

TERRITÓRIOS RURAIS EM FACE DA GLOBALIZAÇÃO: ESTUDO SOBRE O SETOR LÁCTEO DO VALE DO TAQUARI (RS)

Janaína Führ (UFSC); fuhr.janaina@gmail.com¹

Hoyêdo Nunes Lins (UFSC); hoyedo.lins@ufsc.br

RESUMO

Como outros setores perante a globalização, o setor lácteo registrou mudanças nas últimas décadas em nível internacional. Houve aumento da concentração, entrada de empresas multinacionais em diferentes mercados, modernização produtiva e avanços organizacionais envolvendo relações entre empresas e entre estas e produtores rurais, além de instituições. Este artigo indaga, à luz dos debates sobre cadeias globais de valor e sobre o desenvolvimento rural, sobre os reflexos de tais mudanças especialmente na bacia leiteira referente ao Corede Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul. Privilegiam-se as interações entre produtores de leite e empresas processadoras, com base em informações obtidas mediante 62 entrevistas com os primeiros e 5 entrevistas com as segundas. Observou-se que, na relação entre a produção primária e o processamento, a governança nas atividades da cadeia pertence à indústria. As exigências em sanidade e qualidade, entre outras que caracterizam a segunda esfera, são determinadas por empresas multinacionais ou de origem extralocal presentes na região, ou por empresas que, mesmo externas, influenciam o padrão da comercialização no varejo. Diversos produtores, principalmente os pequenos e os aposentados ou sem sucessão na família, estão deixando a atividade pelas dificuldades enfrentadas para acompanhar as mudanças no setor.

Palavras-chave: Setor lácteo; Corede Vale do Taquari/RS; Reflexos socioterritoriais

¹ O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

ABSTRACT

The dairy sector, like other sectors affected by globalization, has undergone changes at the international level. They include more concentration, the entry of multinationals into different markets, production modernization and advances in production organization concerning relations among companies, rural producers and institutions. Based on the debates on global value chains and rural development, the article looks at the territorial implications of the recent changes in this sector, in the area of the Corede Vale do Taquari, in Rio Grande do Sul. The interactions between milk producers and processing companies are looked upon, considering information obtained mainly through interviews (62 with producers and 5 with companies). In the relationship between primary production and the process sphere, governance in the milk chain refers mainly to the latter. Specifically, the health and quality requirements, among others determined particularly at the second sphere, derive from multinational or extralocal companies operating in the region, or from those that, even operating externally, influence the retail level. Many producers, notably the small ones, as well as those retired or without succession within the family, are leaving the activity due to the great difficulties faced to follow the contemporary changes in this sector.

Key-words: Dairy sector; Corede Vale do Taquari (RS); Socio-territorial reflexes

Bloco II - Área Temática: Economia regional no contexto da economia nacional

JEL: O13, R11, F61

1 INTRODUÇÃO

A globalização repercute em diversos níveis e afeta as chances de desenvolvimento na escala dos territórios subnacionais (regiões, localidades). Praticamente todos os setores produtivos registram os seus reflexos, não sendo exceção o setor agroalimentar, que exhibe mudanças importantes em nível mundial nas últimas décadas. Destacam-se nesse processo o aumento da concentração nas estruturas de oferta e da diversificação dos produtos.

O setor lácteo permite observar tais mudanças, como se nota no Brasil. De fato, ao menos desde os anos 1990, empresas multinacionais como Nestlé e Parmalat intensificaram a sua presença nesse país e em outros, numa “globalização” de suas atividades. Essa dinâmica reverbera no setor lácteo dos ambientes implicados, seja na produção – envolvendo tecnologia ou organização produtiva – ou na comercialização, afetando a concorrência.

Esse é contexto geral deste estudo, que indaga sobre como a dinâmica do setor lácteo em nível global repercute no âmbito produtivo do Conselho Regional de Desenvolvimento (Corede) Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul. Uma questão central refere às relações, na área indicada, entre os produtores de leite e as empresas processadoras. Procura-se perscrutar o que têm significado, para a esfera produtiva sobretudo na agricultura familiar, as novas exigências do braço industrial da cadeia láctea presente nesse Corede.

A realidade local justifica tal estudo. Em 2017, o setor lácteo apresentou nessa área 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. Além disso, a região concentrava mais de 1/5 dos empregos formais da indústria de laticínios estadual em 2017. Esses dados indicam que a área merece atenção em estudo sobre os reflexos das mudanças no setor lácteo.

O artigo se divide em três seções, além desta introdução e das considerações finais. A seguir é realizada uma breve revisão de literatura sobre a globalização, salientando as cadeias globais de valor, e o tema do desenvolvimento rural. Depois comenta-se o

procedimento da pesquisa de campo, que envolveu busca de informações sobretudo por entrevistas. Na parte efetivamente analítica do texto, se apresentam e discutem os resultados obtidos, ressaltando a problemática das interações entre produtores rurais e laticínios.

