações políticas para a articulação de políticas públicas, além de se organizarem para a realização de compras coletivas. Porém, a iniciativa das compras coletivas na região ainda é muito limitada (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Já na perspectiva do entrevistado da instituição 5, o produtor de leite é pouco mobilizado. De fato, os produtores não teriam o hábito de realizar compras coletivas ou de tentar realizar a venda do seu produto em grupo, objetivando obter uma escala maior ao negociar a exclusividade da linha de coleta de determinada localidade, comercializando com apenas uma empresa. Algumas mobilizações que às vezes ocorrem têm o sentido de formação de grupos de produtores para a promoção de reuniões técnicas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5).

Por sua vez, uma bandeira de luta do movimento sindical é a questão da aposentadoria rural, (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1), além das linhas de crédito voltadas à agricultura familiar, mais especificamente o Pronaf, pelas quais os sindicatos lutaram muito (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 14). Uma mudança que ocorreu no âmbito do movimento sindical foi à redução do assistencialismo; antigamente havia, dentro do sindicato, médico e dentista, entre outros profissionais, mas atualmente a oferta dos correspondentes serviços passou a ser atribuição das prefeituras (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8). Favareto (2006) observou que esse tipo de movimento, de ruptura da prática assistencialista e paternalista adotada por muitos sindicatos, surgiu durante a década de 1980.

O entrevistado da instituição 7 enfatizou a necessidade de se mobilizar para manter os benefícios conquistados, como a aposentadoria rural, de modo a evitar reveses ligados à reforma da previdência social. O mesmo vale para lidar com problemas como aumento do juro para a agricultura familiar, entre outras questões.

Outra bandeira de luta do movimento sindical foi a questão da importação de leite em pó. As mobilizações de diferentes instituições obtiveram um decreto estadual provisório de redução da importação, mas que já venceu (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). A Fetag, através dos sindicatos, organizou mobilizações em frente às três principais empresas importadoras de leite em pó no estado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3). Os sindicatos fizeram mobilizações, entrando em contato com as diversas representações do Corede como a associação dos municípios do Vale do Taquari (AMVAT); e o Codevat apresentou diversos pedidos de esclarecimento na tentativa de reverter a situação das importações (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 10).

No momento da crise do leite, o Codevat reuniu pessoas com liderança ligadas às cooperativas, aos sindicatos, à Emater e à AMVAT, entre outras instituições, para estudar providências a serem tomadas na

defesa do setor lácteo local (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3). Nessa época foram realizadas diversas mobilizações em frente às empresas, foram realizadas diversas audiências públicas e foi fechada a ponte internacional na cidade de Jaguarão, o que deu visibilidade na imprensa para a crise do setor, dado que nenhuma empresa quer ter seu nome associado à exclusão de produtores, pois isso repercute na opinião pública. Entre os resultados das mobilizações figurou a ida de uma comissão para o Uruguai com a finalidade de verificar a qualidade e a procedência do leite que estava sendo importado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Na época da importação de leite a AMVAT elaborou uma carta encaminhada ao governo do estado acerca da situação do setor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 4). O entrevistado da instituição 8 apontou que, no momento da crise do setor do leite, diversos municípios da região estudaram a possibilidade de declarar situação de calamidade pública. Entretanto, não existia uma cláusula na legislação que não havia cooperativas e instituições locais como a AMVAT e o Codevat permitisse encaixar a situação da crise.

Um outro exemplo de mobilização realizada num nível mais local é a articulação, que ocorre dentro dos municípios, para que os produtores votem com vistas a fazer com que os projetos relacionados à agricultura consigam recursos com base em consulta popular (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17). Sobre esse tipo de questão, cabe assinalar que Dallabrida e Becker (2003) indicam que a participação ativa dos atores sociais de um determinado território em fóruns, conselhos de desenvolvimento e associações cooperativas, entre outros, pode ser caracterizada como um processo de elaboração de consensos grupais. Isso representa uma das condições básicas para que a região assuma um papel ativo no seu processo de desenvolvimento (DALLABRIDA; BECKER, 2003).

Um exemplo de iniciativa local são os condomínios de leite implantados pela cooperativa Cosuel. O entrevistado da instituição 16 informou que os condomínios surgiram para trabalhar com os “produtores fim de carreira”, ou seja, aqueles de idade mais avançada, que não tem mão de obra para continuar na atividade. Um grupo de associados migrava o seu rebanho leiteiro para o condomínio, o rebanho era avaliado e o produtor recebia uma cota. No condomínio há empregados responsáveis pelo cuidado dos animais, sendo que o produtor fica responsável por fornecer a alimentação proporcional à sua cota no condomínio. Os condomínios operam com tecnologia de ponta, empregando até robôs na ordenha. O entrevistado da instituição 16

considerou que, com os condomínios, se consegue alcançar uma qualidade maior do leite e uma produtividade superior.

O entrevistado da instituição 11 apontou que a ideia, nesse tipo de ação, é racionalizar espaço e uso da mão de obra. Como a produção é concentrada num local só, são reduzidos os custos pós-produção; porém, para viabilizar os condomínios, é necessário superar o gargalo da produção de alimentos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Além disso, para os condomínios funcionarem bem o preço do leite deve estar favorável, porque há um custo de produção um pouco mais elevado, pela questão da tecnologia empregada e pelo confinamento dos animais. Com o preço que estava sendo praticado no auge da crise da importação de leite, houve prejuízo nesse tipo de prática (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 16).

Outro exemplo de iniciativa local é o caso de um produtor na região que tem uma agroindústria, e que no futuro talvez expanda o negócio em direção a uma queijaria (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15), sendo uma experiência pontual. Quando questionado se os produtores estão investindo em agroindústrias no setor do leite, o entrevistado da instituição 7 ressaltou as exigências da vigilância sanitária, que requerem muito investimento para a adequação. Além disso, uma agroindústria que produz mil litros tem que atender as mesmas exigências sanitárias que uma indústria que produz cem mil litros (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7). O aspecto das exigências relacionadas com as agroindústrias também foi citado por um produtor rural, conforme assinalado no capítulo 11.

Outra experiência pontual observada durante as entrevistas foi a existência de uma empresa no parque tecnológico da Univates que vai trabalhar com um queijo maturado de cinco anos. Nesse caso, está sendo realizada pesquisa, contando com o apoio do parque tecnológico no desenvolvimento de produto.

A cooperativa Languiru também desenvolve um programa que pode ser enquadrado como iniciativa local, experiência já detalhada na seção 13.6. De uma maneira geral, o programa de inclusão social e produtiva desenvolvido por essa cooperativa em parceria com a Emater busca estimular a produção dos produtores com menor escala, procurando viabilizar a propriedade, e oferecer alternativas para os produtores que optarem por sair do setor de leite. Diversos produtores associados da cooperativa estão produzindo verduras e legumes, que são comercializados no supermercado da mesma. Ainda em relação à cooperativa Languiru, Feix e Jornada (2015) indicaram que a mesma apresenta um programa de sucessão familiar, no qual é ofertada

formação gerencial gratuita para os jovens associados e filhos de associados que desejam continuar na atividade.

Outro exemplo de iniciativa local diz respeito à Câmara do Leite. Composta por representantes dos três estados da Região Sul, essa câmara trabalha sobre questões similares nos três estados, buscando alinhar medidas em aspectos como, por exemplo, a questão sanitária. Destaque-se que os três estados são muito semelhantes em termos de regime agrário, com presença significativa de pequenos produtores (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3).

Outra iniciativa nesse sentido foi a criação do Instituto Gaúcho do Leite (IGL) e o Fundo do Leite, mas ambos estão parados no atual momento. Os recursos desse fundo são oriundos da contribuição dos laticínios, sendo que atualmente algumas empresas não contribuem, apesar da contribuição estar indicada em lei estadual. O referido instituto administraria esses recursos, mas a correspondente lei está atualmente passando pela Assembleia Legislativa, mais uma vez. Entre os aspectos que estão sendo debatidos está a questão do rateio dos recursos, tendo propostas, entre outras, de serem destinados para programas sociais no setor do leite e, principalmente, para *marketing* do produto leite, e também para programas sociais e assistência técnica, assim como ao retorno de parte dos recursos para as empresas que prestam assistência técnica (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Já uma iniciativa no âmbito nacional diz respeito ao procedimento segundo o qual, cada vez que o produtor rural emite uma nota no talão de produtor, 0,2% do valor são destinados ao Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), sendo revertido em cursos para os produtores rurais (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7). Um exemplo de curso ofertado pelo Senar é o que se refere à nota fiscal eletrônica (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 9).

Outro exemplo de iniciativa para desenvolver as capacitações dos produtores rurais é a parceria realizada entre o Certa e o banco cooperativo Sicredi, por meio da qual o associado do Sicredi tem desconto de 50% nos cursos ofertados pelo primeiro (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17). Trata-se, portanto, de uma efetiva iniciativa voltada à capacitação. Sobre esse tipo de questão, vale assinalar, por exemplo, que o estudo de Garcia (2014) ressalta que, para amenizar os custos sociais e econômicos das mudanças estruturais que ocorrem no mercado de trabalho agrícola, os programas de requalificação técnica dos trabalhadores desempenham um papel fundamental.

Já no segmento industrial, exemplos de mobilização apontados por alguns entrevistados são as iniciativas envolvendo debates em torno

da nova IN, das proposições de ajustes na instrução normativa encaminhadas por instituições como a Apil e o Sindilat, das questões tributárias e das ações para incentivo do consumo de produtos lácteos. Outro aspecto apontado foi a aliança láctea sul brasileira, uma iniciativa que reúne sindicatos dos laticínios, secretarias da agricultura e as entidades ligadas aos produtores dos três estados da Região Sul, tendo como objetivo a preparação para atuar no mercado externo.

Em suma, o território é mais que as relações entre os produtores rurais e as empresas; há iniciativas locais: um exemplo disso é o reflexo na região das cooperativas que nela atuam. Conforme salientado pelo entrevistado da instituição 21, o preço do leite na região do Vale do Taquari não se reduziu tanto na época do auge das importações, como ocorreu em outras regiões onde, que se articularam em busca de soluções para a situação do setor lácteo.

13.9 ASPECTOS DA UNIÃO E DA MOBILIZAÇÃO ENTRE OS PRODUTORES RURAIS DE LEITE

Na pesquisa de campo foi apontado que há dificuldade para fazer com que o produtor saia da propriedade para participar de atividades como dias de campo, cursos e eventos, devido às exigências de tempo e dedicação incrustadas na atividade leiteira. Mas, se bem gerenciado o horário do evento, e se bem trabalhada a ideia de que o momento de aprendizagem é um investimento e não um gasto de tempo, é possível convencer, ainda que com certa dificuldade, o produtor a participar (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Já na opinião do entrevistado da instituição 3, alguma pessoa da família consegue participar dos eventos, principalmente quem quer acompanhar a evolução do setor. A situação se torna mais difícil quando o evento tem uma duração mais longa, por exemplo, mais de 1 dia. Por sua vez, o entrevistado da instituição 6 mencionou que o número de produtores que participam dos eventos, cursos e mobilizações, sofreu redução, mas que a proporção dos produtores não mudou, pois aqueles que se interessam pelo assunto certamente vão participar. Entre as possíveis causas para essa redução do número de participantes está a contração do número de jovens no meio rural.

O entrevistado da instituição 7 apontou que cresceu a dificuldade para se conseguir mobilizar as pessoas, em decorrência da diminuição do número de membros das famílias presentes na propriedade e da dificuldade de contratar mão de obra. Atualmente a mútua ajuda só ocorre em casos mais extremos. Além disso, o espírito de comunidade,

de associação, era mais forte antigamente, quando havia mais liderança, envolvendo pessoas que tomavam a frente nas ações (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8). Essa falta de liderança na atualidade também foi destacada pelo entrevistado da instituição 16. Aspecto a ressaltar é que o espírito de comunidade e a presença de lideranças mudaram com a migração dos jovens para as cidades, seja devido à busca por estudos, seja com vistas a uma remuneração melhor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8).

O entrevistado da instituição 9 indicou que a dificuldade de mobilizar os produtores se ampliou de uns 10 anos para cá. Ficou mais difícil fazer com que as pessoas saiam da propriedade para comparecer em um curso ou uma reunião; os produtores têm hoje uma necessidade maior de permanecer na propriedade, principalmente no caso dos produtores integrados.

No ponto de vista do entrevistado da instituição 14, nunca houve união em nível de produtor, e hoje em dia a situação está mais complicada. Um exemplo disso são as mobilizações que ocorreram há uns 15 – 20 anos no setor do leite, quando apenas em torno de 30% dos produtores pararam, se mobilizaram. As mobilizações conseguem reunir um número significativo de produtores só em alguns momentos ou sobre temas específicos, como no caso das ações visando a efetivação da aposentadoria rural prevista na Constituição de 1988, e, mais recentemente, no caso das mobilizações de 2017 sobre a reforma da Previdência Social (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 14). O entrevistado da instituição 20 apontou que o processo de coletividade só funciona numa circunstância extrema, como, por exemplo, durante a mencionada crise do setor do leite; tão logo o problema pontual seja resolvido, cada um vai para um caminho próprio, não existindo uma união contínua.

Em outras épocas ocorriam grandes mobilizações no setor do leite. O produtor mantinha o leite em casa, mas, em decorrência da sua profissionalização, deixava de ser viável “jogar o leite fora”, haja vista, principalmente, o volume de leite e o montante de recursos financiados. Hoje o produtor passou da condição de amador para o de profissional, ocorrendo aumento das exigências e falta de mão de obra, tornando-se mais difícil a sua mobilização (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13). Além disso, é difícil o produtor parar um dia devido aos compromissos assumidos, e, em alguns casos, também às dívidas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 16).

O entrevistado da instituição 13 fez a ressalva de que, se o produtor parar por um dia, no outro dia sua situação pode melhorar,

existindo a necessidade, assim, de os elos da cadeia estarem equilibrados, e isto se consegue via legislação e fiscalização. Por exemplo, com a fraude do leite o produtor representou o elo mais afetado da cadeia, mas não foi ele que cometeu a fraude (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13), daí a necessidade do produtor ter um papel mais ativo. O entrevistado da instituição 17 também apontou a necessidade dos produtores participarem, às vezes, de alguma audiência pública, de alguma reunião; por exemplo, para se manifestarem acerca de questões como preço, importação de leite em pó e das IN's. “Teria que participar mais, ser mais propositivo; [...] as empresas [por exemplo] estão indo atrás [das alterações nas IN's 76, 77 e 78/2018]” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17), instruções estas que irão produzir consequências em toda a cadeia.

Já na opinião do entrevistado da instituição 18, os produtores não sabem a força que têm quando se unem. Além disso, os sindicatos são entidades importantes, devido ao fato de representarem a voz dos produtores. Os sindicatos evitam que as indústrias imponham as suas normas, realizando “o meio de campo” entre os produtores e as indústrias (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 19).

Entre os motivos para os produtores estarem participando menos das mobilizações está o fato de que, “às vezes, [consideram] que não vai dar em nada; já tem um certo descrédito do produtor [...]; talvez é um reflexo [...] [da] situação no país” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17). Outro aspecto em relação à união dos produtores, é que se fala muito em associativismo, mas na prática pouco ocorre. Ainda há muito individualismo, sendo que, pelas etnias alemãs e italianas que predominam na região, se esperava que o associativismo tivesse mais força (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11), devido à cultura de ação coletiva que costuma existir em áreas de colonização alemã e/ou italiana.

13.10 SETOR DE PROCESSAMENTO

Essa seção é composta por 5 subseções, que abordam aspectos relacionados ao âmbito industrial da cadeia láctea. Na primeira subseção é tratado o papel das cooperativas, muito presentes na região nesse setor; na subseção seguinte é abordado o processo de reestruturação das empresas da região; a isso seguem-se subseções voltadas, pela ordem, aos reflexos da entrada de empresas multinacionais na região e aos das importações e da presença de plantas físicas de empresas de outras

regiões no Vale do Taquari. A última subseção trata da atuação do Conceleite e da formação de preço.

13.10.1 Papel das cooperativas

Sobre a importância das cooperativas na região, o entrevistado da instituição 1 apontou que o desenvolvimento agrícola registrado localmente deve-se completamente à presença dessas organizações. Mas as cooperativas contribuíram também para o desenvolvimento de áreas urbanas na região (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Com efeito, as cooperativas, além de dinamizar o setor agropecuário, também movimentam a economia da região como um todo, por exemplo, via geração de empregos e/ou compras no comércio (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 4). A fala do entrevistado da instituição 19 oferece uma dimensão do papel das cooperativas no desenvolvimento regional, ao ressaltar que, sem as cooperativas, não se teria a metade da estrutura atualmente observada.

A cultura cooperativa na região se originou por necessidade. Os imigrantes se organizaram em cooperativas quando chegaram na região, e aconteceu de já virem com propostas de cooperativas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). O aspecto da origem dos imigrantes também representou influência para que a região apresentasse esse perfil cooperativo:

[...] onde não tem essa colonização não é assim; se tu ires em um município que não tem essa colonização, a coisa não anda. [...] Há um diferencial muito grande nisso, de cultura, de tradição, de trabalho, de coragem para investir. [...] Tem que ter, além de muito trabalho da família, coragem para investir (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3).

Sobre esse assunto, é útil referir ao destaque de Schneider (2009), de que os processos de desenvolvimento assentados nas dinâmicas territoriais - que abrangem aspectos socioculturais, entre outros - apresentam um desempenho melhor do que aqueles que não se apresentam dessa maneira. Ainda em relação à cultura cooperativa da região,

[...] nós temos crédito, nós temos produção e energia nas cooperativas, então isso é uma

estrutura que eu creio que a migração trouxe junto. A imigração alemã e italiana trabalharam em equipe, porque antigamente eles já trabalhavam com um vizinho, ajudando o outro; [...] então a cultura que fez o não viver sozinho, [fez] as comunidades, as sociedades escolares, a igreja, sempre o pensamento coletivo, isso também fez com que surgissem as cooperativas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6).

Esse aspecto também foi ressaltado pelo entrevistado da instituição 21, ao indicar que a “formação histórica da região se dá pela colonização de povoamento; as pessoas vêm para cá em pequenos grupos e elas tem que se ajudar para sobreviver, e esse ‘tem que se ajudar’ faz com elas tenham que trabalhar de forma conjunta” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21). Feix e Jornada (2015) também consideraram a incidência de manifestações de perfil cooperativo como uma característica marcante dessa região, decorrente da influência sociocultural do seu processo de colonização. De uma maneira geral, é uma região fundamentalmente associativa e cooperativa, com pequenas e médias propriedades familiares. Todavia, a pressão do mercado não favorece propriedades com as características testemunhadas na região. Por exemplo, há empresas privadas que já não aceitam propriedades com menos de 15 hectares, que, por serem muito pequenas, apresentam dificuldades para se mostrarem competitivas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21).

Outra característica que os imigrantes trouxeram foi a policultura, quer dizer, o envolvimento com diversas atividades na propriedade. De fato, Cyrne (2015) evidencia a presença da policultura nessa região: dos produtores de leite analisados no seu estudo, 20% trabalhavam também com suínos, 20% com a agricultura e 16% com piscicultura e aves. Esse aspecto auxilia os produtores nos momentos de crise de uma atividade, na medida em que a receita das demais práticas equilibra a renda do produtor e evita que ele saia da atividade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 19).

O sistema cooperativo tem o princípio de distribuição entre os associados de parte do resultado do ano (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12 e 17), além de realizar prestações de contas aos seus associados (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17). Cechim (2014) ressalta igualmente a geração e a distribuição de maneira equitativa da renda. Diversos entrevistados também apontaram como um ponto

positivo do cooperativismo o fato de o retorno permanecer na região, quer dizer, mais especificamente, destacaram o aspecto de as cooperativas exibirem compromisso com o território. Mas também se salientou, a título de aspecto não tão positivo, que as cooperativas tentam direcionar a venda de todos os produtos produzidos nas propriedades para as suas próprias estruturas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11).

Alguns diferenciais das cooperativas referem-se à questão do fomento, pois oferecem auxílio não só financeiro ao produtor, ao maior acesso à informação e ao aspecto do cooperado ser dono da cooperativa. As cooperativas trazem o produtor para mais perto da empresa, mostrando um tipo de relacionamento e uma cadeia de trabalho diferentes (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2). O produtor se sente mais parte do negócio (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15), com voz dentro da cooperativa (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 20). Mais especificamente, as cooperativas têm uma obrigação social com o associado, praticando um trabalho de construção, de amparo ao produtor, diferentemente do que as empresas privadas significam, pois para estas o produtor é somente um fornecedor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3).

Magalhães (2007) salienta que as cooperativas possuem um capital simbólico, decorrente da forte identificação dos agricultores familiares com tais estruturas, e isso estimula a confiança na organização e sua credibilidade. Esse aspecto é similar ao destacado por Abramovay et al. (2006 apud SOUZA, 2007), quando assinalam que as cooperativas conseguem converter em capital econômico o que possuem como capital simbólico. Note-se que as habilidades sociais das cooperativas do setor de leite advêm de sua capacidade de mobilizar diferentes formas de capital, no bojo de estratégia para inserir os produtores familiares pobres em posições melhores no mercado lácteo. Essas habilidades sociais podem se expressar na construção de vínculos de proximidade com os produtores e na capacidade de desenvolver cooperação com empresas de médio porte presentes na região (ABRAMOVAY et al., 2006 apud SOUZA, 2007).

Um aspecto que diferencia as cooperativas das empresas privadas é que, nelas, “há um compromisso, uma consciência com os associados [...]; elas são fundamentais porque abrigam também os pequenos, e já as grandes não querem saber; se não tem 1.500 litros, eles não estão nem aí [...]; as cooperativas têm uma tolerância maior, de amparo a esses produtores” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3). As cooperativas apresentam uma maior tolerância, por exemplo, em relação à

heterogeneidade tecnológica dos seus fornecedores, quando comparadas com as empresas privadas (CECHIM, 2014). Neste aspecto, Merel et al. (2009) frisam que as cooperativas enfrentam dificuldades para excluir os associados “marginais” em termos de tecnologia, volume de produção e qualidade. As empresas multinacionais procuram captar leite junto aos grandes produtores, deixando de lado os pequenos, ao contrário das cooperativas, que trabalham com ambos os portes de produtores (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 18). Esse aspecto da forma de atuar das grandes empresas configura, ao que parece, tendência internacional. Zuñiza-Arias (2011) indicou que na Nicarágua as empresas multinacionais obtêm suas matérias primas diretamente de produtores médios e grandes e de cooperativas coletoras de leite, o que permite assinalar que o comportamento indicado na entrevista acima mencionada não caracteriza somente o Vale do Taquari; é uma característica mais geral da atuação dessas empresas.

Aquelas empresas captam dos produtores chaves, que influenciam os demais. Além disso, elas, por assim dizer, “pescam o peixe pronto”, quer dizer, interagem com o produtor grande, que já tem um serviço de veterinário fixo, um local de compra de insumos fixo, um produtor que já realiza tudo por conta e em relação ao qual a empresa não necessita realizar grandes investimentos. O problema dessa situação está no encaminhamento para um modelo de grande dependência final: o produtor que tem 1.000 ou 1.500 litros por dia, e que vende para a empresa multinacional, pode receber um preço mais elevado, mas não pode “falhar”, não pode ter nenhum problema, porque, se algo ocorrer, não conseguirá pagar a expressiva infraestrutura que instalou (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 20).

Um exemplo do significado dessa diferença entre as cooperativas e as empresas privadas teve a ver com a importação de leite. As primeiras não importaram leite e enfrentaram uma concorrência séria das empresas, que importaram volumes significativos e comercializavam no mercado nacional como se fosse leite produzido no país, concorrendo com o produto nacional. Uma consequência foi o efeito sobre o preço do produto na gôndola. Entre as empresas que se destacaram na importação de leite estavam a Lactalis, a Nestlé e a Conaprolí (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3).

Outro aspecto que diferencia as cooperativas das empresas privadas, principalmente das multinacionais, é que o valor gerado, no caso das primeiras, permanece na região. Ocorre aplicação na região, ao passo que os grandes grupos ou as empresas multinacionais podem gerar valor numa região e protagonizar distribuição para outras regiões do

país e/ou do mundo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5 e 7). As cooperativas são oriundas do local, e lá permanecem, enquanto as empresas privadas, principalmente as maiores, tendem a migrar quando surgem outras oportunidades mais lucrativas ou quando o negócio no território em questão deixa de ser lucrativo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11). Além disso, o comando das grandes empresas não está localizado na região; o produtor consegue ter acesso ao gerente, mas é mais complicado para articular um vínculo do que o observado no caso das cooperativas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13), sendo que nestas a relação é mais direta, conseguindo o produtor ter acesso ao presidente (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 16). Outro ponto de diferenciação é que as empresas privadas chegam com um projeto pronto e os produtores tem que se adaptar, enquanto nas cooperativas ocorre discussão com o quadro de associados (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 9).

