

RELAÇÃO PRODUTOR – INDÚSTRIA: NOVO PASSO RUMO À PROFISSIONALIZAÇÃO DA PECUÁRIA DE LEITE

*Aloísio Teixeira Gomes e
José Luiz Bellini Leite*

Transformações na cadeia produtiva

As análises da cadeia produtiva do leite no Brasil mostram grandes transformações ocorridas nos anos recentes. Na década de 90 a produção alcança uma taxa média de crescimento de 4% a. a., sendo superada apenas pelo crescimento da produção de frangos e de soja. Durante o período ocorreu uma aparente contradição, quando se observa que os preços do leite pagos ao produtor foram declinantes enquanto a produção cresceu continuamente. Analistas explicam este aparente paradoxo, mostrando que houve uma queda no custo de produção do leite maior do que aqueles observados para os preços do leite. Este decréscimo é explicado pela redução do preço de alguns fatores de produção, crescimento da produtividade e crescimento da escala de produção (Gomes, 2000).

Mudanças também importantes ocorreram na estrutura produtiva, com redução do número de produtores e concentração da produção. A consequência direta no País, sexto maior produtor mundial, foi a produção recorde de 19 bilhões de litros de leite, segundo os dados da Pesquisa da Pecuária Municipal (IBGE, 1999). Dentre as principais causas das transformações, são citadas: a) Desregulamentação do mercado de leite; b) Maior abertura do comércio internacional; c) Estabilização da economia em decorrência do plano real; d) estabelecimento do Mercosul; (Jank et al, 1999).

A abertura econômica e a desregulamentação do mercado de leite fluido, combinada com a estabilização da economia, são um marco na história da indústria de laticínios. A partir da década de 90, o sistema agroindustrial do leite como um todo vem apresentando um contínuo processo de transformação. Conforme resumido por Jank (1999):

“Liberalização e diferenciação de preços da matéria-prima, guerra de ofertas nas gôndolas de supermercados, entrada de produtos importados, aquisições e alianças estratégicas no meio empresarial, ampliação do poder dos laticínios multinacionais e dos supermercados, ampliação da coleta a granel de leite refrigerado, redução global do número de produtores, reestruturação geográfica da produção, problemas de padronização do produto e a amplitude de um pujante mercado informal são itens que compõem o atual cotidiano concorrencial do setor. Hoje seguramente ainda estamos no meio do turbilhão das mudanças institucionais, organizacionais e tecnológicas que foram deflagradas no início da década”.

Tais transformações impactaram a indústria nacional, em particular as Cooperativas de Laticínios, as quais passaram a sofrer forte pressão concorrencial derivada da abertura comercial, representada basicamente por dois fatores: as importações de lácteos e o surgimento do leite “longa vida” (Figueira, 1999). O primeiro, importações de produtos lácteos a preços inferiores aos do mercado doméstico, conduziu a um processo de queda de preços internos. Cabe aqui notar que as importações, no período 1990-1997, responderam, em média por 13% do mercado formal de lácteos (Jank, 1999). Essa participação sem dúvida influenciou o patamar de preços praticados, uma vez que a entrada de produtos importados a preços mais baixos que aqueles praticados pelo mercado interno, força todos os agentes a acompanharem os preços, sob pena de serem excluídos desse mercado. O segundo fator concorrencial foi a disseminação do consumo de leite “longa vida”, que alterou hábitos alimentares de grande parte da população que antes consumia leite pasteurizado e/ou leite em pó. Seu maior prazo de validade permitiu o comércio de leite fluido expandir-se além das fronteiras regionais, o que possibilitou que o leite “longa vida” consumido nos grandes centros urbanos, como as capitais dos estados do sul e sudeste, tanto pudesse vir dos Estados de Goiás e Mato Grosso, quanto da Argentina e do Uruguai, acirrando os níveis de competição nos mercados. Além disso, o “longa vida” possibilitou a entrada dos supermercados na venda de leite fluido, ganhando grande capilaridade, até então impossível com o leite fluido fresco.

Nova realidade: negociações bilaterais

Pode-se afirmar que pressões competitivas têm forçado a reorganização do setor, aprimorando processos de produção e de comercialização, e dando maior dinamismo ao crescimento da produtividade. Em realidade, a despeito dos segmentos da cadeia estarem num contínuo processo de transformação e aprimoramento, o mesmo não se pode dizer sobre as relações institucionais, nas negociações comerciais e de parceria que devem existir entre eles. Ou seja, na coordenação da cadeia, como um todo, ainda não foram dados significativos sinais de evolução para que os ganhos sejam melhor distribuídos, trazendo maior harmonia entre os agentes dos segmentos envolvidos.