2 CADEIAS GLOBAIS E DESENVOLVIMENTO RURAL: UMA NOTA

O crescimento do comércio internacional e o avanço das tecnologias de comunicações e transportes se intensificaram desde as últimas décadas do século XX. Nesse contexto, em vários setores a produção e o comércio passaram a envolver estruturas de grande abrangência espacial, designadas cadeias globais de valor (CGV). Gereffi, Korzeniewicz e Korzeniewicz (1994, p. 2, tradução nossa) dizem tratar-se de conjuntos “de redes interorganizacionais em torno de uma matéria prima ou produto, conectando famílias, empresas e estados na economia global”.

A correspondente literatura destaca as oportunidades de *upgrading* em CGV – implicando ascensão na participação dos agentes nas respectivas estruturas – sobretudo com respeito aos países em desenvolvimento. A forma de governança (comando e controle sobre as atividades das cadeias) e o próprio tipo de *upgrading* dependem do desenho da cadeia, dos arranjos institucionais, da complexidade das operações e das capacidades dos atores participantes, entre outros. Ressalta-se também que o envolvimento em CGV não representa garantia de desenvolvimento para países ou regiões, e que as políticas locais podem promover a retenção de valor agregado, com resultados auspiciosos.

A literatura aponta duas formas principais de organização em CGV: aquela comandada por produtores e a que tem compradores no comando. Ambas se referem a uma das dimensões da existência e da análise das cadeias, referente à governança. Sob o comando dos produtores, é das firmas líderes o papel central no processo produtivo. No

tipo comandado por compradores, grandes varejistas e comerciantes e donos de marcas são os atores centrais, sendo a produção realizada (via subcontratação/terceirização) em diversos países exportadores, principalmente em desenvolvimento; aqui o *core* de competências das empresas líderes engloba *design e marketing* (HUMPHREY; SCHMITZ, 2000).

As CGV comandadas por produtores são mais presentes quando a produção exhibe maior intensidade de capital e tecnologia, como em automóveis e semicondutores. As CGV comandadas por compradores referem-se aos setores de bens de consumo intensivos em trabalho, como vestuário e calçados (GEREFFI, KORZENIEWICZ, KORZENIEWICZ; 1994).

Segundo Humphrey e Schmitz (2000), as firmas líderes, protagonistas da governança, não apenas adquirem/encomendam produtos prontos junto aos demais membros da cadeia. Elas exercem efetivo governo da cadeia, especificando o que será produzido e quem o fará, além de monitorar o desempenho. Assim, mesmo sem serem “proprietários” dos processos produtivos implicados, os compradores controlam amplamente as atividades da cadeia.

Assunto de realce nessa literatura tem sido o problema das interações entre governança da cadeia global e governança de *clusters* (ou aglomerados) industriais em países em desenvolvimento. Sua relevância é grande no debate contemporâneo sobre o desenvolvimento socioeconômico. O foco principal é o modo como a inserção em CGV pode melhorar ou piorar as estratégias locais de *upgrading*,

Os autores distinguem, nesse tipo de abordagem, vários tipos de governança e de *upgrading*. A governança, entendida como “coordenação de atividades econômicas através de relações não mercados” (HUMPHREY; SCHMITZ, 2000, p. 4, tradução nossa), mostra-se tríplice: em *network*, quase hierárquica ou hierárquica. O *upgrading* pode ser de

processo, de produto, funcional ou intersetorial. Os sentidos de *upgrading* de produto e de processo são quase óbvios, mas o *upgrading* funcional refere-se à aquisição de novas funções na cadeia pela empresa (como em *design* e *marketing*), e o intersetorial “ocorre quando a firma aplica as competências adquiridas numa função particular da cadeia (por exemplo, competência na produção de insumos particulares ou na exportação) em um novo setor” (HUMPHREY; SCHMITZ, 2000, p. 3-4, tradução nossa).

As possibilidades de *upgrading* dependem do estágio da cadeia em que o país está inserido, da governança da cadeia e das especificidades do setor (e do país). As empresas líderes geralmente mantêm as funções centrais (*design*, *marketing*) e transferem para outros integrantes atividades que agregam menor valor. Note-se que nos países em desenvolvimento o *upgrading* tem grandes implicações: maior capacitação da mão de obra, melhora do ambiente dos negócios, promoção da inovação e adequação da infraestrutura.

Cabe assinalar, devido ao assunto do artigo, que a literatura registra diversos estudos sobre o setor lácteo efetuados à luz do debate sobre CGV. Diferentes realidades têm sido contempladas: o leste da África, em Abdulsamad e Gereffi (2016); Sri Lanka, em Achchuthan e Kajanathan (2012); os Estados Unidos, em Lowe e Gereffi (2009); situações na América Latina, em Zúñiga-Arias (2011) e em Zúñiga-Arias e Martínez-Piva (2014).

Para o que se pretende no artigo, a saber, examinar os reflexos das mudanças ocorridas na cadeia láctea nas atividades do setor protagonizadas na área do Corede Vale do Taquari, agregar o problema do desenvolvimento rural à contextualização analítica no estudo constitui necessidade.

