



**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE AGRONOMIA E MEDICINA
VETERINARIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS**

MARCO AURÉLIO DE CARVALHO VIEIRA E SILVA

**ESTUDO SOBRE A RELAÇÃO DE FORNECIMENTO DE
LEITE ENTRE PRODUTOR E INDÚSTRIA DE LATICÍNIO**

PUBLICAÇÃO:163/2018

**BRASÍLIA/DF
Fevereiro/2018**

MARCO AURÉLIO DE CARVALHO VIEIRA E SILVA

**ESTUDO SOBRE A RELAÇÃO DE FORNECIMENTO DE LEITE ENTRE
PRODUTOR E INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS**

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado do Programa de Pós-graduação em Agronegócios, da Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária da Universidade de Brasília (UnB), como requisito para a obtenção do grau de Mestre em Agronegócios.

Orientador: Prof. Dr. Itiberê Saldanha Silva

**Coorientador: Prof. Dr. Flávio Botelho Borges
Filho**

**BRASÍLIA/DF
Fevereiro/2018**

SILVA, M. A. de C. V. **Estudo sobre a relação de fornecimento de leite entre produtor e indústria de laticínio.** 2018. 79f. Dissertação (Mestrado em Agronegócio). Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, 2018.

Documento formal, autorizando a reprodução desta dissertação de mestrado para empréstimo ou comercialização, exclusivamente para fins acadêmicos, foi passado pelo autor à Universidade de Brasília e acha-se arquivado na Secretária do Programa. O autor reserva para si os outros direitos autorais de publicação. Nenhuma parte desta dissertação de mestrado pode ser reproduzida sem autorização por escrito do autor. Citações são estimuladas, desde que citada a fonte.

Ficha catalográfica elaborada automaticamente,
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

ASI586e Aurélio De Carvalho Vieira e Silva, Marco
ESTUDO SOBRE A RELAÇÃO DE FORNECIMENTO DE LEITE ENTRE
PRODUTOR E INDÚSTRIA DE LATICÍNIO / Marco Aurélio De
Carvalho Vieira e Silva; orientador Itiberê Saldanha da
Silva; co-orientador Flávio Botelho Borges Filho. --
Brasília, 2018.
79 p.

Dissertação (Mestrado - Mestrado em Agronegócios) --
Universidade de Brasília, 2018.

1. Preços do leite. 2. Contratos. 3. Informalidade . 4.
Comercialização. I. Saldanha da Silva, Itiberê, orient. II.
Botelho Borges Filho, Flávio , co-orient. III. Título.

MARCO AURÉLIO DE CARVALHO VIEIRA E SILVA

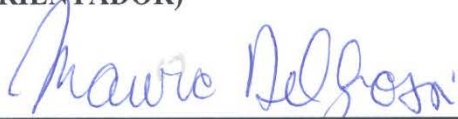
**ESTUDO SOBRE A RELAÇÃO DE FORNECIMENTO DE LEITE
ENTRE PRODUTOR E INDÚSTRIA DE LATICÍNIO**

Dissertação apresentada ao curso de mestrado do programa de Pós-Graduação em Agronegócios, da Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária da Universidade de Brasília (UnB), como requisito para a obtenção do grau de Mestre em Agronegócios.

Aprovada pela seguinte Banca Examinadora:



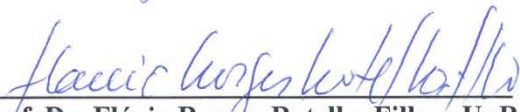
**Prof. Dr. Itiberê Saldanha Silva - UnB
(ORIENTADOR)**



**Prof. Dr. Mauro Eduardo Del Grossi - UnB
(EXAMINADOR INTERNO)**



**Prof. PhD. Gilberto Gonçalves Leite - UnB
(EXAMINADOR EXTERNO)**



**Prof. Dr. Flávio Borges Botelho Filho - UnB
(COORIENTADOR)**

Brasília, 28 de fevereiro de 2018

Dedico este trabalho,

A minha namorada Samara Anjos, uma luz que me apoia e incentiva, suportando todos os meus momentos de estresses acadêmicos e profissionais e também a minha irmãzinha Amanda Carvalho, por ser um dos motivos da minha alegria.

Ofereço,

Aos meus pais Martinho da Mata e Aurora Maria, pelo amor e dedicação, permitindo a liberdade de escolha, gerando a realização dos meus sonhos e ensinando valores que estão sempre presentes no meu caminhar e aprender.

AGRADECIMENTOS

Acima de tudo quero agradecer a Deus por minha vida e pela força na realização deste trabalho de mestrado. Só ele sabe os desafios que tive para entrar no mestrado e para continuar meu projeto de pesquisa, sem ele nada seria possível.

Agora quero agradecer ao meu orientador Prof. Dr. Itiberê Saldanha Silva e coorientador Prof. Dr. Flávio Botelho Borges Filho, pelas diversas reuniões e trocas de conhecimentos que tivemos, as quais me fizeram encontrar o problema de pesquisa e o caminho necessário para ir ao encontro das respostas dessa investigação. Quero agradecer também a todos os professores do Propaga, da Universidade de Brasília (UnB) que com suas expertises aprofundaram meus conhecimentos, tornando-me um profissional mais maduro e com uma bagagem maior sobre o agronegócio brasileiro. Fica os meus agradecimentos à secretária do Propaga, Danielle, por sempre me socorrer nas questões burocráticas.

Quero deixar meus agradecimentos também aos meus colegas de mestrado que me apoiaram e me incentivaram em momentos difíceis, um agradecimento aos colegas Rodrigo e Eduardo, companheiros no projeto Rádio Moderna, pelos nossos ricos momentos de discussões em prol do andamento das dissertações. Quero também deixar um agradecimento, em especial, aos amigos Warley, Christian, Aline, Manuel e Lizeth os quais tive diversos momentos de aprendizagem e diversão no laboratório do Propaga e fora dele, trocando diversas experiências de vida e principalmente conhecimento acadêmico.

Deixo também meus agradecimentos a banca de avaliação do meu trabalho, professor PhD. Gilberto Gonçalves Leite, membro externo, ao professor Dr. Mauro Eduardo Del Grossi, membro interno e o professor Dr. Armando Fornazier, pelas dicas e sugestões fornecidas na etapa de qualificação e defesa.

Quero agradecer também ao grupo de amigos Cid, Caik Carlos, Janini Hott, Layara, Marcos Paulo e Marcos Alexandre que me acompanham desde a adolescência e estiveram ao meu lado durante o período do mestrado. Não poderia esquecer-me dos meus amigos de graduação Carlos Rafael, Welington Martins e Rhalteman Natan que vieram me acompanhando e dando sugestões para minha pesquisa.

E não poderia de deixar meu agradecimento a minha parceira e guerreira Samara Anjos que escutou todas as minhas angústias ao longo do mestrado. Mesmo ela não sendo da área rural, ela me deu diversas sugestões para o desenvolvimento da pesquisa, sem seu apoio a luta teria sido mais dura e cansativa, mas graça a Deus, ele colocou esse ser humano em minha vida

para me iluminar. Agradeço também a minha sogra, dona Deuza, por me incentivar e acreditar no meu potencial profissional.

Quero deixar registrado ainda um agradecimento especial aos meus familiares, meu pai Martinho, minha mãe dona Aurora e minha irmã querida Amanda, pois sem eles nada disso seria possível, foram eles que sempre depositaram amor, paciência, fé e esperança na minha caminhada de estudos e investiram tudo que tinham em prol do meu aprendizado. Sei que eles estão felizes por me ver completar esta etapa e ansiosos, assim como eu, pelos desafios que estão por vir.

Por fim, agradeço a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pelo investimento na pesquisa durante o período de mestrado.

RESUMO

A produção de leite é uma das atividades mais conhecidas no âmbito da agropecuária nacional, pois, existem indicativos de que ela esteja presente em todas as 558 microrregiões brasileiras. O leite brasileiro movimenta a economia do país, ajuda na distribuição de renda e gera emprego. Atualmente o país encontra-se entre os maiores produtores de leite do mundo, entretanto, a cadeia do leite enfrenta algumas dificuldades para o fornecimento de leite, principalmente quando o assunto é a relação entre produtor e indústria de laticínios. A relação entre os atores tem-se caracterizado pela informalidade entre produtor-indústria, no qual muitos produtores não possuem o entendimento sobre os preços do leite pago ao produtor. O presente estudo teve como objetivo estudar o relacionamento explícito e implícito de fornecimento de leite entre produtores e indústria de laticínio, visando compreender o ambiente organizacional, de modo a analisar as informações relacionadas aos preços pagos aos produtores de leite. Este estudo tem duas etapas: estudo qualitativo dos elementos subjetivos que envolvem as relações entre produtor e indústria de laticínio, na perspectiva de três estados do Brasil, mais o Distrito Federal, apoiado no método de entrevista semiestruturada, e no estudo dos elementos quantitativos, pautados no comparativo dos preços pagos aos produtores de leite, com os preços no atacado e varejo do leite longa vida. Os resultados demonstraram que é escassa a existência de contratos de fornecimento de leite entre produtor e indústria de laticínio, e que uma parcela de produtores de leite não possui conhecimento a respeito das características dos preços que são pagos aos produtores, uma das soluções para que haja o melhoramento na relação entre os atores, é a capacitação do produtor de leite em temas relacionados a comercialização.

Palavras chaves: Preços do leite, contratos, informalidade e comercialização.

ABSTRACT

The production of milk is one of the best known activities in the scope of national agriculture, since there are indications that it is present in all 558 Brazilian microregions. Brazilian milk moves the economy of the country, helps in the distribution of income and generates employment. The country is currently among in the largest milk producers in the world, however, the milk chain faces some difficulties for milk supply, especially when the subject is the relationship between producer and dairy industry. The relationship between the actors has been characterized by the informality between producer-industry, in which many producers do not have the understanding on the prices of milk paid to the producer. The present study has as an objective to study the explicit and implicit relationship of milk supply between producers and dairy industry, in order to understand the organizational environment, in order to analyze the information related to the prices paid to milk producers. This study has two stages: a qualitative study of the subjective elements that involve the relations between producer and dairy industry, from the perspective of three Brazilian states, plus the Distrito Federal, supported by the semi-structured interview method, and the study of quantitative elements, in the comparison of the prices paid to milk producers, with the wholesale and retail prices of long-life milk. The results show that there are few milk supply contracts between the producer and the dairy industry and that a share of dairy farmers is not aware of the characteristics of the prices paid to producers, one of the solutions for the improvement in the relationship between the actors, is the qualification of the milk producer in issues related to commercialization.

Key words: Milk prices, contracts, informality and commercialization

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Visão simplificada da cadeia agroindustrial do leite	28
Figura 2 - Governança do Sistema Agroindustrial	32
Figura 3 - Mapa contendo as regiões produtoras de leite selecionadas para coleta de dados .	38
Figura 4 – Crescimento mensal dos preços do litro do leite nos níveis produtor, atacado e varejo de 2011 a 2017.....	60

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Produção de leite, vacas ordenhas e produtividade animal em dez países, 2000/2015	18
Tabela 2 - Produção de leite no Brasil por Estado no ano de 2014.....	21
Tabela 3 - Número de produtores e produção de leite da Itambé, em faixas de produção selecionadas.....	23
Tabela 4 - Número de famílias, gasto médio anual, valor da aquisição total e participação regional na aquisição de leite e derivados – Brasil e regiões geográficas.....	26
Tabela 5 - Evolução do preço médio do leite pago ao produtor no Brasil (2000 a 2015).....	30
Tabela 6 – Margem Bruta mensal dos níveis produtor, atacado, varejo dos preços do leite entre os anos 2011 a 2017	61
Tabela 7 – Margem Relativa nos níveis atacado, varejo dos preços do leite entre os anos 2011 a 2017	61

LISTA DE ABREVIACÕES E SIGLAS

ABRALEITE – Associação Brasileira dos produtores de leite
CCS - Células somáticas
CBT – Contagem bacteriana Total
CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada
CONSELEITE - Conselho Paritário Produtores/Indústrias de Leite do Estado do Rio Grande do Sul
DF - Distrito Federal
ECT – Economia de Custo de Transação
EMATER - Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
GO – Estado do Goiás
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IEA – Instituto de Economia Agrícola
MAPA – Ministério da Agricultura, Abastecimento e Pecuária
MG –Estado de Minas Gerais
NEI – Nova Economia Institucional
PIB - Produto Interno Bruto
RS – Estado do Rio Grande do Sul
TCLE -Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	14
1.1 O Problema do Estudo	15
1.2 Objetivos	17
1.2.1 Objetivo Geral	17
1.2.2 Objetivos Específicos	17
2. REFERENCIAL TEÓRICO	18
2.1 Leite no Mundo.....	18
2.2 Setor Lácteo no Brasil	19
2.3 Estabelecimentos de Produção de Leite no Brasil.....	22
2.4 Indústria de Laticínio.....	24
2.5 Consumo de leite no Brasil.....	26
2.6 Características do Mercado de Leite.....	27
2.7 Assimetria de informações	31
2.8 Nova Economia Institucional	32
2.9 Custos de Transações.....	34
3. MATERIAIS E MÉTODOS.....	36
3.1 Enfoque da pesquisa	36
3.2 Pesquisas Qualitativa e Quantitativa	36
3.3 Etapas de Pesquisa.....	37
3.3.1 Etapa Qualitativa - Seleção dos sujeitos de pesquisa	37
3.3.2 Etapa qualitativa – entrevistas semiestruturadas	39
3.3.3 Etapa qualitativa – Procedimento de construção de dados.....	40
3.3.4 Etapa qualitativa – Procedimento de análise de dados	41
3.3.5 Etapa quantitativa - Comparativo de preços.....	42
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	44
4.1 Entrevistas.....	44

4.1.1 Entrevista com os Produtores de Leite em Unaí-MG.....	44
4.1.2 Entrevistas com os Produtores de Leite em Santa Fé - GO e Orizona –GO ...	45
4.1.3 Entrevistas com os Produtores de Leite do Distrito Federal.....	47
4.1.4 Entrevista com o Produtor de Leite em Santa Maria – RS	48
4.1.5 Entrevistas com os Gerentes dos Laticínios de Unaí-MG	49
4.1.6 Entrevista com Gestor do Laticínio da Região do Goiás.....	51
4.1.7 Entrevista com Gestor do Laticínio do Distrito Federal.....	52
4.1.8 Entrevista com Especialista da Região de Unaí-MG.....	53
4.1.9 Entrevista com Especialista da Região do Goiás.....	54
4.1.10 Entrevista com Especialista da Região do Distrito Federal.....	56
4.1.11 Entrevistas com Especialistas na Região de Santa Maria-RS	58
4.2 Estudo sobre a margem de comercialização entre os preços do leite	59
4.3 Discussão	62
5. CONCLUSÕES	67
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	69
APÊNDICE 1.....	77
APÊNDICE 2.....	78

1. INTRODUÇÃO

Durante a década de 80 até o início dos anos 90, o Governo Federal desenvolvia políticas intervencionistas, tanto na produção leiteira, quanto em outros setores agrícolas. A intervenção do Estado na cadeia produtiva leiteira ocorria principalmente por meio do tabelamento de preços do leite e de seus derivados (SILVEIRA; PEDRAZZI, 2004). Nesse período, a indústria de laticínios do país era formada por pequenas e médias empresas.