Com a desregulamentação do mercado de leite em 1991, os produtores passaram a conviver com a realidade de negociar seu produto, visando obter melhores preços, ou aceitar os preços que a indústria se dispõe a pagar. Este novo cenário trouxe maior acirramento de disputas entre produtores e laticínios e tensões no âmbito das cooperativas.

A estrutura do mercado de lácteos é competitiva em nível do produto beneficiado; todavia, em nível de compra da matéria-prima, observa-se um comportamento monopsonista. Esta estrutura do mercado, em que poucas empresas industriais e grandes supermercados, dotados de informações e melhor organizadas, compram e vendem grande parte do leite industrializado, possibilita a imposição de perdas ao segmento produtor da matéria-prima. Existem evidências de redução de preços pagos aos produtores sem nenhuma justificativa plausível relacionada ao comportamento dos mercados de insumos e de produtos envolvidos no agronegócio. Além disso, é comum a ocorrência de aumentos ou estabilidade de preços ao consumidor que não são refletidos nos preços recebidos pelos produtores.

Uma pergunta recorrente: como harmonizar os interesses em conflito? A resposta a essa pergunta passa pelo fortalecimento dos agentes que atuam no mercado, equilibrando as forças entre eles. Neste sentido, acredita-se que as cooperativas e outras representações de produtores podem exercer importantes papéis,

incluindo aí de sensibilizar o Governo a cumprir sua função de regulador de mercados cujas características mostram imperfeições. Alguns movimentos estão surgindo tentando ajustar as relações produtor – indústria. Produtores começam a se organizar em associações, que, via contrato de compra e venda, estabelecem com as indústrias as regras para negociação. Estes fatos, associação de produtores e negociação coletiva usando contratos formais de compra e venda de leite a longo prazo (doze meses ou mais), com regras preestabelecidas, parecem configurar uma alternativa de harmonização nas relações do agronegócio do leite no Brasil (Leite & Gomes, 2001).

Em um mercado competitivo, torna-se cada vez mais importante que produtores de leite e indústria láctea comportem como aliados, adotando novas condutas que aumentem as interações entre as partes, levando a co-responsabilidade nos resultados do complexo agro-industrial, criando condições para competir de forma sustentável. Neste sentido, devem procurar novas estratégias na busca de melhor produtividade, eficiência econômica e qualidade de seus produtos (Araújo, 1999). As novas estratégias a serem adotadas pelos segmentos da cadeia do leite, devem basear-se na construção de vínculos transparentes e sólidos do relacionamento produtor – indústria. Este relacionamento deve, obrigatoriamente, possuir um sistema de pagamento que privilegie o produtor especializado, com preços mais estáveis, valorizando a qualidade do produto, estimulando a regularidade da oferta, e garantindo mais segurança e confiança entre os agentes envolvidos (Araújo, 1999).

Contratos formais: uma alternativa

Uma questão que se coloca é a utilização de contratos formais de compra e venda de leite. Embora pouco se tenha falado e escrito sobre esse instrumento, é inegável suas vantagens para proteger os interesses de ambas as partes, vendedor e comprador.

Do lado da indústria pode-se estabelecer, via contratos, a fixação de indicadores de qualidade desejáveis para fabricação de derivados, bem como exigir maior regularidade no volume de leite entregue ao longo do ano, definindo quantidades máximas e mínimas a serem

fornecidas. Outros aspectos que podem fazer parte desse instrumento dizem respeito a questões de transporte, horários para recepção do leite, condições de preços e prazos para pagamento diferenciadas de acordo com as modalidades negociadas.

Do lado dos produtores, ao estabelecer condições relativas a quantidade, qualidade, e, principalmente preços e prazos para recebimento, ficam protegidos da incerteza relativa à sua renda, assegurando melhores condições para o planejamento e condução de seu negócio.

Evidentemente que, para garantir maiores chances de funcionamento dos contratos formais, certas condições devem ser atendidas.

- i. A padronização e estabilidade da matéria-prima entregue às indústrias é de suma importância. Para tanto, o Programa Nacional de Qualidade do Leite pode dar grande contribuição.
- ii. Estabilidade da quantidade, visando diminuir a sazonalidade de produção ao longo do ano, pois a quantidade e variação de volumes entregue devem ser minimizados.
- iii. Estabilidade de preços da matéria-prima. Os preços devem estar estabelecidos no contrato ou a forma de apuração dos preços deve ser explicitada. No caso de “indexação” dos preços da matéria-prima, os preços pagos pelos consumidores pelo produto acabado pode ser usado. Outro índice desejável poderia ser um percentual sobre os preços recebidos pela indústria na venda de seus produtos. Na questão de preços a orientação básica deve ser a minimização da instabilidade dos preços recebidos pelos produtores. Assim, qualquer indexador que proporcione estabilidade de preços são desejáveis.
- iv. Período de vigência do contrato. Esperam-se contratos de pelo menos um ano com mecanismos de renovação.
- v. Mecanismos de penalidades aos faltosos. Este mecanismo é fundamental para punição e exclusão daqueles que não cumpram o que foi pactuado.