O ponto de partida não pode ser outro senão as mudanças que se abateram no meio rural brasileiro nas últimas décadas. Como mencionado em diferentes estudos (p. ex. Graziano da Silva, 1997), ocorreram processos de reconfiguração que forçaram abandonar

a tradicional associação rural-agrícola e considerar que dizer rural implica referir a atributos que incluem paisagem, preservação ambiental, gastronomia, folclore e turismo rural, por exemplo.

Diversos fatores afetaram os debates sobre desenvolvimento rural no Brasil desde os anos 1990. A consolidação da agricultura familiar como importante categoria política foi um deles, e também a movimentação dos trabalhadores rurais sobre temas e reivindicações como crédito, melhoria dos preços e previdência rural. Tudo isso se enfeixou no florescimento da questão relativa ao desenvolvimento territorial rural, para o qual também a polarização entre o agronegócio e outras formas de produção foi importante (SCHNEIDER, 2008). Nesse percurso, o desenvolvimento rural passou a ser visto, segundo Kageyama (2004, p. 383-384), “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 [...]”.

Note-se que o tema do desenvolvimento territorial rural evoca a percepção de uma entidade produtiva enraizada num espaço geográfico. A discussão refere a processo de mobilização dos atores, sob a sensação coletiva de pertencimento a um território, que buscam estratégia de adaptação aos limites externos (PECQUEUR, 2005). Os atores se agrupam para obter coletivamente ganhos que beneficiarão a cada um, individualmente (PECQUEUR, 2009). Assim, esse desenvolvimento aparece como construção social.

Políticas públicas adequadas podem mobilizar as ações coletivas nessa direção. Aquelas voltadas à intensificação das dinâmicas territoriais devem levar em conta os desafios da globalização, e para tanto se requer a presença de um espaço para ação pública envolvendo o Estado e os atores individuais.

Portanto, o “modelo” de desenvolvimento territorial não opera espontaneamente. Com efeito, o desenvolvimento rural como processo 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” (SCHNEIDER, 2004, p. 98). Além disso, esse processo é “[...] evolutivo, interativo e hierárquico quanto aos seus resultados, manifestando-se nos termos dessa complexidade e diversidade no plano territorial” (SCHNEIDER, 2004, p. 99).

3 PROCEDIMENTO DA PESQUISA SOBRE O VALE DO TAQUARI

O Corede Vale do Taquari possui 36 municípios (Figura 1 do apêndice 1). A pesquisa de campo envolveu entrevistas em seis – Arroio do Meio, Colinas, Estrela, Imigrante, Teutônia e Westfália –, escolhidos pela sua representatividade no setor, a heterogeneidade, a proximidade geográfica e o conhecimento prévio sobre os residentes. O cálculo do tamanho mínimo da amostra está detalhado no apêndice 2, sendo que foram selecionadas 62 propriedades rurais produtoras de leite, das quais 14 em Arroio do Meio, 13 em Estrela e em Teutônia, 8 em Imigrante e em Westfália e 6 em Colinas.

Para as empresas, escolheu-se entrevistar as mais representativas. Das cinco selecionadas, só uma não quis participar, e outra não instalada no Vale do Taquari foi depois inserida por ter sido muito citada pelos produtores rurais. Por questões de sigilo, respeitando o acordado no agendamento das entrevistas, nenhuma empresa é identificada.

As entrevistas foram semiestruturadas e com roteiros diferentes para os dois públicos alvos (produtores de leite e laticínios). Havia questões abertas, fechadas e de múltipla escolha, abrangendo assuntos de caráter qualitativo e quantitativo. Nas entrevistas junto às empresas foi aplicada a análise de “conteúdo”, e as informações obtidos nas entrevistas com produtores foram analisados qualitativamente e quantitativamente, conforme o caso.

4 PRODUTORES DE LEITE E LATICÍNIOS: ÊNFASE NAS INTERAÇÕES

Esta seção baseia-se totalmente nos resultados da pesquisa de campo. Sua estrutura contém três seções: uma focaliza a produção primária de leite; outra privilegia a órbita industrial; a terceira se ocupa das interações entre os integrantes do setor lácteo na região.

4.1 A esfera da produção primária

Cabe primeiramente caracterizar os produtores de leite da área. Aspecto importante refere-se à idade: os dados obtidos na pesquisa de campo informam que nas propriedades visitadas a idade média dos produtores era 51 anos, em linha com o apresentado na literatura, que diz existir no meio rural tendência de envelhecimento da população. Outro aspecto é que tais produtores exerciam a atividade, em média, havia 30 anos, sugerindo sólida capacitação. A participação da produção leiteira na renda familiar girava em torno de 63%, na média, evidenciando importância. Ocorria diversificação produtiva nas propriedades, um traço do processo de colonização, escorado na agricultura de subsistência (SCHIERHOLT, 1993 apud SCHMITT, 2012). As entrevistas confirmaram a diversidade: vendiam-se produtos ligados à criação de suínos e de frangos, assim como gado de corte, verduras, ovos e até lenha. Mais de 1/5 trabalhava com integração de suínos, 15% com integração de frangos, 10% com milho e 10% com soja; 5% declararam prestar serviços de máquina.