No tocante à assistência técnica, as cooperativas, na sua origem, trabalharam muito essa questão, mas em decorrência do crescimento dessas estruturas, com o porte atingido atualmente, deixou de ser viável a prestação de assistência técnica individual (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Contudo, segundo o entrevistado da instituição 21, as cooperativas prestam uma assistência técnica melhor do que se observa junto às empresas privadas do setor do leite.

Ao analisar o impacto das cooperativas no setor do leite, o entrevistado da instituição 13 salientou que elas sempre pagam os produtores e que nenhuma das cooperativas da região esteve envolvida na fraude do leite apurada na operação leite compensado. Além disso, as cooperativas apoiaram as iniciativas locais no momento da crise decorrente da importação de leite, articulando-se com outras instituições da região nas reuniões na Assembleia Legislativa e nas mobilizações, como no caso do fechamento da ponte internacional na cidade de Jaguarão (RS) (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

No tocante à relação de mercado das cooperativas, o entrevistado da instituição 21 apontou a sua necessidade de serem competitivas, de funcionarem como uma empresa, pelo fato de trabalharem com *commodities*. Com efeito, as cooperativas enfrentam diversos tipos impasses, como se verificou, por exemplo, em relação ao fato de não terem importado leite em pó. Isso fez com que tivessem prejuízos, mas, nas palavras de um interlocutor, como é que essas estruturas iriam “deixar de comprar leite do seu dono, e [...] [iriam] comprar de outro?; Não tem como, não faz sentido; [...] [elas estariam] se autodestruindo” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 21).

Um aspecto a ser especialmente destacado em relação às cooperativas que se consolidaram é a sua profissionalização. Com efeito,

[...] elas têm buscado cada vez mais ter gestões profissionais; [...] [as que estão] hoje no mercado já são altamente [profissionais]. Ela tem um sistema cooperativo, mas ela visa resultado, porque tem que investir, tem que fazer o pagamento, por exemplo, do leite igual a qualquer outra empresa ou melhor; quer dizer, ela está inserida no mercado globalizado; se ela não tiver uma gestão profissionalizada, vai estar fora; [...] então as cooperativas têm, sim, se profissionalizado, mas não é de hoje; aquelas que tinham dificuldades, obviamente que foram absorvidas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12).

Ainda em relação às cooperativas, o entrevistado da instituição 16 apontou que tais estruturas são bastante fiscalizadas:

[...] querendo ou não, estão tirando o espaço das grandes [empresas], é inevitável isso. Uma cooperativa pequena, no início, tinha suas vantagens; hoje uma cooperativa ao nível da Languiru e da Cosuel praticamente é uma S.A., uma empresa, só tá o nome cooperativa e a forma como se relaciona com os associados; as regras e as leis são as mesmas de qualquer outra empresa (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 16).

A importância das cooperativas não é observada só no setor lácteo regional. Dados do Rabobank (2018) evidenciam sua relevância no setor lácteo em escala global: tais estruturas ocupam da quarta até a sétima posição no *ranking* das principais empresas de lácteos no mundo, segundo o valor da venda de lácteos no ano de 2017. No que concerne ao papel ativo das cooperativas, destacam-se experiências em países europeus como Dinamarca e Finlândia (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014), assim como países da Oceania, além dos Estados Unidos e do Uruguai, entre outros.

13.10.2 Aspectos do processo de reestruturação das empresas atuantes na região

No tocante às iniciativas de reestruturação das empresas locais realizadas nos últimos 10 – 15 anos, os entrevistados apontaram alguns casos de falência e um outro de sucessivas vendas da empresa. As empresas têm a necessidade de acompanhar a evolução do setor ou ficam estagnadas, precisando, portanto, qualificar o corpo técnico do laticínio, entre outras medidas.

As pequenas empresas dificilmente conseguirão entrar num mercado de grande concorrência, por exemplo, dificilmente conseguirão um espaço na gôndola de uma grande rede de varejo, por não terem escala e regularidade de produção. Essas empresas pequenas buscam outros nichos de mercados, pois não tem condições de concorrer nos ramos das empresas maiores (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17). Sobre esse tipo de problema, Coletti e Lins (2011) apontaram que um aspecto da globalização, principalmente no setor agroalimentar, é o predomínio da grande distribuição em detrimento dos canais tradicionais. Isso tem como consequência o fato de, em geral, se operar com menos produtores especializados, o que em muitos casos significa a exclusão de pequenos produtores individuais.

De uma maneira geral, as pequenas agroindústrias familiares regionais têm um nicho de mercado específico, e a princípio não passam por processos de fusões e aquisições (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). O entrevistado da instituição 2 complementou informando que os pequenos laticínios também estão à margem desse processo. Destaque-se que as pequenas agroindústrias e queijarias enfrentam dificuldades para se manter no mercado, como em aspectos de legislação e inspeção envolvendo, por exemplo, a mudança do sistema de inspeção municipal (SIM) para o sistema unificado estadual de sanidade agroindustrial familiar, artesanal e de pequeno porte (SUSAF) (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

Já as cooperativas da região estão conseguindo se manter no mercado. Algumas estão adequando e/ou ampliando as suas indústrias, além de captarem a produção de outras regiões nas quais o sistema da indústria privada faliu ou enfrenta recuperação judicial (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13).

No caso das empresas privadas maiores, está ocorrendo um processo de fusões e aquisições. A empresa Elegê, por exemplo, passou por sucessivas vendas, sendo que seu porte continua igual (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Nas empresas grandes está

ocorrendo uma fusão de marcas: por exemplo, a Lactalis engloba diversas marcas, como a Batavo e as marcas da antiga Elegê, entre outras, um tipo de processo que ocorre geralmente nas empresas com escala maior (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2). Observe-se que esse processo de fusão de marcas é citado por Bugna e Porta (2013) como uma estratégia das grandes empresas, em nível mundial, visando fortalecer seu portfólio.

Na região também ocorreu a falência de diversos laticínios. Uma ilustração concerne ao laticínios Hollmann (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3), que inicialmente foi vendido, e depois ocorreram problemas relacionados com a operação leite compensado, e então a empresa fechou (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11). A empresa Latvida, por sua vez, fechou durante um certo período (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3), quando até entrou em recuperação judicial, e agora está de volta ao funcionamento (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3). Além disso, uma unidade receptora de leite foi transformada em depósito de leite (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6); essa unidade pertencia à antiga Bom Gosto, e a Lactalis a adquiriu com a finalidade de reduzir o número de unidades de processamento funcionando na região (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8).

A empresa Pavlat também encerrou as atividades, tendo realizado o pagamento dos fornecedores; já a empresa Promilk ainda não realizou tal pagamento. No caso da Promilk já foram realizadas diversas assembleias, mas sem encontrar uma solução para o problema (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7). Ressalte-se que a Promilk vendeu o seu espaço físico, mas não vendeu a marca; os donos continuam adquirindo o leite Spot, ou seja, compram o leite dos produtores rurais e depois comercializam com as empresas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11).

Enfim, o entrevistado da instituição 20 apontou que as falências de empresas que ocorreram na região foram principalmente decorrentes de má gestão, falta de profissionalismo e falta de foco. Este último aspecto refere-se ao fato de que essas empresas competiam com produtos produzidos em escala pelas grandes empresas; mais especificamente, demonstração de falta de foco no sentido da adequada percepção de qual era o público alvo de seus produtos.

Um exemplo de venda de empresa relacionada diretamente com o processo de globalização, particularmente com o processo de entrada de empresas multinacionais no país no período da abertura comercial, diz respeito ao caso da Lacesa. Segundo o entrevistado da instituição 11, a Lacesa era uma empresa que, com tradição no mercado que foi

adquirida pela Parmalat. Esse tipo de aquisição está longe de ser raro, pois a compra de uma empresa já estabelecida reduz os custos de entrada em novos mercados (FAVERET, 1999, apud SANTANA, 2003). Todavia, o procedimento que representou um traço predominante no processo de aquisição de empresas por multinacionais nas décadas de 1980 e 1990 era a compra de empresas em situação financeira desfavorável, e que apresentavam marcas com penetração nos mercados regionais (BORTOLETO; CHABARIBERY, 1998 apud SANTANA, 2003). “A Parmalat era uma esperança quando veio, foi a primeira multinacional que entrou na região [...] [ela veio] com sucos, bolachas, com aquele mix de produtos e foi uma decepção” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11).

Depois da crise da Parmalat a empresa foi adquirida pela empresa Bom Gosto, que também adquiriu a Nutrilat. Mais tarde o grupo se tornou Lácteos do Brasil (LBR); atualmente parte dos ativos da LBR pertencem à Lactalis. Com a crise da empresa Parmalat, os produtores que permaneceram com o grupo ou depois retornaram receberam o pagamento pelo fornecimento de leite. Inclusive, muitos dos produtores da antiga Lacesa viraram-se para a Parmalat, e depois para a Bom Gosto, estando hoje com a Lactalis. Mas há casos de produtores que saíram da Parmalat e nunca mais venderam para empresas do grupo, e que não chegaram a receber o pagamento (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11).

13.10.3 O impacto da entrada de empresas multinacionais no mercado local

De uma maneira geral, quando uma grande empresa entra no mercado conflitos tendem a ocorrer, pelo menos, e principalmente, até cada empresa se ajustar com a sua fatia de mercado na produção primária, além dos conflitos de vendas no varejo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15). Para o entrevistado da instituição 2, o impacto da entrada de uma empresa grande já começa no campo, no fornecimento de leite, e ocorre até na comercialização. De fato, passa-se a ter uma empresa a mais disputando uma fatia do mercado, o que tem reflexos principalmente em momentos em que não há crescimento do consumo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2).

As grandes empresas, quando entram, causam oscilações no mercado porque apresentam uma maior capacidade financeira para realizar pagamentos mais elevado ao produtor, fazendo com que este migre de outras empresas. Assim, as grandes empresas conseguem

colocar o leite a um preço mais baixo na gôndola, de modo a entrar no mercado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 19). De fato, conforme depoimento registrado, uma grande empresa entra numa grande rede de varejo e coloca o preço inferior aos das demais empresas por um período, até conquistar o consumidor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 20). Assim, como elas têm uma maior capacidade financeira, conseguem trabalhar com preços diferentes das pequenas empresas, sendo que, “no fim, todo mundo tem que seguir o que [...] [elas fazem] senão tu acabas ficando fora [do mercado], pois o consumidor em geral vai pelo preço” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 19).

As grandes empresas apresentam um mix de produtos maior e têm um custo menor de embalagens, quando comparadas com as cooperativas da região, que atuam principalmente no segmento de leite longa vida. Além disso, a indústria das cooperativas é mais pesada, quando comparada às grandes empresas, que conseguem insumos como embalagens a um preço inferior, devido ao volume que adquirem. O mix de produtos das grandes empresas representa agregação de mais valor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6).

Por sua vez, as cooperativas, na sua maioria, trabalham com outros setores além do leite. Isso lhes permite a manutenção quando um setor está com problemas. Além disso, os supermercados e as fábricas de ração dificilmente apresentam prejuízo (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 9).

Outro aspecto é que a entrada de novas empresas no mercado faz com que empresas já instaladas busquem diferenciais competitivos. No mercado existe espaço para as diversas empresas do setor, sejam as empresas e as cooperativas mais regionais, que tem um mercado consumidor mais regional e que apresentam uma marca fortalecida, tendo o seu nicho de mercado devido à sua marca, pelo tempo de trabalho na região, entre outros fatores, sejam as empresas nacionais e internacionais que trabalham com um mercado consumidor nacional. As empresas regionais têm a necessidade de crescer, cortando despesas ou ampliando a produtividade, para se manterem competitivas num mercado cada vez mais globalizado. Em geral, cada empresa se especializa num público alvo, trabalhando em escala nas *commodities* ou trabalhando com produtos diferenciados, sendo que cada empresa busca se ajustar ao seu mercado (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12).

O entrevistado da instituição 5 assinala que é positivo haver concorrência na região, pois se houvesse apenas uma empresa, mesmo

sendo uma cooperativa, esta iria mandar no mercado. A concorrência é positiva porque acaba resultando em disputa pelo fornecimento de leite, o que eleva um pouco o preço pago ao produtor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6). Já para o entrevistado da instituição 3, a entrada da empresa é positiva para o setor quando a empresa vem agregar tecnologia, valorizando o produtor, representando uma entrada bem intencionada. Caso contrário, a entrada é negativa, como quando cria um descompasso que prejudica as empresas da região. Essa preocupação também está visível na fala dos entrevistados das instituições 10 e 13, sobre a necessidade de conhecer os projetos de longo prazo das empresas, e na fala do entrevistado da instituição 21, sobre a necessidade de evitar a concorrência desleal.

Pesquisando sobre esse tipo de assunto, Taglioni e Winkler (2014) abordam a questão da atração de IED's "corretos", destacando a necessidade de avaliar a natureza do investimento e o potencial de transferência tecnológica do mesmo para as empresas nacionais. A ideia trabalhada gira em torno da necessidade de conhecer os planos de longo prazo das empresas que se pretende atrair para a região. Outro canal de transmissão é o efeito transbordamento da tecnologia, que permite melhoria da produtividade das empresas locais que estão envolvidas diretamente e indiretamente com a cadeia (TAGLIONI; WINKLER, 2014).

Além disso, a entrada de uma empresa nova tende a afetar o relacionamento das demais empresas atuantes no setor. Por exemplo, a entrada da Lactalis fez com que as cooperativas da região se unissem de novo depois de um período de atritos entre elas, principalmente quando aquela empresa começou a retirar produtores de ambas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3). As cooperativas da região tinham realizado investimentos em capacidade produtiva com base no fornecimento que tinham, e com a entrada da Lactalis ocorreu perda de fornecedores, com impacto em termos de capacidade ociosa nas cooperativas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7).

Mais especificamente, quando uma indústria nova com capacidade de processamento de, por exemplo, 500 mil litros por dia entra na região, as outras indústrias vão perder esse essa quantidade devido à migração de produtores. A razão é que o aumento da produção de leite na região ocorre gradualmente, e não imediatamente (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11). Assinale-se que essas empresas multinacionais procuram atrair os grandes produtores; depois a própria cooperativa enfrenta falta de fornecimento de leite, devido à migração dos produtores (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 18).

A Lactalis quando se instalou na região, captou produtores rurais que vendiam leite para as cooperativas oferecendo preços relativamente maiores do que os praticados pelas segundas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Sobre questões desse tipo, e relativamente ao aspecto do pagamento, Cechim (2014) ressalta que as cooperativas apresentam dificuldade de remunerar adequadamente os produtores com qualidade mais elevada. Isso causa uma “seleção adversa”, com a redução da qualidade do produto e/ou a saída dos produtores de maior qualidade da cooperativa. Destaque-se que as empresas multinacionais foram as que realizaram as importações de leite, e foram as primeiras a reduzir o preço pago ao produtor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Em relação à fidelidade dos produtores com as empresas, os produtores são fiéis, mas quando a oferta é vantajosa eles acabam migrando. Isso caracteriza principalmente os produtores médios e grandes, que eventualmente tenham algum financiamento a ser quitado, pois geralmente os preços oferecidos inicialmente são atrativos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Por exemplo, se a empresa privada pagar R\$ 0,20/l a mais do que a cooperativa, os produtores vão analisar “se ele é um produtor de longa data, um sócio fundador de uma cooperativa; eles vão pensar muito para sair; [a entrada de multinacionais] impacta, mas não muito naqueles que são fiéis; aqueles que estão soltos migram muito, são instáveis” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17).

Mas o entrevistado da instituição 9 lembrou que essas grandes empresas entram no mercado com uma proposta melhor e depois decretam falência, e os produtores não recebem o pagamento. Isso faz com que o produtor tenha certo receio de trabalhar com uma empresa sobre a qual não tem conhecimento (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17).

O entrevistado da instituição 8 ressaltou que as empresas multinacionais apresentam maiores exigências, sendo que o produtor, para se adequar, tem a necessidade de realizar investimentos. Investimentos estes que não pagam pelo seu custo, mas o produtor, no impulso de ganhar alguns centavos a mais no preço, realiza os investimentos, que demorarão anos para dar retorno, sendo que o produtor arca com os custos dessas exigências (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 8). Assinale-se que as exigências das empresas multinacionais por aumento ou melhoria dos insumos dos fornecedores locais estão relacionadas com efeito demanda apontado por Taglioni e Winkler (2014), que representa um dos canais de transmissão do

upgrading social e econômico na CGV. Além disso, a participação na cadeia global de valor tem efeitos de reestruturação do mercado que não impactam apenas nas empresas inseridas na cadeia. A participação nos respectivos vínculos leva a um aumento na concorrência por recursos limitados entre as empresas inseridas na região, tanto as integrantes como as não integrantes da cadeia, fazendo crescer a produtividade média no médio prazo (TAGLIONI; WINKLER, 2014).

A seguir fala-se sobre o quanto os produtores e as empresas do Corede Vale do Taquari são afetados pelas importações e/ou pelas plantas físicas de outras empresas na região. Ressalte-se que os entrevistados compreendem que o Mercosul é um acordo macroeconômico que influencia os diversos setores da economia brasileira.

O entrevistado da instituição 12 ressalta que o Mercosul, mais especificamente a Argentina e o Uruguai, é um concorrente natural do Rio Grande do Sul no segmento lácteo, sendo que os atores locais precisam buscar um adequado posicionamento em relação a esse processo. Há uma necessidade de as indústrias trabalharem com alguns produtos que agreguem mais valor; atualmente as indústrias operam principalmente com leite UHT, leite em pó e queijo mussarela. O creme de leite é um subproduto, e há indústrias que apenas trabalham com leite UHT. Algumas têm bebida láctea no seu mix de produtos, e uma ou outra tem iogurte (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 11).

No período recente as importações tiveram impacto significativo na região, pois o excesso de oferta de leite no mercado interno fez com o preço pago ao produtor sofresse redução (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). No decorrer do ano de 2016 e no primeiro semestre de 2017, os volumes expressivos de importação tiveram como consequência o fato do preço do leite pago ao produtor ser inferior ao custo de produção, de modo que o produtor pagava para produzir (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13). As importações de produtos lácteos impactam o mercado doméstico, principalmente, quando o preço do produto importado é significativamente inferior ao do produto local, porque o consumidor final considera o preço no momento da compra (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 9).

As importações impactaram significativamente na região porque se vinha de uma situação na qual havia sobra de capacidade instalada dos laticínios, e ocorreu incentivo ao aumento da produção dos produtores e, em seguida, houve uma sobra de leite no mercado. Havia uma capacidade instalada de 10 milhões de litros por dia, com potencial para chegar a 17 milhões de litros por dia, e, de repente, na opinião

manifestada em entrevista, não havia mais para onde escoar o leite (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

Os produtores e as empresas que atuam na região foram afetados pela importação expressiva. Isso repercutiu tanto nos laticínios cooperativos como nos privados que adquirem leite do produtor, mas os laticínios repassam esse custo ao produtor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 17).

Entre as empresas, as cooperativas foram as principais afetadas por continuarem adquirindo leite dos associados. Como o leite importado tinha um preço inferior ao local, o preço se reduziu no mercado; mas as cooperativas não conseguiram reduzir o preço suficientemente, o que fez com que acabassem perdendo vendas (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 15). Financeiramente falando, para as cooperativas teria sido vantajoso importar o leite, mas essas estruturas têm compromisso com seus associados; as cooperativas enfatizam a questão da qualidade, e se tivessem importado leite teriam retrocedido em todo o trabalho focado em qualidade que desenvolveram (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 16).

Já a presença de filiais de empresas não afeta tanto, porque o estado do Rio Grande do Sul é exportador de leite. Assim, as empresas médias e grandes não conseguem vender toda a produção dentro do estado, e se voltam para mercados fora do estado. A influência é maior no caso das pequenas empresas, que só atendem ao mercado regional (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

13.10.4 Atuação do Conseleite e formação de preços pagos ao produtor

O Conseleite conta com a participação de membros representativos dos diversos segmentos da cadeia láctea, abrangendo os produtores, o setor industrial, os centros de pesquisa, a Embrapa, as universidades e os sindicatos das indústrias, entre outros atores (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2). Uma questão em relação ao Conseleite é que os produtores cobram para terem um assento mais efetivo no conselho. Atualmente estes têm representação, mas ela é insipiente, e se busca uma paridade melhor. Além disso, algumas instituições, como é o caso da Emater, participam como consultores, mas não têm poder de voto (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1).

No Conseleite é discutida a questão do custo de produção e da formação de preço, com base em análise de mercado sobre o acontecimento dentro da cadeia (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2). Assinale-se

que é a Universidade de Passo Fundo que realiza o cálculo do preço (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7). Aspecto a ser ressaltado em relação ao preço é que o produtor entrega o produto no início do mês, mas só fica sabendo do preço que irá receber no fim do mês. Se o preço do leite sofrer redução, o produtor só vai saber depois de já ter investido (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 7).

Quando se indagou junto aos entrevistados se as orientações de preços do Conseleite eram levadas em consideração pelos integrantes do setor lácteo no Corede Vale do Taquari, alguns indicaram que as empresas seguem o preço de referência do conselho. Para outros, o preço é determinado pelo mercado, e alguns entrevistados citam uma combinação entre os dois anteriores. Na opinião do entrevistado da instituição 1, por exemplo, as empresas seguem as orientações do Conseleite, enquanto na opinião do entrevistado da instituição 21 o mercado determina o preço. Pode-se constatar tal coisa no preço praticado pelas empresas na época da crise de importação: na região do Vale do Taquari o preço médio foi de R\$0,80/l, enquanto em regiões onde não ocorreram mobilizações o preço médio chegou a R\$0,60/l.

Por sua vez, o entrevistado da instituição 3 considera que o preço do Conseleite não vigora muito na região. O que prevalece é o mercado, porque o preço do conselho corresponde a um leite obtido sem muita tecnologia, tratando-se de um preço mais balizado por baixo. Na região as empresas observam o preço das outras empresas, em alguns casos até aguardando para divulgar o preço do mês após saber o preço pago pela outra. Houve o caso de uma empresa que pagou R\$ 0,10/l a mais no fim do mês, porque as outras empresas tinham pagado um preço superior, e os produtores entraram em contato com ela solicitando providências. De fato, perder produtores para os outros laticínios desequilibra a produção de uma empresa específica; esta tem uma capacidade instalada de processamento, assim como compromissos de venda assumidos, e, portanto, não pode estar muito defasado em termos de preço pago ao produtor (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 3).

Já o entrevistado da instituição 5 salientou que existem diferentes preços no mercado. Uma empresa que apresenta maior agregação de valor nos seus produtos consegue remunerar o seu produtor melhor do que outras empresas. O preço indicado pelo conselho não apresenta nenhuma segmentação (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5).

O entrevistado da instituição 6 apontou que as empresas levam em consideração o preço do Conseleite e, ao mesmo tempo, observam o preço pago pelas demais empresas. Para o entrevistado da instituição 13, as empresas consideram o preço do conselho e mais alguns critérios da

própria empresa, como um *plus* por quantidade e/ou qualidade. Mas mesmo assim houve empresas que praticaram um preço inferior ao de referência do conselho (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 13). Para o entrevistado na instituição 17, o Conseleite está realizando um bom trabalho na questão do preço do leite, mas é difícil lidar com as grandes empresas, o que faz com que não haja garantia de que o produtor não vá receber abaixo do preço de referência.

13.11 TENDÊNCIAS DO SETOR LÁCTEO

Ao questionamento sobre as tendências do setor lácteo para os próximos 10 anos, os entrevistados apresentaram respostas heterogêneas, abordando assuntos como redução do número de produtores na atividade, profissionalização e aumento da automação. Cabe sublinhar que praticamente todos os entrevistados mencionaram as tendências de redução do número de produtores e de aumento da escala dos que permanecem na atividade.

O entrevistado da instituição 1 apontou que deverá acontecer uma diminuição do número de propriedades produtoras de leite, e na opinião do entrevistado da instituição 2 essa redução poderá chegar a 50%. Essa proporção irá depender da evolução do preço: poderá ser maior se o preço estiver desvalorizado ou ser menor se o preço tiver uma valorização que incentive os produtores a permanecerem na atividade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2).