A produção de leite de vaca no Brasil veio crescendo a uma taxa relativamente constante a partir de 1991. O país saiu do patamar de 15,1 bilhões de litros de leite produzidos naquele ano, alcançando o de 35,17 bilhões de litros em 2014 (IBGE, 2014). Isso pode ser justificado devido às mudanças econômicas ocorridas desde a década de 1990. Tais mudanças estão associadas, principalmente, aos impactos da estabilização da economia em decorrência do Plano Real e abertura econômica que exigem ajustamentos estratégicos e estruturais do setor (JANK; FARINA; GALAN, 1999).

A abertura comercial e a estabilidade de preços formaram um novo cenário, em que o preço do leite passou a ser definido pela interação entre oferta e demanda (GUIMARÃES, 2013). Considera-se que o preço é um mecanismo que acaba promovendo a união de vários mercados, sendo que sua dinâmica possibilita obter informações que permite compreender como o mercado está organizado (GOODWIN; HARPER, 2000).

O preço do leite pago ao produtor pode ser predominantemente influenciado pela indústria, e de acordo com Canziani (2003) a indústria que estabelece o preço pago aos produtores rurais, ainda conforme o mesmo autor, para os produtores, seria melhor a existência de concorrência entre os compradores, já que, com disputa na compra do bem, poderiam obter o melhor preço pelo seu produto. Quando se discute o preço do leite, um dos principais objetivos dos produtores são rentabilidade (renda) maior e volatilidade menor durante o ano. Na busca por essa estabilidade na renda, o produtor procura as melhores condições para planejar suas atividades agrícolas (GOMES, 2001).

Buscando garantir uma segurança para o produtor de leite e para indústria de laticínios, podem ser utilizados os contratos formais na relação de fornecimento de leite. Para a indústria é possível que estabeleçam via contratos: i) a fixação de indicadores de qualidade desejáveis para fabricação de derivados; ii) a exigência de maior regularidade no volume de leite entregue ao longo do ano, definindo quantidades máximas e mínimas a serem fornecidas; além de iii) condições de preços e prazos para pagamento diferenciados de acordo com as modalidades negociadas. O contrato pode estabelecer para os produtores: i) condições referentes à

quantidade, qualidade, preços e prazos para recebimento do seu produto; e ii) regras que propiciem maior retorno e menor volatilidade assegurando assim estabilidade na renda do produtor (GOBBI, 2006).

Diante do exposto, a presente pesquisa investigou a relação de fornecimento de leite entre os produtores e a indústria de laticínios, com objetivo de compreender os acordos firmados entre os atores, e se existe assimetria de informação no processo de percepção dos preços praticados na cadeia do leite em seus diferentes elos.

1.1 O Problema do Estudo

O Brasil está entre os principais países produtores de leite e derivados, com empresas atuantes internamente, as quais são multinacionais, nacionais e cooperativas. De acordo com dados do IBGE (2014) o Estado de Minas Gerais é o principal produtor de leite do país, com 9,37 bilhões de litros produzidos, correspondendo a 26,6% do total da produção nacional. Na segunda colocação, o Estado do Rio Grande do Sul com 4,6 bilhões de litros produzidos, seguido pelo Estado do Paraná com 4,5 bilhões de litros e o Estado de Goiás na quarta posição com 3,6 bilhões de litros. O crescimento apresentado apesar de importante, mais no âmbito quantitativo do que qualitativo, é necessário reestruturar algumas estratégias de desenvolvimento da cadeia (LUCCHI, 2015).

A cadeia do leite enfrenta algumas dificuldades, principalmente na relação entre produtor e indústria de laticínios. Os produtores de leite são na maioria pequenos agricultores, os quais possuem limitações para acessar informações e buscarem empréstimos financeiro à taxa de juros acessíveis. Sob essas restrições, ficam impossibilitados de inovar sua produção, de ampliar e de diversificar seu mercado. Devido a essas e outras limitações, os produtores resignam-se às demandas e ofertas das indústrias, que geralmente remunera o produtor no 30º dia do mês informando o preço do leite recolhido no mês anterior (BICALHO et al., 2008).

No ano de 2002, por exemplo, a Comissão Parlamentar de Inquérito do Leite investigou a situação da produção e comercialização do leite no Estado de Mato Grosso do Sul e apurou os indícios de monopólio no setor, além de denúncias do não comprometimento dos laticínios com os produtores quanto ao pagamento. A Comissão teve início a partir de denúncias dos produtores encaminhadas ao então presidente da Assembleia Legislativa, segundo eles, o litro do leite pago ao produtor estava menor que o preço médio pago ao produtor da região (ASSEMBLÉIA LEGISLATIVA MATO GROSSO DO SUL, 2002).

Atualmente as relações para o fornecimento de leite têm-se caracterizado pela informalidade entre produtor-indústria, mas as relações contratuais, podem privilegiar a definição do preço do leite a vigorar durante o período, como também, o volume de leite a ser entregue no laticínio. Para Rohenkohl (2007) é inegável o benefício mútuo para produtores e agroindústrias proporcionado pelos acordos formais no que diz respeito à repartição do risco. No entanto, este autor chama atenção para a inevitável dependência do produtor à agroindústria provocada pela mudança nas especificações técnicas de produção, com maiores exigências financeiras em instalações modernas e insumos sofisticados, e pelo aumento na escala de produção, que ultrapassa a demanda do mercado livre local.

Sabendo que todo relacionamento produtivo exige dos agentes envolvidos maior entendimento e participação no processo de compra e venda, torna-se imprescindível compreender a responsabilidade de cada agente, bem como a dinâmica do setor e as variáveis dos ambientes mercadológicos, sendo estes motivos para a construção de estratégias operacionais que facilitem o relacionamento comercial, ou o próprio estreitamento da relação entre os elos envolvidos, sem deixar de lado seus interesses e objetivos individuais, fator esse que os mantém competitivos no mercado (RAUTA, 2015).

A cadeia do leite tem acordos que são diversificados em termos de normas, direitos e deveres entre os atores; sendo as percepções dos preços pagos aos produtores distintas entre os atores. O conjunto de informações que os produtores usam para formar sua opinião sobre os preços são diferentes em número de elementos e na qualidade dos dados adotados como referência; já a indústria usa um conjunto maior de elementos de informações e com uma qualidade maior. Essa assimetria de informações pode levar a expectativas de preços diferentes em maior ou menor grau e assim quando os preços esperados pelos atores divergem acima do esperado pelos atores, podem ocorrer conflitos, saídas de produtores, redução de produção, gerando uma perda de harmonia na relação de fornecimento de leite do produtor a indústria.

Portanto, torna-se justificável estudar como são consolidados os acordos implícitos e explícitos entre os produtores de leite e indústria de laticínio no fornecimento de leite, de modo a compreender as características que são utilizadas para formar a percepção sobre preços do leite. Sendo assim, o estudo em questão teve como problema de pesquisa a assimetria de informação entre produtor e indústria de laticínio para percepção do preço do leite pelos atores na cadeia do preço do leite.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Estudar o relacionamento explícito e implícito de fornecimento de leite entre produtores e indústria de laticínio, visando compreender o ambiente organizacional, de modo a analisar as informações relacionadas aos preços que são pagos aos produtores de leite.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Investigar os principais elementos que compõe os acordos de fornecimento de leite entre produtor e indústria de laticínio.
- Analisar a relação organizacional entre produtor de leite e a indústria de laticínios a fim de identificar as percepções sobre os preços do leite entre os atores, além de mecanismos existentes que possam contribuir para melhoria na relação entre os atores.
- Comparar os preços do leite no varejo e atacado com os preços que são pagos aos produtores de leite e correlacionar estes com as informações dos atores dessa pesquisa.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Leite no Mundo

No ano de 2015 a produção mundial de leite de vaca foi de 656 mil toneladas, e os dez países com maior volume produziram 374 mil t, o que representa 57% do total, segundo os dados da FAO-Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação. Analisando o período de 2000 a 2015, os dez maiores países produtores de leite aumentaram o volume em 44%. Os dez países com maior volume de leite de vaca são: Estados Unidos, Índia, China, Brasil, Alemanha, Rússia, França, Nova Zelândia, Turquia e Reino Unido (ZOCCAL, 2016).

Durante os 15 anos (2000 – 2015), a China foi o país que mais cresceu, 335%, seguido pela Índia, 101%, e pela Turquia com 94%. Apenas a Rússia reduziu a produção de leite, uma diminuição de 40% no rebanho produtivo. O Reino Unido, a França e a Alemanha também reduziram o número de animais em ordenha e, sem exceção, os dez países cresceram em produtividade animal, principalmente a Turquia, China e Rússia (ZOCCAL, 2016). Os principais indicadores estão na Tabela 1.

Tabela 1 - Produção de leite, vacas ordenhas e produtividade animal em dez países, 2000/2015

País	Produção – mil t		Vacas ordenhadas-mil cab		Produtividade mil l/vaca	
	2000	2015	2000	2015	2000	2015
Reino Unido	14.488	15.050	2.354	1.851	6.155	8.131
Turquia	8.732	16.999	5.280	5.609	1.654	3.031
Nova Zelândia	12.235	21.317	3.337	5.176	3.666	4.119
França	24.998	25.333	4.203	3.698	5.948	6.849
Rússia	31.959	30.511	12.771	7.573	2.502	4.029
Alemanha	28.331	32.395	4.628	4.296	6.122	7.541
Brasil	20.380	35.124	17.889	23.028	1.140	1.525
China	8.632	37.610	4.866	12.561	1.774	2.994
Índia	32.967	66.423	32.883	45.949	1.003	1.446
Estados Unidos	76.023	93.461	9.210	9.208	8.254	10.150
Total -10	253.745	374.223	97.417	118.949	3.822	4.982
Mundo	489.981	655.958	219.963	274.002	2.228	2.394

Fonte: FAOSTAT, 2017; retirado do site Balde Branco.

O Estados Unidos ocupa o primeiro lugar em produção de leite de vaca, com 93,5 mil t e rebanho de 9,2 milhões de cabeças, o que lhe confere o maior índice de produtividade média por vaca, de 10.150 litros/vaca/ano. As principais regiões produtoras são Califórnia, Wisconsin, Idaho, Nova York e Pensilvânia. Os sistemas típicos, pequenos produtores, possuem média de 80 vacas, e os maiores, 500 vacas em lactação, porém o país conta com grandes fazendas leiteiras de até 15 mil vacas em produção. Em termos de produção total de leite, a Índia lidera o ranking mundial, com 146 mil t, sendo 66,4 mil t somente de vacas, que aumentou 101,5% durante o período analisado. Possui o maior rebanho produtivo, de 45,9 milhões de cabeças, porém a produtividade é menor que a brasileira, de 1.446 litros/vaca/ano, pois cerca de 80% do leite provém de um setor não organizado (ZOCCAL, 2016).

2.2 Setor Lácteo no Brasil

O leite bovino, por se tratar de um produto natural e de alto valor nutritivo tem relevante participação na geração de empregos e na alimentação da população mundial (SILVA et al., 2010). Com a abertura da economia, liberação de preços e o plano de estabilização no país, trouxeram modificações importantes para toda a cadeia agroindustrial do leite, aumentando os investimentos no setor, o mercado consumidor e viabilizando aumentos de produção (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA 2002).

Antes da década de 90 o Estado interferia na cadeia produtiva do leite mediante regulação dos preços, tanto no que se refere aos preços finais, quanto aos pagos ao produtor. No elo industrial, a intervenção nos preços, aliada às características do leite pasteurizado, com sua pouca durabilidade e necessidade de refrigeração, resultava em amenização da concorrência entre as empresas (FIGUEIRA; BELIK, 1999).

Com a abertura econômica nos anos 90, o mercado passou a condicionar a dinâmica agrícola e o Estado reduziu o protecionismo em todos os setores. Nesse período, foi extinto o tabelamento de preços pela CIP (Comissão Interministerial do Preço) e iniciou-se um processo de concentração da indústria láctea. A busca por competitividade em um mercado aberto e com preços livres possibilitou que a produtividade fosse o principal fator a explicar o crescimento da produção, ao contrário do passado em que o aumento de produção se dava pelo aumento do rebanho (CILEITE, 2009). Para Castro et al. (1998), a política de tabelamento do preço do leite funcionava como um mecanismo inibidor à ação dos agentes empreendedores.