Sobre a atividade leiteira, a produção diária oscilava entre 25 litros e 5.700 litros. A produção média era de 863 litros por dia, com 24% dos produtores registrando mais de 1.000 litros diários. Nas vendas merece realce que quase $\frac{3}{4}$ da produção fossem captados por cooperativas, confirmando Feix e Jornada (2015) quanto à presença local dessas estruturas. Note-se que 77% dos entrevistados indicaram associação a alguma delas, seja de produção, eletrificação ou crédito. Como vantagens, pesavam os fatos de o associado se

ver como “dono” da cooperativa, da repartição dos lucros ao final do ano, da assistência técnica oferecida e da oferta de cursos para os jovens que permaneciam nas propriedades.

Um produtor abordou o assunto fazendo esta comparação: as grandes empresas praticam preços um pouco superiores aos das outras, mas “só compram o teu leite, o resto tu ‘te vira’. As cooperativas não; dão assistência técnica, fornecem ração a um preço razoável”. Também se frisou as cooperativas significam permanência dos lucros na região, ajudando o desenvolvimento local. Tal visão sobre as cooperativas mostra sintonia com o observado em outras realidades brasileiras, como, por exemplo, no Paraná (AUDI, 2017).

Sobre a vinda de novas empresas, como a francesa Lactalis, 35% dos produtores indicaram ausência de efeitos; para 6% só os grandes produtores foram atingidos, pela disputa da sua matéria prima. Já 27% disseram que essa chegada é positiva por estimular a concorrência local, enquanto para 17% o efeito é duplo: reverbera na concorrência, mas há o receio de que a empresa saia ou não realize os pagamentos; um produtor salientou que houve empresas com propostas de preços maiores, mas faliram e não pagaram.

Outro aspecto refere-se à quantidade mínima de leite a ser produzida para que os laticínios colem. Metade dos respondentes não soube informar se a empresa para a qual vendiam definia esse volume, e menos de ¼ informou não haver tal determinação. Preocupam, sobre a fixação desse mínimo, aspectos da chamada função social do leite. Tem sentido reproduzir algumas falas a respeito, na forma de dúvidas, obtidas nas propriedades: “o que o pessoal é [que condições tem] 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, grifo nosso).

Chamou a atenção que apenas 10% dos entrevistados tinham contrato com empresa sobre o fornecimento de leite; soube-se que a empresa em questão adotara essa prática só

recentemente. Em outros países, contratos são comuns no setor. Na Alemanha, as cooperativas têm contratos de fornecimento de dois anos, e os laticínios privados, de cinco a dez anos (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014). Também a cadeia láctea norte-americana ilustra a incidência de contratos formais no fornecimento de leite (CARVALHO, 2008).

Sobre a formação do preço pago aos produtores, estes consideram não influir na definição. A situação é outra sobre a empresa captadora: para 98% dos entrevistados, tal esfera é preponderante no assunto. Além disso, os preços praticados pelas empresas na região são semelhantes. É ilustrativo o relatado caso de uma empresa que fez o pagamento normal e, no mesmo mês, deu cinco centavos a mais de bonificação, por medo de perder produtores para concorrentes que ofereciam um preço maior. Esse tipo de atitude ocorre quando, sofrendo falta de leite, uma empresa tenta atrair produtores anunciando um preço maior, e provoca elevação paralela nas empresas para as quais os segundos vendem costumeiramente.

Os produtos importados foram ditos como fonte de grande influência nos preços recebidos pelos produtores, conforme 82% dos entrevistados. Mas a alta frequência dessa resposta pode refletir a situação de crise no setor lácteo, ocorrida pouco antes das entrevistas, influenciando a apreciação. É que tal crise relacionou-se diretamente com a importação de leite em pó, assim repercutindo, como recordado em entrevista: o preço máximo recebido por um produtor há quatro anos (2015) era de R\$1,59 por litro; no ano retrasado (2017), era de R\$ 0,89, sendo que os custos cresceram no período. Como indicado, essa forte queda decorreu da grande importação de leite em pó, que Uruguai e Argentina produzem a custos menores: segundo uma entrevista, a importação de leite em pó fez cair o preço do leite no mercado doméstico, e o produto local ficava estocado

porque as empresas não conseguiam vender, pressionando para baixo o preço pago ao produtor.

Também se deve destacar sobre o contexto da crise que o governo estadual reduzira a alíquota do imposto para os produtos importados, mas manteve inalterada a dos produtos locais. Além disso, a crise no setor lácteo assim deflagrada ocorreu em contexto de redução do poder de compra da população, devido à crise econômica do país. Essa contração se refletiu no consumo de leite e derivados, afetando o setor.

Cabe também referir às exigências às quais os produtores precisam se adequar para seguir operando. Alguns se mostraram preocupados com a previsão da entrada em vigor, na metade de 2019, de uma nova instrução normativa (IN), com critérios mais rígidos sobre, por exemplo, o permitido nível de contagem de células somáticas (CCS) e de contagem bacteriana total (CBT). A preocupação se justifica porque muitos produtores, principalmente os menores, dificilmente se adequarão, podendo ser expelidos da atividade. Para Agostini (2019 apud PEIXOTO; MALLMANN, 2019), cerca de metade dos produtores do Vale do Taquari não possui condições para atender às IN 76 e 77.