Na opinião do entrevistado da instituição 15, os laticínios irão gradativamente deixar de adquirir o leite dos pequenos produtores nas localidades mais distantes, devido ao custo do frete. Esse problema da exclusão dos produtores menores e situados “fora das linhas de coleta” da rede de fornecimento de algumas empresas grandes privadas, é considerado por Feix (2016) como um dos aspectos da modificação nas condições de concorrência da indústria de laticínios no Brasil após as alterações do setor. Essas mudanças incluem a desregulamentação do mercado de produtos lácteos, a abertura comercial (principalmente com o Mercosul) e a difusão do consumo do leite UHT. A diminuição do número de produtores também foi citada pelo entrevistado da instituição 12, que assinalou que as propriedades que continuarão no setor deverão trabalhar com uma escala maior, para que a atividade continue viável, e de modo a poder automatizar a produção e reduzir o caráter penoso do trabalho. O mesmo entrevistado citou que esse processo de redução do número de propriedades atuando na atividade ocorre também em outros países. É o caso na Argentina, por exemplo, que conta com propriedades

maiores quando comparadas às gaúchas: em quatro anos o número de propriedades caiu de 12 mil para 10 mil (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12).

Guedes, Torres e Campos (2014), ao analisar a viabilidade dos sistemas agroalimentares brasileiros, apontaram para a necessidade de aumentar o nível de automação e mecanização nos sistemas, com a finalidade de reduzir perdas ao longo da cadeia. Esse processo seria acompanhado de uma seletividade social, em que predominarão os produtores tecnologicamente modernizados. Navarro e Campos (2014) destacam que o aumento gradual da participação dos produtores com maior escala nos mercados de alimentos, assim como a intensificação tecnológica, colabora para a desistência de uma parcela significativa dos produtores que têm menor porte econômico.

Nesse processo de redução do número de produtores de leite, os que permanecerão irão suprir a oferta, fazendo com que a produção cresça gradativamente. Na opinião do entrevistado na instituição 2, os produtores que permanecerão na atividade irão se profissionalizar, devido, entre outros motivos, ao maior grau de exigências, em relação, por exemplo, à qualidade e à sanidade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 9). Além disso, o entrevistado da instituição 7 apontou para um aumento do rigor da legislação que impacta no setor. O MAPA (2017), na análise das projeções da produção de leite, indicou que o crescimento da oferta será decorrente, principalmente, da melhoria da gestão nas propriedades e da produtividade do rebanho, e menos o resultado do aumento do rebanho. Também pode se observar uma tendência de concentração da produção e uma incorporação mais acelerada de tecnologia, principalmente nos médios e grandes produtores (MAPA, 2017).

Em virtude da consolidação do processo de envelhecimento da população no meio rural e da diminuição da mão de obra, haverá uma tendência expressiva de intensificação da automação (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 1). Entre as possibilidades de automação figura o maior emprego de robôs na atividade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 5). Outra tendência é o aumento dos sistemas de confinamento e semiconfinamento nas pequenas propriedades, sendo que nas propriedades com maior área os sistemas de produção à pasto têm a possibilidade de continuarem em atividade (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 6). Uma possível tendência na cadeia do leite é o enraizamento de um processo de integração similar ao caso dos suínos e frangos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 14 e 15).

Preocupação exposta pelo entrevistado da instituição 5 referiu-se à possibilidade de ocorrer uma mudança no perfil do produtor de leite, passando de uma produção familiar para a modalidade em que o produtor é um investidor que adquire as terras e robô, monta a estrutura e contrata os funcionários. Já o entrevistado da instituição 13 manifestou inquietação com a possibilidade de a propriedade ser direcionada para apenas uma atividade, por conta das exigências, o que pode representar risco nos momentos de crise do setor, pois não haverão outras atividades para contrabalançar a situação.

Também houve manifestação de preocupação, em relação ao futuro do setor, na fala do entrevistado da instituição 5, relativamente ao aumento da escala de produção. Tal processo haverá de representar a exclusão de muitos produtores da atividade, os quais terão que buscar outras atividades, e isso terá provavelmente repercussões nessas práticas alternativas.

Por sua vez, no âmbito do setor industrial, o entrevistado da instituição 8 indicou que o cenário será de uma maior concentração nas empresas maiores. As empresas que não forem competitivas irão sair do mercado ou passarão por fusões, pois encontram-se inseridas numa economia globalizada (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12). Em nível amplo, internacional, a tendência de redução do número de empresas na cadeia láctea como um todo, devido à consolidação e às economias de escala, também foi referida em abordagens desenvolvidas em publicações como OCDE – FAO (2016).

As empresas igualmente deverão aumentar a sua profissionalização. Ao mesmo tempo, avançarão em diversificação das linhas de produtos, melhoria dos processos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 2) e agregação de mais valor aos produtos (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA 12).

13.12 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A heterogeneidade do setor lácteo do Corede Vale do Taquari se torna mais visível com a análise das entrevistas realizadas em instituições chaves do setor. Em alguns aspectos as opiniões dos entrevistados divergiram, o que guarda relação, principalmente, com o tipo de público alvo de cada uma dessas instituições.

No âmbito geral, todos os entrevistados destacaram a importância do setor de leite para o Vale do Taquari, indicando uma relevância econômica expressiva na economia dos municípios, tanto no meio rural quanto no meio urbano, por conta da circulação de dinheiro no

comércio. Além disso, a atividade também tem participação expressiva na arrecadação tributária de uma parcela de municípios da região. De fato, um diferencial da atividade leiteira é que ela proporciona uma remuneração mensal, enquanto que no suíno, por exemplo, essa remuneração ocorre a cada três ou quatro meses, e nas culturas agrícolas, como a soja, a remuneração é anual.

A remuneração do leite é empregada pelos produtores na quitação de contas como em água e mercado, atuando como o capital de giro dos mesmos. Além disso, a cadeia do leite é mais longa do que aquelas em que incidem processos de integração, pois no caso do leite o produtor escolhe onde vai adquirir os insumos para a produção. Mas, além da função econômica, o leite também apresenta uma função social, devido ao número de famílias envolvidas na atividade, a quantidade de empregos gerados e a renda proporcionada principalmente para os pequenos produtores. Outra função social do leite é que a atividade mantém um número expressivo de produtores no meio rural.

Um aspecto da região destacado pelos entrevistados referiu-se à diversificação da produção, que equilibra as finanças da propriedade quando um setor está em crise. Essa diversificação revela-se ainda mais importante quando se considera que o preço do leite recebido pelo produtor apresenta elevada instabilidade no decorrer do ano.

Um diferencial da região é que os produtores de leite locais apresentam conhecimento tácito sobre a atividade, dominando o que é necessário para exercer a atividade. Mas cabe referir, em relação a tal aspecto, à questão do envelhecimento dos produtores, sendo que os produtores de mais idade apresentam maior dificuldade para acompanhar as tendências tecnológicas, principalmente quando não possuem sucessão na propriedade. Esses produtores de mais idade e sem sucessão são menos propensos a realizar investimentos elevados na atividade, que em diversos casos implicam a retirada dinheiro da aposentadoria para investir na propriedade. Quando confrontados com a necessidade de realizar investimento de grande vulto, optam por sair da atividade, no intuito de aproveitar a aposentadoria, ou migram para outros setores, como a bovinocultura de corte. A escolha deste setor se deve ao conhecimento prévio da atividade, devido às práticas no setor do leite, e também às estruturas já existentes na propriedade, as quais o produtor consegue empregar nessa atividade. Outro fator que influencia na saída dos produtores da atividade do setor do leite é o aumento das exigências, principalmente no tocante à qualidade do leite, como as IN's 51/2002 e 62/2011.

No tocante às políticas públicas que impactam no setor lácteo, em geral os entrevistados as consideraram como não complementares e até contraditórias, sem conseguir atender a realidade da região. Um exemplo de inadequação das políticas foi a redução da alíquota do ICMS dos produtos importados, enquanto os produtos produzidos localmente continuaram a registrar a incidência da alíquota normal. Isso acabou causando um excesso de importações de leite em pó, com desestabilização do preço e da produção local, tendo surgido suspeitas, inclusive, de prática de triangulação de leite por parte de agentes no Uruguai. Esse processo resultou em crise significativa no setor, pois o preço, em diversos casos, mostrou-se inferior ao custo de produção. As importações impactaram significativamente na região porque se vinha de uma situação na qual havia sobra de capacidade instalada dos laticínios, fruto de incentivos ao aumento da produção junto aos produtores, tendo em seguida ocorrido sobra de leite no mercado.

Outro revés que a cadeia da região enfrentou foi em conexão com a operação leite compensado, que teve como consequência a redução do mercado para o leite gaúcho no âmbito nacional, devido às consequências para a imagem do produto estadual. Isso afetou os diversos atores da cadeia na região. Decorreu desses reveses na cadeia a saída de entre 19 e 20 mil produtores da atividade primária no estado entre 2015 e 2017.

Uma problemática relacionada com as políticas públicas, apontada pelos entrevistados, foi o fato de tais políticas serem concebidas e implementadas setorialmente, sem considerar os aspectos territoriais. Constitui ilustração o problema da implantação da nota fiscal eletrônica quando o meio rural enfrenta problemas de entorno, como sinal de telefonia e de internet que não funcionam adequadamente.

Ainda no âmbito das políticas públicas, os entrevistados citaram a transformação do MDA em secretaria como iniciativa no sentido de não diferenciação entre produtores pequenos e grandes. Os entrevistados demonstraram preocupação com tal medida, pois a agricultura familiar tem uma necessidade maior de apoio para se desenvolver.

Em relação ao crédito, a elevação dos juros do Pronaf no período mais recente foi destacada como um revés ocorrido no setor, sendo que as atuais taxas de juros inviabilizam investimentos maiores. Sobre o crédito destinado às empresas, foi indicada a necessidade de uma taxa de juro subsidiada e com prazos mais longos de pagamentos, para que o setor consiga se tornar competitivo no âmbito global, e também para que a empresa logre acompanhar os avanços tecnológicos. Isso é importante sobretudo se o país quiser se tornar um exportador de lácteos, pois seus

custos são elevados na comparação com os de outros países, e a qualidade do leite ainda é inferior, havendo a necessidade de avançar em qualidade para conseguir adentrar outros mercados.

As principais mudanças que ocorreram no setor lácteo nos últimos 10 – 15 anos referiram-se à elevação das exigências em relação à qualidade do leite, ao envelhecimento dos produtores, à falta de sucessão em um número significativo de propriedades e à entrada de novas empresas do setor na região. Outra mudança foi a crescente profissionalização dos produtores e das indústrias, inclusive das cooperativas, o que se revelou uma necessidade. De fato, se elas não tiverem uma gestão profissionalizada, sairão do mercado, considerando que encontram-se inseridas num mercado globalizado. A profissionalização veio acompanhada por pressões para aumentar a escala de produção dos produtores. No aspecto tecnológico, há produtores que estão acompanhando a evolução, alguns inclusive já trabalhando com robôs, enquanto outros, principalmente os de mais idade, não estão seguindo o processo de modernização. Um fato citado por um entrevistado é que a necessidade de ter resfriador a granel representou um dos primeiros limitadores da atividade. Outro entrevistado observou que falta um dimensionamento da tecnologia para a agricultura familiar: ou é de ponta ou é “na base da enxada”, gerando dificuldade para o produtor adquirir, ainda mais nos momentos de rentabilidade adversa do setor.

Quando se analisa o relacionamento entre os atores da cadeia, tem importância uma indagação realizada pelos entrevistados, sobre o quanto a distribuição do rendimento entre os elos da cadeia é equilibrada, ou seja, se trata de uma cadeia “justa”. Os entrevistados, em geral, colocaram que no momento da compra dos insumos o produtor tem bastante autonomia. Alguns entrevistados destacaram que, no momento da comercialização, pelo menos uma cooperativa induz a venda, pois o produtor já tem contrato de venda de outros produtos com a mesma.

Destaque-se que a prática de contratos entre produtores de leite e empresas não é usual, tendo o produtor uma liberdade de trocar de laticínio quando o preço recebido não é satisfatório. De todo modo, em geral os preços praticados no setor são similares. Em relação à formação de preços pagos aos produtores de leite, alguns entrevistados apontaram que as empresas seguem o preço de referência do Conseleite; para outros, o preço é determinado pelo mercado, e alguns entrevistados mencionaram uma combinação entre os dois anteriores.

O aspecto da relação da indústria com o varejo também foi abordado. Vários entrevistados comentaram que o varejo exerce influência significativa no preço do produto final. Esse segmento consegue influenciar haja vista o volume das aquisições, mas pode também influenciar em outros aspectos, como ao requerer uma embalagem ou uma marca diferenciada para a sua gôndola. Antigamente as empresas só entregavam o produto na porta do mercado, e o resto o mercado fazia; atualmente são as empresas que colocam o produto na gôndola. Elas pagam pelo espaço na gôndola e pelo *marketing* dentro do mercado, além de arcarem com os enxovais que o varejo solicita das indústrias.

Os entrevistados também ressaltaram que a união entre os atores do setor ocorre apenas em casos extremos, como na situação da crise da importação de leite, e que depois de solucionado o problema pontual cada ator segue o seu caminho. A união entre os produtores rurais, por exemplo, foi considerada pelos entrevistados como um aspecto que deveria ser melhorado. Um entrevistado apontou que os produtores não tem noção da força que possuem quando unidos, e que uma maior união poderia contribuir para melhorar a sua situação. Por exemplo, um entrevistado ressaltou que os produtores foram os mais afetados pelo impacto da fraude do leite, mas não foram eles que realizaram a fraude; deveriam ter um papel mais ativo, participar de reuniões ou audiências públicas, para tornar a cadeia mais equilibrada. Também se destacou que, atualmente, com a profissionalização do produtor, é mais difícil a sua participação, por exemplo, de alguma mobilização, devido aos compromissos assumidos.

Entre as ações coletivas que os produtores realizam constam as mobilizações contra a reforma da Previdência Social e as que ocorreram no momento da crise do setor de leite. Nesse último momento ocorreram manifestações lideradas pelos sindicatos em frente às empresas importadoras e o fechamento da ponte internacional na cidade de Jaguarão. Além disso, o Codevat articulou diversos atores da região, buscando esclarecimentos e medidas para reverter a situação. Outro exemplo de mobilização diz respeito à articulação dos laticínios no tocante à nova IN, buscando a realização de adequações na medida.

Por sua vez, alguns exemplos de iniciativas locais na busca de adaptação às exigências da cadeia global de valor láctea, ou até para se contrapor as mesmas, são os condomínios de leite implantados pela cooperativa Cosuel. Cabe assinalar o mesmo para o programa de inclusão social e produtiva da cooperativa Languiru, assim como a abertura de uma agroindústria familiar. Outras iniciativas são a Câmara

do Leite, a criação do Instituto Gaúcho do Leite, e os cursos ofertados pelo Senar para os produtores rurais.

No âmbito do setor de processamento foram analisados cinco aspectos, sendo o primeiro deles relativo ao papel das cooperativas na região. Os entrevistados destacaram que a cultura cooperativa observada localmente é oriunda da colonização da região, com a necessidade de trabalho coletivo e o perfil dos imigrantes. Na região se desenvolveram cooperativas em diversos setores, envolvendo, por exemplo, energia elétrica, setor bancário e produção agropecuária. Considerou-se ter sido fundamental o papel das cooperativas para que a região adquirisse o seu atual nível de desenvolvimento, pois, entre outros aspectos, essas estruturas exibem compromisso com o território.

Alguns diferenciais das cooperativas em relação às empresas privadas é que as primeiras oferecem maior assistência técnica aos produtores e maior acesso à informação, protagonizando, de uma maneira geral, uma relação mais próxima com o produtor. Além disso, mostram uma maior tolerância com a heterogeneidade tecnológica e de escala dos produtores, quando comparadas com as empresas multinacionais. Estas buscam os médios e grandes produtores, ou seja, conforme a fala de um dos entrevistados, tais empresas “pescam o peixe pronto”, isto é, aquele produtor que já está consolidado. Outro aspecto que diferencia as cooperativas das empresas multinacionais é que, no caso das primeiras, o retorno permanece na região, não sendo enviando para outras regiões do país ou do mundo.

Um caso que exemplifica a diferença entre as cooperativas e as empresas privadas tem a ver com a importação de leite. As cooperativas não realizaram tal compra, e enfrentaram a concorrência das empresas que importaram um volume expressivo e comercializaram no mercado doméstico, ocasionando redução dos preços praticados e fazendo com que houvesse perdas de vendas, pela dificuldade de acompanhamento do nível de preço do produto importado.

Na região ocorreram algumas reestruturações das empresas atuantes na cadeia do leite. Algumas faliram, como, por exemplo, a Pavilat, o laticínio Hollmann e a Promilk, inclusive com débitos com os fornecedores. Entre as razões da falência estavam a má gestão, a falta de profissionalismo e a falta de foco na definição do público alvo. Inclusive, algumas empresas da região estiveram envolvidas na fraude do leite, investigada na operação leite compensado. Também representaram reestruturação no setor as vendas sucessivas dos ativos pertencentes à empresa Lacesa, que foram adquiridos pela Parmalat,

depois pela Bom Gosto, que se converteu em LBR, e agora pertencem à empresa multinacional Lactalis.

No tocante ao impacto da entrada de uma empresa multinacional na região, os entrevistados apontaram tratar-se de situação positiva para a concorrência do setor, mas que há necessidade de conhecer seus projetos de longo prazo com vistas a atrair empresas que adensem ainda mais o setor da região. Esse tipo de consideração aparece na abordagem de Taglioni e Winkler (2014), com respeito à ideia de atração de IED's "corretos". As grandes empresas, quando entram no mercado, causam oscilações devido ao fato de geralmente apresentarem uma maior capacidade financeira, o que lhes permite realizar pagamentos mais elevados ao produtor, causando migrações, e colocar o seu produto na gôndola com um preço inferior, pelo menos até conquistar a sua fatia no mercado consumidor. As outras empresas da cadeia ou seguem o que essa empresa está realizando, ou perdem mercado, pois os consumidores são muito influenciados pelo preço.

Além disso, as grandes empresas apresentam um mix de produtos maior e conseguem insumos, como embalagens, com um custo inferior devido à sua escala de aquisições. Enquanto isso, as cooperativas geralmente atuam em vários segmentos para conseguirem se manter competitivas no mercado.

No aspecto da produção primária, a entrada de uma grande empresa faz com que as outras instaladas percam produtores, pois a produção primária aumenta gradualmente e não de um momento para o outro. A grande empresa oferece um preço mais elevado, pelos menos temporariamente, para captar produtores de outras empresas. Por exemplo, no caso da entrada da Lactalis, as cooperativas da região que estavam tendo atritos se uniram de novo em decorrência da perda de produtores para a primeira. Além disso, um aspecto apontado por um entrevistado é que as empresas multinacionais geralmente apresentam níveis de exigências maiores, fazendo com que os produtores tenham que investir para conseguirem se enquadrar nas exigências. Uma preocupação em relação a isso, apontada por um entrevistado, é o encaminhamento para um modelo de grande dependência final do produtor: este não pode "falhar" com a empresa, pois, se não vender mais para tal cliente, que paga um preço mais elevado, não conseguirá arcar com o ônus financeiro ligado à infraestrutura que instalou para se ajustar às exigências.

Por fim, os entrevistados apontaram algumas tendências para o setor do lácteo. Os aspectos de redução do número de produtores e de aumento da escala dos que permanecem em atividade perpassaram

praticamente todas as entrevistas, sendo que a dimensão da redução dependerá de vários aspectos, como, por exemplo, o preço. Em decorrência da consolidação do processo de envelhecimento da população no meio rural, e também da diminuição da mão de obra, deverá ocorrer uma tendência expressiva de aprofundamento da automação na atividade. Além disso, foi citada a tendência à profissionalização dos produtores e das empresas, sendo que, no âmbito das segundas, haverá de ocorrer uma maior agregação de valor e um aumento da concentração.

CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A PARTE III

Na presente parte da tese foi abordado o aspecto empírico da análise, através das entrevistas realizadas com atores chaves da cadeia láctea do Corede Vale do Taquari, mais especificamente os produtores de leite, as empresas e as instituições. Essa região, como assinalado mais de uma vez no trabalho, possui tradição na atividade leiteira e conta com a atuação de algumas das principais empresas do setor em seu território.

Nesta parte buscou-se identificar e analisar os reflexos territoriais dos movimentos realizados no sector lácteo, pretendendo-se levantar e avaliar as iniciativas locais na forma de “respostas” aos processos gerais, inclusive – e principalmente – com vistas a atingir melhores posições na cadeia láctea, mas igualmente no intuito, quando fosse o caso, de resistir ao eventual ímpeto transformador dos processos enfiados na cadeia láctea.

De uma maneira geral, observa-se que o associativismo/cooperativismo é um traço marcante da região, derivado do seu processo de colonização. O predomínio de pequenas propriedades, geralmente administradas por produtores familiares, também está atrelado ao processo de colonização da região. Estes aspectos são fundamentais para compreender o perfil dos produtores de leite da região, que geralmente operam com uso da mão de obra familiar e possuem produção significativamente diversificada.

Observou-se que aspectos presentes na literatura acerca de desenvolvimento rural, como o envelhecimento da população do meio rural e a falta de sucessão familiar, também fazem parte da realidade da região. Entre as causas da falta de sucessão familiar encontra-se o caráter penoso da atividade, exercida 365 dias por ano. Em relação à produção de leite da região, observou clara heterogeneidade entre os produtores, e o mesmo também caracteriza a produtividade e as tecnologias empregadas, havendo produtores que operam com escala elevada de produção convivendo com pequenos produtores.

Em relação à saída dos produtores da atividade, os entrevistados destacaram que isso ocorreu principalmente entre os pequenos produtores, aposentados e/ou sem sucessão. Estes optaram por continuar apenas com a aposentadoria ou migraram para outros setores, que requerem menos trabalho e nos quais poderiam aproveitar algumas das competências adquiridas ao longo da vida, como a criação de gado de corte. Para estes produtores se tornou inviável continuar na atividade com o aumento das exigências, principalmente após a operação leite

compensado, não conseguindo acompanhar a evolução tecnológica, e com a crise do setor decorrente das importações, sendo que neste momento o preço recebido pelo litro do leite se encontrava abaixo do custo de produção. Este último aspecto foi apontado tanto pelos pequenos quanto pelos grandes produtores; o que os diferencia é que, no caso dos produtores maiores, há investimentos mais elevados, em instalações físicas, genética do rebanho e equipamentos, e isso dificulta a saída da atividade.

Já os produtores que permaneceram, ampliaram a sua produção, e principalmente lograram aumento da produtividade, pois em muitos casos o tamanho da propriedade é fator que limita a ampliação do rebanho. Por exemplo, tal ampliação acarretaria em elevação de custos, devido à necessidade de arrendar terras para produzir parte da alimentação do rebanho ou de adquirir alimentação de terceiros. No caso dos produtores que ampliaram a sua escala de produção, também se observou, geralmente, uma migração do sistema de produção a pasto para o sistema de semiconfinamento ou confinamento, além da ampliação do uso de tecnologias que facilitem o trabalho ou que poupem mão de obra, como a ordenha canalizada. Destaque-se que diversos entrevistados ressaltaram que as empresas incentivaram a adoção de tecnologias mais avançadas ou de aumento no controle da qualidade através de uma remuneração adicional aos produtores que, por exemplo, aderissem à ordenha canalizada ou instalassem sala de ordenha.

Entre as exigências das empresas apontadas no decorrer das entrevistas, encontram-se o uso do resfriador a granel, decorrente de legislação federal, e os cuidados com a qualidade do leite, por exemplo, não podendo haver presença de antibióticos no produto. A elevação das exigências na cadeia láctea como um todo, por conta, por exemplo, da IN 51/2002, teve entre suas consequências a profissionalização dos produtores e das empresas. Ressalte-se que diversos entrevistados indicaram que as cooperativas apresentam uma maior tolerância em face da heterogeneidade tecnológica e na escala dos produtores, quando comparadas com as empresas multinacionais, que buscam preferencialmente os médios e grandes produtores.

No que se refere às empresas, as informações obtidas nas entrevistas e na literatura indicam que no segmento de processamento a estrutura de mercado tem a forma de um oligopsônio, com algumas dominando a captação de leite. As empresas analisadas apresentaram um leque de atuação bem variado, em alguns casos trabalhando com os setores de processamento de suínos e frangos, fábricas de ração,

supermercados e até atividades no segmento da construção. Essa variedade de setores indica que as empresas analisadas conseguiram realizar *upgrading* intersetorial, empregando em outros setores capacidades adquiridas em um setor específico.

O mix de produtos das empresas também variou significativamente. Há empresas que trabalham com um mix mais enxuto, como, por exemplo, leite UHT e creme de leite, e outras que trabalham também com bebidas lácteas, queijos, leite condensado, achocolatados, sobremesas lácteas, compostos lácteos e, esporadicamente, leite em pó. Essa variedade também indica que as empresas estão realizando *upgrading* de produto, avançando em direção a itens de maior valor agregado. Apesar disso, mais de uma empresa declarou que reduziu o seu conjunto de produtos, seja devido à redução do poder aquisitivo dos consumidores, seja devido ao porte da empresa, que não comporta uma maior diversificação.