Após o ano de 1994, a cadeia produtiva do leite sofreu uma rápida transformação, o foco desta transformação tem sido a qualidade do leite como consequência natural e direta da mudança de comportamento do consumidor, cada vez mais exigente. Neste sentido, a partir do ano de 2002 o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), através da Instrução Normativa número 51, de 18 de setembro de 2002 (BRASIL, 2002), estabeleceu regulamentos técnicos de produção, identidade e qualidade do leite, que devem ser metas perseguidas pelos produtores e entidades envolvidos com a pecuária leiteira, buscando com isso uma melhoria do nível tecnológico e empresarial do produtor, com consequente avanço de qualidade social e econômica da população brasileira (ALMEIDA, 2012).

Outro aspecto importante para caracterizar o setor lácteo do Brasil é analisar o comportamento do número de estabelecimentos agropecuários produtores. Entre 1996 e 2006, os dois últimos anos censitários, o número de estabelecimentos reduziu aproximadamente 25%, conforme Gomes (2009). De aproximadamente 1,8 milhão de estabelecimentos existentes em meados da década passada, mais de 450 mil não produziram leite em 2006. Todas as regiões brasileiras experimentaram a redução mencionada, mas a Região Sul, detentora da maior taxa de crescimento da produtividade, foi aquela onde se verificou maior queda no número de estabelecimentos produtores de leite (redução de cerca de 32% no período) (MAIA et al., 2013).

O número de propriedade produtora de leite pode ter diminuído, mas a produção não, e de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2010), a produção de leite mais que dobrou no período entre 1990 e 2009, passando de cerca de 14 bilhões de litros de leite para mais de 29 bilhões de litros. A atividade leiteira pode ser encontrada em todo território nacional, pois existem indicativos de que ela está presente em todas as 558 microrregiões brasileiras, mesmo que existam áreas/regiões com menor ou pouca incidência desta atividade.

Em 2012, o Brasil produziu 32,3 bilhões de litros de leite bovino, e Minas Gerais foi o estado com maior participação, 8,9 milhões de litros, que corresponde a 27,6% da produção nacional (IBGE, 2013). Apesar de alta, a produção ocorre de forma heterogênea, variando de produtores que produzem leite em larga escala, com alta tecnologia, até pequenos produtores, que utilizam mão de obra familiar e que possuem animais com produção inferior a 10 L/leite/dia. Os estabelecimentos com produção diária inferior a 50 litros representam 79,7% do total e sua participação é de 25,9% no total produzido no País (ZOCCAL et al., 2011).

Segundo levantamento do IBGE, no ano de 2014 o Estado de Minas Gerais permaneceu como o principal produtor de leite, com 9,37 bilhões de litros produzidos, correspondendo a 77,0% de toda a produção da Região Sudeste e a 26,6% do total da produção nacional. Na

segunda colocação, ficou o Estado do Rio Grande do Sul com 4,6 bilhões de litros produzidos, seguido pelo Estado do Paraná com 4,5 bilhões de litros e o Estado de Goiás na quarta posição com 3,6 bilhões de litros (Tabela 2).

Tabela 2 - Produção de leite no Brasil por Estado no ano de 2014

Ranking	Estados	Volume (mil litros)
1°	Minas Gerais	9.367.470
2°	Rio Grande do Sul	4.684.960
3°	Paraná	4.532.614
4°	Goiás	3.684.341
5°	Santa Catarina	2.983.250
6°	São Paulo	1.776.563
7°	Bahia	1.212.091

Fonte: Adaptado de IBGE- Pesquisa Municipal, 2014.

A produção nacional de leite em 2015, estimada em 34 bilhões de litros, colocou o Brasil entre os maiores produtores de leite do mundo. No entanto, apesar de ser um grande produtor, o país ainda importa lácteos para abastecer o mercado interno. Os laticínios captam cerca de 24 bilhões de litros por ano, que é um volume maior do que o processado na Índia, onde se processa apenas 17% da produção (ZOCCAL, 2016).

O leite brasileiro movimenta a economia do país, ajuda na distribuição de renda e gera emprego permanente, principalmente no meio rural. Em 2015, o valor bruto da produção foi de R\$ 28,9 bilhões, considerando um preço médio de R\$ 1,20 por litro de leite que foi captado e processado nas indústrias (ZOCCAL, 2016).

De acordo com a publicação do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento– MAPA sobre as Projeções do Agronegócio - Brasil 2015/16 a 2025/26. A produção de leite deverá crescer nos próximos 10 anos a uma taxa anual entre 2,3 % e 3,1%. Essas taxas correspondem a passar de uma produção de 34,2 bilhões de litros em 2016 para valores entre 42,9 e 47,3 bilhões de litros no final do período das projeções. O consumo nos próximos anos deve estar próximo da produção, estando estimado crescer anualmente a taxa de 2,2% ao ano durante o período das projeções.

2.3 Estabelecimentos de Produção de Leite no Brasil

Dentre as diversificadas atividades agroindustriais brasileiras, observa-se que a cadeia produtiva do leite ocupa lugar de destaque, isso devido ao desenvolvimento social e econômico que proporciona ao produtor rural, às indústrias de laticínios que beneficiam a produção leiteira e aos estabelecimentos que compõem os canais de distribuição dos produtos lácteos (BIEGER; DA SILVA LOBO, 2010).

A produção de leite está dispersa por todo o território nacional e é caracterizada pela grande heterogeneidade no que diz respeito ao tamanho das propriedades, ao tipo de produtor, rebanho e as tecnologias de produção adotadas, ou seja, ao processo produtivo. Existem produtores especializados, que investem em tecnologia, obtêm ganhos de escala e produzem com melhor qualidade, recebendo melhor remuneração pelo produto (SEPÚLVEDA VÉLEZ, 2014).

De acordo com estudos realizados pela Embrapa Gado de Leite e informações disponibilizadas pelo IBGE, subsidiam uma classificação dos sistemas de produção de leite existentes no Brasil, em quatro tipos, com as seguintes características de produção: a) Produção de subsistência: são os estabelecimentos com rebanhos menores que 30 vacas; produtividade abaixo de 5 litros/vaca/dia; produção diária por propriedade menor que 100 litros. Tem o pasto como base da alimentação do rebanho. b) Produção semiextensiva: possuem rebanhos entre 30 e 70 vacas, com produtividade animal de 5 a 8 litros/vaca/dia e produção total entre 100 e 500 litros por dia. O sistema de alimentação é misto, isto é, uso da pastagem com suplementação de forragem e concentrada no inverno ou estação seca. c) Produção especializada: estabelecimentos com rebanhos de 70 a 200 vacas, com produtividade média entre 8 e 15 litros/vaca/dia e produção total variando entre 500 e 2.000 litros por dia. O sistema de alimentação e manejo é especializado, com pastagem adubada, utilização de cana-de-açúcar e silagem como suplementação volumosa e concentrada durante o ano todo. d) Produção intensiva: são os estabelecimentos grandes, rebanho produtivo com mais de 200 cabeças, sendo, a produtividade superior a 15 litros/vaca/dia e o volume diário superior a 2.000 litros por unidade produtiva. A alimentação do rebanho é balanceada e fornecida integralmente no cocho durante o ano todo (ZOCCAL; DUSI, 2013).

Um fato que chama atenção no setor de leite e que começou entre o período de 1990 a 2000 foi a enorme concentração da produção. Os maiores produtores estão respondendo por parcelas cada vez maiores da produção nacional e, os menores, por parcelas cada vez menores.

Já não se pode dizer que a produção de leite seja uma atividade típica do pequeno produtor, como há tempos (GOMES, 2001).

Os dados da Itambé extraídos do trabalho de Gomes (2001), apresentados na Tabela 3, é um exemplo da situação no estado de Minas Gerais, que por sua vez, representa a maior parte do leite do país. Produtores que produziam até 50 litros/dia, em 1990, e respondiam por 20,80% do leite da Itambé, passaram para 2,02%, no ano 2000. No outro extremo, produtores que produziam mais de 500 litros/dia aumentaram de 10,40 para 59,51% a participação no total de leite desta empresa. Em resumo, muitos pequenos produtores produzem pouco e poucos grandes produtores produzem muito.

A atividade leiteira está presente na maioria das propriedades e é responsável pela manutenção mensal das famílias. Mas, a bovinocultura de leite passa por sérias dificuldades devido aos baixos preços que são pagos pelo litro do leite, a falta de estrutura, transporte e entre outros problemas que começam a se tornar inviável aos pequenos produtores. Muitos já estão desfazendo das estruturas e encerrando a atividade, o que gera preocupação com a permanência no campo (JORNAL DO OESTE, 2016).

Tabela 3 - Número de produtores e produção de leite da Itambé, em faixas de produção selecionadas

Faixa de produção	1990		2000	
	Nº produtores (%)	Produção (%)	Nº produtores (%)	Produção (%)
Até 25 litros/dia	37,50	7,30	11,04	0,48
Até 50 litros/dia	61,80	20,80	22,33	2,02
Mais de 500 litros/dia	1,00	10,40	16,28	59,51

Fonte: Gomes (2001) adaptado pelo autor.

Existe diversas consequências para o setor devido as dificuldades encontradas pelos pequenos e médios produtores de leite do país. Sem essa atividade, não apenas os produtores serão prejudicados, mas os municípios e cidades sofrem as consequências, pois parte dos recursos que são gerados pelos produtores, vão para o comércio local, que certamente será afetado se a atividade passar por problemas (JORNAL DO OESTE, 2016).

Produtores de leite de grande porte são capazes de dominar quase todas as etapas da cadeia produtiva e, por consequência, têm melhores condições de cumprir a legislação. Não obstante, pequenos produtores podem ter suas sobrevivências ameaçadas, dada a necessidade

de apresentar níveis de qualidade e desempenho de custos comparáveis aos dos grandes produtores. Para superar esse problema, pequenos produtores têm como alternativa adequar seus produtos lácteos às exigências de consumidores diferenciados (NEVES, et al., 2000).

2.4 Indústria de Laticínio

A indústria de alimentos sempre desempenhou um importante papel na economia brasileira, representando uma das mais tradicionais estruturas produtivas existentes no País. Durante toda a década de 1990, o setor leiteiro destacou-se como um dos que mais realizou aquisições (MILKPOINT, 2001). Jank, Farina e Galan (1999) já observavam esse movimento: “...o que se observa a partir deste período, é uma série de aquisições e alianças estratégicas no meio empresarial, ampliação do poder dos laticínios multinacionais e dos supermercados...” (JANK et al., 1999, p. 11). Segundo os autores, essas estratégias tinham por pano de fundo um processo de racionalização produtiva que incluía busca de economia de escala e a concorrência acirrada pela matéria-prima. As empresas nacionais, entretanto, com capacidade financeira inferior à das multinacionais, foram colocadas numa situação bem difícil em razão da nova estrutura competitiva e tiveram que redefinir suas estratégias e crescer para competir. Neste sentido, o que se observa nesse primeiro momento é a entrada de grandes empresas multinacionais, adquirindo laticínios de capital nacional e provocando um processo de concentração no setor industrial.

Até o final da década de 1990, enquanto no restante do mundo várias cooperativas associavam-se através de fusões, aquisições ou *joint-ventures*, no Brasil a situação foi bem diferente. Somente a partir de 2000 é que se percebe uma movimentação das cooperativas no sentido de reestruturarem-se à nova dinâmica do mercado. Em Goiás, por exemplo, surgiu a Central Cooperativa de Laticínios de Goiás (CentroLeite) e no final de 2009, as principais centrais de cooperativas do Brasil: Centroleite (GO), Confepar (PR) e as mineiras Cemil e Minas Leite (SCALCO et al., 2011).

A partir da década de 2000 que se observa é uma segunda onda de fusões e incorporações no setor, porém, agora envolvendo principalmente empresas brasileiras. Além disso, destacam-se as entradas dos fundos de investimentos Laep e GP investimentos, através da compra de dois laticínios, e em meados de 2009, a fusão ocorrida entre Perdigão e Sadia, que tem impacto direto sobre o setor lácteo uma vez que a Perdigão atuava no setor desde 2006 quando comprou a Batavo.

Em meio a esse contexto, o que se percebe é que as fusões e consolidações na indústria de laticínios geraram um cenário onde se encontram companhias grandes ao lado de companhias pequenas. Essa transformação colocou os produtores de leite em situação de terem de negociar com uma indústria cada vez mais concentrada (MARTINS; FARIA, 2006).

Os efeitos da reestruturação do setor lácteo, entretanto, não afetaram apenas os estágios do processamento e comercialização. A produção de leite também passou por mudanças significativas ao longo desse período. De forma geral, verificou-se o aumento significativo da produção do leite, elevação da produtividade e do volume de produção por estabelecimento. Isso abriu caminho para o incremento de competição e conseqüentemente de desenvolvimento do setor (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA, 2010).

Uma importante modificação que ocorreu no comportamento da indústria, respaldada pelo consumidor, foi a alteração no tipo de leite fluido consumido. Neste caso, os leites tipo A, B e C foram paulatinamente substituídos pelo leite Longa Vida ou UHT - Ultra High Temperature. Essa substituição permitiu reduzir as fronteiras internas para a venda de leite e as grandes empresas passaram a ofertar leite fluido nacionalmente, o que não era possível em se tratando de um produto de alta perecibilidade como o leite pasteurizado (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA, 2010).

A importância do setor lácteo brasileiro passa também pelo grande número de estabelecimentos existentes, pelo número de empregos gerados e pela agregação de valor e, conseqüentemente, geração de renda. De acordo com dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE, 2015), existiam no Brasil, em 2013, 6.381 indústrias de laticínios, as quais foram responsáveis pelo estabelecimento de mais de 100 mil empregos formais. Em 2014, o setor de laticínios obteve um faturamento líquido de 55,2 bilhões de reais, atingindo o terceiro lugar no ranking de faturamento das indústrias de alimentos (ABIA, 2016).