4.2 A esfera industrial

Das cinco empresas visitadas durante a pesquisa de campo, três atuavam no mercado havia mais de 50 anos. Duas iniciaram as respectivas atividades locais na década de 2010, sendo que uma delas era filial de empresa de outro estado.

O leque de atuação dessas empresas era bem variado, pois operavam em setores como processamento de suínos e de frangos, supermercados e *food industry* (ofertando produtos para o segmento de cozinha industrial). Três delas possuíam fábricas de rações. Um caso mais extremo de diversificação é o da empresa que atuava em construção, na área financeira e no setor de alimentos, mostrando-se uma *trader*, essencialmente.

Todas atuavam em pelo menos dois segmentos entre os citados. Isso indicaria capacidade de realizar *upgrading* intersetorial e também que utilizavam em outros setores aptidões que tinham adquirido em um setor específico, como competências no controle de cadeias de fornecedores e/ou na comercialização no mercado externo.

Ao abordar as mudanças em curso no setor lácteo, indicaram-se nas empresas aspectos ligados à qualidade do leite, a profissionalização no seio da cadeia e a incorporação de novas tecnologias. Numa das empresas assinalou-se que nos últimos dez anos o aspecto da qualidade evoluiu muito, tendo a tecnologia avançado também, do que resultou um produto final de qualidade superior. A fiscalização tornou-se mais intensa a respeito da qualidade dos laticínios, e estes adotaram essa atitude em relação ao produtor primário.

No tocante à tecnologia, mais especificamente sobre as dificuldades das empresas na incorporação das tecnologias chaves do setor, apontou-se numa das empresas que robôs já estavam sendo empregados em algumas etapas da produção. Mas, na produção primária, assinalou-se, o ritmo da incorporação de novas tecnologias é lento, embora progressivo. A instabilidade do mercado em relação aos preços, os altos custos de produção e as incertezas ligadas à situação econômica do país dificultavam a realização de grandes investimentos pelos produtores. Além disso, a concorrência entre os laticínios pela matéria prima permitia que produtores ineficientes permanecessem na atividade, conforme uma entrevista.

Também se indicou nas empresas que diversos produtores, sobretudo os pequenos, de mais idade e/ou sem sucessão na família, estavam saindo da atividade. Os que permaneciam vinham investindo, para acompanhar a evolução tecnológica. Tais investimentos representam respostas ao aumento das exigências que incidem na atividade.

No que concerne à mão de obra para a produção primária, o quadro era de escassez na disponibilidade para contratação. Indicou-se que, ao mesmo tempo, as famílias têm o seu tamanho reduzido, pois uma condição para os filhos permanecerem na atividade é a incorporação de tecnologias que reduzam o caráter penoso das práticas. Ordenhadeiras canalizadas e tratores são ilustrações a respeito.

Um entrevistado destacou que a empresa onde trabalhava tinha programa voltado às questões de sucessão, gestão da propriedade e delegação de funções aos filhos. Mesmo assim, havia jovens saindo da atividade, principalmente devido às exigências (esforço, horários) das respectivas práticas. Indicou-se que os jovens costumavam querer, por exemplo, intervalos entre os lotes de tarefas para atividades de lazer, algo impraticável em setor cujas atividades são diárias, ao longo de todo o ano.

4.3 Interações entre os integrantes do setor lácteo na região

À indagação sobre como são as interações dentro do setor lácteo na região, entrevista numa empresa indicou semelhança com outros ramos da agroindústria: não haveria naquele setor qualquer particularidade maior nesse aspecto. Nas relações empresa-produtor, indicou-se quadro de bom funcionamento, com a ressalva de que nem sempre o preço, sozinho, fideliza o produtor. O atendimento da empresa (sobretudo quanto a ter uma relação mais próxima com o produtor) e a assistência técnica oferecida são os fatores representativos de diferencial competitivo. Uma empresa local que antes privilegiava a assistência era a Lacesa, depois adquirida pela Parmalat.

Esse quadro representa alguma diferença em relação ao observado por Chaddad (2006), para quem, no caso do leite, o preço é determinante na decisão sobre a empresa com a qual o produtor comercializa a produção. Em estudo sobre o setor lácteo em Goiás, Machado (2014) observou que o preço e o pagamento em dia constituíam dois critérios

básicos da escolha da empresa pelo produtor primário; um critério de menor importância envolvia as políticas da empresa voltadas aos produtores (em assistência técnica e crédito).

Entrevista numa das empresas permitiu saber que certas linhas de coleta registravam vários transportadores, e que a empresa compradora de leite precisava manter um bom relacionamento com o produtor para que este não migrasse. Também se destacou que os produtores valorizam o fato de a cooperativa manter vínculo duradouro, representando situação que lhes outorga poder decisório nas assembleias. O contraste é fragante com as empresas multinacionais, cujas decisões provêm das matrizes e os produtores locais são obrigados a atendê-las mesmo que as medidas sejam estranhas à realidade local.