Uma estratégia que se destaca nas empresas em termos de agregação de valor e de *upgrading* na cadeia láctea é a utilização de marca própria, em alguns casos combinada com a comercialização de produtos sob a marca de redes de varejo. Além disso, foram verificadas algumas iniciativas, lideradas por diversas instituições, que buscam estudar as possibilidades de exportação dos produtos lácteos para outros países. O objetivo é adentrar primeiramente nas exportações com maior agregação de valor, como queijos e leite condensado, devido à falta de competitividade do país em produtos que são *commodities* como o leite em pó.

No tocante ao relacionamento entre as empresas atuantes no setor lácteo da região, pode-se concluir que há alguns casos de cooperação no âmbito do processamento, mas que na esfera da comercialização da produção o que prevalece é a situação em que cada empresa trata dos seus próprios interesses, individualmente. Isso pode ser verificado no caso das importações de leite em pó, ocasião em que diversas empresas importaram devido ao custo inferior ao do produto local, ao passo que as cooperativas não adotaram tal prática devido ao seu compromisso com os associados.

Já em relação ao impacto da entrada de uma empresa multinacional na região, os entrevistados apontaram tratar-se de situação positiva para a concorrência do setor, mas que há necessidade de conhecer seus projetos de longo prazo com vistas a atrair empresas que adensem ainda mais o setor da região. Esse tipo de consideração aparece na abordagem de Taglioni e Winkler (2014), com respeito à ideia de atração de IED's "corretos". As grandes empresas, quando entram no

mercado, causam oscilações devido ao fato de geralmente apresentarem uma maior capacidade financeira, o que lhes permite realizar pagamentos mais elevados ao produtor, causando migrações, e colocar o seu produto na gôndola com um preço inferior, pelo menos até conquistar a sua fatia no mercado consumidor. As outras empresas da cadeia ou seguem o que essa empresa está realizando ou perdem mercado, pois os consumidores são muito influenciados pelo preço.

Por sua vez, no plano do relacionamento da empresa com o segmento do varejo, a relação se alterou no decorrer do tempo, tendo ocorrido aumento das exigências por parte do segundo e pressões para a redução do preço dos produtos. Essas exigências abarcam aspectos relacionados com a qualidade, a quantidade, o tempo de entrega e as embalagens, entre outros. Essas exigências passam a ser maiores quando a empresa processa os produtos da marca própria da rede de varejo, no âmbito da qual se costumam realizar diversas auditorias nas empresas.

Em termos gerais, os entrevistados destacaram a importância do setor de leite para o Vale do Taquari, indicando uma relevância econômica expressiva na economia dos municípios, tanto no meio rural quanto no meio urbano, por conta da circulação de dinheiro no comércio. Além disso, a atividade também tem participação expressiva na arrecadação tributária de uma parcela de municípios da região. De fato, um diferencial da atividade leiteira é que ela proporciona uma remuneração mensal, enquanto que no suíno, por exemplo, essa remuneração ocorre a cada três ou quatro meses, e nas culturas agrícolas, como a soja, a remuneração é anual.

Mas, além da função econômica, o leite também apresenta uma função social, devido ao número de famílias envolvidas na atividade, a quantidade de empregos gerados e a renda proporcionada principalmente para os pequenos produtores. Outra função social do leite é que a atividade mantém um número expressivo de produtores no meio rural. Também foi destacada por um dos entrevistados que a exclusão das pequenas propriedades se encontra na pauta de discussão da maioria das empresas, enquanto as cooperativas buscam promover o desenvolvimento econômico e social dos seus associados.

A presença de cooperativas entre as principais empresas atuantes na região representa um indício de que o espírito cooperativo entre os produtores da região ainda está presente, mesmo que diversos entrevistados tenham destacado que iniciativas como troca de serviços, participação dos produtores em mobilizações, entre outras, são agora menos frequentes do que antigamente. No âmbito das empresas, por sua vez, dois casos de troca de informações entre as empresas da cadeia

foram realizados pelos entrevistados: os treinamentos em torno da parte técnica do leite, realizados no centro de treinamento da Federação das Cooperativas Agropecuárias (Fecoagro), e a iniciativa de intercooperação.

Por fim, a literatura acerca do desenvolvimento territorial rural enfatiza o papel das iniciativas locais, mas o que transpareceu nas entrevistas dos produtores foi uma resistência às ações coletivas na forma de reação às exigências da CGV. Um caso de iniciativa local verificado foi a expressiva presença das cooperativas no tecido produtivo do território, que adotam algumas medidas com vistas a melhorar a inserção dos produtores no mercado, como a criação dos condomínios de leite implantados pela cooperativa Cosuel e o programa de inclusão social e produtiva da cooperativa Languiru. Outras iniciativas verificadas foram a Câmara do Leite, a criação do Instituto Gaúcho do Leite e a criação da associação dos produtores de leite B. Além disso, dois exemplos de ações coletivas de maior expressividade foram as mobilizações realizadas pelos produtores contra a reforma da Previdência Social e as que ocorreram no momento da crise do setor de leite. Nesse último momento, ocorreram manifestações lideradas pelos sindicatos em frente às empresas importadoras e o fechamento da ponte internacional na cidade de Jaguarão/RS.

Os entrevistados ressaltaram que a união entre os atores do setor ocorre apenas em casos extremos, como na situação da crise da importação de leite, e que depois de solucionado o problema pontual, cada ator segue o seu caminho. A união entre os produtores rurais, por exemplo, foi considerada pelos entrevistados como um aspecto que deveria ser melhorado.

14 CONCLUSÃO

O setor lácteo tem passado por significativas mudanças em escala mundial nas últimas décadas, como aumento da concentração nas estruturas de oferta, aumento do peso do segmento do varejo e diversificação de produtos, com processos similares aos que ocorrem no setor agroalimentar como um todo. Essas mudanças são multiescalares, ou seja, seus reflexos são visíveis em diversas escalas, tanto no plano nacional quanto no regional. Um exemplo disso é a inserção do Brasil na cadeia global de valor láctea, com a atuação em seu território de empresas multinacionais que transmitem padrões internacionais para a esfera local. Os produtores enfrentam, assim, a necessidade de se adaptar a esses padrões para poderem integrar a cadeia de fornecimento dessas empresas, ou até para não serem excluídos do mercado uma vez que, em muitos casos, essas empresas determinam os padrões a serem seguidos pelas demais empresas atuantes no setor.

A ascensão das cadeias globais de valor possibilitou que países e/ou regiões se especializassem em aspectos específicos da produção, em vez de em setores industriais completos. As possibilidades de *upgrading* na cadeia, seja em termos de processo, de produto, de função ou intersetoriais, dependem do estágio da cadeia no qual o país está inserido, da governança da cadeia e das especificidades do setor e do país. Há uma tendência das empresas líderes das cadeias manterem funções centrais, como *design* e *marketing*, e transferirem para outros integrantes da cadeia algumas funções de menor valor agregado. Ainda em relação às cadeias de valor, destaca-se a ascensão do varejo, sendo que este está cada vez mais globalizado e concentrado, implicando até a exclusão de pequenos comerciantes individuais.

Isso não quer dizer que a participação nas cadeias globais de valor é negativa para o país. Ao contrário, dependendo do tipo de inserção do país na cadeia, esta pode auxiliar no desenvolvimento nacional. De uma maneira geral, o principal risco de participar da economia global é ficar restrito a uma trajetória em que se compete através de salários baixos. Em face disso, as políticas locais podem auxiliar na transformação do envolvimento em cadeias em estímulos ao desenvolvimento no país.

No contexto de globalização, a especialização produtiva e, mais especificamente, a maneira como cada vez país se insere nas cadeias globais de valor, mostram-se diversas. Representam fator de influência as necessidades das empresas integrantes da cadeia e as especificidades desta, assim como os atributos que o local possui e que interessam aos

integrantes da cadeia – como no caso lácteo, por exemplo, se mostram a tradição histórica da região no segmento e a dimensão da sua bacia leiteira –, e ainda a capacidade do local de ancorar a sua inserção na cadeia. Por exemplo, a inserção e a possibilidade de ascensão na cadeia dependem do ambiente de negócios do país, das capacitações dos trabalhadores, da capacidade absorptiva das empresas locais, do sistema de inovação do país, dos ativos específicos, da infraestrutura, entre outros fatores. Enfim, dependem da capacidade de – e da natureza da – vinculação entre o âmbito local e global.

A participação nas cadeias não garante o desenvolvimento do país, pois este depende de políticas de desenvolvimento que, por exemplo, promovam o aumento da captação, por parte do país, de parte importante do valor agregado gerado na cadeia. Observe-se que uma mesma cadeia pode apresentar diferentes formas de inserção, dependendo das funções que o local desempenha na cadeia e da forma de governança da mesma. Além disso, os processos em curso na esfera global apresentam, frequentemente, impactos significativos no local.

Assim sendo, indagou-se, à luz do debate sobre cadeias globais de valor e do desenvolvimento rural, sobre os reflexos de tais mudanças em escala de Brasil e ao nível dos territórios diretamente implicados, neste caso com a atenção voltada à bacia leiteira do Corede Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul. Primeiramente foi realizada a descrição e análise, com base no debate sobre cadeias globais de valor, do funcionamento da cadeia láctea global, identificando seus elos principais, seus desdobramentos em diferentes países e as transformações ocorridas nas últimas décadas, em vários níveis.

Observou-se que o setor lácteo mundial apresenta espaço para crescimento em contexto de aumento de consumo, em decorrência do aumento da renda per capita, da velocidade da urbanização em países em desenvolvimento e de mudanças de hábitos alimentares. Apesar de a produção láctea ocorrer em inúmeros países, mais de 50% dos produtos lácteos foram produzidos em 10 países em 2014, indicando que estes possuem potencial para ditar tendências para toda a cadeia global láctea. Em relação ao comércio de produtos lácteos, alguns países sobressaem no tocante às exportações, como Austrália e Nova Zelândia, e outros se destacam em relação às restrições às importações, tarifárias e/ou não tarifárias, como Japão e Canadá. Ressalte-se também que um número restrito de empresas detém um faturamento expressivo no setor: por exemplo, as 20 maiores apresentaram faturamento superior a 180 milhões de euros em 2017. Observou-se ainda que o Brasil, apesar de figurar entre os principais produtores mundiais de leite, não estava entre

os países com a maior produção de produtos lácteos e não possuía nenhuma empresa dentre as mais expressivas ao nível mundial, e, além disso, sua balança comercial láctea era deficitária desde 2009.

Considerando os estudos sobre outras regiões citadas no capítulo 7, observou-se que no Vale do Taquari ocorrem fatos similares. A grande presença de cooperativas de processamento é uma característica marcante nos casos da Austrália, da Costa Rica, dos Estados Unidos, da Nova Zelândia e do Uruguai, e também foi expressiva no Vale do Taquari. Apesar das variações na cadeia do setor lácteo entre os países apresentados, tem destaque a concentração da produção por parte das empresas processadoras, e também é proeminente o papel do segmento do varejo na cadeia láctea, ampliando a sua participação principalmente nos mercados mais desenvolvidos, como na Europa e nos Estados Unidos. O setor varejista apresenta estratégias de diferenciação, como a adoção de marcas próprias, além de pressionar os preços e determinar aspectos do produto e de sua produção.

Uma importante tendência na cadeia láctea, principalmente nos países mais desenvolvidos, tem sido a influência de aspectos relacionados com questões ambientais, bem estar animal e sustentabilidade, sobre o comportamento do consumidor e sobre o ambiente regulatório. A questão ambiental também foi evidenciada na fala dos entrevistados, como os aspectos relacionados com a legislação ambiental e o manejo dos dejetos.

Ao estudar, levando em conta os processos em curso no plano internacional, os movimentos protagonizados no sector lácteo em território brasileiro, observando a dimensão espacial, os aspectos produtivos, incluindo a questão da tecnologia e da organização industrial, assim como o papel das instituições e o problema da concorrência, verificou-se que o país não permaneceu à margem dos processos gerais. No caso brasileiro, as mudanças na economia do país nos anos 80 e 90 condicionaram o desenvolvimento. Entre as principais mudanças figuraram a abertura comercial, o fim do tabelamento de preços e as privatizações. Uma consequência foi a intensificação do processo de fusões e aquisições, que teve no setor de alimentos uma das principais esferas de manifestação. Outra consequência foi a ampliação das importações de lácteos com origem no Mercosul, entre cujos integrantes há países mais competitivos do que Brasil nesse setor, um processo que afetou a organização do setor lácteo doméstico. Destaque-se que as empresas nacionais praticamente dominavam o setor lácteo brasileiro até o final dos anos de 1980, e que nos anos 90 as empresas multinacionais passaram a ampliar a participação no mercado nacional,

via fusões e aquisições de empresas nacionais e, principalmente, de cooperativas.

Em termos de produção primária, observou-se que houve uma redução gradual do número de produtores de leite e o aumento da produtividade dos produtores que permaneceram no setor. A redução do número de produtores teve como fatores importantes a oscilação do preço do leite e a incapacidade para adotar inovações tecnológicas que permitissem aumentar a escala de produção, entre outros. Entre as mudanças institucionais que afetaram a produção primária e o setor como um todo, estão o fim do tabelamento de preços e as exigências sanitárias das IN 51/2002 e a IN 62/2011.

A produção primária no Brasil é heterogênea tanto em termos de volume de produção quanto no tocante à produtividade. Assinale-se que os diferenciais de produção e de produtividade são verificados nos diversos níveis geográficos. O segmento da indústria de laticínios, por sua vez, é mais concentrado, pois, dentre as 16 empresas analisadas para 2016, a Lactalis respondia por 23,9% do número de produtores que forneciam leite à indústria. Uma dimensão dessa concentração é que três empresas com o maior número de produtores participavam com 44% do total. No âmbito da pesquisa de campo também se observou essa concentração, podendo o mercado ser descrito, assim, como um oligopsônio.

Com base nessas análises se buscou detectar e apreciar os reflexos territoriais dos movimentos realizados no sector lácteo presente no Brasil, focalizando – à luz do debate sobre desenvolvimento territorial – o Corede Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul. A pretensão era levantar e avaliar as iniciativas locais na forma de “respostas” aos processos gerais, inclusive – e principalmente – com vistas a atingir melhores posições na cadeia láctea, mas, igualmente, no intuito, quando fosse o caso, de resistir ao eventual ímpeto transformador dos processos enfiados na cadeia láctea. Essa abordagem foi desenvolvida com base em extensa pesquisa de campo, sobretudo na forma de entrevistas junto a produtores, empresas processadoras e instituições.

De uma maneira geral, constata-se que o associativismo/cooperativismo é um traço marcante da região, indissociável do seu processo de colonização. O predomínio de pequenas propriedades, geralmente administradas por produtores familiares, também está atrelado ao processo de colonização da região. Estes aspectos são fundamentais para se compreender o perfil dos

produtores de leite da área, que geralmente operam com uso da mão de obra familiar e possuem produção significativamente diversificada.

Observou-se que aspectos presentes na literatura acerca de desenvolvimento rural, como o envelhecimento da população do meio rural e a falta de sucessão familiar, também fazem parte da realidade da região. Em relação à saída dos produtores da atividade, os entrevistados destacaram que isso ocorreu principalmente entre os pequenos produtores, aposentados e/ou sem sucessão. Estes optaram por continuar apenas com a aposentadoria ou migraram para outros setores, que requerem menos trabalho e nos quais poderiam aproveitar algumas das competências adquiridas ao longo da vida, como a criação de gado de corte. Para estes produtores, tornou-se inviável continuar na atividade com o aumento das exigências, principalmente após a operação leite compensado. Eles não conseguiram acompanhar a evolução tecnológica, e, com a crise do setor decorrente das importações, quando o preço recebido pelo litro do leite se encontrava inclusive abaixo do custo de produção, deixaram a atividade. Vale indicar que essa crise ocorreu num contexto de crise econômica nacional, que teve como consequência a redução do poder aquisitivo dos consumidores, contraindo a demanda, principalmente, dos produtos lácteos de maior valor agregado.

O aspecto da saída da atividade devido à rentabilidade adversa durante o período da crise foi ressaltado tanto pelos pequenos quanto pelos grandes produtores; o que os diferencia é que, no caso dos produtores maiores, há investimentos mais elevados, em instalações físicas, genética do rebanho e equipamentos, e isso dificulta o abandono. Ou seja, um importante impacto, no Corede Vale do Taquari, das mudanças no setor lácteo, de uma forma geral – na CGV do setor –, é a crescente intensificação do capital, manifestada, por exemplo, na aquisição de equipamentos ou robôs, o que resulta na saída gradual da atividade dos produtores para os quais a adoção dessas tecnologias não se mostra possível. Mas cabe chamar a atenção, em relação aos produtores de maior porte, que estes apresentam um custo de produção superior aos pequenos produtores – por exemplo, por contarem com mão de obra assalariada –, o que os torna vulneráveis às crises que afetam o setor.

Os entrevistados demonstraram preocupação com o futuro do setor lácteo na região, pois o mesmo desempenha uma relevante função econômica e social. A função social tem a ver com o número de famílias envolvidas na atividade, a quantidade de empregos gerados e a renda proporcionada principalmente para os pequenos produtores. Outra função social do leite é que a atividade mantém um número expressivo

de produtores no meio rural. A principal preocupação no tocante a este aspecto foi sobre a sustentação das famílias que param com a atividade, quer dizer, sobre a sua capacidade ou incapacidade de inserção em outras práticas.

Já os produtores que permaneceram, ampliaram a sua produção e, principalmente, lograram aumento da produtividade, pois em muitos casos o tamanho da propriedade é fator que limita a ampliação do rebanho. No caso dos produtores que ampliaram a sua escala de produção, observou-se a intensificação do uso de tecnologias que facilitem o trabalho ou que poupem mão de obra, como a ordenha canalizada. Ressalte-se que as empresas incentivaram a adoção de tecnologias mais avançadas ou o aumento no controle da qualidade, através de uma remuneração adicional aos produtores que, por exemplo, aderissem à ordenha canalizada ou instalassem sala de ordenha.

Por sua vez, em relação às empresas, as informações obtidas nas entrevistas e na literatura indicam que no segmento de processamento a estrutura tem a forma de um oligopsônio, com algumas dominando a captação de leite. No tocante ao relacionamento entre as empresas atuantes no setor lácteo da região, pode-se concluir que há alguns casos de cooperação no âmbito do processamento, mas que na esfera da comercialização da produção o que prevalece é a situação em que cada empresa trata dos seus próprios interesses, individualmente. Isso pode ser verificado no caso das importações de leite em pó, ocasião em que diversas empresas importaram devido ao custo inferior ao do produto local, ao passo que as cooperativas não adotaram tal prática devido ao seu compromisso com os associados. Também em relação a esse aspecto transparece o fato de que o território é mais do que a relação entre os produtores primários e as empresas; há iniciativas locais que influenciam na moldagem da relação entre processos ocorrendo ao nível local e a CGV. No caso em questão, pode-se observar o significado das cooperativas para a região nas falas dos entrevistados: foi exposto que o preço nessa região não se reduziu tanto quanto nas regiões onde não há presença expressiva das cooperativas e onde os atores locais não se articularam para resistir aos efeitos adversos decorrentes da crise.

Já em relação ao impacto da entrada de uma empresa multinacional na região, os entrevistados apontaram tratar-se de situação positiva para a concorrência do setor, mas que há necessidade de conhecer seus projetos de longo prazo com vistas a atrair empresas que adensem ainda mais o setor da região. Note-se que esse tipo de consideração aparece na abordagem de Taglioni e Winkler (2014), com respeito à ideia de atração de IED's "corretos". As grandes empresas,

quando entram no mercado, causam oscilações devido ao fato de geralmente apresentarem uma maior capacidade financeira, o que lhes permite realizar pagamentos mais elevados ao produtor, causando migrações desde empresas menores, e colocar o seu produto na gôndola com um preço inferior, pelo menos até conquistar a sua fatia no mercado consumidor. As outras empresas da cadeia ou seguem o que essa empresa está realizando ou perdem mercado, pois os consumidores são muito influenciados pelo preço.

Por sua vez, no plano do relacionamento da empresa com o segmento do varejo, a relação se alterou no decorrer do tempo, tendo ocorrido aumento das exigências por parte do segundo e pressões para a redução do preço dos produtos. Essas exigências abarcam aspectos relacionados com a qualidade, a quantidade, o tempo de entrega e as embalagens, entre outros. Essas exigências passam a ser maiores quando a empresa processa os produtos da marca própria da rede de varejo, no âmbito da qual se costumam realizar diversas auditorias nas empresas.

Observa-se no Vale do Taquari tipos de processos sobre os quais a literatura sobre cadeias e sobre desenvolvimento rural tem apresentado estudos realizados para diferentes realidades. Na relação entre a esfera agrícola, a produção primária propriamente dita, e a esfera processadora, verificou-se que a governança é exercida no âmbito da indústria. Mais especificamente, as exigências em termos de sanidade e qualidade, entre outras da esfera processadora – elas próprias determinadas pelas empresas multinacionais que atuam na região ou que, mesmo não atuando na região, influenciam no padrão do produto final comercializado no supermercado – , fazem com que os produtores maiores realizem investimentos, muitas vezes significativos, para acompanhar o padrão ou se destacar. Numerosos pequenos produtores estão saindo da atividade, pela dificuldade de acompanhar as exigências ou até porque a atividade deixou de ser lucrativa para a sua realidade. Esses processos indicam que há comando na cadeia, e que este recai na órbita industrial. Já a relação entre a esfera processadora e o segmento varejista pode ser caracterizada como envolvendo uma governança quase hierárquica, na qual este último determina aspectos-chaves, em alguns casos inclusive a embalagem do produto, e influencia significativamente no preço final do produto. Um aspecto que precisa ser considerado, quando se analisa a governança da cadeia como um todo, é que a mesma talvez possa ser exercida pelo segmento do varejo, dado que os atores presentes nesse nível definem o preço do produto final, e isto influencia ou repercute em toda a cadeia.

Os produtores cujas atividades foram analisadas realizam principalmente *upgrading* de processo, buscando racionalizar o uso dos recursos produtivos e reduzir o caráter penoso da atividade. De certa maneira a diversificação produtiva dos produtores pode ser considerada como uma forma de pluriatividade, por exemplo, adentrando na prestação de serviços de máquina. *Upgrading* de produto ou de função não foram observados explicitamente, mesmo que em alguns casos os produtores tivessem demonstrado interesse em comercializar produtos de maior valor agregado no futuro. As empresas, por sua vez, indicaram que realizam *upgrading* de produto e de processo numa frequência significativa, como, por exemplo, nos casos em que adentram linhas de produtos zero lactose ou empregam robôs em algumas etapas da produção. Observou-se que as empresas realizam *upgrading* funcional, ao trabalharem com marca própria, sendo que a dificuldade na agregação de valor está no fato de o leite fluído, principal produto de algumas empresas, ser uma *commodity*. Realizam até *upgrading* intersetorial, ao atuarem em mais de um setor.

Ao analisar a articulação entre o âmbito local e a cadeia global de valor, mais especificamente a respeito do problema de os produtores e empresas locais possuírem as capacitações necessárias para atuar na cadeia, conclui-se que os produtores, em geral, reúnem tais condições para exercer a atividade, principalmente o conhecimento tácito passado entre as gerações das famílias. Entretanto, alguns deles, principalmente os de mais idade, são mais resistentes à mudanças, sejam elas sugeridas pela família ou pelos técnicos da empresa. Verificou-se que as empresas, em termos gerais, tentam acompanhar os processos que ocorrem no centro da cadeia, mas que enfrentam restrições como a elevada carga tributária e o nível reduzido de subsídios, quando comparada a situação por elas vivenciada com a de países chaves da cadeia. Além disso, o fato de o custo de produção ser elevado, quando comparado ao de países como Austrália e Nova Zelândia, e de a qualidade do leite ainda não estar no nível requerido por potenciais países consumidores, dificulta para que as empresas locais, principalmente as menores, consigam adentrar e se consolidar como exportadoras na cadeia láctea global.

Além das dificuldades que o país ainda enfrenta para conseguir viabilizar o setor lácteo como exportador, o mercado doméstico nacional foi afetado pela redução do poder aquisitivo dos consumidores. Isso implica em retração do consumo ou migração para produtos de menor valor agregado, fazendo com que algumas empresas reduzam o seu *mix* de produtos, ao menos temporariamente. Outro fator que impactou no

mercado doméstico, especificamente para o caso gaúcho, foi a operação leite compensado, que reduziu a demanda no país pelo produto oriundo desse estado, cuja imagem foi atrelada à fraude, com reflexos para todos os integrantes da cadeia láctea gaúcha, inclusive para os atores e segmentos que não fizeram parte da fraude.