O que se sabe é que o setor da indústria brasileira de laticínios é marcado pela concentração de um grande número de empresas de micro e pequeno porte, com algumas empresas de grande porte (BRUNOZI JÚNIOR et al., 2012). Este perfil pode ser reforçado pelo registro de mais de 6.000 indústrias de laticínios no País (MTE, 2015), em 2014, os 13 maiores concentraram 38,1% de toda a captação formal de leite cru (MILKPOINT, 2015). Outro fato que chama atenção no desenvolvimento do setor é que a indústria de lácteos brasileira mais que dobrou seu faturamento nos últimos 7 anos (2010-2016). Em 2010 o faturamento global da indústria de lácteos no Brasil era de cerca de R\$33,1 bilhões anuais e no fim de 2016 já estava em R\$67,5 bilhões (ABIA, 2016).

2.5 Consumo de leite no Brasil

O consumo per capita aparente de leite e derivados no Brasil é considerado baixo (167 litros/habitante/ano em 2010), se comparado àquele recomendado pelo guia alimentar para a população brasileira do ministério da saúde, que é de 200 litros/habitante/ano. O déficit de consumo per capita é de 33 litros, porém indica também que existe potencial de consumo no mercado interno. Para efeito de comparação, em 2010 o consumo per capita de leite no Uruguai e na Argentina foi, respectivamente, de 242 e 200 litros/habitante/ano (CNA, 2011), ou seja, bem acima do consumo brasileiro.

Analisando o período de 2000 a 2010, a taxa de crescimento anual do consumo per capita foi de 3,0%, reflexo, principalmente, do aumento da renda neste período no consumo de leite e derivados no Brasil. Segundo dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2008-2009, o gasto total anual pelas famílias brasileiras foi de mais de 23 bilhões de reais (REIS FILHO, 2012). Deste total, a região Sudeste participou com 47,9% do total de gastos pelas famílias brasileiras (Tabela 4).

Tabela 4 - Número de famílias, gasto médio anual, valor da aquisição total e participação regional na aquisição de leite e derivados – Brasil e regiões geográficas

País e grandes regiões	Nº de Famílias	Gasto anual com leite e derivados por família (R\$)	Gasto anual com leite e derivados por região (em bilhões de reais)	Participação de gasto com leite e derivados (%)
Brasil	57.816.604	400,00	23,1	100
Sudeste	25.491.789	433,22	11,1	47,9
Nordeste	15.099.443	333,60	5,0	21,8
Sul	3.898.449	477,60	4,3	18,4
Centro-Oeste	4.377.084	324,12	1,4	6,2
Norte	3.949.838	339,60	1,3	5,7

Fonte: Reis Filho, 2012.

Os dados de consumo de lácteos nas diversas classes de rendimento evidenciam a relação direta e linear que existe entre o aumento da renda e o gasto mensal na aquisição de leite e derivados pelas famílias brasileiras. O Nordeste está entre as regiões que mais gastam com leite e derivados (REIS FILHO, 2012).

Em estudo realizado por Carvalho (2011) com base nos dados do IBGE (POF 2008/09) foi estimado as elasticidades-renda e de consumo de leite nas cinco grandes regiões brasileiras. O estudo apresentou também que conforme a renda dos brasileiros cresce, aumenta o consumo de produtos de laticínios no país. Ao analisar a elasticidade média para o país, observou-se que o leite supera em valor a carne bovina de segunda e a carne de frango. Notou-se que no Nordeste do Brasil, uma variação positiva de 10% na renda da população levaria a um incremento positivo na despesa com leite de ordem 5,59%, se mostrando maior que nas demais regiões. A menor elasticidade se encontra no Sul, onde a ordem da variação na despesa seria de 4,11% (CARVALHO, 2011).

Considerando que os principais influenciadores de consumo de lácteos são o crescimento da população, o aumento da renda e os novos hábitos de consumo. Existe para os próximos anos a possibilidade de migração de milhões de pessoas de menor poder aquisitivo, especialmente das classes D e E, para a Classe C, e a relação entre aumento de renda e consumo de lácteos exibem uma expectativa de que o setor seja beneficiado pela mobilidade entre as classes de rendimentos, com aumento nos gastos com leite e derivados pelas famílias brasileiras (REIS FILHO; SILVA 2013).

2.6 Características do Mercado de Leite

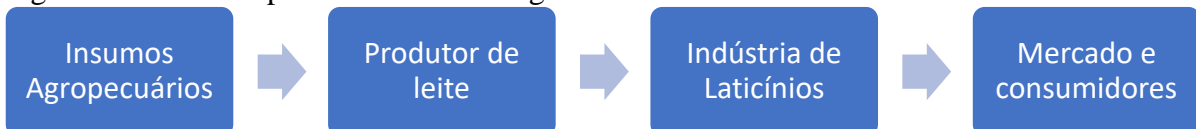
O setor lácteo está sempre promovendo rápidas modificações para se adequar aos requerimentos do mercado globalizado. Observa-se que a profissionalização do setor e a eficiência produtiva são critérios de sobrevivência na atividade, pois várias mudanças vêm ocorrendo no setor, como o aumento dos requerimentos de qualidade, aumento da demanda por produtos de maior valor agregado, racionalização da coleta por meio da granelização, concentração das indústrias, requerimento de escala e profissionalização da produção primária (VILELA et al., 2002).

A estrutura do mercado de produtos lácteos no Brasil é bastante complexa, em virtude do elevado número de agentes econômicos que atuam no sistema e da multiplicidade de canais de comercialização. A abertura da economia, liberação de preços e o plano de estabilização, com a implementação do Plano Real em 1994, trouxeram modificações importantes para toda a cadeia agroindustrial do leite, aumentando os investimentos no setor, o mercado consumidor e viabilizando aumentos de produção (MEDEIROS, 2016).

Com as mudanças do início da década de 90, aumentou o interesse de grandes empresas internacionais em investirem nesse segmento de mercado. Muitos laticínios nacionais foram incorporados por essas empresas, provocando uma concentração da indústria. Essa tendência é observada desde os anos 1970, mas acentuou bastante na década de 1990. Isso aumentou o poder de negociação dessas empresas junto a produtores e consumidores, inclusive na determinação de preços. Essas multinacionais vêm se destacando no mercado, com lançamentos e novidades que ganham a preferência do consumidor, num mercado com tendência de demanda crescente (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA, 2014).

A comercialização de produtos agropecuários está além da venda, pois, ela aborda todo o processo de transformação, diferenciação e agregação de valor, estes processos são fundamentais para a escolha/preferência do consumidor final do produto. Para Araújo (2007), os fluxos de comercialização variam de acordo com cada produto e região, os quais envolvem diferentes agentes comerciais. De acordo com Viana e Rinaldi (2010) os principais segmentos que compõem a cadeia agroindustrial do leite, podem-se considerar quatro: os fornecedores de insumos para a agropecuária e para a indústria de laticínios; em segundo estão os produtores rurais; o terceiro segmento é representado pelas indústrias processadoras e por fim, o setor de distribuição, o qual irá propiciar a chegada do produto ao consumidor final.

Figura 1 - Visão simplificada da cadeia agroindustrial do leite



Fonte: Elaboração do próprio autor

O Brasil possui mercados dinâmicos e demograficamente diferentes em relação à produção de leite. Os estados brasileiros possuem preços diferentes entre si, isso se deve ao fato que a precificação do leite depende da oferta e da demanda, determinando o preço de safra e entressafra, ou seja, o preço que é pago ao produtor aumenta com o crescimento da demanda, e diminui com o aumento da oferta (RIBEIRO et al., 2011).

De acordo com Goodwin e Harper (2000) o preço é um mecanismo que acaba promovendo a união de vários mercados, sendo que sua dinâmica permite obter informações que permite compreender como o mercado está organizado, a análise da transmissão de preços dos agentes que envolvem as cadeias produtivas fornece informações importantes a respeito das operações e funcionamento do mercado (GOODWIN; HARPER, 2000).

2.6.1 Característica do preço do leite

Antes da década de 90, os preços dos produtos lácteos eram controlados pela Comissão Interministerial de Preços (CIP) e definidos aos produtores. A renda obtida pelo produtor oscilava de acordo com a sazonalidade da produção, mas estava, de alguma maneira, protegida pelo regime de fixação de preços. A abertura comercial e a estabilidade de preços formaram um novo cenário, em que o preço do leite passou a ser definido pela interação entre oferta e demanda (GUIMARÃES, 2013).

A característica fundamental dos preços agropecuários é a instabilidade, ou seja, apresentam elevado grau de variabilidade (volatilidade) no decorrer do tempo. Segundo Mendes e Padilha (2007), os principais fatores que fazem com que esse fenômeno ocorra são: a falta de previsão às intempéries do tempo, pragas e doenças, difícil previsão pelo lado da oferta, sazonalidade e a elasticidade dos preços. Esses mesmos autores, afirmam que devido à instabilidade dos preços, os produtores rurais sofrem drástica redução na receita da propriedade rural quando ocorrem safras elevadas sem ganhos de produtividade. Além disso, a formação de preços nos mercados agropecuários segue, basicamente as mesmas regras de mercado dos demais bens e serviços finais gerados na economia, com algumas ressalvas.

A distância entre a indústria e o produtor é outro fator importante na determinação do preço do leite. O transporte representa entre 4% a 25% do preço do leite recebido pelo produtor, chegando, em algumas regiões do Brasil, a 40%. Essa diferença é determinada pela baixa densidade de produção, que é a relação da quantidade produzida pela quantidade de quilômetros percorridos pelo veículo, das fazendas às plataformas de recepção (SILVA et al., 2000).

No Brasil os preços do leite nas diferentes bacias variam com razoável grau de coordenação (BARROS et al., 2002), indicando que variações de preços em uma região são repassadas a outras regiões e que há uma relação de dependência de longo prazo entre os preços do leite ao produtor nas diversas regiões. O Estado de Minas Gerais é a principal bacia formadora de preços no país, com sentido causal sobre os preços de todas as demais regiões, ou seja, que as variações de preços ao produtor em Minas Gerais tendem a se transmitir para os preços nas demais regiões. A importância do estado na produção nacional, seu volume é pouco inferior à soma das produções do Rio Grande do Sul, São Paulo e Goiás, parece ser a principal razão desta influência. Portanto, o preço ao produtor em um determinado estado está fortemente ligado ao preço em outro estado.

Esta ligação se tornou mais forte a partir dos anos 90, em função da grande quantidade de leite longa vida que é comercializado entre regiões. Antes desse período, quando o mercado

de leite fluído era dominado pelo leite pasteurizado (em saquinhos), ele era fundamentalmente local. As elasticidades de transmissão de preços ao produtor nas bacias leiteiras indicam que as variações de preço em Minas Gerais são transmitidas, em boa parte, simultaneamente dentro de 1 mês para os demais estados (SENAR, 2015).

A coordenação de preços entre as regiões, no entanto, não significa preços absolutos iguais praticados pelas empresas na captação da matéria-prima, que aliás, variam consideravelmente conforme a disputa regional pela produção e o volume individual entregue pelo produtor. Segundo Barros et al. (2002), o volume é o principal parâmetro de bonificação utilizado pelas indústrias no país. Assim, o preço efetivamente pago aos produtores por parte das empresas difere de acordo com o produtor. Cada laticínio tem um sistema próprio de bonificações e descontos de forma que o seu preço médio final é resultado da sua política leiteira. Cada responsável pela compra de matéria-prima tem liberdade para pagar o que achar necessário para determinado produtor, e os valores crescem de forma direta ou indireta de acordo com o interesse da indústria em determinado fornecedor.

No trabalho de Medeiros (2016), foi elaborado a pesquisa do preço médio por ano do litro de leite ao produtor de janeiro do ano 2000 a dezembro de 2015, como resultado o preço pago ao produtor vem em constante crescimento no Brasil (Tabela 5), desta forma, fazendo com que o produtor passe a ver à atividade como uma fonte de renda e não mais como um complemento da mesma.

Tabela 5 - Evolução do preço médio do leite pago ao produtor no Brasil (2000 a 2015)

Ano	Brasil (R\$)	Crescimento Brasil (%)
2000	0,3137	
2001	0,3036	-3,33
2002	0,3520	13,75
2003	0,4629	23,96
2004	0,4988	7,20
2005	0,5221	4,46
2006	0,4811	-8,52
2007	0,6370	24,47
2008	0,6853	7,05
2009	0,6689	-2,45
2010	0,7055	5,19
2011	0,8283	14,83
2012	0,8641	4,14
2013	1,0138	14,77
2014	1,0546	3,87
2015	0,9965	-5,83

Fonte: Medeiros (2016), adaptado pelo autor.

2.7 Assimetria de informações

Conhecimento e informação são elementos decisivos em todos os processos da cadeia produtiva, visto que o processo de produção sempre está baseado em algum grau de conhecimento e no processamento de informação. A geração do conhecimento e sua perfeita circulação por todos os elos da cadeia e por todos os agentes determinam o grau de sucesso que a estruturação e fortalecimento dessa cadeia terá e os benefícios que todos terão ao longo do processo.

A informação é um dos aspectos básicos nas relações econômicas, desempenhando um papel prioritário na tomada de decisões estratégicas das empresas (JUNIOR; PIRES, 2002). A falta de informações exatas e suficientes para nortear a tomada de decisão dos agentes econômicos limita sua capacidade de agir de modo eficiente, sendo fonte de mau funcionamento dos mercados e perda de bem-estar (LIMA, 2006).