O exemplo da Embrapa

Os poucos contratos celebrados ocorreram com produtores especializados, que apresentam regularidade de produção ao longo do ano, elevado volume produzido diariamente e qualidade do produto bem superior à média encontrada no mercado. Um desses exemplos é o caso da Embrapa Gado de Leite, que vem utilizando desse instrumento, desde 1998. A Embrapa Gado de Leite, também produtora em seus campos experimentais, vem comercializando seu produto por meio de um contrato de compra e venda de leite em que os preços foram previamente fixados, em Reais, sendo um valor para as águas e outro para a seca. **A Embrapa busca, desta forma, estabilidade e confiança para ambas as partes do contrato.** Bom para a Embrapa, que conseguiu previsão de receitas a tempo certo, e bom para o comprador, que teve certeza de volume e qualidade para o leite adquirido, ao longo de todo o ano.

Conhecendo esta experiência bem-sucedida, pequenos e médios produtores da Zona da Mata de Minas Gerais, organizados em associações, negociaram, com laticínios, contratos escritos em bases similares àquelas estabelecidas pela Embrapa. Os preços do leite ao produtor foram estabelecidos em 54% do preço ao consumidor. Deve ser observado que os preços recebidos na base de 54% resultariam em um acréscimo de renda de R\$ 15.673,10 para um pequeno produtor (hipotético) de apenas 100 litros/dia, durante o período 1994/2000, se o contrato estivesse sido feito, nestas bases, desde o ano de 1994; veja Quadro 1 em anexo.

Concluindo, investir na adoção de contratos formais na relação produtor – indústria pode reduzir, ou, pelo menos, registrar comportamentos oportunistas de ambos os segmentos. Sem dúvida, o maior ou menor uso desse instrumento irá depender das lideranças e órgãos de classes dos produtores para aumentar sua força política e fazer com que suas posições repercutam junto ao governo.

O que parece obvio é que estes fatos, associação de produtores e negociação coletiva usando contratos formais de compra e venda de leite a longo prazo (doze meses ou mais), com regras preestabelecidas, podem configurar um novo passo rumo à profissionalização da pecuária de leite brasileira.

Quadro 1. Leite “C” no Plano Real (R\$/Litro) - MG

Ano	Leite			Prod. – 100 L/dia Diferencial de ganho (*)
	PP (a)	PC (b)	54%PC (c)	
1994	0,23	0,46	0,25	R\$671,60
1995	0,24	0,54	0,29	R\$1.883,40
1996	0,27	0,58	0,31	R\$1.576,80
1997	0,23	0,58	0,31	R\$3.036,80
1998	0,24	0,59	0,32	R\$2.868,90
1999	0,26	0,62	0,33	R\$2.730,20
2000	0,32	0,74	0,40	R\$2.905,40
Média	0,26	0,59	0,32	R\$2.239,01
Soma				R\$15.673,10

Fonte: FAEMG - cálculos dos autores; PP - preço efetivamente recebido pelo produtor; PC - preço pago pelo consumidor; (*) $[100 \times 365 \text{ dias} \times (c - a)]$

Referências Bibliográficas

- ARAÚJO, C.M. de. Estratégias contratuais da indústria – produtor de leite no Estado de Minas Gerais. Viçosa. UFV, 1999, 88 p. (tese de doutorado).
- FIGUEIRA, S.R. Transformações na cadeia produtiva do leite: uma análise a partir das cooperativas. Campinas: IE – Unicamp, 1999.
- GOMES, S.T. Economia da produção do leite. Belo Horizonte: CCPR – Itambé, 2000.
- IBGE. Pesquisa da Pecuária Municipal. Rio de Janeiro: IBGE. 1999.
- JANK, M.S.; FARINA, E.M.Q.; GALAN, V.B.O *agribusiness* do leite no Brasil. São. Paulo: Pensa – Milkbuzz, 1999.
- LEITE, J.L.B. e GOMES, A.T. Água limpa, contratos e preços de leite. PDPL-RV. Convênio Nestlé/Funarb/UFV. Ano XIII n° 146. Viçosa (MG), 2001.