Com o aumento das exigências, diversos produtores que não conseguiram se adaptar saíram e/ou estão saindo da atividade, tendo diversos entrevistados demonstrado preocupação com a inserção deles em outra atividade ou com a sua manutenção sem essa fonte de renda. Outro fato que gera preocupação é a descapitalização de muitos produtores, principalmente em decorrência de situações adversas duradouras, como os diversos anos em que a atividade apresentou baixa rentabilidade.

Outro aspecto observado no decorrer das entrevistas foi a ausência do que se pode considerar um caráter territorial nas políticas públicas, pois estas geralmente são definidas somente em termos setoriais. Isso ocorre, assinala-se, em país com dimensão continental, que apresenta realidades muito heterogêneas. O recorte somente setorial significa que essas políticas acabam por se mostrar inadequadas para diferentes realidades locais, e este é o caso do Vale do Taquari. Alguns exemplos têm a ver com a implantação da nota fiscal eletrônica e com as instruções normativas do MAPA. Outro aspecto envolvendo as políticas públicas diz respeito à articulação entre o plano local e o global, como no caso das importações de leite em pó realizadas no âmbito do Mercosul – esquema de integração que envolve os diversos setores da economia e não apenas o setor lácteo, mas que condiciona o desenvolvimento das regiões onde as respectivas atividades são exercidas, podendo inclusive contribuir para atrofiar a sua economia ou ao menos estreitar os graus de liberdade para a execução de medidas localmente.

Por fim, a literatura acerca do desenvolvimento territorial rural enfatiza o papel das iniciativas locais, mas o que transpareceu nas entrevistas dos produtores foi a presença de resistência às ações coletivas, do tipo representativo de reação às exigências da CGV. Algumas das poucas iniciativas locais que se verificaram foram realizadas pelas cooperativas como os condomínios de leite implantados pela cooperativa Cosuel e o programa de inclusão social e produtiva da cooperativa Languiru. Outras iniciativas foram a Câmara do Leite, a criação do Instituto Gaúcho do Leite, e a criação da associação dos produtores de leite B. Além disso, dois exemplos de ações coletivas de maior expressividade foram as mobilizações realizadas pelos produtores

contra a reforma da Previdência Social e as que ocorreram no momento da crise do setor de leite. Naquele último momento, ocorreram manifestações lideradas pelos sindicatos em frente às empresas importadoras e o fechamento da ponte internacional na cidade de Jaguarão/RS, além da articulação dos principais atores da região, promovida pelo Codevat, na busca por soluções para a crise.

A presença de cooperativas entre as principais empresas atuantes na região representa um indício de que o espírito cooperativo entre os produtores da região ainda está presente, mesmo que diversos entrevistados tenham destacado que iniciativas como troca de serviços e participação dos produtores em mobilizações, entre outras, são agora menos frequentes do que antigamente. Os entrevistados ressaltaram que a união entre os atores do setor ocorre apenas em casos extremos, como na situação da crise da importação de leite, e que depois de solucionado o problema pontual cada ator segue o seu caminho. Isso foi um resultado que surpreendeu durante a realização da pesquisa, devido ao perfil cooperativo da região esperava-se a priori um maior grau de mobilização dos produtores. A união entre os produtores rurais, por exemplo, foi considerada pelos entrevistados como um aspecto que deveria ser melhorado, assim como uma distribuição mais equilibrada dos rendimentos ao longo da cadeia.

A partir dos resultados da pesquisa, algumas sugestões de políticas que podem contribuir para o desenvolvimento da região e sua melhor inserção na cadeia envolveriam o fortalecimento da união entre os produtores primários visando melhorar o equilíbrio entre os diversos elos da cadeia e a distribuição dos rendimentos na cadeia. No nível institucional (Emater, Certa, Codevat, Prefeituras, Governo do Estado, Instituto do Leite, sindicatos, entre outros atores), caberia promover novas iniciativas na forma de programas de readequação profissional dos produtores que saem da atividade, além de ampliar as iniciativas já existentes.

Uma política estadual que estimule a adequação dos equipamentos e das tecnologias existentes à realidade da agricultura familiar, ajustando-os ao trabalho nas propriedades menores e reduzindo o seu custo, auxiliaria na modernização dos menores produtores primários para os quais os atuais equipamentos disponíveis no mercado não são economicamente viáveis. A pesquisa correspondente poderia ser realizada em parceria com as instituições de ensino, pesquisa e extensão da região, como Certa e Emater. Essa falta de adequação das tecnologias foi citada por alguns entrevistados, inclusive pelo representante do Certa.

Outras medidas que poderiam ser implementadas em conjunto com as anteriores seriam o estímulo ao turismo rural, uma das novas funções do meio rural destacadas na literatura. Seriam aproveitados os aspectos socioculturais locais ligados ao processo de colonização, como a gastronomia. Igualmente se poderia avançar na produção orgânica do leite, visando adentrar um segmento de maior valor agregado da cadeia, abrindo caminho para futuramente construir um diferencial para uma indicação geográfica que represente agregação no valor final do produto. Por exemplo, devido ao caráter familiar da produção e a aspectos do clima da região, a indicação geográfica é explorada consideravelmente em outros países, como na França.

Outra sugestão de política é o estímulo para que as empresas desenvolvam produtos de maior valor agregado, e que ampliem as suas competências relacionadas com pesquisa e desenvolvimento (PeD). Isso abrangeria o estímulo, por exemplo, de pesquisas conjuntas entre as empresas em segmentos mais gerais da cadeia, em que o grau de apropriação da inovação por parte de uma empresa é reduzido, ou em áreas de interesse comum para os diversos atores da cadeia. Por fim, uma política de âmbito mais nacional seria o desenvolvimento de uma política de crédito fundiário que leve em conta as especificidades dos territórios envolvidos.

Em síntese, pode-se dizer ter sido confirmada a hipótese do trabalho, de que há reflexos dos movimentos ocorrendo na cadeia global de valor no território analisado. Isso se tornou claro nos aumentos das exigências, sobre os produtores, canalizaras, por exemplo, através das IN's e da necessidade do emprego do resfriador à granel; através do aumento da escala dos produtores primários e da saída de inúmeros produtores da atividade no momento da crise do setor, que teve como um dos seus canais de transmissão a importação de leite em pó dos países do Mercosul. Pode-se considerar que (por assim dizer) o território, escorado em atributos ligados à sua formação histórica – como o predomínio de pequenas propriedades, geralmente de administração familiar, a diversificação produtiva das propriedades, a tradição histórica de atuação no setor lácteo e a presença do associativismo/cooperativismo –, busca transformar a sua participação na CGV em desenvolvimento. Um exemplo seriam as iniciativas das cooperativas em termos de intercooperação, as ações que buscam a viabilidade dos produtores mais vulneráveis, como o programa de inclusão social e produtiva e a iniciativa dos condomínios, e a articulação de diversos atores no momento da crise do setor.

Para estudos futuros sugere-se investigar a atuação do segmento do varejo, incorporando-o à pesquisa empírica. O objetivo incluiria perceber como ocorre a sua relação com os demais atores da cadeia láctea. Também seria importante aprofundar a análise sobre as diferenças entre as exigências das empresas multinacionais e das empresas locais, e de como as exigências das primeiras repercutem em todo o setor. Nessas investidas analíticas, seria importante ampliar o número de municípios no escopo da análise e aprofundar aspectos da literatura de desenvolvimento rural, como a influência da pluriatividade na permanência das famílias no setor do leite. Além disso, sugere-se estudar as especificidades do setor lácteo do Vale do Taquari em relação a outras bacias leiteiras-chaves do país.

REFERÊNCIAS

ABDULSAMAD, A.; GEREFFI, G. **Dairy value chains in East Africa**. Duke, Center on globalization, governance & competitiveness. 2016. Disponível em: <http://www.cggc.duke.edu/>. Acesso em: fev. 2017.

ABRAMOVAY, R. et al. Mercados do empreendedorismo de pequeno porte no Brasil. *In*: CEPAL/DFID (org.). **Pobreza e mercados no Brasil**: uma análise de iniciativas de políticas públicas. Brasília, DF: CEPAL/DFID, 2003. p. 233 - 310.

ABRAMOVAY, R.; FAVARETO, A. Contrastes territoriais nos indicadores de renda, pobreza e desigualdade no Brasil da década de 1990. **Ruris**: Revista do Centro de Estudos Rurais, Campinas, v. 4, n. 1, p. 39 - 83, 2010.

ABRAMOVAY, R.; MORELLO, T. F. **A democracia na raiz das novas dinâmicas rurais brasileiras**. *In*: International Conference Dynamics of Rural Transformations in Emerging Economies, abr. 2010, New Delhi, India.

ABRAMOVAY, R. Para uma teoria dos estudos territoriais. *In*: MANZANAL, M.; NEIMAN, G.; LATTUADA, M. (org.). **Desarrollo rural – Organizaciones, instituciones y territorios**. Buenos Aires: Ediciones Ciccus, 2006, p. 51 - 70.

ACHCHUTHAN, S.; KAJANANTHAN, R. A study on value chain analysis in dairy sector Kilinochchi district, Sri Lanka. **Global Journal of Management and Business Research**, v. 12, n. 21, 2012.

AGUIAR, M. D. S. de et al. Do desenvolvimento ao desenvolvimento territorial sustentável: os rumos da região do Vale do Taquari no início do século XXI. **Análise**, Porto Alegre, v. 20, n. 1, p. 84 – 102, jan./jun. 2009.

AHLERT, L.; GEDOZ, S. T. Povoamento e desenvolvimento econômico na região do Vale do Taquari, Rio Grande do Sul – 1822 – 1930. **Estudo & Debate**, Lajeado, n. 1, p. 49 - 91, 2001.

ALICEWEB. **Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior**. Disponível em: <http://AliceWeb.mdic.gov.br>. Acesso em: jun. 2016.

ALVES, E.; SILVA E SOUZA, G. da. Desafios da agência de extensão rural. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 925 - 942.

ANJOS, F. S.; CALDAS, N. V. O futuro ameaçado: o mundo rural face aos desafios da masculinização, do envelhecimento e da desagrarização. **Ensaios FEE**, Porto Alegre, v. 26, n. 1, p. 661 - 694, 2005.

ANLLÓ, G.; BISANG, R.; SALVATIERRA, G. Del mercado a la integración vertical pasando por los encadenamientos productivos, los cluster, las redes y las cadenas globales de valor. *In*: ANLLÓ, G.; BISANG, R.; SALVATIERRA, G. **Cambios estructurales en las actividades agropecuarias: de lo primario a las cadenas globales de valor**. Santiago: CEPAL, 2010, p. 9 - 52.

ASSELT, E. D. van et al. Overview of food safety hazards in the european dairy supply chain. **Comprehensive Reviews in Food Science and Food Safety**, v. 16, p. 59 -75, 2017.

AVILA, R. I. “Efeito-China” no comércio externo brasileiro e gaúcho pós 2000. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 39, n. 4, p. 83 - 92, 2012.

BACELAR, T. Globalização e território. **Le Monde Diplomatique Brasil**, p. 8 - 10, jun. 2008.

BACHA, C. J. C. **Economia e política agrícola no Brasil**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BAER W. **A economia brasileira**. 3. ed. São Paulo: Nobel, 2009.

BAIR, J. Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. **Competition & Change**, v. 9, n. 2, p. 153 – 180, jun. 2005.

BAIROS, A. de. **As transformações na cadeia produtiva do leite: o caso do distrito São Bento, Carazinho, RS**. 2009. 169 f. Dissertação

(Mestrado em Geografia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009.

BAMBER, P. et al. **Connecting local producers in developing countries to regional and global value chains**. OCDE, 2013. 51 p. (OCDE Trade Policy Paper, n. 160).

BÁNKUTI, S. M. S.; SOUZA FILHO, H. M. de; BÁNKUTI, F. I. Estruturas de governança na cadeia produtiva do leite: uma comparação de casos no Brasil e na França. *In*: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER), 45., 2007, Londrina. **Anais** [...]. Disponível em: www.sober.org.br/palestra/6/968.pdf. Acesso em: out. 2012.

BARBETTA, P. A. **Estatística aplicada às ciências sociais**. 8. ed. rev. Florianópolis: Editora da UFSC, 2012.

BARDEN, J. E.; AHLERT, L. Fluxos migratórios e distribuição da renda interna na evolução da economia do Vale do Taquari no período de 1930-70. **Estudos do CEPE** (UNISC), v. 17, p. 61 - 89, 2003.

BARDEN, J. E. et al. A economia do Rio Grande do Sul no período entre 1920 e 1940: uma análise da região do Vale do Taquari. **Estudo & Debate**, Lajeado, n. 2, p. 7 - 55, 2001.

BARROS, G. S. de C. Agricultura e indústria no desenvolvimento brasileiro. *In*: BUAINAIN et al. (Org.) *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21**: a formação de um novo padrão agrário e agrícola. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014a, p. 79 - 116.

BARROS, G. S. de C.; FACHINELLO, A. L.; SILVA, A. F. **Desenvolvimento metodológico e cálculo do PIB das cadeias produtivas do algodão, cana-de-açúcar, soja, pecuária de corte e leite no Brasil**. 2011. Disponível em: http://www.cepea.esalq.usp.br/pibpec/PIB_Cadeias_relatorio2009_10.pdf. Acesso em: set. 2014.

BARROS, J. R. M. de. Prolegômenos. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21**: a formação de um novo padrão agrário e agrícola. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014b, p. 16 -22.

BARROS, J. R. M. de; GOLDENSTEIN, L. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, v. 17, n. 2, p. 11 - 29, abr./jun. 1997.

BELLO, T. S. A volta do déficit em transações correntes: algumas considerações. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 38, n. 1, p. 21 - 26, 2010.

BENETTI, M. D. **Globalização e desnacionalização do agronegócio brasileiro no pós 1990**. Porto Alegre: FEE, 2004.

BERKUM, S. van. Dairy chain competitiveness in EU's new member states, candidate and potential candidate countries. **Agarwirtschaft** v. 58, 2009.

BEROLDT, L.; GRISEL, P.; SCHMITZ, J. A. K. Evolução e diferenciação da agricultura no Vale do Taquari: um estudo comparado dos dois sistemas agrários. *In*: MENASCHE, R. (org.). **A agricultura familiar à mesa: saberes e práticas da alimentação no Vale do Taquari**. Porto Alegre: UFRGS, 2007, p. 11 – 42.

BEROLDT, L. **Políticas públicas para a agricultura e dinâmica institucional: as transformações capitalistas na agricultura do Vale do Taquari, Rio Grande do Sul, Brasil**. 2010. 124 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.

BISANG R. et al. **Evolución reciente de la actividad láctea: el desafío de la integración productiva**. Santiago: CEPAL, 2008a. 109 p. (Colección Documentos de proyectos, n. 179).

BISANG R. et al. **La cuestión distributiva en la trama láctea argentina: una aproximación al reparto del excedente de explotación**. Santiago: CEPAL, 2008b. 78 p. (Colección Documentos de proyectos, n. 187).

BOLLIGER, F. Brasil agropecuário: duas fotografias de um tempo que passou. *In*: BUAINAIN et al. (Org.) *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 1049 - 1080.

BREDA, N. L. et al. **Coordenação da cadeia produtiva do leite no Oeste Catarinense: uma análise da interface agricultor-indústria.** 2003. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/228608009_Coordenacao_da_cadeia_produtiva_do_leite_no_oeste_catarinense_uma_analise_da_interface_agricultor-industria. Acesso em: nov. 2018.

BREITENBACH, R. **Estruturas de mercado de fatores e governança na cadeia produtiva do leite: um estudo de caso do município de Ajuricaba – RS.** 2008. 114 f. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2008.

BRUMER, A.; SPANEVELLO, R. M. **Jovens agricultores da Região Sul do Brasil.** Porto Alegre: UFRGS; Chapecó: FETRAF-Sul-CUT, 2008. (Relatório de Pesquisa).

BUAINAIN, A. M. Alguns condicionantes do novo padrão de acumulação da agricultura brasileira. *In:* BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola.** 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 211 – 240.

BUAINAIN, A. M. et al. O tripé da política agrícola brasileira: crédito rural, seguro e Pronaf. *In:* BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola.** 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 827 - 864.

BUAINAIN, A. M. et al. Sete teses sobre o mundo rural brasileiro. **Revista de Política Agrícola**, Brasília (DF), ano 22, n. 2, p. 105 - 121, abr./maio/jun. 2013.

BUAINAIN, A. M., GARCIA, J. R. Contextos locais ou regionais: importância para a viabilidade econômica dos pequenos produtores. *In:* CAMPOS, S. K.; NAVARRO, Z. (org.). **A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: ganhar tempo é possível?** 1. ed. Brasília, DF: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2013b, p. 133 - 176.

BUAINAIN, A. M., GARCIA, J. R. Os pequenos produtores rurais mais pobres ainda tem alguma chance como agricultores? *In:* CAMPOS, S. K.; NAVARRO, Z. (org.). **A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: ganhar tempo é possível?** 1.

ed. Brasília, DF: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2013a. p. 29 - 70.

BUGNA, C. F.; PORTA, F. La cadena productiva láctea en Argentina. *In: La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*. Santiago, Chile: CEPAL, 2013, p. 265 – 293.

CAGNIN, R. F. et al. A gestão macroeconômica do governo Dilma (2011 e 2012). **Novos Estudos CEBRAP**, São Paulo, n. 97, nov. 2013.

CAMARANO, A. A.; ABRAMOVAY, R. **Êxodo rural, envelhecimento e masculinização no Brasil**: panorama dos últimos 50 anos. Rio de Janeiro: IPEA, 1999. 28 p. (Texto para discussão, n. 621).

CARNEIRO, M. J. Notas sobre a noção de desenvolvimento territorial e sustentabilidade e o lugar da multifuncionalidade da agricultura. *In: COLÓQUIO INTERNACIONAL SOBRE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL SUSTENTÁVEL*, 1., 2007, Florianópolis. **Anais [...]**. Disponível em: http://nmdsc.paginas.ufsc.br/files/2011/05/Carneiro_M_J_Coloquio_Floripa_2007.pdf Acesso em: dez. 2018.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise**: a economia brasileira no último quarto do século XX. 1. ed. São Paulo: UNESP, 2002.

CARVALHAES, G. C. **Análise da transmissão assimétrica de preços no mercado de leite em Goiás de 2005 a 2013**. 2014. 96 f. Dissertação (Mestrado em Agronegócio) – Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2014.

CARVALHO, G. R. et al. Concentração na cadeia produtiva do leite: o Brasil no contexto internacional. *In: CONGRESSO INTERNACIONAL DO LEITE*, 8., jul. 2010, Juiz de Fora. **Anais [...]**. Embrapa Gado de Leite, jul. 2010. Disponível em http://www.cileite.com.br/sites/default/files/2010_07_concentracao%20na%20cadeia%20produtiva%20do%20leite.pdf. Acesso em: set. 2016.

CARVALHO, G. R.; OLIVEIRA, A. F. de. **Leite e Derivados** - Setembro 2006. Conjuntura Agropecuária. Disponível em:

http://www.cnpm.embrapa.br/conjuntura/0609_Leitederivados.pdf. Acesso em: out. 2012.

CARVALHO, G. R.; ROCHA, D. T. da; CARNEIRO, A. V. **Leite e Derivados** – Outubro - 2018. Conjuntura Agropecuária. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/184291/1/Indicado-res-leite-83-out.pdf>. Acesso em: out. 2018.

CARVALHO, V. R. F. **Mudanças patrimoniais na indústria de laticínios do Rio Grande do Sul: os principais grupos econômicos nas décadas de 80 e 90.** 2000. Disponível em: www.fee.tche.br/sitefee/download/jornadas/1/s3a8.pdf. Acesso em: out. 2012.

CARVALHO, V. R. F. **Reestruturação do sistema lácteo mundial: uma análise da inserção brasileira.** 2008. 186 f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2008.

CASALI, M. da S. **O sistema agroindustrial do leite do Rio Grande do Sul e a estrutura de governança nas transações com leite em Cruz Alta – RS.** 2012. 122 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2012.

CATTANEO, O.; GEREFFI, G.; STARTIZ, C. Global value chains in a postcrisis world: resilience, consolidation and shifting end markets. *In*: CATTANEO, O.; GEREFFI, G.; STARTIZ, C. (ed.). **Global value chains in a postcrisis world: a development perspective.** Washington, D.C.: The World Bank, 2010, p. 3 – 20.

CECHIN, A. Cooperativas brasileiras nos mercados agroalimentares contemporâneos. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola.** 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 479 – 507.

CEPEA. Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada. **Boletim do Leite**, n. 177, maio 2009. Disponível em: <http://www.cepea.esalq.usp.br/leite/boletim/177.pdf>. Acesso em: maio 2016.

CEPEA. Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada. **Boletim do Leite**, n. 247, dez. 2015. Disponível em: <http://www.cepea.esalq.usp.br/leite/boletim/247.pdf>. Acesso em: maio 2016.

CEPEA. Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada. **Boletim do Leite**, n. 248, jan. 2016. Disponível em: <http://www.cepea.esalq.usp.br/leite/boletim/248.pdf>. Acesso em: maio 2016.

CEPEA. **Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada**. Disponível em: <http://www.cepea.esalq.usp.br>. Acesso em: maio 2016.

CERES. **An Investor Brief on Impacts that Drive Business Risks: Dairy**. 2017. Disponível em: <https://engagethechain.org/dairy> Acesso em: nov. 2018.

CHADDAD, F. Cooperativas no agronegócio do leite: tendências internacionais. *In*: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER), 44., 2006, Fortaleza, Ceará. **Anais [...]**. Disponível em <http://www.sober.org.br/palestra/5/196.pdf> Acesso em: dez. 2018.

CILEITE. Centro de inteligência do leite. **Principais indústrias de laticínios do Brasil**. 2018. Disponível em <http://www.cileite.com.br/content/leite-em-n%C3%BAmoros-produ%C3%A7%C3%A3o>. Acesso em: mar 2018.

CODEVAT. Conselho de Desenvolvimento do Vale do Taquari. **Mapa do Corede Vale do Taquari**. Disponível em <http://www.cicvaledotaquari.com.br/cic-vt/o-vale-do-taquari/#prettyPhoto>. Acesso em: nov. 2018.

COE, N. M. et al. ‘Globalizing’ regional development: a global production networks perspective. **Transactions of the Institute of British Geographers**, v. 29, n. 4, p. 468 – 484, 2004.

COLETTI, T. **Agroindústria suinícola e a agricultura familiar: uma “crônica” sobre a trajetória histórica no oeste catarinense**. 2009. 202 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.

COLETTI, T.; LINS, H. N. A agricultura no vértice das relações entre agroindústria e agricultura familiar no oeste de Santa Catarina. **Ensaios FEE**, Porto Alegre, v. 32, n. 2, p. 339 - 360, 2011.

COMERLATTO, L. M. Elementos para uma análise da regionalização versus globalização a partir da perspectiva das cadeias mercantis globais. **Textos de Economia**, Florianópolis, v. 13, n. 2, p. 87 – 105, jul./dez. 2010.

CONCLA. Comissão nacional de classificação. **Busca online de CNAE**. Disponível em <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?view=estrutura>. Acesso em: out. 2018.

CONSUMO de lácteos deve apresentar leve recuperação no segundo semestre de 2018. **Leite e Queijos**, ano VII, ed. 38, ago. 2018.

CONTINI, E. Exportações na dinâmica do agronegócio brasileiro: oportunidades econômicas e responsabilidade mundial. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21**: a formação de um novo padrão agrário e agrícola. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 147 - 174.

CONTO, S, M. de. Impacto Econômico e Social do Centro Universitário UNIVATES no Vale do Taquari. *In*: ENCONTRO DE ECONOMIA GAÚCHA, 4., 2008, Porto Alegre. **Anais** [...] Disponível em: <https://www.fee.rs.gov.br/eventos/encontro-de-economia-gaucha/4-encontro-de-economia-gaucha-2008/> Acesso em: abr. 2019.

CRISCUOLO, A.; ONUGHA, I. U.; VARELA, G. **Integración a lãs cadenas de valor mundiales la industria láctea y la industria de lãs TIC**. Informe nº AUS17180, Banco Mundial, 2017.

CYRNE, C. C. da S. **Indicadores de gestão em propriedades produtoras de leite do vale do Taquari – RS - um estudo comparativo com as propriedades da região da Galícia – Espanha**. 2015. 220 f. Tese (Doutorado em Meio Ambiente e Desenvolvimento) – Centro Universitário Univates, Lajeado, 2015.

DAIRY AUSTRALIA. **Australian Dairy Industry In Focus 2017**. 2017. 56 p. Disponível em

<https://www.dairyaustralia.com.au/industry/farm-facts/in-focus>. Acesso em: nov. 2018.