A assimetria de informação tem sido utilizada para explicar uma grande quantidade de fenômenos. A questão ganhou espaço nos debates acadêmicos no início dos anos 70, e três dos autores mais importantes, Joseph Stiglitz (Universidade de Columbia), Michael Spence (Universidade de Stanford) e George Akerlof (Universidade da Califórnia), receberam o Prêmio Nobel de Economia por vários trabalhos sobre as consequências da assimetria de informação nos mercados (SCHETTINO, 2006). Ocorre assimetria de informação quando uma das partes (agentes) numa determinada transação detém uma informação relevante, que a outra parte não possui. É a situação na qual o comprador e o vendedor possuem informações diferentes sobre uma transação (PINDYCK, 2002).

Assimetria da Informação, segundo a visão de Hendriksen e Breda (1999), ocorre quando nem todos os fatos são conhecidos por ambas as partes (principal e agente), ou seja, quando a informação é incompleta. O agente está ligado diretamente às negociações no dia a dia da empresa, enquanto o principal depende da informação que o agente lhe passar.

A assimetria de informação é considerada uma falha de mercado em alguns setores econômicos e pode comprometer o seu funcionamento ou até mesmo levar ao seu colapso, além de atuar no sentido de favorecer uma parte em detrimento da outra, alterando assim o resultado final da transação (SCHETTINO, 2006).

Em um mercado onde há informação assimétrica, o fornecedor tem conhecimento da qualidade e das características de seus produtos do que o consumidor. Contudo, assumindo que os agentes visam maximizar suas rendas nas transações que efetuam, a assimetria informacional permitirá o aparecimento de comportamentos oportunistas (FERREIRA, 1999). Sendo assim,

na presença da assimetria de informação há um maior espaço para o exercício do comportamento oportunista, elevando os custos de transação (WILLIAMSON, 1985).

2.8 Nova Economia Institucional

A Teoria Econômica Neoclássica não tem sido suficiente para explicar todos os aspectos referentes a competitividade das organizações. Assim, novas correntes teóricas surgiram ao longo dos anos para tentar explicar as variáveis que influenciam na competitividade das organizações e as relações entre os diversos elos das cadeias produtivas. Dentre estas, a Nova Economia Institucional (NEI) propõe uma nova visão voltada a identificar quais são as melhores formas de organização das transações econômicas para as organizações obterem maior competitividade.

A Nova Economia Institucional (NEI) emerge como um arcabouço teórico que auxilia a compreensão dos sistemas agroindustriais, principalmente no que diz respeito às estruturas de governança e o papel desempenhado pelas instituições. Uma das suas vertentes, a economia dos custos de transação (ECT), propõe que a análise econômica deve transcender o ambiente da firma e avançar pelo entendimento das relações entre os agentes, a transação, considerando os aspectos relacionados ao ambiente e às instituições (COSER, 2010).

Nesse sentido, a NEI/ECT fornece uma estrutura teórica capaz de permitir o entendimento das relações que ocorrem ao longo das cadeias produtivas do agronegócio, através das estruturas de governança, além de ressaltar a influência exercida pelo ambiente organizacional e institucional no seu desempenho (COSER, 2010). A Figura 2 exemplifica a governança no agronegócio vista sob a ótica da NEI/ECT.

Figura 2 - Governança do Sistema Agroindustrial



Fonte: Zylbersztajn, 2009.

Em meados de 1937, os estudos de Ronald Coase iniciaram um novo olhar sobre os limites e o papel da firma propondo a observação de que toda transação possui custos embutidos em sua realização. Essa concepção surgiu por meio dos *insights* propostos pela Nova Economia Institucional. Para Coase “a firma emerge em casos em que contratos curtos seriam insatisfatórios” (COASE, 1937, P. 40). Exemplo disso são as situações nas quais não se pode identificar todas as variáveis envolvidas numa transação, como aspectos relacionados à qualidade e/ou características dos produtos negociados.

Desta forma, surgiu a compreensão de que um contrato entre as partes envolvidas em uma transação poderia suprir a necessidade de um produto com aspectos específicos além de implicar em menores custos do que a utilização do mercado *spot*, o que é reafirmado por Williamson (1981, p.550).

Considerando-se que economia é fundamental para a abordagem dos custos de transação, não é de estranhar que uma literatura econômica esteja entre seus antecedentes. Além disso, à medida em que as questões de organização interna são apresentadas, a literatura da teoria da organização faz uma aparição esperada. A terceira literatura é menos óbvia: esta é a literatura contratual, em que os contratos são tratados como uma questão de governação.

Zylbersztajn (2000) sintetiza assim o novo papel da firma Coasiana “a firma é uma relação orgânica entre agentes que se realiza a partir de contratos, sejam eles explícitos, como os contratos de trabalho, ou implícitos, como uma parceria informal”. Outro importante ponto de sustentação da Nova Economia Institucional são os trabalhos de Douglass North sobre o papel que as instituições desempenham no desenvolvimento das sociedades. Para North (1990) as instituições são: as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente, as restrições construídas pelo homem para forjar a interação humana. As instituições reduzem riscos e estruturam incentivos para as transações de natureza política, social ou econômica entre as pessoas.

De acordo com Williamson (1996), na NEI as instituições são importantes e suscetíveis de análise. É um agrupamento interdisciplinar de direito, economia e teoria das organizações. São apresentadas duas linhas de pesquisa que são complementares entre si: o Ambiente Institucional, que tem como enfoque central a análise de macroinstituições e seu efeito sobre o desempenho econômico com as relações entre as instituições e, as Instituições de Governança, cujo enfoque centra-se em microinstituições, conhecida como a abordagem das Estruturas de Governança ou Teoria dos Contratos, sendo o foco central, a identificação de como diferentes estruturas de governança alinham-se aos atributos da transação (WILLIAMSON, 1991).

Para Azevedo (2000), a NEI aborda o papel das instituições sob duas instâncias de análise distintas: as macroinstituições (ambiente institucional) e as microinstituições (estruturas de governança). As macroinstituições referem-se ao conjunto de normas, leis, organizações e regimes que regulam o sistema econômico através do ambiente organizacional. De acordo com North (1991), são as “regras do jogo” formais e informais que “estruturam a interação social, econômica e política”. As microinstituições correspondem às estruturas de governança que regulam uma transação específica entre os agentes econômicos, como contratos e normas das organizações. A análise das estruturas de governança se consolidou como economia dos custos de transação (ECT) (AZEVEDO, 2000; VALLE et al., 2002).

2.9 Custos de Transações

O Custo de Transação permite analisar a firma a partir de suas transações, estudando como parceiros em uma transação protegem-se dos riscos associados às relações de troca. A redução dos riscos implica em redução dos custos de transação, sendo um elemento de eficiência na concorrência entre empresas (FURQUIM, 1997).

A Economia de Custo de Transação (ECT) coloca o problema da organização econômica como um problema de contratação, que pode ser resolvido de maneiras alternativas, onde a cada uma delas se associa um mecanismo explícito ou implícito de contrato (WILLIAMSON, 1985). Williamson (1993, p.107) propôs a seguinte definição para custos de transação.

Os custos ex-ante de preparar, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos ex-post dos ajustamentos e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico.

O estudo da organização econômica a partir da ECT apoia-se em dois pressupostos comportamentais dos agentes envolvidos na transação, um diz respeito à competência cognitiva – racionalidade limitada – e o outro se refere às propensões egoístas – oportunismo. A racionalidade limitada resulta da capacidade cognitiva escassa dos agentes econômicos para receber, estocar, recuperar e processar informação. Simon (1961) sintetizou que o comportamento dos atores econômicos é “intencionalmente racional, porém consegue ser apenas de forma limitada”. Dessa forma, baseado em Williamson (1985, 1993) pode-se sintetizar que contratos são incompletos por natureza, devido à racionalidade limitada dos agentes na contratação e seu monitoramento. Isso não seria problema se não fosse o

oportunismo uma característica presente nos agentes envolvidos nas transações (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Alguns pressupostos são admitidos como as características inerentes ao estudo dos custos de transação, como por exemplo, a racionalidade limitada e assimetria de informações. A racionalidade limitada mesmo que deseje pensar ou se comportar de forma racional o ser humano é limitado. Nesse quesito “estão envolvidos limites de natureza neurofisiológica e linguística”. Os limites físicos da racionalidade humana referem-se “à capacidade de receber, armazenar, acessar e processar informações sem erro” (WILLIAMSON, 1975, p.20). Por mais que se esforcem, os indivíduos não podem imaginar e prevenir todas as possibilidades envolvidas em uma transação ou contrato. Os limites linguísticos, para Williamson, relacionam-se à “incapacidade de explicitar todo o conhecimento ou pensamentos em palavras, números ou gráficos, de forma que sejam entendidos pelos outros”.

O custo de transação decorre a partir dos altos custos de informação e do fato de que os agentes de uma transação detêm informações de forma assimétrica. Embora estes agentes busquem criar instituições para estruturar as interações humanas, o resultado será sempre uma certa medida de imperfeição nos mercados em que atuam. Realmente, os incentivos gerados pelas instituições passam sinais confusos às partes e, assim, mesmo nos casos em que um arcabouço institucional é mais propício do que a estrutura institucional anterior para que se ganhe com as transações, sempre haverá incentivos ao oportunismo e aos aproveitadores, contribuindo assim para uma imperfeição no mercado (NORTH, 1991).

3. MATERIAIS E MÉTODOS

3.1 Enfoque da pesquisa

Diante da complexidade do tema apresentado, a análise do estudo compõe-se de natureza qualitativa e quantitativa, por considerar que tais abordagens se complementam e podem suscitar inferências do produto resultante de toda informação coletada, a fim de alcançar um entendimento maior do fenômeno estudado (SAMPIERI et al., 2013).

Desse modo, o presente trabalho reside em duas análises: 1) um estudo qualitativo dos elementos subjetivos que envolvem as relações entre os elos para fornecimento de leite entre produtor e indústria de laticínio, na perspectiva de três estados do Brasil, mais o Distrito Federal, sendo eles: i) Minas Gerais (Unaí); ii) Rio Grande do Sul (Santa Maria); iii) Goiás (Bela vista, Orizona e Santa Fé) e iv) Distrito Federal (PADF e Pípiripau) e 2) no estudo dos elementos quantitativos, pautados no comparativo dos preços pagos aos produtores de leite, com os preços no atacado e varejo do leite longa vida.

3.2 Pesquisas Qualitativa e Quantitativa

No tocante a pesquisa qualitativa, Bulmer (1977, p.11) explicita que esta é “utilizada para interpretar fenômenos, que ocorrem por meio da interação constante entre a observação e a formulação conceitual, entre a pesquisa empírica e o desenvolvimento teórico, entre a percepção e a explicação”. Portanto, constitui-se como uma estratégia apropriada de investigação, uma vez que se busca compreender e interpretar as ações captadas pelos participantes da pesquisa.

Quanto aos procedimentos metodológicos, a presente pesquisa caracteriza-se como descritiva, uma vez que esta identifica e descreve as limitações encontradas na cadeia produtiva do leite. Segundo Selltiz et al. (1965), a pesquisa descritiva busca descrever um fenômeno ou situação em detalhe, especialmente o que está ocorrendo, permitindo abranger, com exatidão, as características de um indivíduo, uma situação, ou um grupo, bem como desvendar a relação entre os eventos.

Em relação à pesquisa quantitativa, Creswell (2009); Sampiere (2013) afirmam que este enfoque utiliza a coleta de dados para testar hipótese, baseando-se na análise estatística, estabelecendo padrões e comprovando teorias. Sendo assim, foi realizado o cálculo de margem entre os preços pagos aos produtores com os preços no atacado e varejo do leite longa vida,

desta forma, os resultados foram analisados e interpretados, sendo ao final, correlacionados com as informações coletadas mediante a participação dos atores neste estudo.

3.3 Etapas de Pesquisa

Na realização desta pesquisa foram adotadas as seguintes etapas: 1) levantamento de dados bibliográficos, que no caso do presente estudo, refere-se aos tipos de acordos firmados entre produtores de leite e indústria de laticínios e os fatores que são utilizados para definição do preço do leite pago ao produtor, incluindo-se também, uma pesquisa acerca dos principais impactos econômicos no setor lácteo do Brasil e o atual cenário de produção, consumo e mercado do leite; 2) realização de entrevista semiestruturada com produtores de leite e profissionais da indústria de laticínios envolvidos na relação de fornecimento de leite, como também, entrevista com técnicos do setor lácteo; e por fim 3) levantamento da série histórica nos últimos sete anos (2011-2017) dos preços mensais do leite pago ao produtor, os preços do leite longa vida no atacado e varejo, para que houvesse o cálculo de margem de comercialização e taxa de crescimento dos preços do leite.