Sobre vínculos entre empresas e produtores em que os segundos recorrem às primeiras para apoio em face de problemas, os entrevistados citaram casos de interação envolvendo assistência técnica, adiantamento de pagamentos e financiamentos. Ressalte-se que todas as empresas da pesquisa oferecem assistência técnica aos produtores, somente variando a sua dimensão ou abrangência. De todo modo, a prestação dessa assistência já não aparece com grande destaque entre as atividades das empresas.

Sobre essa questão, empresas e cooperativas diferem consideravelmente. Um entrevistado destacou que a cooperativa oferecia, efetivamente, diversos serviços extras e benefícios para os seus associados, incluindo assistência técnica, programa de melhoramento genético terceirizado e gerenciado pela cooperativa, preço subsidiado nas rações adquiridas da fábrica da cooperativa e desconto das compras realizadas tanto no supermercado da cooperativa quanto no Agrocenter (que comercializa produtos ligados à atividade agropecuária) e na fábrica de rações, pela denominada “conta movimento”. Em outra cooperativa se ressaltou a assistência técnica ofertada sobre aspectos da produção como planejamento, orçamentos, legislação, sanidade e qualidade do leite.

O mesmo entrevistado indicou que, a cada dois meses, a cooperativa fazia reuniões com os produtores eleitos líderes de núcleos, para atualizá-los sobre as ações e estratégias da instituição e para que opinassem sobre isso. Também se realizavam eventos para os associados em datas comemorativas, nos quais, entre outras atividades, ocorriam palestras informativas.

Indicou-se igualmente a disponibilidade de financiamentos, mormente para produtores que já forneciam por longo tempo, assim como auxílio na elaboração de projetos ambientais quando os produtores demonstravam interesse em investir (para evitar que desistissem). Assinalou-se numa empresa a não realização de operações de crédito, mas que se ajudava na elaboração dos orçamentos e dos projetos de viabilidade econômica. Esse tipo de auxílio, envolvendo financiamento, ocorre em vários países: Navas-Alemán, Pietrobelli e Kamiya (2014), ao analisarem a cadeia do (argentino) laticínio Mastellone Hermanos, detentora da marca La Sereníssima, apontam a existência nessa empresa de uma associação de garantia de empréstimos que fornece garantias comerciais e financeiras, além de assistência técnica.

Dois entrevistados assinalaram que suas empresas não ofereciam financiamento ao produtor, mas realizavam antecipações dos pagamentos quando solicitado. Um deles ressaltou que um diferencial da empresa era a extensão do prazo de pagamento para produtos adquiridos para fabricar ração; o produtor conseguia descontar em 30 ou 60 dias, a partir da receita do leite. Na literatura, Buainain et al. (2014), ao darem exemplos sobre tipos de crédito agrícola comercial, apontam aqueles dirigidos à compra de insumos com pagamento a prazo (citando as cooperativas agropecuárias) e também à venda antecipada da produção.

Com respeito à saída dos produtores da atividade, entrevista em uma das empresas indicou que, quando ocorrer a implantação da nova IN, entre 20% e 30% do total de

produtores deverá se desligar. Nas famílias em que há sucessão, investimentos e melhorias têm ocorrido. Mas entre produtores que querem permanecer na atividade só até a aposentadoria, portanto exibindo uma idade mais avançada, há resistência às mudanças, devendo a implantação da IN antecipar a saída de vários deles. Alguns aspectos centrais das interações entre os produtores de leite e os laticínios no Corede Vale do Taquari encontram-se sistematizados no **Quadro 1** do apêndice 1.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como assinalado na introdução, uma questão básica contemplada neste estudo dizia respeito às interações no seio do setor lácteo do Vale do Taquari. Após a abordagem, pode-se dizer que, de uma maneira geral, o associativismo/cooperativismo é um traço marcante da região, aspecto que se revela indissociável do seu processo de colonização. Igualmente vinculado a esse processo aparece o constatado predomínio de pequenas propriedades, geralmente administradas por produtores familiares. Ambas as características são importantes para a compreensão do perfil dos produtores de leite da área, que geralmente atuam com uso da mão de obra familiar e possuem produção bastante diversificada.

Observa-se no Vale do Taquari tipos de processos em relação aos quais a literatura sobre cadeias e sobre desenvolvimento rural tem apresentado estudos sobre diferentes realidades. Questões importantes, notadamente dizendo respeito às interações no seio dos integrantes do setor lácteo na área, puderam ser observadas por meio da pesquisa de campo realizada. Por exemplo, no tocante à governança da trama de vínculos enfeixados na produção e comercialização – quer dizer, com respeito ao exercício de poder e à coordenação dessas relações, entre outros aspectos – , nas interações entre as esferas agrícola (produção primária de leite) e processadora (correspondente ao braço industrial) transparece uma governança exercida essencialmente no âmbito da indústria.