DALLABRIDA, V. R.; BECKER, D. F. Governança Territorial: um primeiro passo na construção de uma proposta teórico-metodológica. **Desenvolvimento em Questão**, v. 1, n. 2, p. 73 - 97, 2003.

DELGADO, N. G. Agronegócio e agricultura familiar no Brasil: desafios para a transformação democrática do meio rural. **Novos Cadernos NAEA**, Pará, v. 15, n. 1, p. 85 -121, 2012.

DEPONTL, C. M. Teoria social e o lugar da agricultura familiar na sociedade contemporânea: estudo analítico-comparativo das contribuições brasileiras ao debate. *In*: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER), 45., 2007, Londrina, Paraná. **Anais** [...]. Disponível em: <http://sober.org.br/palestra/6/30.pdf> Acesso em: abr. 2019.

DIRVEN, M. Complejos productivos, apertura y disolución de cadenas. *In*: **Apertura económica y (des)encadenamientos productivos**. Santiago: CEPAL, 2001, p. 61 - 110.

DOLAN, C.; HUMPHREY, J. Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. **The Journal of Development Studies**, v. 37, n. 2, p. 147 – 176, dez. 2000.

DREBES, L. M.; SPANEVELLO, R. M. Cooperativas agropecuárias e o desafio da sucessão na agricultura familiar. **Holos**, ano 33, v. 02, p. 360 – 374, 2017.

EDA. European Dairy Association. **Economic Report 2016/17**. 2017a. 36 p. Disponível em: http://eda.euromilk.org/fileadmin/user_upload/Public_Documents/Annual_Report/EDA_Annual_Report_2017.pdf. Acesso: nov. 2018.

EDA. European Dairy Association. **Economic Report 2016/17: Facts and Figures**. 2017b. 12 p. Disponível em: [http://eda.euromilk.org/fileadmin/user_upload/](http://eda.euromilk.org/fileadmin/user_upload/Public_Documents/) Public_Documents/

Facts_and_Figures/EDA_EWPA_Economic_Report_2016.pdf. Acesso em: nov. 2018.

EMATER. Rio Grande do Sul/ASCAR. **Relatório socioeconômico da cadeia produtiva do leite no Rio Grande do Sul**: 2017. Porto Alegre: 2017, 64 p.

EMBRAPA. Empresa Brasileira de Pesquisa Agrícola. **Centro de Inteligência do Leite**, 2016. Disponível em: <http://www.cileite.com.br/content/brasil-productividade-do-rebanho-leiteiro-munic%C3%ADpios>. Acesso em: set. 2016.

ÉPOCA NEGÓCIOS. **Nestlé arrenda maior fábrica da Parmalat**. 17/07/2009. Disponível em: <http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,,EMI82903-16355,00-NESTLE+ARRENDA+MAIOR+FABRICA+DA+PARMALAT.html>. Acesso em: nov. 2018.

ESCHER, F. et al. Caracterização da pluriatividade e dos plurirrendimentos da agricultura familiar brasileira a partir do censo agropecuário de 2006. **RESR**, v. 52, n. 4, p. 643 – 668, out./dez. 2014.

EUROMONITOR INTERNACIONAL. **Dairy in Argentina**. 2017a. Disponível em <https://www.euromonitor.com/dairy-in-argentina/report>. Acesso em: nov. 2018.

EUROMONITOR INTERNACIONAL. **Dairy in Costa Rica**. 2017b. Disponível em <https://www.euromonitor.com/dairy-in-costa-rica/report>. Acesso em: nov. 2018.

EUROMONITOR INTERNACIONAL. **Dairy in Kenya**. 2017c. Disponível em < <https://www.euromonitor.com/dairy-in-kenya/report>. Acesso em: nov. 2018.

EUROMONITOR INTERNACIONAL. **Dairy in New Zeland**. 2017d. Disponível em <https://www.euromonitor.com/dairy-in-new-zealand/report>. Acesso em: nov. 2018.

EUROMONITOR INTERNACIONAL. **Dairy in Uruguay**. 2017e. Disponível em <https://www.euromonitor.com/dairy-in-uruguay/report>. Acesso em: nov. 2018.

EUROMONITOR INTERNACIONAL. **Dairy in Vietnam**. 2017f. Disponível em <https://www.euromonitor.com/dairy-in-vietnam/report>. Acesso em: nov. 2018.

FAJARDO, S. Complexo agroindustrial, modernização da agricultura e participação das cooperativas agropecuárias no estado do Paraná. **Caminhos da geografia**, Uberlândia, v. 9, n. 27. p. 13 - 44, set. 2008.

FAO. Food and agriculture organization of United Nations. **FAOSTAT**. Disponível: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QL>. Acesso: fev. 2017.

FAO. Food and agriculture organization of United Nations. **Food Outlook biannual report on global food markets**. FAO, 2016.

FAVARETO, A. A abordagem territorial do desenvolvimento rural - mudança institucional ou “inovação por adição”. **Estudos avançados**, São Paulo, v. 24, n. 68, p. 299 - 319, 2010.

FAVARETO, A. Agricultores, trabalhadores: Os trinta anos do novo sindicalismo rural no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 21, n. 62, p. 27 - 44, out. 2006.

FAVARETO, A. Concepções de desenvolvimento e de intervenção pública no Brasil rural sob o governo Temer e além. **Raízes**, v. 37, n. 2, p. 7 – 26, jul./dez. 2017.

FEE. Fundação de Economia e Estatística. **Corede Vale do Taquari**. 2018a. Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/perfil-socioeconomico/coredes/detalhe/?corede=Vale+do+Taquari>. Acesso em: dez. 2018.

FEE. Fundação de Economia e Estatística. **FEEDados**. 2018b. Disponível em <http://feedados.fee.tche.br/feedados/#!home/idadesgeograficas>. Acesso em: dez. 2018.

FEIX, R. D. A aglomeração produtiva de laticínios do Vale do Taquari. *In: MACADAR, B. M. de; COSTA, R. M. da. (org.). Aglomerações e Arranjos Produtivos Locais no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: FEE, 2016. p. 521 - 564.

FEIX, R. D.; JORNADA, M. I. H. **Aglomeração produtiva de laticínios na região do Corede Vale do Taquari**. Porto Alegre: FEE, 2015. (Relatório do Projeto Estudo de Aglomerações Industriais e Agroindustriais no Rio Grande do Sul). Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/publicacoes/relatorios/>. Acesso em: ago. 2018.

FINTRAC INC. **USAID- Kenya Agricultural Value Chain Enterprises (KAVES) dairy value chain analysis**. 2015. Disponível em: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00M2T1.pdf. Acesso em: fev. 2017.

FREITAS, J. B. de. **Competitividade, eficiência e efeitos de política em diferentes níveis tecnológicos na cadeia produtiva do leite em pó integral no Rio Grande do Sul: uma análise do método da matriz de análise de política (map)**. 2013. 152 f. Tese (Doutorado em Agronegócio) – Universidade de Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.

FÜHR J. Panorama do setor lácteo brasileiro de 2002 a 2015. *In: ENCONTRO DE ECONOMIA CATARINENSE*, 11., 2017, Curitiba. **Anais [...]**. Disponível em: <http://apec.pro.br/anais-dos-eventos/xi-encontro-de-economia-catarinense/>. Acesso em: abr. 2019.

FÜHR J. **Transmissão de política macroeconômica: o caso de Brasil e Alemanha**. 2015. 125 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas) – Universidade Estadual de Maringá, Maringá, 2015.

FUNCEX. **Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior**. Disponível em: <http://www.funcex.org.br/>. Acesso em: jun. 2016.

GALVÃO, A. A nova etapa do desenvolvimento agrário e o papel dos agentes privados na inovação agropecuária. *In: BUAINAIN et al. (ed.). O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola*. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 453 – 478.

GARCIA, J. R. Trabalho rural: tendências em face das transformações em curso. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 559 – 590.

GEREFFI, G. A global value chain perspective on industrial policy and development in emerging markets. **Duke Journal of Comparative and International Law**, v. 24, p. 433 – 458, 2014.

GEREFFI, G. et al. Introduction: globalization, value chains and development. **IDS Bulletin**, v. 3, n. 3, p. 1 – 8, 2001.

GEREFFI, G. et al. **Meeting the upgrading challenge: dynamic workforces for diversified economies**. Durham: Center on Globalization, governance & Competitiveness, Duke University, 2011.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of International Policy Economy**, v. 12, n. 1, p. 78 – 104, 2005.

GEREFFI, G.; KORZENIEWICG, M.; KORZENIEWICG, R. P. Introduction: global commodity chains. *In*: GEREFFI, G.; KORZENIEWICG, M. (eds.). **Commodity chains and global capitalism**. Westport: Praeger, 1994, p. 1 - 14.

GRAZIANO DA SILVA, J. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. 1. ed. Campinas: UNICAMP IE, 1996.

GRAZIANO DA SILVA, J. **O novo rural brasileiro**. 2. ed. Campinas: UNICAMP IE, 2002.

GRAZIANO DA SILVA, J. **O novo rural brasileiro. Nova economia**, Belo Horizonte, v. 7, n. 1, maio 1997.

GRAZIANO DA SILVA, S. **Quem precisa de uma estratégia de desenvolvimento?** Brasília: MDA/CNDRS/NEAD, 2001. p. 5 - 52. (Textos para Discussão, n. 2).

GREMAUND, A. P. et al. **Economia brasileira contemporânea**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GRISA, C.; SCHNEIDER, S. Três gerações de políticas públicas para a agricultura familiar e formas de interação entre sociedade e Estado no Brasil. **RESR**, v. 52, suplemento 1, p. S125 – S146, 2014.

GUANZIROLI, C. Mercados viáveis para a inserção econômica dos agricultores familiares. *In*: CAMPOS, S. K.; NAVARRO, Z. (org.). **A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: ganhar tempo é possível?** 1. ed. Brasília, DF: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2013. p. 101 - 132.

GUEDES, A. C., TORRES, D. A. P., CAMPOS, S. K. Sustentabilidade e sustentação da produção de alimentos e o papel do Brasil no contexto global. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 118 - 146.

HELFAND, S. M.; PEREIRA, V. F.; SOARES, W. L. Pequenos e médios produtores na agricultura brasileira: situação atual e perspectivas. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 534 – 558.

HERNÁNDEZ, R. A.; MARTÍNEZ-PIVA, J. M.; MULDER N. Global value chains and world trade: prospects and challenges for Latin America. *In*: HERNÁNDEZ, R. A.; MARTÍNEZ-PIVA, J. M.; MULDER N. (ed.). **Global value chains and world trade: prospects and challenges for Latin America**. Santiago, Chile: ECLAC, 2014, p. 21 - 43.

HOFFMANN, R. Distribuição da renda na agricultura. *In*: BRANDÃO, A. S. P. (ed.). **Os principais problemas da agricultura brasileira: análise e sugestões**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1988, p. 11 – 47.

HOTT, M. C.; CARVALHO G. R. Análise espacial da concentração da produção de leite no Brasil e potencialidades geotecnológicas para o setor. *In*: SIMPÓSIO BRASILEIRO DE SENSORIAMENTO REMOTO, 13., 2007, Florianópolis. **Anais** [...]. Disponível em: <<http://marte.dpi.inpe.br/col/dpi.inpe.br/sbsr@80/2006/11.01.20.22/doc/2729-2736.pdf>> Acesso em: out. 2012.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Governance and upgrading: linking industrial cluster and value chain research. Brighton: IDS, 2000. 37 p. (**IDS Working Paper**, n. 120).

IBEVAR-FIA. Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo e Mercado de Consumo, Fundação Instituto de Administração. **Ranking IBEVAR-FIA Labfin. Provar 2018.** Disponível em: <https://www.ibevar.org.br/ranking2018>. Acesso em: out. 2018.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Agropecuário 2017.** 2018. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario/censo-agropecuario-2017>. Acesso em: dez. 2018.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Estatísticas.** Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/default.php>. Acesso em: jan. 2016.

IFCN. International Farm Comparison Network. **The global dairy world 2016/2017: Price cycle 2013 – 2016 has ended and a new one will start.** 2017. Disponível em: <https://ifendairy.org/wp-content/uploads/2017/06/WorldDairyArticle201617.pdf>. Acesso em: nov. 2018.

ISAKSON, R. Financialization and the Transformation of Agro-food Supply Chains: a Political Economy. *In: Food Sovereignty: a Critical Dialogue*, **Conference Paper**, n. 9, International Conference Yale University, 2013.

JANK, M. S. **Competitividade do sistema agroindustrial do leite.** 1998? Disponível em: http://www.fundace.org.br/leite/arquivos/projetos_priorizados/elaboracao_competitividade_industrial/bibliot/vol_ii_Leite%20Competitividade_jank.pdf. Acesso em: out. 2012.

JANK, M. S.; GALAN, V. Competitividade do Sistema Agroindustrial do Leite. *In: PENSA/IPEA (ed.). Competitividade da Agroindústria Brasileira.* São Paulo: 1998.

JANSIK, C.; IRZ, X.; KUOSMANEN, N. **Competitiveness of Northern European dairy chains**. MTT Agrifood Research Finland, 2014.

KAGEYAMA, A. **Desenvolvimento Rural: conceitos e aplicação ao caso brasileiro**. Porto Alegre: UFRGS, 2008. (Série Estudos Rurais).

KAGEYAMA, A. Desenvolvimento rural: conceito e medida. **Cadernos de Ciência & Tecnologia**, Brasília, v. 21, n. 3, p. 379 - 408, set./dez. 2004.

KHOI, N. V. Wicked problems: A value chain approach from Vietnam's dairy product. **SpringerPlus**, 2013.

KIYOTA, N.; CONSTANTY, H.; BITTENCOURT, H. H. Organização do trabalho familiar em sistemas de produção com bovinocultura de leite no Território Sudoeste do Paraná. *In*: CONGRESSO BRASILEIRO DE SISTEMAS DE PRODUÇÃO, 8., 2010, São Luís. **Anais [...]**. São Luís: UEMA. 2010.

KIYOTA, N. et al. A produção familiar de leite no território Sudoeste do Paraná nos anos agrícolas de 2004/05 e 2009/10: o caso do município de Itapejara d'Oeste. *In*: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE SISTEMAS DE PRODUÇÃO (CSBSP), 9., 2015, Brasil. **Anais [...]**. Disponível em: http://www.iapar.br/arquivos/File/zip_pdf/redereferencia/artigoGD1_32_NormaKiyota.pdf. Acesso em: nov. 2018.

KIYOTA, N.; PERONDI, M. A. Sucessão geracional na agricultura familiar: uma questão de renda? *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 1011 - 1046.

KOOI, W. J. **Distance says it all? What the global crisis tells us about the resilience of Mexico and Brazil**. Bruxelas: ECFIN, mar. 2010. 8 p. (Economic Briefs, n. 8). Disponível em: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_briefs/2010/eb8_en.htm. Acesso em: jun. 2014.

KROLL, K. M. **The Dairy Supply Chain: From Farm to Fridge**. Inboundlogistics. 8 dez. 2015. Disponível em:

<https://www.inboundlogistics.com/cms/article/the-dairy-supply-chain-from-farm-to-fridge/> Acesso em: nov. 2018.

KUMMRITZ, V.; TAGLIONI, D.; WINKLER, D. **Economic upgrading through global value chain participation**: which policies increase the value added gains? World Bank Group, 2017. 45 p. (Policy Research Working Paper, n. 8007).

LAPLANE, M.; SARTI, F. Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90. Brasília, DF: IPEA, 1999. 47 p. (Texto para discussão, n. 629).

LEE, J.; GEREFFI, G.; BEAUVAIS, J. Global value chains and agrifood Standards: Challenges and possibilities for smallholders in developing countries. **PNAS**, v. 109, n. 31, jul. 2012.

LEITE BRASIL. Associação Brasileira dos Produtores de Leite. **Estatísticas**. Disponível em: <http://www.leitebrasil.org.br/estatisticas.htm>. Acesso em: out. 2018.

LEITE, J. L. B.; CARVALHO, G. R. O comércio mundial de lácteos e a participação brasileira. *In*: LEITE, J. L. B.; SIQUEIRA, K. B.; CARVALHO, G. R. (org.). **Comércio internacional de lácteos**. 2. ed. ver. e aum., Juiz de Fora, MG: Embrapa gado de leite, 2009. p. 11 - 32.

LEITE, S. P. et al. Políticas públicas, desenvolvimento territorial e atores no meio rural brasileiro. *In*: DELGADO, N. G. (coord.). **Brasil rural em debate**: coletânea de artigos. Brasília (DF): CONDRAF/NEAD, 2010, p. 319 - 362.

LEMONS, B. de O.; CARGNIN, A. P. **Características da distribuição territorial da indústria de transformação no Estado do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: FEE, 2014. 23 p. (Textos para discussão, n. 126).

LIC e DairyNZ. Livestock Improvement Corporation Limited (LIC) & DairyNZ Limited. **New Zealand Dairy Statistics 2016-17**. 2017. 54 p. Disponível em: <https://www.dairynz.co.nz/>. Acesso em: nov. 2018.

LINS, H. N. A questão regional na aurora do século XXI: os desafios da globalização. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 22, n. 2, jun./dez. 2001.

LINS, H. N. A região de aprendizagem como temática e ângulo de observação. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 17, n. 1, p. 127 – 162, 2007.

LINS, H. N. **Cadeia global de valor e desenvolvimento capitalista: tratamento teórico e analítico**. Semana Acadêmica de Economia, FURB, Blumenau, 2016.

LINS, H. N. Diálogo com o debate sobre o papel do Estado nacional na globalização. **Revista Sociedade Brasileira de Economia Política**, São Paulo, n. 37, p. 97 - 118, jan. 2014.

LINS, H. N. Estruturas globais de produção e territórios: processos recentes na indústria automotiva em Santa Catarina. **Revista de Economia**, v. 41, n. 2, p. 151 - 174, maio/ago. 2015.

LINS, H. N. O global e o local: uma nota inspirada no *imbroglio* Parmalat. **Atualidade Econômica**, Florianópolis, n. 46, p. 19 - 24, jan./jun. 2004.

LÓDOLA; A.; BRIGO, R.; MORRA, F. Mapa de cadenas agroalimentarias de Argentina. In: ANLLÓ, G.; BISANG, R.; SALVATIERRA, G. (ed.). **Cambios estructurales en las actividades agropecuárias: de lo primario a las cadenas globales de valor**. Santiago: CEPAL, 2010, p. 53 - 79.

LOWE, M.; GEREFFI, G. **A value chain analysis of the U.S. beef and dairy industries**. Report prepared for environmental defense fund. 2009. 55 p. Disponível em: http://www.cggc.duke.edu/environment/valuechainanalysis/CGGC_Bee fDairyReport_2-16-09.pdf. Acesso em: fev. 2017.

MACHADO, K. B. **A dinâmica das transações na cadeia produtiva do leite: uma análise das relações entre produtor, indústria e governo**. 2014. 146 f. Dissertação (Mestrado em Agronegócio) – Universidade de Federal de Goiás, Goiânia, 2014.

MAGALHÃES, R. S. Habilidades sociais no mercado de leite. **RAE**, São Paulo, v. 47, n. 2, p. 15 - 25, abr./jun. 2007.

MAIA, A. G. O esvaziamento demográfico rural. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 1081 - 1100.

MAIA, A. G.; SAKAMOTO, C. S. A nova configuração do mercado de trabalho agrícola brasileiro. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 591 – 620.

MAIA, C. M.; RIEDL, M. Agricultura e dinâmicas do desenvolvimento rural no contexto da globalização. **Colóquio Revista de Desenvolvimento Regional**, Faccat, Taquara, v. 14, n. 1, p. 169 - 191, jan./jun. 2017.

MALLMANN, L. M. **Agricultores familiares e cooperativas: relações sociais de produção na cadeia produtiva do leite na região do Vale do Taquari/RS – Brasil**. 2017. 163 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2017.

MAPA. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Projeções do agronegócio: Brasil 2016/17 a 2026/27**. 2017. 103 p. Disponível em <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/politica-agricola/todas-publicacoes-de-politica-agricola/projecoes-do-agronegocio>. Acesso: fev. 2018.

MARASCHIN, A. F. de. **As relações entre produtores de leite e cooperativas: um estudo de caso na bacia leiteira de Santa Rosa - RS**. 2004. 146 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

MARIANI, S. **Pequenos produtores de leite, modernização produtiva e cooperação: projeto associações comunitárias de resfriamento de leite da cooperativa agropecuária Petrópolis – PIÁ**. 2006. 163 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais Aplicadas) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, 2006.

MATTE, A.; MACHADO, J. A. D. Tomada de decisão e a sucessão na agricultura familiar no sul do Brasil. **Revista de Estudos Sociais**, v. 18, n. 37, p. 130 – 151, 2016.

MDIC. **Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços**. 2016. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/series-historicas>. Acesso em: set. 2016.

MERCADO projeta aumento de até 7% no preço médio do leite em 2018. **Leite e Queijos**, ano VII, ed. 36, abr. 2018.

MIELE, M., MIRANDA, C. R. de. O desenvolvimento da agroindústria brasileira de carnes e as opções estratégicas dos pequenos produtores de suínos do Oeste Catarinense no início do século 21. *In*: CAMPOS, S. K.; NAVARRO, Z. (org.). **A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: ganhar tempo é possível?** 1. ed. Brasília, DF: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2013. p. 201 - 232.

MINISTÉRIO DE ECONOMIA DA REPÚBLICA ARGENTINA. Argentina: informe sectorial sobre leche y productos lácteos. *In*: **Apertura económica y (des)encadenamientos productivos**. Santiago, Chile: CEPAL, 2001, p. 315 - 345.

MIOR, L. C. Trajetória das Agroindústrias Familiares Rurais no Estado de Santa Catarina (Brasil). *In*: CONGRESO INTERNACIONAL DE LA RED SIAL, 4., 2008, Mar Del Plata. **Anais [...]**. Mar Del Plata, 2008.

MORAES, A. de. **Produção leiteira e desenvolvimento regional: uma análise dos agentes da cadeia produtiva na região noroeste do estado do Rio Grande do Sul**. 2010. 165 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2010.

MTE. Ministério do Trabalho. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)**. Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/bgcaged/login.php>. Acesso em: set. 2016.

NAVARRO, Z.; CAMPOS, S. K. A. A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro. **Revista de extensão e estudos rurais**, v.3, n. 1, p. 25 - 92, 2014.

NAVARRO, Z. Desenvolvimento rural no Brasil: os limites do passado e os caminhos do futuro. **Revista Estudos Avançados**, São Paulo, v. 15, n. 43, p. 83 - 100, 2001.

NAVAS-ALEMÁN, L.; PIETROBELLI, C.; KAMIYA, M. Access to finance in value chains: new evidence from Latin America. *In*: HERNÁNDEZ, R. A.; MARTÍNEZ-PIVA, J. M.; MULDER N. (ed.). **Global value chains and world trade: prospects and challenges for Latin America**. Santiago, Chile: ECLAC, 2014, p. 108 - 137.

NAZARETH, M. de; WANDERLEY, B. O mundo rural no Brasil: acesso a bens e serviços e processos de integração. *In*: DELGADO, N. G. (coord.). **Brasil rural em debate: coletânea de artigos**. Brasília (DF): CONDRAF/NEAD, 2010, p. 79 - 103.

NEILSON, J. N.; PRITCHARD, B.; YEUNG, H. W. Global value chains and global production networks in the changing international political economy: an introduction. **Review of International Political Economy**, v. 21, n. 1, p. 1 - 8, 2014.

NGA, B. T.; CUONG, T. H.; LEBAILLY, P. An analysis the value chain of fresh milk in the north of Vietnam – the case study in Sonla province. **Vietnam's Socio-Economic Development**, n. 68, 2017.

OCB; EMBRAPA. Organização Das Cooperativas Brasileiras; Empresa Brasileira de Pesquisa Agrícola. **Censo das cooperativas de leite, 2015**. Divulgação 2017. Disponível em: <https://www.somoscooperativismo.coop.br/leite/index.html>. Acesso em: out. 2018.

OECD-FAO. Dairy and dairy products. *In*: **Agricultural Outlook 2016-2025**. 2016. 144 p. Disponível em: http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2016-11-en Acesso em: jun. 2017.

OLIVEIRA, G.; TUROLLA, F. Política econômica do segundo governo FHC: mudanças em condições adversas. **Tempo Social – USP**, São Paulo, v.15, n. 2., p. 195 - 216, nov. 2003.

PAIM, B. O comportamento dos créditos público e privado no Brasil, de 2004 a 2011. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 40, n. 2,

p. 33 - 44, 2013.