3.3.1 Etapa Qualitativa - Seleção dos sujeitos de pesquisa

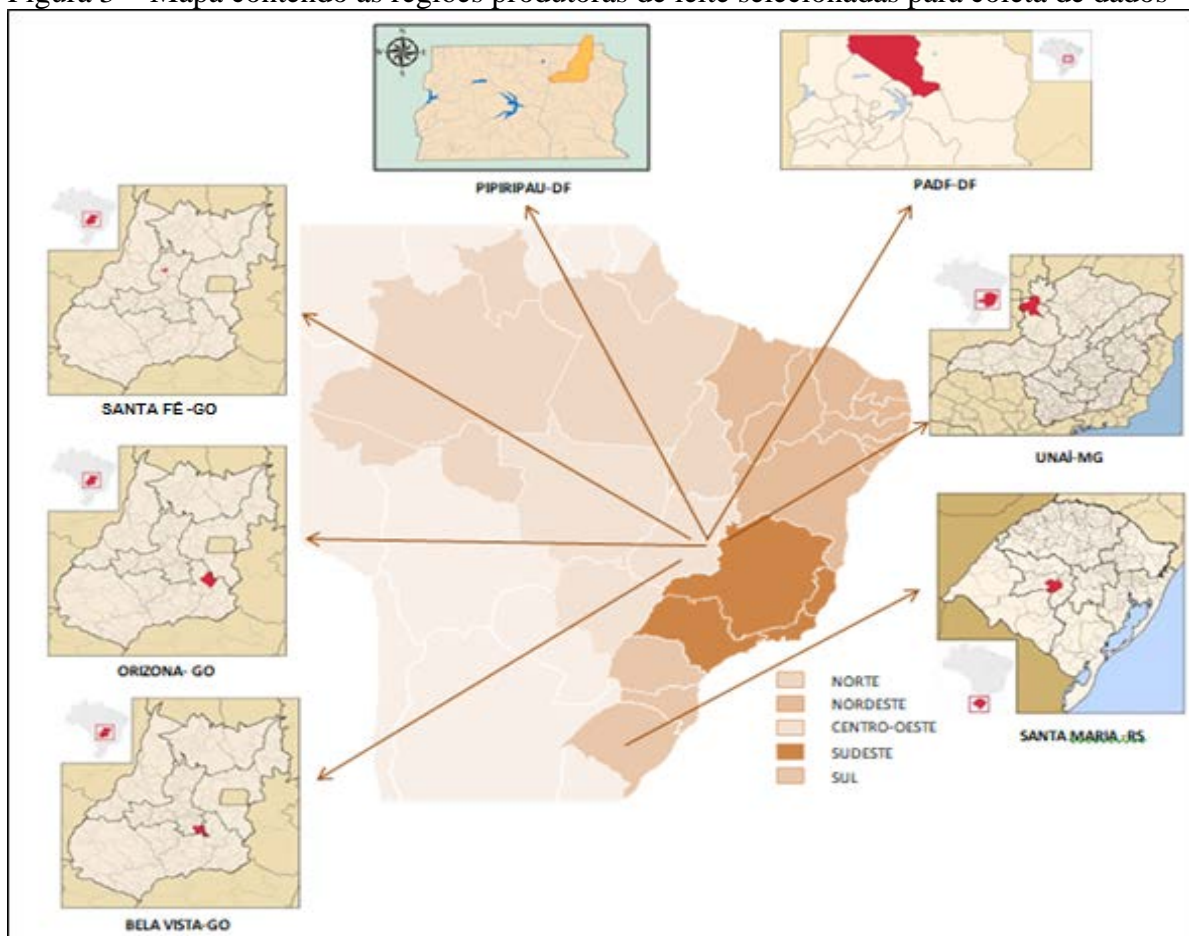
No trabalho de pesquisa foram escolhidas quatro regiões consideradas relevantes para a realização da coleta de dados, sendo elas: Minas Gerais, por ser o estado com a maior produção de leite do país; Rio Grande do Sul, por ser o segundo maior produtor de leite; Goiás, por ser o quarto maior produtor de leite do país; e o Distrito Federal, visando ampliar o estudo leiteiro dessa região (Figura 3).

Visando obter uma amostra significativa, optou-se por coletar os dados nas regiões que apresentam o maior índice de produção leiteira. Ao total, dentre os participantes selecionados para pesquisa, foram entrevistados grandes, médios e pequenos produtores de leite, sendo 15 na região de Unaí - MG, dois em Santa fé - GO, um em Orizona - GO, dois em Brasília e um em Santa Maria - RS (maior produtor de leite da região, com mais de 12 mil litros por dia), totalizando ao final, 21 produtores.

A Embrapa Gado de Leite subsidiou uma classificação dos sistemas de produção de leite existentes no Brasil, em quatro tipos, com as seguintes características: a) Produção de subsistência: são os estabelecimentos com rebanhos menores que 30 vacas; produção diária por

propriedade menor que 100 litros. b) Produção semiextensiva: possuem rebanhos entre 30 e 70 vacas e produção total entre 100 e 500 litros por dia. c) Produção especializada: estabelecimentos com rebanhos de 70 a 200 vacas e produção total variando entre 500 e 2.000 litros por dia. d) Produção intensiva: são os estabelecimentos grandes, rebanho produtivo com mais de 200 cabeças, sendo o volume diário superior a 2.000 litros por unidade produtiva (ZOCCAL; DUSI, 2013).

Figura 3 - Mapa contendo as regiões produtoras de leite selecionadas para coleta de dados



Fonte: Elaboração do próprio autor com base nas imagens do Wikipédia, 2017.

Em relação aos laticínios, foram realizados diversos contatos com indústrias de todo o país, entretanto, poucas foram as indústrias que se dispuseram a atuar na pesquisa. Dentre as participantes encontram-se um pequeno laticínio em Brasília, um grande laticínio na região de Bela Vista - GO e mais dois laticínios em Unai - MG, sendo eles de médio e grande porte.

Segundo uma pesquisa de campo realizado pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES) em conjunto com a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMATER) no ano de 2010, o pequeno laticínio pode ser classificado

como aquela empresa que realiza pasteurização lenta ou pasteurização rápida e possui faturamento bruto anual até 2.400.000 (R\$). Já os laticínios que são considerados de médio porte realizam pasteurização rápida, produzem leite pasteurizado e possuem um faturamento bruto anual entre R\$ 2.400.001,00 e R\$ 10.500.000. A grande empresa de laticínio realiza pasteurização rápida e tem um faturamento bruto anual superior a R\$ 60.000.001,00.

Em relação aos especialistas, foram entrevistados seis ao total, sendo dois técnicos na região de Santa Maria - RS, um técnico em Unai - MG, um técnico em Goiânia - GO, e mais dois em Brasília, sendo um deles o presidente da Associação dos Produtores de Leite do Brasil (ABRALEITE). As escolhas desses profissionais podem ser justificadas pelos conhecimentos que estes possuem acerca do setor lácteo, além daqueles inerentes aos processos que ocorrem na relação produtor e indústria de laticínios para o fornecimento de leite.

3.3.2 Etapa qualitativa – entrevistas semiestruturadas

O instrumento de pesquisa base adotado para coleta de dados no presente estudo é a entrevista semiestruturada que, segundo Manzini (2004), está centrada em um tema a partir do qual construímos perguntas fundamentais, acrescentadas por outras, de acordo com a necessidade, durante a entrevista.

Segundo Zanelli (2002), um roteiro de entrevista semiestruturado permite maior liberdade ao entrevistado, que pode discorrer a respeito do assunto do modo que lhe parecer melhor. Inicia-se a abordagem de modo mais livre, de forma a ganhar a confiança do entrevistado, e depois explora o que for mais adequado aos objetivos da pesquisa. Assim, há possibilidade de captar elementos que ampliem a visão do pesquisador.

É importante destacar que as entrevistas foram agendadas previamente com os sujeitos de pesquisa, no qual foi fornecido o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) documento que esclarece, ao participante, a pretensão com a pesquisa, seus objetivos e intenções (apêndice 1).

Para realização da entrevista o roteiro do tópico guia foi composto por 11 perguntas (apêndice 2), as quais passaram por um processo de validação. As entrevistas foram aplicadas para produtores de leite, representantes da indústria de laticínios e profissionais envolvidos no setor, com o objetivo de analisar suas perspectivas em relação as características dos preços do litro do leite pago ao produtor e os acordos firmados entre produtores e laticínios para o fornecimento de leite. Para facilitar a compreensão das respostas obtidas com os atores sobre o

assunto, foram organizados tópicos descrevendo a visão de cada ator. Conforme Gaskell (2002) o roteiro é um instrumento de pesquisa importante, servindo como orientação ao entrevistador, uma vez que o documento deverá abordar os temas centrais da problemática a ser investigada. Além disso, a construção do tópico guia leva em consideração a realização de uma leitura crítica da literatura apropriada, além dos procedimentos de teste e validação das questões propostas.

3.3.3 Etapa qualitativa – Procedimento de construção de dados

As entrevistas concentraram-se no segundo semestre do ano de 2017 entre os meses de julho a novembro. As entrevistas iniciaram-se no estado do Rio Grande do Sul, na cidade de Santa Maria. A coleta de dados nesta região foi do dia 30 de julho a 03 de agosto, o que coincidiu com o 55º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (SOBER), sendo possível entrevistar os especialistas do setor lácteo e produtor de leite em sua propriedade. As entrevistas com os especialistas duraram em média 35 minutos e com o produtor esta durou em torno de 15 minutos.

No mês de agosto e setembro foram realizadas as entrevistas com os atores da pesquisa no estado de Minas Gerais no município de Unaí. Entre os dias 07 e 11 do mês de agosto foram visitados 7 produtores de leite e um representante de laticínio. No mês seguinte (setembro), também na segunda semana do referente mês, foram entrevistados mais 8 produtores, totalizando ao final 15 produtores, além de um laticínio e um especialista neste mesmo município. As entrevistas com especialistas e gerentes dos laticínios duraram em média cerca de 30 minutos e com os produtores cerca de em 12 minutos.

Ainda no mês de agosto, a cidade de Santa Fé, localizada no Goiás foi visitada, no qual foi estabelecido o contato com dois produtores de leite. No mês de outubro realizado contato com mais um produtor de leite, sendo este da região de Orizona-GO, não foi possível realizar a coleta de dados na propriedade leiteira, entretanto os dados foram obtidos em um encontro previamente marcado na região de Goiânia. E no final do mês de outubro, ainda na região do Goiás na cidade de Bela Vista, o responsável pelo laticínio da região foi entrevistado.

Quanto às entrevistas realizadas na região do DF, elas se concentraram em dois períodos distintos. A primeira foi no início do mês de agosto, com os dois especialistas do setor, já com os produtores e laticínios foram realizados no início do mês de novembro, encerrando assim o ciclo de entrevistas da pesquisa.

Com exceção das entrevistas do Rio Grande do Sul, todas as visitas aos atores foram realizadas utilizando o carro próprio do entrevistador, no intuito de conhecer os trajetos utilizados pelos mesmos para distribuição do leite.

Todas as entrevistas foram gravadas, utilizando-se um aparelho de gravador de voz. Ressalta-se que ao longo da execução da entrevista, a identidade dos participantes e/ou empresas envolvidas não foi divulgado, a fim de não constranger ou prejudicar a imagem dos atores envolvidos na pesquisa.

3.3.4 Etapa qualitativa – Procedimento de análise de dados

Posteriormente as entrevistas foram transcritas para arquivos eletrônicos, no software *Microsoft Word 2016* e a análise dos dados qualitativos iniciaram-se com as transcrições literais dos relatos das entrevistas, bem como o cruzamento e/ou confirmação de informações com base nas observações e ao acesso aos dados e informações secundárias. A análise qualitativa dos dados “visa, sobretudo, gerar um conhecimento mais aprofundado de um fenômeno, as dimensões complexas de um problema ou tema, envolvendo um número restrito de participantes [...]” (BARBATTO, 2008, p. 16).

Com isso, todas as entrevistas foram lidas e analisadas segundo o método de análise de conteúdo proposto por Bardin (1977). A análise de conteúdo conforme Silva e Fossá (2015, p.2) consiste em “uma técnica de análise das comunicações, que irá analisar o que foi dito nas entrevistas ou observado pelo pesquisador. Na análise do material, busca-se classificá-los em temas ou categorias que auxiliam na compreensão do que está por trás dos discursos”. Na condução da análise de dados os seguintes procedimentos descritos por Bardin (2011) foram adotados:

- 1) *Pré-análise*: foi realizada uma leitura geral das entrevistas já transcritas visando sistematizar ideias e identificar indicadores para interpretação dos dados coletados;
- 2) *Exploração do material*: nesta fase buscou-se organizar todas as informações obtidas na coleta de dado. Para tanto, aplicou-se as operações de codificação de modo a classificar os dados em categorias que abordassem temáticas correlatas. Para o presente estudo foram elencadas 8 categorias, sendo elas: i) existência de acordos formais e informais; ii) critérios de escolha dos atores para a relação de fornecimento de leite; iii) critérios para o preço do leite pago ao produtor; iv) datas de pagamento e conhecimento da lei 12.699 de 2012; v) bonificação por volume e qualidade do

leite; vi) vantagens e desvantagens em contratos formais para fornecimento do leite; vii) sanções para o descumprimento do acordo; e por fim, viii) soluções para a relação de fornecimento de leite.

- 3) *Tratamento dos resultados*: A última fase consistiu na interpretação dos dados, utilizando como respaldo para as inferências coletadas, o referencial teórico construído na presente pesquisa.

Torna-se importante ressaltar que para a elucidação dos dados foram apresentadas as falas mais relevantes e análogas ao estudo. Buscou-se desse modo, absorver as principais informações fornecidas pelos atores, sendo estas descritas e interpretadas ao longo dos resultados, com o intuito de atingir os objetivos propostos inicialmente.

3.3.5 Etapa quantitativa - Comparativo de preços

Nesta análise foram utilizados os dados do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA-ESALQ) e do Instituto de Economia Agrícola (IEA). Foram analisados a série histórica dos preços mensais pagos ao produtor pelo litro do leite, entre o período de janeiro do ano de 2011 a julho do ano de 2017 (CEPEA), mais os dados dos preços mensais do litro do leite no atacado e varejo, entre o período de janeiro de 2011 a julho de 2017 (IEA), totalizando 79 meses. Todos os preços são nominais, justifica-se a escolha dos preços nominais, por ser o preço absoluto, de mercado, ou seja, o preço atual pelo qual ela é vendida, no caso o preço do leite vendido nos níveis de comercialização. Os preços referem-se ao mercado de São Paulo. As aquisições destes dados foram suficientes para calcular a taxa de crescimento dos preços do leite ao longo dos anos, como também, calcular a margem de comercialização dos preços do leite pago ao produtor, no atacado e varejo, os quais foram mensurados, com auxílio do Software Microsoft Excel 2016.