O referido problema deve ser colocado em perspectiva, evocando-se processos mais gerais. Por exemplo, Carvalho (2010 apud LINS, 2014) assinala que, com o aumento da concentração na esfera industrial da cadeia láctea, ocorreu ampliação do poder nesse plano, em detrimento dos produtores, que permaneceram como tomadores de preços. O mesmo autor indicou que, simultaneamente, os laticínios têm optado pela redução do número de fornecedores, sem que isso represente queda no volume de captação. Tal processo proporciona às empresas redução do custo e conduz a ganhos de eficiência.

Outro aspecto observado na área é que as exigências em termos de sanidade e qualidade, entre outras emanadas da esfera processadora – elas próprias determinadas pelas empresas multinacionais que atuam na região ou que, mesmo lá não atuando, influenciam o nível do produto final comercializado no varejo –, fazem com que os produtores maiores realizem investimentos significativos para acompanhar o padrão ou para se destacar no mercado. A contrapartida do mesmo movimento é que numerosos pequenos produtores estão saindo da atividade, porque não conseguem fazer frente às exigências ou porque a atividade deixou de ser lucrativa para a sua realidade. Tudo isso é sugestivo sobre as relações de poder em nível de cadeia. Mais ainda, e reiterando o que já se falou, o quadro indica que há comando, e que este recai – sendo aí primordialmente exercido – na órbita industrial.

Contudo, é preciso salientar o seguinte. A conclusão de que o essencial da governança pertence à esfera industrial não significa dizer que os produtores de leite representam tipo de ator inerte, passivo, sem capacidade de mobilização e reivindicação. O quanto essa camada de agentes pode protagonizar articulação e protagonismo pode ser percebido durante a mencionada crise do setor lácteo: estridentes manifestações em frente aos organismos da administração estadual, por exemplo, puderam ser observadas.

Pode-se, assim, considerar que o “território lácteo” do Vale do Taquari não se restringe, no seu significado, às relações de compra e venda entre as empresas processadoras e os produtores primários. Embora pouco acionada, ao que parece, no período mais recente, há incrustada naquele território capacidade de articulação e mobilização motivada pela necessidade de lidar com problemas que afetam o coletivo organizado em torno do setor lácteo. Subjacente a essa característica parecem figurar os próprios traços que permitem falar do Vale do Taquari como um território, com seus atributos, além do perfil produtivo, também históricos, culturais e institucionais, pelo menos.

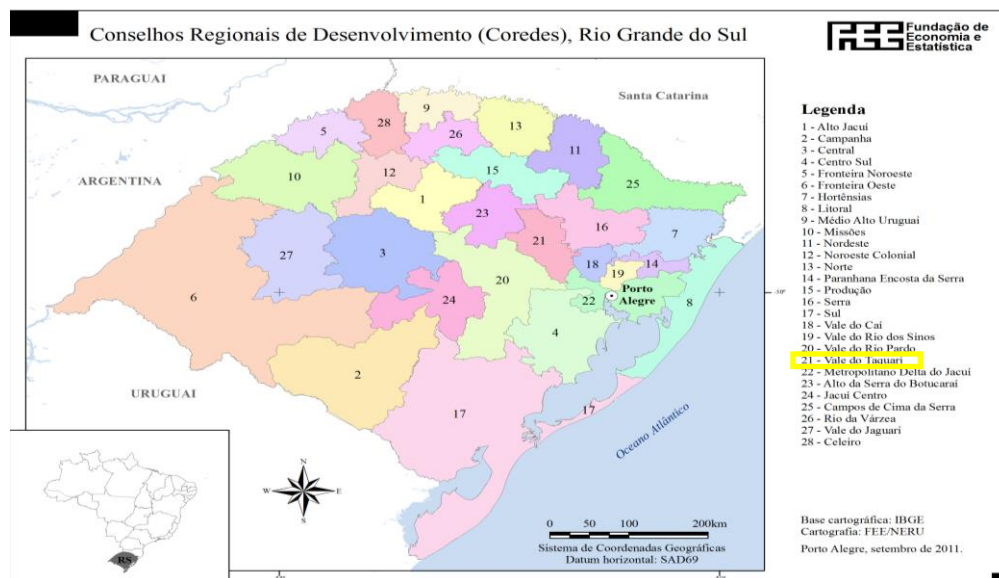
REFERÊNCIAS

- ABDULSAMAD, A.; GEREFFI, G. **Dairy value chains in East Africa**. Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2016. Disponível em: <http://www.cggc.duke.edu/> Acesso em: fev. 2017.
- 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, p. 1-14, 2012.
- AUDI, A. Cooperativas garantem estabilidade até na crise. **Folha de S. Paulo**, p. 9, 31 jul. 2017. (Caderno O Brasil que dá Certo – Agronegócio).
- BARBETTA, P. A. **Estatística aplicada às ciências sociais**. 8.ed. Florianópolis: Editora da UFSC, 2012.
- BUAINAIN, A. M. et al. O tripé da política agrícola brasileira: crédito rural, seguro e Pronaf. In: BUAINAIN et al. (Org.) **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1ª ed. Brasília, 2014, p. 827 - 864.
- 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.
- CHADDAD, F. Cooperativas no agronegócio do leite: tendências internacionais. 2006. 44º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (SOBER), Fortaleza, **Anais...**
- FEE. Fundação de Economia e Estatística. **Corede Vale do Taquari**. 2018. Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/perfil-socioeconomico/coredes/detalhe/?corede=Vale+do+Taquari> Acesso em: dez. 2018.
- 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.