PECQUEUR, B. A guinada territorial da economia global. **Política e Sociedade**, n. 14, p. 79 – 105, abr. 2009.

PECQUEUR, B. O desenvolvimento territorial: uma nova abordagem dos processos de desenvolvimento para as economias do Sul. **Raízes**, Campina Grande, v. 24, n. 1 e 2, p. 10 – 22, jan./dez. 2005.

PEDROSO, G. D. **Setor leiteiro: as percepções de produtores do RS sobre as transformações delineadas na década de 90**. 2002. 120 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2002.

PEDROSO, M. T. M. Experiências internacionais com a agricultura familiar e o caso brasileiro: o desafio da nomeação e suas implicações práticas. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 761 - 792.

PEIXOTO, J.; MALLMANN, L. Cadeia leiteira do Vale do Taquari tem agenda marcada em Brasília. **O Informativo do Vale**, Lajeado. 19 fev. 2019. Disponível em <http://informativo.com.br/geral/cadeia-leiteira-do-vale-do-taquari-tem-agenda-marcada-em-brasilia,293442.jhtml> Acesso em: fev., 2019.

PEIXOTO, M. Mudanças e desafios da extensão rural no Brasil e no mundo. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 891 - 924.

PEREIRA, P. C.; SOARES, C. F.; SILVA, O. M. da. Barreiras tarifárias e não tarifárias às exportações de produtos lácteos do Brasil. *In*: LEITE, J. L. B.; SIQUEIRA, K. B.; CARVALHO, G. R. (org.). **Comércio internacional de lácteos**. 2. ed. revista e ampliada, Juiz de Fora, MG: Embrapa gado de leite, 2009. p. 131 - 152.

PERONI, N. D. **Redes de cooperação versus custos de transação: um estudo de caso da associação gaúcha de empreendimentos lácteos (AGEL) na mesorregião noroeste do Rio Grande do Sul**. 2009. 105 f.

Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2009.

PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R. Clusters and value chains in Latin America: in search of an integrated aproch. *In*: PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R. (ed.) **Upgrading to compete**: global value chains, clusters, and SMEs in Latin America. New York: Inter-American Development Bank, 2006a, p. 1 – 42.

PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R.; GIULIANI, E. Upgrading in global value chains: lessons from Latin American clusters. *In*: PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R. (ed.) **Upgrading to compete**: global value chains, clusters, and SMEs in Latin America. New York: Inter-American Development Bank, 2006, p. 251 – 298.

PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R. Supporting enterprise upgrading in clusters and value chains in Latin America. *In*: PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R. (ed.) **Upgrading to compete**: global value chains, clusters, and SMEs in Latin America. New York: Inter-American Development Bank, 2006b, p. 299 – 330.

PLOEG, J. D. van der et al. Rural development: from practices and policies towards theory. **Sociologia Ruralis**, v. 40, n. 4, p. 391 – 408, 2000.

PLOEG, J. D. van der; JINGZHONG, Y.; SCHNEIDER, S. Rural development reconsidered: building on comparative perspectives from China, Brazil and the European Union. **Rivista di Economia Agraria**, v. 65, n. 2, p. 163 – 190, jun. 2010.

PUECHAGUT, M. S.; AGUSTINA, M. P. C.; GASTALDI, L. An empirical analysis of producer prices in the dairy sector in Argentina: what can we expect from milk processing cooperatives? *In*: ICA, 2016, Almeria. **Anais** [...]. Disponível em: https://inta.gob.ar/sites/default/files/inta_ica_2016_milk_processing_cooperatives_argentina_27_05_2016.pdf. Acesso em: nov. 2018.

RABOBANK. **Global dairy top 20 2018**. 2018. Disponível em: <https://www.rabobank.com/en/press/search/2018/20180726-global-dairy-top-20-a-shuffling-of-the-deck-chairs.html>. Acesso em: out. 2018.

RABOBANK. **Rabobank Cijfers & Trends: Een visie op branches in het Nederlandse bedrijfsleven.** Ed. 40. 2016/2017. Disponível em: [https://www.rabobankcijfersentrends.nl/index.cfm?action=branche&branche=Voedin](https://www.rabobankcijfersentrends.nl/index.cfm?action=branche&branche=Voedingmiddelenindustrie)

[gsmiddelenindustrie](https://www.rabobankcijfersentrends.nl/index.cfm?action=branche&branche=Voedingmiddelenindustrie). Acesso em: maio 2017.

RABOBANK. **Rabobank Cijfers & Trends: Visiebericht Melken in balans.** Nov. 2015. 11p. 2015. Disponível em:

https://www.rabobank.nl/images/rabobank-ct-melken-visiebericht-in-balans_29798045.pdf?ra_resize=yes&ra_width=800&ra_height=600&ra_toolbar=yes&ra_locationbar=yes. Acesso em: maio 2017.

RABOBANK. **Rabobank Global Dairy Quarterly Q1 2017: Butter Spreading, but Protein Failing to Lift.** 2017a. Disponível em:

<https://www.rabobank.com/en/press/search/2017/20170406-dairy-quarterly.html>. Acesso em: maio 2017.

RABOBANK. **Rabobank Global Dairy Quarterly Q4 2016: Supply 'Crunch' Bites.** 2016a. Disponível em:

<https://www.rabobank.com/en/press/search/2016/20161222-rabobank-global-dairy-quarterly-q4-2016-supply-crunch-bites.html>. Acesso em: maio 2017.

RABOBANK. **Strong Headwinds Weigh on Trade Growth....**

Rabobank Industry Note 576, p. 5, 2016b. Disponível em: <https://research.rabobank.com/far/en/sectors/dairy/world-dairy-map-2016.html>. Acesso em: maio 2017.

RABOBANK. **Trends en ontwikkelingen.** 2017b. Disponível em:

<https://www.rabobank.nl/bedrijven/cijfers-en-trends/veehouderij/?intcamp=be-cijfers-en-trends&inttype=link-veehouderij&intsource=bedrijven.cijfers-en-trends>. Acesso em: maio 2017.

RABOBANK. **World Dairy Map.** 2016c. Disponível em:

<https://research.rabobank.com/far/en/sectors/dairy/world-dairy-map-2016.html>. Acesso em: maio 2017.

RAUPP, A. K. **Sindicalismo rural no âmbito do sistema agroindustrial leiteiro do Rio Grande do Sul – 1995 - 2010.** 2013.

345 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.

REBIZO, M. M.; RODRÍGUEZ, A. T. **Balance de inserción internacional de las cadenas agroindustriales argentina**. Santiago: CEPAL, 2011.

RICHARDS, N. Qualidade do leite: Rio Grande do Sul x Uruguai. **Leite e Queijos**, ano VII, ed. 37, jul./2018.

RIO GRANDE DO SUL. **Lei nº 10.283, de 17 de outubro de 1994**. Dispõe sobre a criação, estruturação e funcionamento dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento e dá outras providências. Disponível em: http://www.al.rs.gov.br/legis/M010/M0100099.ASP?Hid_Tipo=TEXTO&Hid_TodasNormas=12666&hTexto=&Hid_IDNorma=12666. Acesso em: abr. 2019.

SAES, M. S. M.; SILVEIRA, R. L. F. Novas formas de organização das cadeias agrícolas brasileiras: tendências recentes. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 295 – 316.

SALLES-FILHO, S.; BIN, A. Reflexões sobre os rumos da pesquisa agrícola. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 423 – 452.

SALOU, T. et al. Could EU dairy quota removal favour some dairy production systems over others? The case of French dairy production systems. **Agricultural Systems**, v. 153, p. 1 – 10, 2017.

SANTANA, C. A. M. et al.. Política agrícola: avanços e retrocessos ao longo de uma trajetória positiva. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 925 - 942.

SANTANA, M. A. M. **Mudanças estruturais e suas implicações na conduta e no desempenho da cadeia láctea gaúcha na década de 90**. 2003. 237 f. Dissertação (Mestrado em Agronegócio) – Universidade de Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

SBRISSIA, G. F. **Sistema agroindustrial do leite: custos de transferência e preços locais.** 2005. 72 f. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2005.

SBVC. Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo. **As 300 maiores empresas do varejo brasileiro. 2018.** Disponível em: <http://sbvc.com.br/ranking-300-maiores-empresas-do-varejo-brasileiro-2018/>. Acesso em: out. 2018.

SCHEJTMAN, A.; BERDEGUÉ, J. **Desarrollo territorial rural.** Santiago, Chile: RIMISP, 2003. 60 p. (Documento de Trabajo).

SCHMITT, A. O arranjo produtivo leiteiro inserido no arranjo produtivo alimentício da região do Vale do Taquari – RS. *In: SEMEAD - Seminários em Administração*, 16., 2013. **Anais [...]**. Disponível em: <http://sistema.semead.com.br/16semead/resultado/trabalhosPDF/92.pdf>. Acesso em: dez. 2018.

SCHMITT, A. **Relações de cooperação entre empresas do arranjo produtivo leiteiro da região do Vale do Taquari – RS.** 2012. 127 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2012.

SCHMITZ, H. Globalized localities: introduction. *In: SCHIMITZ, H. (ed.). Local enterprises in the global economy.* Northampton, EUA e Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2004, p. 1 – 19.

SCHNEIDER, S. A abordagem territorial do desenvolvimento rural e suas articulações externas. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 6, n. 11, p. 88 - 12, 2004.

SCHNEIDER, S. A economia política dos estudos de desenvolvimento rural no Brasil. *In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER)*, 46., 2008, Rio Branco, Acre. **Anais [...]**. Disponível em: <https://ageconsearch.umn.edu/record/103106/files/660.pdf>. Acesso em: abr. 2018.

SCHNEIDER, S. **A pluriatividade na agricultura familiar.** Porto Alegre: ed. UFRGS, 2003a. 252 p. (Séries Estudos Rurais).

SCHNEIDER, S. A pluriatividade no Brasil: proposta de tipologia e sugestão de políticas. *In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER)*, 44., 2006, Fortaleza. **Anais [...]**. Disponível em: <https://ageconsearch.umn.edu/record/145064/files/193.pdf>. Acesso em: abr. 2019.

SCHNEIDER, S. Teoria social, agricultura familiar e pluriatividade. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 18, n. 51, p. 99 – 121, 2003b.

SCHNEIDER, S. Território, Ruralidade e Desenvolvimento. *In: VELÁSQUEZ F. L.; MEDINA, J. G. F. (ed.). **Las Configuraciones de los Territorios Rurales en el Siglo XXI***. 1. ed. Bogotá/Colombia: Editorial Pontificia Universidad Javeriana, 2009, p. 67 - 108.

SCHNEIDER, S.; MARSDEN, T. El desarrollo rural em Brasil: procesos sociales, políticas públicas y perspectivas teóricas. **Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros**, n. 222, 2009, p. 13 - 48.

SCHNEIDER, S.; TARTARUGA, I. G. P. Território e Abordagem Territorial: das referências cognitivas aos aportes aplicados à análise dos processos sociais rurais. **Raízes**, Campina Grande/PB, v. 23, n. 01 e 02, p. 99-116, 2006.

SCHUBERT, M. N. **Análise dos custos de transação nas cooperativas de produção de leite no Oeste de Santa Catarina**. Porto Alegre. 2012. 246 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

SEBRAE. **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**. Disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>. Acesso em: ago. 2016.

SERRENTINO, A. **Varejo e Brasil: Reflexões Estratégicas**. 2. ed. São Paulo, Varese Retail, 2016.

SHADBOLT, N. M., APPARAOB, D. Factors Influencing the Dairy Trade from New Zealand. **International Food and Agribusiness Management Review Special Issue**, v. 19, 2016.

SILVEIRA, J. M. Agricultura brasileira: o papel da inovação tecnológica. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 373 – 394.

SOUSA FILHO, H. M. de, BONFIM, R. M. Oportunidades e desafios para a inserção de pequenos produtores em mercados modernos. *In*: CAMPOS, S. K.; NAVARRO, Z. (org.). **A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: ganhar tempo é possível?** 1. ed. Brasília, DF: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2013. p. 71 -100.

SOUZA FILHO, H. M. de. Geração e distribuição de excedente em cadeias agroindustriais: implicações para a política agrícola. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 317 – 336.

SOUZA, O. T. de. **O setor leiteiro: políticas, competitividade e impactos da liberação comercial nos anos noventa**. 1999. 130 f. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) – Universidade Federal do Rio grande do Sul, Porto Alegre, 1999.

SOUZA, R. P. **As transformações na cadeia produtiva do leite e a viabilidade da agricultura familiar: o caso do sistema CORLAC (RS)**. Porto Alegre, 2007. 136 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

SOUZA, R. P. **Competitividade da produção de leite da agricultura familiar: os limites da exclusão**. 2011. 259 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011.

STORPER, M. **The regional world: territorial development in a global economy**. New York: The Guilford Press, 1997.

STURGEON, T. How do we define value chains and production networks? **IDS Bulletin**, v. 32, n. 3, p. 1 – 10, 2001.

STURGEON, T. et al. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 115, p. 26 – 41, abr-jun, 2013.

SUZIGAN, W. A indústria brasileira após uma década de estagnação: questões para política industrial. *In: Jornadas Anuales de Economía*, 6., 1991. **Anais** [...]. Disponível em: <http://www.bvrie.gub.uy/local/File/JAE/1991/Suzigan.pdf>. Acesso em: abr. 2019.

TAGLIONI, D.; WINKLER, D. **Making Global Value Chains Work for Development**. Washington, DC: The World Bank, 2016.

TAGLIONI, D.; WINKLER, D. Making global value chains work to development. **Economic Premice**, n. 143, p. 1 – 10, 2014.

TEJO, P. Tendencias mundiales de la industria lechera. *In: Apertura económica y (des)encadenamientos productivos*. Santiago, Chile: CEPAL, 2001, p. 130 - 140.

TOMAZI, T.; SANTOS, M. V. dos. **Compost Barns vs Free Stall: diferenças de ocorrência de mastite e conforto**. 16/08/2016. Disponível em: <https://www.milkpoint.com.br/colunas/marco-veiga-dos-santos/compost-barn-vs-free-stall-diferencas-de-ocorrencia-de-mastite-e-conforto-206035n.aspx>. Acesso em: fev. 2019.

TRENNEPOHL, D. **Avaliação da contribuição potencial das principais atividades agropecuárias para o desenvolvimento da Região Noroeste do Rio Grande do Sul**. 2010. 216 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2010.

TURATTI, M. **Aplicabilidade do conceito “terroir dos lácteos” no Vale do Taquari – RS, com vistas a um projeto de desenvolvimento local**. 2011. 117 f. Dissertação (Mestrado em Ambiente e Desenvolvimento) – Centro Universitário Univates, Lajeado, 2011.

UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development. **UNCTADSTAT**. Disponível em: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>. Acesso em: maio 2017.

VAILLANT, M.; PATRÓN, R.; FREIRÍA, H. Cluster lácteo en el Uruguay. *In: Proyecto estrategia de desarrollo de clusters en torno a recursos naturales: su crecimiento e implicancias distributivas y medioambientales*. CEPAL, 1998, 1 - 50.

VEIGA, J. E. da. Destinos da ruralidade nos processos de globalização. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 18, n. 51, p. 51 - 67, maio/ago. 2004.

VEIGA, J. E. da (no prelo). Mudanças nas relações entre espaços rurais e urbanos. *In: PIQUET, R.; OLIVEIRA, E. de (ed.). Economia e território no Brasil contemporâneo*, 2007.

VEIGA, J. E. et al. **O Brasil rural precisa de uma estratégia de desenvolvimento**. Brasília, DF: MDA/CONDRAF/NEAD, 2001. 108 p. (Texto para Discussão, n. 1).

VEIGA, P. de M.; RIOS, S. P. **Cadeias de valor baseadas em recursos naturais: o caso do Brasil**. Brasília: IPEA, 2016. 44 p. (Texto para Discussão, n. 2173).

VIEIRA FILHO, J. E. R. Heterogeneidad estructural de la agricultura familiar en el Brasil. **Revista CEPAL**, Santiago (Chile), v. 111, p. 103 - 121, dez. 2013.

VIEIRA FILHO, J. E. R. Transformação histórica e padrões tecnológicos da agricultura brasileira. *In: BUAINAIN et al. (ed.). O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola*. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 395 – 422.

WANDERLEY, M. N. B.; FAVARETO, A. A singularidade do rural brasileiro: implicações para as tipologias territoriais e a elaboração de políticas públicas. *In: MIRANDA, C.; SILVA, H. (org.). Concepções da ruralidade contemporânea: as singularidades brasileiras*. Brasília, DF: IICA, 2013. p. 413 - 466. (Desenvolvimento Rural Sustentável, n. 21).

WILKINSON, J.; MIOR, L. C. Setor informal, produção familiar e pequena agroindústria: interfaces. **Estudos Sociologia e Economia**, v. 13, p. 25 – 42, 1999.

WINCK, C. A. **Impactos do pagamento pela qualidade na cadeia produtiva do leite na região oeste de Santa Catarina**. 2012. 121 f. Tese (Doutorado em Agronegócios) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

WINCKLER, N. C. **A coopetição entre propriedades rurais da cadeia produtiva do leite no Oeste Catarinense**. 2011. 91 f. Dissertação (Mestrado em Agronegócio) – Universidade Federal de Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011.

WOODFORD, K. Dairy production, structure and performance in Oceania. *In*: LEITE, J. L. B.; SIQUEIRA, K. B.; CARVALHO, G. R. (org.). **Comércio internacional de lácteos**. 2. ed. revista e ampliada, Juiz de Fora: Embrapa gado de leite, 2009. p. 321 - 333.

WOOLFREY, S. BILAL, S. **The impact of Economic Partnership Agreements on the development of African value chains: case studies of the Kenyan dairy value chain and Namibian fisheries and horticulture value chains**. ECDPM – European Centre for Development Policy Management, 2017. 40 p. (Discussion Paper, n. 213).

YANKELEVICH, A. **Argentina Dairy and products annual: recovery of the dairy sector on the horizon but challenges remain**. USDA Foreign Agricultural Service, 2017. 10 p. (GAIN Report, s.n.).

YILMAZ, Ö. T. A Study of Milk Support Policies in the European Union and in Turkey. **European Journal of Interdisciplinary Studies**, v. 9, p. 1 – 17, 2017.

ZOCAL, R.; GOMES, A. T.; CARVALHO, L. A. **O Agronegócio do leite: análise e perspectiva**. 2004? Disponível em: www.sober.org.br/palestra/12/04O252.pdf. Acesso em: set. 2016.

ZÚÑIGA-ARIAS, G. **El desarrollo de cadenas de valor agroindustriales en Costa Rica, El Salvador y Nicaragua**. El caso de estudio de la agroindustria láctea. México: CEPAL/NAÇÕES UNIDAS, 2011. 60 p. (Serie Estudios y perspectivas, n. 126).

ZÚÑIGA-ARIAS, G.; MARTÍNEZ-PIVA, J. M. Economic integration and value chains case study: dairy products in Central America. *In*: HERNÁNDEZ, R. A.; MARTÍNEZ-PIVA, J. M.; MULDER N. (ed.). **Global value chains and world trade: prospects and challenges for Latin America**. Santiago, Chile: ECLAC, 2014, p. 163 - 180.

ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos Gerais, evolução e apresentação dos sistemas agroindustriais. *In*: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (org.). **Economia e negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 1 - 22.

.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Estabelecimentos do setor de preparação de leite, por porte, 2002, 2007 e 2016

Ano	2002				2007				2016			
	microempresa	pequena	média	grande	microempresa	pequena	média	grande	microempresa	pequena	média	grande
Acre	2	1	0	0	3	2	0	0	3	1	0	0
Alagoas	0	0	0	0	4	0	0	0	6	1	0	0
Amazonas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bahia	31	3	0	0	25	2	0	0	26	4	0	0
Ceará	6	2	0	0	7	3	0	0	11	1	0	0
Distrito Federal	4	0	0	0	2	1	0	0	1	1	0	0
Espírito Santo	18	4	0	0	14	4	1	0	10	2	1	0
Goias	39	2	0	0	43	7	1	0	41	6	0	0
Maranhão	2	0	0	0	3	0	0	0	4	1	0	0
Mato Grosso	6	0	0	0	20	0	0	0	26	1	0	0
Mato Grosso do Sul	22	1	0	0	19	2	0	0	22	2	0	0
Minas Gerais	225	26	3	0	182	23	5	0	157	22	7	1
Pará	4	1	0	0	3	1	0	0	10	0	0	0
Paraíba	6	1	0	0	7	1	0	0	10	0	1	0
Paraná	60	7	1	0	59	6	1	0	63	6	5	0
Pernambuco	4	2	0	0	3	2	0	0	11	1	1	0
Piauí	5	2	0	0	7	2	0	0	5	2	0	0
Rio de Janeiro	35	7	3	0	30	10	1	0	27	4	3	0
Rio Grande do Norte	12	2	1	0	12	6	0	0	12	4	0	0
Rio Grande do Sul	66	2	0	0	83	1	2	0	50	6	3	0
Rondônia	6	0	1	0	6	3	0	0	11	3	0	0
Roraima	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Santa Catarina	42	2	1	0	45	0	0	0	34	3	0	1
São Paulo	115	14	2	1	74	21	5	1	67	10	3	1
Sergipe	2	1	0	0	6	0	0	0	1	0	0	0
Tocantins	5	1	0	0	7	5	0	0	13	0	0	0
Brasil	718	81	12	1	664	102	16	1	621	81	24	3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MTE/RAIS.

APÊNDICE B – Empregos do setor de preparação de leite por porte, 2002, 2007 e 2016

Ano	2002				2007				2016			
	microempresa	pequena	média	grande	microempresa	pequena	média	grande	microempresa	pequena	média	grande
Porte/UF												
Acre	24	22	0	0	7	88	0	0	18	28	0	0
Alagoas	0	0	0	0	15	0	0	0	47	40	0	0
Amazonas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bahia	159	70	0	0	175	45	0	0	120	162	0	0
Ceará	39	64	0	0	34	100	0	0	62	31	0	0
Distrito Federal	13	0	0	0	1	33	0	0	2	34	0	0
Espírito Santo	71	166	0	0	62	184	126	0	57	71	138	0
Goias	180	51	0	0	228	200	152	0	257	209	0	0
Maranhão	5	0	0	0	7	0	0	0	13	20	0	0
Mato Grosso	12	0	0	0	90	0	0	0	121	22	0	0
Mato Grosso do Sul	84	21	0	0	67	82	0	0	93	76	0	0
Minas Gerais	983	948	455	0	813	879	746	0	892	973	1.204	757
Pará	15	22	0	0	25	22	0	0	79	0	0	0
Paraíba	45	37	0	0	29	44	0	0	44	0	166	0
Paraná	318	371	327	0	266	313	122	0	332	137	684	0
Pernambuco	22	51	0	0	26	107	0	0	46	42	177	0
Piauí	9	73	0	0	20	91	0	0	29	104	0	0
Rio de Janeiro	152	274	315	0	171	337	145	0	137	173	394	0
Rio Grande do Norte	96	82	106	0	95	215	0	0	84	121	0	0
Rio Grande do Sul	270	148	0	0	321	71	537	0	323	255	941	0
Rondônia	42	0	108	0	21	93	0	0	33	123	0	0
Roraima	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Santa Catarina	263	82	115	0	255	0	0	0	244	81	0	512
São Paulo	580	545	245	621	339	909	1.372	525	385	377	719	651
Sergipe	10	33	0	0	25	0	0	0	7	0	0	0
Tocantins	32	21	0	0	41	187	0	0	60	0	0	0
Brasil	3.432	3.081	1.671	621	3.133	4.000	3.200	525	3.485	3.079	4.423	1.920

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MTE/RAIS.