Para o cálculo da taxa média de crescimento mensal dos preços do leite no nível produtor, atacado e varejo, foi feita com base na fórmula:

$$\text{Taxa de crescimento} = [(\text{valor presente} / \text{valor passado})^{1/n}] - 1$$

Onde:

Valor presente, é o preço final da série histórica
 Valor passado, é o preço inicial da série histórica
 N é o número de períodos utilizado na série histórica
 ^ sinal de potenciação (exponenciação)

Podemos definir a margem de comercialização como “a diferença no preço do produto nos diversos níveis de mercado expressa em unidades equivalentes” (MARQUES; AGUIAR, 1993, p. 148). Somada a essa concepção, Tomek e Robinson (1981) descrevem a margem como sendo o preço aferido de um conjunto de serviços de comercialização resultante da demanda e da oferta de tais serviços.

A margem de comercialização pode ser medida de forma absoluta e relativa, as quais foram utilizadas nesse trabalho.

Margem Absoluta: trata-se da diferença entre o preço médio do varejo e do produtor.

$$MA = P_v - P_p$$

Margem Relativa: Trata-se da diferença entre o preço médio do varejo e do produtor dividido pelo preço do varejo.

$$MR = (P_v - P_p / P_v) \times 100$$

Em resumo:

Margem	Valor Absoluto	Valor Relativo
Total (Mt)	$P_v - P_p$	$[(P_v - P_p) / P_v] 100$
Atacado (Ma)	$P_a - P_p$	$[(P_a - P_p) / P_v] 100$
Varejo (Mv)	$P_v - P_a$	$[(P_v - P_a) / P_v] 100$

Sendo que:

P_v = Preço a nível de varejo, ou seja, preço pago pelo consumidor

P_a = Preço a nível de atacadista, ou seja, a preço de venda do atacadista

P_p = Preço recebido pelo produtor

Por fim, é realizado o confronto dos resultados obtidos na análise quantitativa com a análise qualitativa.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Entrevistas

4.1.1 Entrevista com os Produtores de Leite em Unaí-MG

O primeiro questionamento versou acerca da existência de acordos entre produtor de leite e os laticínios para o fornecimento de leite. Cerca de 81% dos produtores, afirmaram que a relação para o fornecimento de leite é feita de forma verbal, entretanto, outros produtores relataram a existência de um acordo formal, mas ao solicitarmos o documento assinado, estes apresentaram uma documentação que os firmavam como membro da cooperativa de leite, o que não corresponde a um contrato formal de fornecimento de leite e sim de cooperado.

O segundo questionamento tratou da escolha do laticínio para fornecimento do leite. Os produtores da região alegaram que procuram negociar seu leite com aquelas indústrias que estão pagando mais pelo litro do leite. Quanto aos prazos de pagamento e a definição do preço que são elementos fundamentais para uma relação comercial, nenhum produtor soube informar como é definido o preço pelo litro do leite, só afirmavam que o laticínio definia um preço final e os pagavam sempre no décimo quinto dia do mês seguinte ao fornecimento do leite. Já em relação a data de pagamento, não houve nenhum tipo de reclamação, os produtores afirmaram que os laticínios da região sempre pagam na data acertada no acordo verbal.

Foi consenso entre os produtores de leite que o maior problema identificado na relação com os laticínios é a questão dos preços pagos ao produtor, pois consideram que o valor recebido não paga todos os custos de produção. Na visão destes, os laticínios deveriam pagar um valor similar ao encontrado nos supermercados e alegam que os laticínios estão superfaturando.

O quinto questionamento foi uma sugestão por parte da ABRALEITE, sendo então questionado aos produtores e laticínios se eles tinham conhecimentos sobre a lei federal 12.669 do ano de 2012. Como já esperávamos, nenhum produtor de leite tinha conhecimento acerca da legislação. Segundo a lei, em seu art. 1º:

Fica obrigada a empresa de beneficiamento e comércio de laticínios a informar ao produtor de leite o preço pago pelo litro do produto até o dia 25 (vinte e cinco) do mês anterior à entrega. Parágrafo único. A não informação penalizará a empresa de beneficiamento e comércio de laticínios a pagar o maior preço praticado no mercado (BRASIL, 2012).

Quanto ao volume e qualidade exigida pelas empresas de laticínios e se estas fornecem algum prêmio ao produtor, foi notado que as empresas pagam uma bonificação no preço final

do leite para aqueles produtores que apresentam um maior volume e qualidade, entretanto como já comentado, alguns produtores não sabem como são definidos esses cálculos e os valores adotados para bonificação no preço do litro do leite.

Sobre o volume, mais de 90% dos produtores afirmaram que não existe um volume mínimo a ser entregue no laticínio; se a propriedade estiver na rota do caminhão da empresa e o produtor de leite desejar entregar o leite, é feito o negócio. Sobre a qualidade do leite foi notado que os produtores não estão preocupados em melhorarem esse quesito, e sim, aumentar o volume.

A nona pergunta versou sobre a vantagem em possuir contratos de fornecimento de leite e quais seriam as desvantagens caso fosse implantado essa forma de negociação. Mesmo sem possuir conhecimento em termos de estrutura dos contratos, os produtores alegaram que este seria vantajoso, pois, auxiliaria na definição do preço do leite e assim, eles teriam um valor base para fazer os cálculos de custo de produção.

Em relação aos descumprimentos dos acordos informais e seus possíveis riscos, muitos produtores afirmaram que às vezes aparecem algumas empresas na região oferecendo preços altos e depois de algum tempo, colocam o preço abaixo do mercado e como não há nenhum mecanismo legal que garanta proteção ao produtor, ele é “obrigado” a receber aquele preço. Quando indagados sobre a possível solução para o setor, os produtores não souberam responder e focaram na questão do preço do leite que precisava aumentar, ficando sempre sob responsabilidade dos laticínios uma possível solução para o relacionamento entre os atores.

4.1.2 Entrevistas com os Produtores de Leite em Santa Fé - GO e Orizona –GO

Foi confirmado pelos produtores de Santa Fé-GO que não existe nenhuma espécie de acordo/contrato formal com a indústria de laticínio para a entrega do leite *in natura* e que a relação de fornecimento é feita de forma verbal. Entretanto, na cidade de Orizona-GO um produtor afirmou possuir um contrato de fornecimento de leite com o laticínio, onde são definidos todos os critérios para o fornecimento do leite, entre eles a questão do preço, volume e qualidade do leite a ser entregue.

Quando questionados sobre a elaboração dos preços pagos aos produtores, os mesmos afirmaram que são as indústrias que determinam o preço final. Contudo o produtor que alegou ter contrato, afirmou que seu preço é formado por diversos fatores de produção e mercado, e todos os critérios estão colocados de forma compreensível aos produtores, o preço pago ao

produtor, por exemplo, é construído com base no preço estipulado pelo CEPEA, mais a qualidade do leite, mais volume, mais adicional de mercado.

A composição desse preço final pago ao produtor é feita de acordo com os laticínios que os bonificam a título de quantidade e outra a título de qualidade. Já o prazo de pagamento difere da região de Unaí-MG, a amostra entrevistada alegou que o pagamento é feito 25 dias após o fechamento do mês.

Quanto ao volume a ser coletado pelas indústrias nas propriedades leiteiras, não há uma definição de volume mínimo, a indústria só vai coletar o leite na propriedade, se for rentável financeiramente para ela. Sobre o controle de qualidade, este é feito pela indústria, a qual na data do pagamento, informa ao produtor o valor que este vai receber pela qualidade do leite. Nenhum dos entrevistados soube informar como são feitos a mensuração da qualidade do leite, na verdade eles não têm conhecimentos de como são feitos os testes.

E quando questionados sobre a lei federal 12.669 do ano de 2012, os produtores de leite mostraram desconhecimento, o que também foi notado em Unaí-MG, entretanto as indústrias as quais coletam o leite desses produtores, aplicam a lei, inclusive deixam as informações sobre o preço base em seu site na internet.

Ao serem questionados sobre as vantagens e desvantagens de participarem de acordos formais na relação de fornecimento de leite, os produtores que não possuem acordos formais como boa parte dos produtores do Brasil, não enxergam desvantagens e se tivesse uma espécie de contrato melhoraria a transação de mercado no fornecimento de leite, pois, todos entenderiam as regras. Já o produtor que alegou ter contrato, afirmou que a desvantagem consiste na saída do negócio, caso ele opte por sair, ele tem que avisar 30 dias antes, caso contrário, o produtor é penalizado, já a vantagem é o conhecimento para definição do litro de leite que será pago, assim ele tem uma noção de quanto vai receber pelo seu produto.

Por último, foi verificado quais seriam as possíveis soluções propostas por eles para que haja um melhoramento na relação com a indústria de laticínio. Alguns relataram que as informações sobre os preços do leite deveriam ser mais claras ao produtor, já o outro, tem ciência que o produtor precisa profissionalizar cada vez mais para negociar melhor com o laticínio e assim não se sentir menosprezado pelas empresas, e também, para que os laticínios valorizem mais seus produtores garantindo melhores condições para fidelizar seus fornecedores de leite.

4.1.3 Entrevistas com os Produtores de Leite do Distrito Federal

Foi constatado que os acordos para fornecimento de leite entre os atores desta região, também são feitos de maneira informal, onde os negócios são firmados de forma verbal entre produtor de leite e a indústria de laticínio.

Ao serem questionados sobre o volume e qualidade do leite que são entregues para o laticínio, os produtores não souberam afirmar uma definição para o volume mínimo a ser entregue. Sobre a qualidade do leite, os produtores deixam na responsabilidade dos laticínios a realização do teste de qualidade e a definição do preço justo a ser pago por aquele leite.

Logo em seguida, ao serem indagados sobre os preços que são pagos aos produtores, não foi notado uma vontade por parte dos produtores em saber dos critérios que são utilizados para a definição do preço do litro de leite, e como foi identificado nas outras regiões pesquisadas, os produtores estão contrariados com os preços que são repassados para eles, principalmente quando eles comparam os preços que saem das suas propriedades com os preços que são encontrados nos supermercados e padarias locais.

Em relação ao prazo de pagamento feito pelas indústrias aos seus fornecedores, foi identificado que essa questão vai depender do laticínio que em sua maioria trabalha com 30 dias a contar do primeiro dia do fornecimento do mês, por exemplo, o grande laticínio da região no DF paga com 45 dias, ou seja, 15 dias depois do fechamento do mês. O produtor fica sabendo o preço que vai receber da bonificação de volume e qualidade a partir do sexto dia de cada mês, então no décimo quinto dia do mês o produtor já sabe quanto que vai receber pelo leite que forneceu no mês anterior.

Ao serem questionados acerca da lei 12 669, os produtores não souberam informar do que se trata a lei, o que demonstra também que na região do DF os produtores de leite não têm conhecimento sobre a lei que “obriga” os laticínios a informar aos produtores até o dia 25 de cada mês o preço base que será praticado no mês seguinte.

Quando indagados se essa relação de fornecimento de leite sendo concedida de forma verbal, não traz nenhum tipo de risco para eles e quais seriam as sanções caso houvesse um descumprimento de acordo, um dos produtores não soube responder e o outro afirmou que procuraria a justiça comum mesmo sabendo que ela não resolveria muito a situação.

E por último, perguntado sobre uma solução para que haja uma harmonia entre produtor e laticínios, eles alegaram ser um fator conflitante, pois cada um, seja ele, produtor ou laticínios vai querer ganhar na relação.

4.1.4 Entrevista com o Produtor de Leite em Santa Maria – RS

Em relação ao primeiro questionamento sobre os acordos firmados entre laticínios e produtores, o entrevistado dessa região afirma que não existe contrato entre os atores, a transação do negócio é feita de forma verbal, na qual é a indústria que determina quais serão os critérios de pagamento e o produtor não tem muito o que fazer, acaba aceitando as propostas impostas pelos laticínios, caso contrário, ele acaba perdendo todo o leite produzido naquele dia.

Como as transações de fornecimento de leite são feitas de forma verbal, foi questionado ao ator da pesquisa, quais seriam as vantagens e desvantagens de participar de uma nova forma de negócio, sendo estabelecida por intermédio de contratos. Na opinião do produtor a principal vantagem consiste no preço firmado com o laticínio, desse modo, o produtor terá uma estabilidade em relação aos preços e um melhor planejamento. Já a desvantagem consiste nos longos prazos firmados no contrato, o que impede o produtor de trocar de laticínio, caso o preço do leite varie positivamente no mercado.

Em seguida, foi questionado ao produtor como são negociados os parâmetros preços, volume e qualidade do leite. O produtor destacou que o preço final quem define é a indústria de laticínio, a indústria a qual ele fornece leite, o preço é formado pela soma da bonificação aos produtores que apresentam uma porcentagem maior de volume e qualidade, mais o complemento de mercado que é o preço base definido pelo mercado, no caso da região é definido pelo Conselho Paritário Produtores/Indústrias de Leite do Estado do Rio Grande do Sul (CONSELEITE/RS) para assim chegarmos ao preço final ao produtor.

Quando indagado sobre o prazo de pagamento, o entrevistado afirmou que os produtores da região entregam seu leite, mas vão receber pelo mesmo somente depois de 30 a 45 dias, dependendo do laticínio. Uma situação que deve ser mudada no Brasil, uma vez que, o produtor tem custos, ele tem que planejar suas ações futuras e sem dinheiro garantido durante a entrega do leite, ele trabalha na incerteza, prejudicando até o rendimento na produção e em investimento em novas tecnologias.

Como já mencionado em outro tópico, existe a lei federal 12.669 de 2012 que solicita que as empresas processadoras informem aos produtores de leite, o preço que elas irão pagar no mês seguinte pelo litro do leite. Na região do Sul não foi mencionado a lei e sim a CONSELEITE/RS que define o preço base de cada mês.

Por fim, foi indagado ao produtor sobre as possíveis soluções no setor através da relação fornecimento de leite entre produtor e laticínio. Na visão do produtor não tem muito o que fazer, pois é o laticínio que define as regras do jogo. E como o produtor não consegue armazenar o

leite, ele está sujeito a aceitar a primeira proposta que surgir, ele não sabe se terá uma proposta melhor de outro laticínio, por isso, no seu entendimento é complicado enxergar melhorias nessa relação. Questão essa também verificada por outros produtores de leite nas outras regiões pesquisadas.