- 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. O novo rural brasileiro. **Nova economia**, Belo Horizonte, v. 7, n. 1, maio 1997.
- HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Governance and upgrading: linking industrial cluster and value chain research. **IDS Working Paper**, n. 120, Brighton, 2000.
- JANSIK, C.; IRZ, X.; KUOSMANEN, N. **Competitiveness of Northern European dairy chains**. MTT Agrifood Research Finland, 2014.
- KAGEYAMA, A. Desenvolvimento rural: conceito e medida. **Cadernos de Ciência & Tecnologia**, v. 21, n. 3, p. 379 - 408, set./dez. 2004.
- LINS, H. N.. Diálogo com o debate sobre o papel do Estado nacional na globalização. **Revista Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 37, p. 97 - 118, 2014.
- LOWE, M.; GEREFFI, G. **A value chain analysis of the U.S. beef and dairy industries**. Report prepared for the environmental defense fund. Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2009. Disponível em: <http://www.cggc.duke.edu/environment/valuechainanalysis/CGGC_BeefDairyReport_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. 146f. Dissertação (Mestrado em Agronegócio) – Universidade de Federal de Goiás, Goiânia, 2014.
- 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. (Eds.). In: **Global value chains and world trade: prospects and challenges for Latin America**, Santiago, Chile, ECLAC, 2014, p. 108 - 137.
- PECQUEUR, B. A guinada territorial da economia global. **Política e Sociedade**, v. 8, n. 14, p. 79 - 105, 2009.
- PECQUEUR, B. O desenvolvimento territorial: uma nova abordagem dos processos de desenvolvimento para as economias do Sul. **Raízes**, v. 24, n. 1 e 2, p. 10 - 22, 2005.
- PEIXOTO, J.; MALLMANN, L. **Cadeia leiteira do Vale do Taquari tem agenda marcada em Brasília**. Disponível em <<http://informativo.com.br/geral/cadeia-leiteira-do-vale-do-taquari-tem-agenda-marcada-em-brasilia,293442.jhtml>> Acesso em: fev., 2019.
- 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.
- 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. 2008. 46º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (SOBER), Rio Branco, **Anais...**
- 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**. Santiago: CEPAL, 2011.
- 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. (Eds.). **Global value chains and world trade: prospects and challenges for Latin America**, Santiago de Chile: ECLAC, 2014, p. 163 - 180.

APÊNDICE 1

Figura 1 – Rio Grande do Sul: divisão em Coredes



Fonte: FEE (2018).

Quadro 1 – Aspectos centrais da interação entre os atores no Corede Vale do Taquari (RS)

Aspectos	Produtores	Empresas
Formação do preço	Exercem pouca ou nenhuma influência	Referência do Conseleite combinada com outros fatores
Financiamento	Realizado principalmente pelas cooperativas	Financiamento direto e/ou adiantamento de pagamento
Assistência técnica	Fornecida principalmente pelas cooperativas	Dimensão e abrangência variada
Forma de contato	Líderes de núcleo (cooperativas) e técnicos	Técnico e leiteiro
Exigências	Resfriador à granel e qualidade do leite	Profissionalização e qualidade do leite

Fonte: Elaboração dos autores a partir dos dados das entrevistas.

APÊNDICE 2

METODOLOGIA

O cálculo do tamanho mínimo de uma amostra aleatória simples foi dado, conforme Barbetta (2012), pela seguinte expressão:

$$n_0 = (z^2 * \sigma^2) / E_0^2 \quad (1)$$

Sendo n_0 uma primeira aproximação ao tamanho da amostra, z o valor da distribuição normal em função do nível de confiança desejado, σ o desvio-padrão e E_0 o erro amostral tolerado. O nível de confiança e o erro amostral tolerado são fixados *a priori* (BARBETTA, 2012). Dada a disponibilidade de informações, o desvio padrão referiu-se à produtividade média litros/vaca/ano do Corede. Adotou-se nível de confiança de 95%, e a referência do erro amostral tolerado foi 25% do desvio padrão da população. Note-se que, quando a população é grande ($N > 20$), pode-se considerar n_0 como o tamanho da amostra. No presente caso, o tamanho da população é de 8.508, podendo-se empregar $n_0 = n$.

A fonte dos dados foi o Censo Agropecuário 2017, sendo $n = 62$ propriedades rurais produtoras de leite. Após definir o tamanho amostral mínimo, calculou-se a distribuição entre os 6 municípios escolhidos obedecendo à proporção de cada um no total dos produtores de leite. Como resultado, definiram-se 14 entrevistas em Arroio do Meio, 13 em Estrela e em Teutônia, 8 em Imigrante e em Westfália e 6 em Colinas.