APÊNDICE C – Estabelecimentos do setor de fabricação de laticínios, por porte, 2002, 2007 e 2016

Ano	2002				2007				2016			
	microempresa	pequena	média	grande	microempresa	pequena	média	grande	microempresa	pequena	média	grande
Acre	4	2	0	0	8	1	0	0	5	2	0	0
Alagoas	20	4	1	0	25	6	1	0	22	4	1	0
Amazonas	6	4	1	0	7	3	0	0	5	6	0	0
Bahia	125	7	3	0	126	12	2	0	120	22	2	2
Ceará	33	3	1	0	41	3	3	0	46	7	2	2
Distrito Federal	8	2	1	0	10	3	0	0	8	0	0	0
Espírito Santo	26	6	2	0	27	7	3	0	16	7	4	0
Goias	283	28	12	0	197	26	15	1	116	28	12	2
Maranhão	14	4	0	0	16	5	0	0	21	5	0	0
Mato Grosso	62	16	2	0	58	18	2	0	35	23	6	0
Mato Grosso do Sul	56	12	0	0	51	9	2	0	47	6	1	0
Minas Gerais	789	120	36	2	701	142	41	4	596	159	49	4
Pará	23	10	0	0	32	15	2	0	55	17	3	0
Paraíba	15	2	0	0	17	4	2	0	22	3	1	1
Paraná	180	30	3	1	142	47	11	1	131	51	13	2
Pernambuco	47	4	2	0	67	12	3	0	76	9	6	0
Piauí	6	1	1	0	6	1	1	0	7	2	0	0
Rio de Janeiro	78	14	3	0	84	14	4	0	62	15	7	0
Rio Grande do Norte	8	3	1	0	15	3	0	0	27	4	2	0
Rio Grande do Sul	116	22	10	1	94	22	9	1	84	35	12	3
Rondônia	28	24	1	0	26	32	3	0	24	26	4	0
Roraima	0	0	0	0	3	0	0	0	5	0	0	0
Santa Catarina	82	16	4	0	76	29	10	0	79	32	12	1
São Paulo	513	54	22	2	448	52	17	4	150	55	24	5
Sergipe	15	4	0	0	16	4	0	0	19	6	1	0
Tocantins	18	2	0	0	15	2	1	0	14	6	0	0
Brasil	2.555	394	106	6	2.308	472	132	11	1.792	530	162	22

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MTE/RAIS.

APÊNDICE D – Empregos do setor de fabricação de laticínios, por porte, 2002, 2007 e 2016

Ano	2002				2007				2016			
	microempresa	pequena	média	grande	microempresa	pequena	média	grande	microempresa	pequena	média	grande
Acre	24	45	0	0	47	20	0	0	21	52	0	0
Alagoas	78	188	248	0	142	277	318	0	145	151	242	0
Amazonas	46	122	107	0	48	123	0	0	49	230	0	0
Bahia	518	302	475	0	640	477	332	0	749	791	333	1.236
Ceará	189	156	151	0	271	133	622	0	210	256	396	1.020
Distrito Federal	45	98	160	0	47	120	0	0	35	0	0	0
Espírito Santo	143	170	436	0	154	271	697	0	86	292	1.389	0
Goias	1.353	974	2.250	0	950	1.041	3.097	501	612	1.128	2.513	2.351
Maranhão	58	123	0	0	110	143	0	0	100	139	0	0
Mato Grosso	407	565	325	0	285	649	374	0	117	911	860	0
Mato Grosso do Sul	328	444	0	0	256	285	245	0	243	230	182	0
Minas Gerais	3.757	5.147	6.845	1.141	3.741	6.096	7.354	2.740	3.327	6.987	9.880	3.474
Pará	143	532	0	0	181	541	368	0	214	608	661	0
Paraíba	69	119	0	0	113	146	214	0	80	76	143	603
Paraná	1.061	1.179	786	748	1.009	1.572	2.400	943	742	2.258	3.208	1.654
Pernambuco	204	113	326	0	353	570	550	0	343	431	1.279	0
Piauí	9	35	102	0	26	43	111	0	23	63	0	0
Rio de Janeiro	335	622	891	0	366	605	692	0	279	772	1.051	0
Rio Grande do Norte	49	114	126	0	107	89	0	0	82	182	253	0
Rio Grande do Sul	662	856	2.472	670	481	880	2.078	715	383	1.651	2.284	1.835
Rondônia	166	869	129	0	215	1.196	545	0	150	1.338	1.060	0
Roraima	0	0	0	0	13	0	0	0	22	0	0	0
Santa Catarina	424	629	703	0	430	1.277	1.607	0	472	1.436	2.402	838
São Paulo	2.436	2.423	4.150	1.985	2.101	2.274	3.450	4.902	885	2.365	5.189	5.924
Sergipe	73	171	0	0	102	188	0	0	96	367	222	0
Tocantins	57	107	0	0	47	88	118	0	89	373	0	0
Brasil	12.634	16.103	20.682	4.544	12.235	19.104	25.172	9.801	9.554	23.087	33.547	18.935

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MTE/RAIS.

APÊNDICE E - Roteiro das entrevistas: produtores de leite

1 - Nome:

2 - Município:

3 - Idade:

4 - Grau de escolaridade:

5 - Faixa de renda:

() até 1 SM; () 1 até 2 SM; () 2 até 4 SM; () 4 até 7 SM; () 8 SM até 10 SM; () mais de 10 SM

6 - Há quanto tempo trabalha com leite:

7 - Qual é o número de filhos do grupo familiar?

8 - Quantos filhos trabalham na propriedade?

9 - Qual é o tipo de mão de obra utilizada na propriedade? () familiar; () assalariada; () associativismo; () Outra _____

10 - A força de trabalho utilizada é qualificada para a produção leiteira? Sim ou não?

11 - Qual é o tamanho da propriedade em hectares (ha.)?

12 - Que tipos de produtos são produzidos na propriedade?

13 - O leite é o principal produto produzido na propriedade? Se não, qual é o principal produto (participação na receita bruta)?

14 - Qual é o tamanho do plantel de vacas?

15 - Qual é a produção média de leite/dia?

16 - Qual a quantidade de leite vendida mensalmente para a(s) empresa(s) (litros %)? _____ Outros destinos (litros %)? _____

17 - Sr (a) produz esses produtos (queijo, nata, entre outros) por que razão? Representam um bom retorno, outros vizinhos também produzem, incentivos da Emater, do STR, da secretaria de agricultura do município, baixo preço pago pelo leite cru?

18 - Sr (a) vende leite para apenas uma empresa? Por quê? Conhecimento histórico mútuo, vínculo de confiança, está satisfeito com isso? Há quanto tempo vende para essa empresa?

19 - Tem conhecimento de outros laticínios que poderiam comprar o seu leite? Quais? É fácil trocar de laticínio (substituir o comprador)?

20 - Qual o impacto da existência de outra empresa na região?

21 - Há contratos realizados com a empresa que capta o leite? Se sim, como são realizados?

22 - Há uma quantidade mínima de leite (litros) que a empresa exige do produtor para a captação? Se sim, qual é o valor dessa quantidade?

23 - Quando Sr (a) começou a negociar com a agroindústria, houve alguma exigência feita por essa empresa? Qual?

24 - Sr(a) está satisfeito com a atividade leiteira?

Pouco provável

1	2	3	4 = Neutro	5	6	7

 Muito provável

25 - Sr (a) está desempenhando a atividade leiteira, em sua propriedade, por que ela é lucrativa para o Sr (a)? Quais outros motivos seriam?

Pouco provável

1	2	3	4 = Neutro	5	6	7

 Muito provável

26 - Qual a importância dos seguintes agentes na formação do preço do leite?

1= Nenhuma importância; 2= Pouca importância; 3= Importância relativa; 4= Importante; 5= Muito importante

	1	2	3	4	5
Produtores rurais					
Empresa que capta o leite					
Empresa concorrente					
Sindicato dos trabalhadores rurais					
Emater					
Produtos importados					

27 - A empresa possui políticas de diferenciação do preço em relação à quantidade e qualidade do leite produzido? Se sim, a sua produção aderiu ou não a tais políticas?

28 - Sr (a) é associado a alguma cooperativa de leite? Se sim, qual? Qual foi o motivo para aderir ou não à cooperativa?

29 - Qual a importância dos seguintes agentes nas questões sanitárias adotadas na sua propriedade (tipo de medicamento, higiene do plantel, entre outras medidas)?

	1	2	3	4	5
Produtores rurais					
Empresa que capta o leite					
Empresa concorrente					
Sindicato dos trabalhadores rurais					
Emater					

30 - A empresa exige algum cuidado sanitário? Desde quando o Sr (a) adota isso? Sr (a) tem conhecimento das regras que regulam a qualidade do leite (Instrução Normativa IN 51/2002)?

31 - Sr (a) precisou se adaptar às regras? O que isso significou? O que Sr (a) fez? Custo? Resultados?

32 - Qual a importância dos seguintes agentes na assistência técnica que Sr (a) recebe?

	1	2	3	4	5
Produtores rurais					
Empresa que capta o leite					
Empresa concorrente					
Sindicato dos trabalhadores rurais					
Emater					

33 - Há assistência aos produtores por parte da empresa, EMATER ou outra instituição?

34 - De qual maneira Sr (a) se mantém informado das notícias do setor?

() jornal; () rádio; () televisão; () internet; () curso; () reuniões na prefeitura ou no sindicato; () vizinhos; () empresa para qual vende o leite; () outros _____

35 - A propriedade trabalha com novas tecnologias como o resfriador de leite a granel, tratores, sistema de confinamento do gado, dieta balanceada pelo veterinário, gestão profissional?

36 - Os equipamentos utilizados e suas instalações seguem as especificações dos laticínios (exemplo resfriador, sala de ordenha)? Ou se opta por equipamentos e instalações adaptados à realidade da sua propriedade? Ou não há exigências específicas quanto aos meios de produção por parte das indústrias de laticínios?

37 - Os produtores de leite estão tendo dificuldades de incorporar as tecnologias necessárias ao bom desempenho da atividade? Quem não consegue se adaptar a essas novas tecnologias é excluído da produção de leite?

38 - Crescem as exigências das empresas que compram o leite do produtor? Quais? Algumas mais recentes? Os produtores que se adaptam aumentam o plantel?

39 - Qual a importância dos seguintes agentes na sua decisão de investimento?

	1	2	3	4	5
Produtores rurais					
Empresa que capta o leite					
Empresa concorrente					
Sindicato dos trabalhadores rurais					
Emater					
Instituições financeiras					
Produtos importados					

40 - O reinvestimento dos rendimentos vai para a produção leiteira, ou não? Onde ocorrem os maiores investimentos? () salas de ordenhas; () resfriamento do leite; () instalações; () outros _____

41 - Quais são os tipos de financiamentos concedidos aos produtores de leite?

42 - Esses financiamentos são somente para os pequenos e médios produtores (agricultores familiares)?

43 - A empresa, o sindicato, os órgãos municipais auxiliam na obtenção de financiamento para a propriedade?

44 - Qual a importância dos seguintes agentes na sua permanência na produção de leite?

	1	2	3	4	5
Produtores rurais					
Empresa que capta o leite					
Empresa concorrente					
Sindicato dos trabalhadores rurais					
Emater					
Instituições financeiras					
Produtos importados					

45 - Deseja continuar na atividade? Por quê? Se sim, pretende aumentar a produção, diminuir ou permanecer com a mesma?

Pouco provável

--	--	--	--	--	--	--

 Muito provável

1 2 3 4 = Neutro 5 6 7

46 - Caso deseje sair da atividade, para qual setor migrará? Agroindústria própria? E os demais que saíram da produção de leite?

47 - Quais dos seguintes problemas o produtor enfrenta à montante da produção?

() falta de créditos; () elevados custos dos insumos; () pouca oferta de serviços de mecanização - oferecidos por oficinas agrícolas ou semelhantes; () falta de mão de obra; () formação profissional deficiente em pecuária de leite dos profissionais da assistência técnica; () falta de sucessor na propriedade; () falta de políticas eficientes para o setor produtivo; () outro _____

48 - Quais dos seguintes problemas o produtor enfrentada no tocante à comercialização do leite?

() carga tributária elevada; () baixo nível de organização dos produtores; () informação e comunicação deficientes; () mercado insuficiente; () estrutura de estradas precária; () falta de *marketing* do leite; () reduzida escala de produção; () deficiência na qualidade do leite; () deficiência no sistema de coleta; () baixo preço pago ao produtor; () outro _____

49 - Há outros tipos de problemas que os produtores de leite de sua região enfrentam?

50 - Os produtores rurais, a empresa que capta o leite, o sindicato, a Emater, as instituições financeiras, os produtos importados conseguem influenciar as políticas do Governo para o setor (crédito rural, aquisição de sementes, entre outras)? A quem o governo dá mais atenção no momento de atender as demandas? O governo apoia? Como ele apoia?

51 - Quais são as organizações que representam os interesses dos produtores de leite?

52 - Que ações coletivas os produtores de leite tem tomado no âmbito da atividade leiteira?

53 - Entrada de novas empresas no mercado (se isso ocorreu) afetou a sua atividade? Por quê? Como?

54 - Sr (a) se relaciona com outros produtores de leite e/ou de derivados para buscar de forma conjunta solução para os problemas do setor? Como esse relacionamento ocorre? Com que frequência? Algum órgão promove esse relacionamento ou é espontâneo dos produtores? Quem lidera o processo? Há uma associação de produtores?

55 - Quais órgãos o Sr (a) considera importantes para a atividade de leite? Emater, STR, prefeitura, Universidade, outros? Quais motivos (oferece extensionistas, horas máquinas, entre outras razões)?

APÊNDICE F - Roteiro das entrevistas: empresas

1 - Nome:

2 - Município:

3 - Ano de fundação:

4 - Porte: () microempresa (até 19 empregados); () pequena (de 20 a 99 empregados); () média (100 a 499 empregados); () grande empresa (mais de 500 empregados).

5 - Cooperativa: () sim () não

6 - Sede ou Filial:

7 - Local de origem da empresa:

8 - Participação dessa unidade na receita total da empresa:

9 - Quais produtos a empresa fabrica?

10 - Trabalha com marca própria?

11 - De forma geral, como Sr (a) analisa as mudanças que vêm ocorrendo no setor lácteo nacional (positivas ou negativas? Por quê)? Quais mudanças Sr (a) considera mais importantes?

12 - As empresas estão tendo dificuldades de incorporar as tecnologias necessárias ao bom desempenho da atividade? A exclusão se coloca como pauta política?

13 - Sua empresa interage com empresas maiores vindas de fora? Ou com filiais dessas empresas? Explique. Ilustre.

14 - Esta empresa sofre a concorrência de empresas maiores, de outros países ou regiões? Sua empresa perdeu espaço de compra de leite junto aos produtores da região devido à presença dessas empresas maiores? Que vantagens essas empresas têm, em comparação à sua? Foi necessário reestruturar ou readequar as suas atividades devido à presença dessas empresas maiores? Explique. Os produtores preferem fornecer para elas? Quais os vínculos entre produtores, empresas locais e empresas multinacionais? As empresas locais faliram?

15 - Em que medida os empresas do Corede são afetados pelos produtos externos (leite em pó, doce de leite, entre outros) ou plantas físicas de outras empresas?

16 - As empresas locais se fundiram para se adaptar ou sobreviver ao mercado? Histórico da empresa.

17 - Essa empresa tem área de fornecimento de leite exclusiva? Por que a empresa optou por se instalar nessa região?

18 - Qual a importância dos seguintes agentes na decisão sobre novos produtos?

1= Nenhuma importância; 2= Pouca importância; 3= Importância relativa; 4= Importante; 5= Muito importante

	1	2	3	4	5
Fornecedores					
Concorrentes locais					
Concorrentes internacionais					
Varejistas/distribuidores					
Clientes					
Instituições do setor lácteo					

19 - A empresa diversifica os seus produtos em resposta ao mercado consumidor local (este influencia a tomada de decisões)?

20 - Novas tendências alimentares como a saudabilidade e a intolerância à lactose são oportunidades ou ameaças para a empresa?

21 - Como o Sr (a) avalia/caracteriza a relação dos integrantes do setor lácteo (produtores de leite, produtores de insumos, máquinas e equipamentos, transportadores, agroindústria e distribuição)?

22 - Qual a relação da empresa com os varejistas e/ou distribuidores? Aumentaram as exigências? A empresa assumiu mais funções como, por exemplo, organizar e repor a gôndola? Essas maiores exigências dos varejistas resultaram em maiores exigências suas para os produtores?

23 - Qual a importância dos seguintes agentes nas políticas públicas que afetam o setor?

1= Nenhuma importância; 2= Pouca importância; 3= Importância relativa; 4= Importante; 5= Muito importante

	1	2	3	4	5
Fornecedores					
Concorrentes locais					
Concorrentes internacionais					
Varejistas/distribuidores					
Clientes					
Instituições financeiras					
Instituições do setor lácteo					

24 - Quais dos seguintes problemas a empresa enfrenta à montante da produção?

() falta de créditos; () elevados custos dos insumos; () formação profissional deficiente; () falta de políticas eficientes para o setor produtivo; () outros _____

25 - Quais dos seguintes problemas a empresa enfrentada à jusante da produção?

() carga tributária elevada; () concorrência do produto importado; () informação e comunicação deficientes; () mercado insuficiente; () estrutura de estradas/logística precária; () falta de *marketing* do leite; () outros _____

26 - Há outros tipos de problemas que a sua empresa enfrenta?

27 - De forma geral, o Sr (a) acha que as políticas que afetam o setor lácteo (macroeconômicas, políticas setoriais ou outras políticas públicas) são adequadas para o setor? Sr (a) considera que elas sejam conflitantes ou complementares? Por quê? Elas beneficiaram um grupo específico? Sr (a) acha que há nessas políticas coerência e uma estratégia definida? Qual seria essa estratégia?

28 - A empresa possui políticas de diferenciação do preço em relação à quantidade e qualidade do leite produzido? Se sim, como tais políticas são determinadas?

29 - As orientações de preço do CONSELEITE-RS são levadas em consideração pelas agroindústrias de laticínios?

30 - Produtores recorrem à empresa em busca de apoio para enfrentar problemas? A empresa atende? Como? Exemplos? Sr (a) diria que os vínculos produtor-empresa são cooperativos, colaborativos? Como assim? Exemplos?

31 - A empresa auxilia na obtenção de financiamento para o produtor rural ou para os intermediários?

32 - Há troca de informações com os laticínios/intermediários? Que tipo de informação é compartilhada? A empresa realiza P&D?

APÊNDICE G - Roteiro das entrevistas: instituições

1 - Nome:

2 - Município:

3 - Cargo:

4 - Qual a importância do setor lácteo para o Corede Vale do Taquari?

5 - De forma geral, como o Sr (a) analisa as mudanças que vêm ocorrendo no setor lácteo nacional (positivas ou negativas? Por quê?)? Quais mudanças Sr (a) considera mais importantes?

6 - De forma geral, Sr (a) acha que as políticas que afetam o setor lácteo (macroeconômicas, políticas setoriais ou outras políticas públicas) são adequadas para o setor? Sr (a) considera que elas sejam conflitantes ou complementares? Por quê? Elas beneficiaram um grupo específico? Sr (a) acha que há nessas políticas coerência e uma estratégia definida? Qual seria essa estratégia?

7 - Os produtores de leite e as empresas estão tendo dificuldades de incorporar as tecnologias necessárias ao bom desempenho da atividade? A exclusão se coloca como pauta política?

8 - Na opinião do Sr (a), a Instrução Normativa 51/2002 está contribuindo para a modernização da maioria dos produtores de leite do Corede Vale do Taquari ou está contribuindo para a exclusão desses produtores?

9 - Os produtores que deixam a produção de leite estão atuando em que área? Agroindústrias próprias?

10 - Há assistência aos produtores por parte da empresa, EMATER ou outra instituição? Há assistência técnica para as empresas?

11 - A instituição auxilia na obtenção de financiamento para o produtor rural, intermediários, empresas?

12 - Quais são os tipos de financiamentos concedidos aos produtores de leite e/ou empresas?

13 - Esses financiamentos são somente para os pequenos e médios produtores (agricultores familiares)?

14 - Como Sr (a) avalia/caracteriza a relação dos integrantes do setor lácteo (produtores de leite, produtores de insumos, máquinas e equipamentos, transportadores, agroindústria, distribuição)?

15 - Qual sua avaliação sobre conflitos entre produtores de leite, agroindústrias de laticínios e demais integrantes da cadeia láctea? Tem mudado nos últimos anos? O que tem motivado conflitos e as mudanças?

16 - Qual o papel e impacto das associações coletivas, cooperativas no setor lácteo do Corede Vale do Taquari?

17 - Que ações coletivas os produtores de leite tem tomado no âmbito da atividade leiteira? Essa instituição participa ou promove essas ações? Como? Resultados? Ela é procurada pelos produtores e pelos laticínios? Como? Para que? Resultados?

18 - Quais as principais conquistas obtidas pelas entidades de representação dos produtores de leite (preços, políticas públicas, retardamento de medidas, etc.)?

19 - Como Sr (a) avalia o grau de coesão/união dos produtores de leite dentro da entidade que representa e desta com outras entidades de produtores?

20 - A instituição precisou, ela própria, se adequar para poder atuar, em face das mudanças no setor lácteo, em geral, e perante as mudanças ocorridas (se houve isso) na região? Como assim? Explicar. Resultados?

21 - Empresas locais se fundiram para se adaptar ou sobreviver ao mercado?

22 - Como Sr (a) avalia o impacto da entrada de empresas multinacionais no mercado doméstico? Quais os vínculos entre produtores, empresas locais e empresas multinacionais? As empresas locais faliram?

23 - Em que medida os produtores e as empresas do Corede são afetados pelos produtos externos (leite em pó, doce de leite, entre outros) ou plantas físicas de outras empresas?

24 - As orientações de preço do CONSELEITE-RS são levadas em consideração pelos integrantes do setor lácteo no Corede Vale do Taquari?

25 - O que tem afetado as políticas governamentais para o setor lácteo?
De onde vêm as pressões/as iniciativas?

1= Nenhuma importância; 2= Pouca importância; 3= Importância relativa; 4= Importante; 5= Muito importante

	1	2	3	4	5
Fornecedores					
Concorrentes locais					
Concorrentes internacionais					
Varejistas/distribuidores					
Clientes					
Importadores					
Instituições do setor lácteo					

APÊNDICE H - Lista dos entrevistados: identificação e data da entrevista

Empresa 1 09/01/2019
Empresa 2 06/09/2018
Empresa 3 11/09/2018
Empresa 4 12/09/2018
Empresa 5 18/09/2018

Instituição 1 27/08/2018
Instituição 2 29/10/2018
Instituição 3 21/08/2018
Instituição 4 22/08/2018
Instituição 5 11/09/2018
Instituição 6 28/08/2018
Instituição 7 21/08/2018
Instituição 8 06/09/2018
Instituição 9 20/08/2018
Instituição 10 16/08/2018
Instituição 11 17/09/2018
Instituição 12 25/10/2018
Instituição 13 04/09/2018
Instituição 14 17/08/2018
Instituição 15 21/08/2018
Instituição 16 05/09/2018
Instituição 17 16/08/2018
Instituição 18 20/08/2018
Instituição 19 16/08/2018
Instituição 20 10/09/2018
Instituição 21 14/09/2018

Produtor 1 25/08/2018 Westfália
Produtor 2 23/08/2018 Colinas
Produtor 3 12/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 4 05/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 5 06/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 6 05/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 7 27/08/2018 Teutônia
Produtor 8 18/08/2018 Imigrante
Produtor 9 31/08/2018 Estrela
Produtor 10 23/08/2018 Colinas

Produtor 11 31/08/2018 Teutônia
Produtor 12 19/08/2018 Imigrante
Produtor 13 05/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 14 27/08/2018 Teutônia
Produtor 15 22/08/2018 Teutônia
Produtor 16 27/08/2018 Teutônia
Produtor 17 23/08/2018 Colinas
Produtor 18 28/08/2018 Westfália
Produtor 19 06/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 20 06/09/2018 Estrela
Produtor 21 16/08/2018 Imigrante
Produtor 22 18/08/2018 Imigrante
Produtor 23 18/08/2018 Imigrante
Produtor 24 20/08/2018 Westfália
Produtor 25 22/08/2018 Teutônia
Produtor 26 29/08/2018 Estrela
Produtor 27 29/08/2018 Estrela
Produtor 28 28/08/2018 Westfália
Produtor 29 29/08/2018 Teutônia
Produtor 30 29/08/2018 Estrela
Produtor 31 29/08/2018 Estrela
Produtor 32 06/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 33 28/08/2018 Westfália
Produtor 34 05/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 35 28/08/2018 Westfália
Produtor 36 29/08/2018 Estrela
Produtor 37 16/08/2018 Imigrante
Produtor 38 12/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 39 19/08/2018 Imigrante
Produtor 40 29/08/2018 Estrela
Produtor 41 31/08/2018 Estrela
Produtor 42 06/09/2018 Estrela
Produtor 43 31/08/2018 Estrela
Produtor 44 20/08/2018 Colinas
Produtor 45 20/08/2018 Westfália
Produtor 46 12/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 47 27/08/2018 Teutônia
Produtor 48 05/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 49 18/08/2018 Imigrante
Produtor 50 23/08/2018 Colinas
Produtor 51 31/08/2018 Estrela

Produtor 52 23/08/2018 Colinas
Produtor 53 29/08/2018 Teutônia
Produtor 54 27/08/2018 Teutônia
Produtor 55 22/08/2018 Teutônia
Produtor 56 22/08/2018 Teutônia
Produtor 57 05/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 58 04/09/2018 Teutônia
Produtor 59 05/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 60 05/09/2018 Arroio do Meio
Produtor 61 20/08/2018 Westfália
Produtor 62 21/08/2018 Estrela