4.1.5 Entrevistas com os Gerentes dos Laticínios de Unaí-MG

O primeiro questionamento lançado aos profissionais que trabalham nos laticínios e que ocupam cargos que lidam com a gestão de relacionamento da empresa com o produtor para o fornecimento de leite, consistiu em verificar se as indústrias de laticínios possuem algum tipo de contrato de fornecimento de leite junto aos seus fornecedores, neste caso, os produtores de leite. Os entrevistados afirmaram que não existe contrato entre os atores, e que os acordos para comercialização do leite são feitos de maneira verbal, contudo, estes afirmaram que as indústrias possuem um cadastro com todos os dados dos fornecedores de leite.

No segundo questionamento foi indagado como são selecionados os produtores de leite para coletar a matéria prima, em relação a essa questão, os gerentes afirmaram que não há uma definição exata, muitas vezes são os próprios produtores que procuram os laticínios para oferecer o leite e a empresa faz então a estimativa sobre a viabilidade econômica da coleta de leite daqueles produtores, pois, são avaliados os critérios de volume, qualidade e logística, como exemplo dado por um dos gestores do laticínio, “se o produtor possui um volume baixo e a propriedade é de difícil acesso, então fica inviável para o laticínio a captação daquele leite”, fazendo assim o produtor procurar outro laticínio ou melhorar sua produção para que seu leite se torne viável para aquele laticínio. Já o outro laticínio investigado, tem como critério para a coleta do leite, a produção de no mínimo 100 litros por dia e/ou o leite ser de boa qualidade, além da propriedade estar na rota do caminho.

Em relação aos critérios estabelecidos para definição do preço do leite e tratando-se do dinheiro repassado ao produtor, um dos entrevistados declarou que o preço do leite flutua bastante, então é difícil definir um preço futuro ao produtor. Na relação do negócio, já são definidos os parâmetros de qualidade da matéria prima, os constituintes do leite: proteína, gordura, Células Somáticas (CCS) e Contagem Bacteriana Total (CBT), além do volume e distância, onde o produtor pode ganhar até 5 centavos a mais pelo litro do leite. Sobre o pagamento do produto, ele é sempre feito 15 dias após o fechamento do mês. Como já foi destacado pelos produtores de leite.

Em relação as bonificações por qualidade pelos laticínios e acerca do conhecimento deste controle pelos produtores, foi unânime entre os entrevistados que os produtores de leite têm conhecimento das análises de qualidade do leite realizadas pelas indústrias de laticínios, pois o produtor conhece o parâmetro oficial que deve seguir da Normativa 62¹, além disso, toda a indústria tem que fazer pelo menos uma amostra de qualidade para ser apresentado a fiscalização e como a indústria premia por qualidade, são coletadas mais de uma amostra por mês nas propriedades.

Quando questionados durante as entrevistas sobre a lei 12.669 de 2012, nenhum dos entrevistados soube mencionar o conteúdo inerente a lei, mas ao final da aplicação do questionário, foi explicitado a matéria da lei, em seguida, todos lembraram e afirmaram que as empresas colocam em prática o que está na lei, inclusive no ato das visitas técnicas, estas informam ao produtor o preço base do mês seguinte, ainda que muitos produtores afirmarem que não possuem essa informação.

Foi indagado também se a existência de um contrato entre a empresa e o produtor seria vantajosa para relação comercial entre os atores. Foi perceptível que as empresas não buscam fazer esses acordos principalmente pela questão do preço que varia muito no país. Um dos entrevistados relatou que: “o mercado para os preços do leite é volátil e se o laticínio definir um preço hoje com o produtor e o mercado mudar drasticamente, então fica complicado para o laticínio honrar com seus compromissos. Um acordo mais formal em forma de contrato tem suas vantagens, pois pode até melhorar para o produtor, mas consequentemente pode piorar a comercialização do produto no mercado, ocasionando uma desvantagem”.

Logo em seguida foram lançados questionamentos acerca dos riscos de sustentar um acordo verbal com os produtores. Não foi notado uma preocupação por parte dos laticínios quanto a isso, prevaleceu a imagem do produtor de leite dependente do laticínio e não o oposto, para o laticínio não há problema caso o produtor opte por trocar constantemente de empresa.

Ao final da entrevista, foi questionado sobre as soluções proposta pelos gestores para que haja um melhoramento na relação de fornecimento de leite entre os atores. Os entrevistados destacaram que existe a necessidade de um conhecimento maior por parte do produtor rural, assim, uma relação mais prudente com o produtor poderá ser estabelecida, de modo que este compreenda melhor os parâmetros para o fornecimento do leite e seu pagamento.

¹A substituição da Instrução Normativa 51 pelo número 62, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 2012, veio com o objetivo de aumentar os prazos e limites de Contagem Bacteriana Total (CBT) e Contagem de células Somáticas (CCS), para que os produtores de leite que não se encontravam nos padrões da normativa anterior tivessem mais tempo para se adequar (FELINI, 2013).

4.1.6 Entrevista com Gestor do Laticínio da Região do Goiás

De início foi constatado que não existe contratos na negociação para compra de leite do produtor, ela é feita de forma verbal, como é realizado também em outras regiões. Então a maneira inicial estabelecida na relação entre os atores, produtor e indústria de laticínios, é dada por duas maneiras, primeiro o próprio laticínio que faz contato com os produtores de leite para coletar sua produção, e segundo, os produtores de leite que procuram o laticínio para oferecer seu leite.

No questionamento sobre como são negociados os valores pagos aos produtores pelo litro do leite, o entrevistado alegou que os preços são definidos pelo mercado, mas normalmente o gestor não sabe o preço antecipado, o que ele sabe é a tendência de mercado. O preço do leite varia muito, o preço pode estar alto esse mês, mas no próximo ele está baixo, por isso o laticínio não consegue confirmar preço antes, apenas no final de cada mês. Sobre o conhecimento da lei 12.669 de 2012 o especialista afirmou ter esclarecimento e que o laticínio repassa as informações sobre os preços do leite aos produtores.

Quanto as datas de pagamento, elas são feitas 15 a 25 dias após o fechamento do mês, então os produtores recebem 45 dias depois da entrega do primeiro leite e 15 a 25 dias da última entrega.

Em relação ao volume mínimo praticado pelos laticínios para que haja a coleta de leite, o gerente afirmou que o laticínio coleta os dados da produção do produtor para analisar se é rentável a sua coleta. Talvez o produtor tenha uma produção adequada, mas a distância é grande e no final das contas ela não se torna viável para o laticínio. É notório que antes de qualquer início de relação, é feita uma viabilidade econômica para verificar se a coleta na propriedade é rentável ou não, como acontece em muitos casos, o produtor de leite pode ter uma excelente produção, mas a rota não é favorável economicamente para o laticínio.

Em relação ao controle de qualidade e sobre a existência de bonificação para os produtores que atendem a qualidade exigida pelo laticínio, o entrevistado destacou que o controle de qualidade é feito duas vezes ao mês em laboratórios especializados. Já a bonificação é feita pelo laticínio, e o preço é definido com base em dois resultados, sendo a média calculada e a bonificação do produtor definida. O laticínio tem as faixas de bonificação como também tem as faixas de penalidades aos produtores que não atingem aos índices estipulados.

Retomando aos acordos, foi questionado acerca das vantagens e desvantagens de possuir um contrato de fornecimento de leite, o entrevistado afirmou que o atual funcionamento do mercado dificulta o estabelecimento de um acordo formal. Se toda a cadeia utilizasse o acordo,

poderia funcionar de forma mais equilibrada, mas atualmente como não temos definições nos preços, então essa questão torna-se um fator obscuro. Ao final o gestor complementou: “já tivemos empresas fazendo esses acordos formais, mas vimos os próprios produtores rompendo os contratos porque perceberam que não estavam sendo vantajosos”.

Posteriormente foi questionado se o fato do produtor optar por outra empresa devido a não existência de um acordo formal poderia afetar a indústria, o entrevistado afirmou que a empresa busca trabalhar o quesito do relacionamento, uma vez que há dificuldade em segurar alguns produtores, e que existe a preocupação sim, mas para garantir a fidelização é necessário melhorar sempre o processo de relacionamento, levando o máximo de informação ao produtor.

Por fim, foi questionado ao entrevistado sobre possíveis melhorias existentes na relação entre produtor e laticínio no fornecimento de leite. Sua resposta foi bastante construtiva, o mesmo mencionou que o atual cenário do mercado leiteiro dificulta o alcance de soluções. Além disso, este afirmou que os preços não são os únicos responsáveis pela geração de conflitos, há ainda que se considerar outros fatores, tais como: a existência de uma estrutura de genética para produção de leite, acesso à propriedade, entre outras questões que não ficam somente a cargo do laticínio, apesar dos produtores lançarem sobre os laticínios a responsabilidade do gerenciamento de suas propriedades rurais. Sobre projeções futuras, o entrevistado acredita que a cadeia perpassa por uma evolução e para que a relação possa melhorar significativamente, os produtores de leite necessitam tomar maiores iniciativas no cenário leiteiro.

4.1.7 Entrevista com Gestor do Laticínio do Distrito Federal

O laticínio entrevistado também não possui acordo formal com seus fornecedores, que neste caso são os pequenos produtores de leite da região do DF, já a relação para o fornecimento de leite funciona na base da confiança entre os atores. O primeiro contato para que haja a relação de fornecimento de leite, parte da iniciativa dos produtores, como também foi verificado nas outras regiões pesquisadas.

Os preços do leite são negociados de acordo com os preços que são praticados no mercado, sendo neste contexto o preço médio do leite pago ao produtor mais as bonificações por volume e qualidade. Quanto ao prazo de pagamento, o laticínio paga seus produtores de 10 a 15 dias após o fechamento do mês, pois é o tempo do gerente do laticínio fazer os cálculos de volume e bonificar todos os produtores que forneceram leite no mês anterior.

O laticínio não possui uma definição para volume mínimo de fornecimento de leite, como seus fornecedores são pequenos produtores, geralmente a produção é abaixo de 50 litros por dia, entretanto há algumas restrições para coleta do leite, como exemplo, não é viável percorrer 30 km para buscar 10 litros de leite, mas se esse esses 8 a 10 litros estiverem próximos do laticínio, ele faz a coleta.

Sobre o questionamento a respeito do controle de qualidade, o laticínio conta com profissionais responsáveis para fazer esse controle, pois como a indústria paga bonificação por volume, geralmente os produtores de leite acrescentam outras substâncias no leite para aumentar o seu volume e acaba prejudicando a qualidade do produto. O que justifica a realização do controle de qualidade, e caso, apresente alteração no leite, o laticínio deixa de pegar leite daquela propriedade.

Logo em seguida, foi indagado sobre as vantagens e desvantagens caso existisse um contrato de fornecimento de leite entre o laticínio e o produtor, na opinião do entrevistado, a vantagem consistiria na definição para o produtor da quantidade e qualidade do leite desejável, estabelecendo a troca de informações, o que poderia fixar o produtor, com poucas chances de perdê-lo para a concorrência. A desvantagem estaria concentrada no cumprimento das cláusulas impostas por um contrato, uma vez que o presente laticínio trabalha com pequenos produtores, o que poderia gerar um desconforto na relação.

Por último, foi questionado sobre as possíveis soluções observadas que poderiam ser adotadas para que haja uma relação sem conflitos entre os atores. O entrevistado destacou que o governo poderia incentivar financeiramente, além de reduzir as taxas para os pequenos produtores de leite, como também, para os laticínios pequenos.

4.1.8 Entrevista com Especialista da Região de Unaí-MG

Buscando compreender o cenário da relação existente entre produtor e laticínio na distribuição do leite, foi indagado inicialmente ao entrevistado se existem acordos entre os atores. Este alegou a existência, mas afirmou que se tratam de acordos verbais e caso o produtor não queira mais fornecer leite, este deverá informar ao laticínio e no dia seguinte o caminhão da empresa não faz a coleta na propriedade.

Logo em seguida, foi questionado ao entrevistado como são negociados os preços pagos aos produtores de leite, este afirmou que “antigamente os laticínios informavam um mês antes o preço que ele ia pagar pelo litro do leite, hoje já não é mais assim, ninguém sabe mais o valor

do leite. Hoje a média é 1 real e 20 centavos (R\$1,20), mas se o produtor possuir uma qualidade adequada e quantidade maior, ele vai receber um preço melhor que o seu vizinho que não possui uma qualidade e quantidade adequada, em média são R\$0,05 a mais por litro de leite”. Sobre o prazo de pagamento ele reforçou que este é feito com 45 dias após a primeira entrega do leite e 15 dias depois da última entrega do mês.

Em relação ao controle de qualidade do leite o entrevistado respondeu que quase todos os laticínios pagam por qualidade, mas se por exemplo o laticínio coletar o leite no tanque de resfriamento do produtor e observar que na análise do leite a acidez é identificada, o produtor deverá arcar com o prejuízo, pois o laticínio nem faz a captação. Mas se o caminhão captar esse leite e se algum episódio ocorrer na logística da propriedade até o laticínio, o prejuízo recai sobre o dono do caminhão, por fim, se o leite for identificado com problema dentro do laticínio, então a responsabilidade do prejuízo será da empresa.

Questionado sobre quais seriam as vantagens e desvantagens para os produtores e laticínios na participação de acordos de fornecimento de leite. O entrevistado alegou que as organizações buscam não fazer esses acordos de preço, porque o preço flutua muito. E o Brasil no acordo do Mercosul permite comprar leite de outro país, no caso do Uruguai, e quando esse leite do Uruguai vem ao Brasil, os preços daqui caem, originando parte das reclamações por parte dos produtores.

Por fim, foi questionado se o especialista teria alguma sugestão para melhoria no fornecimento de leite entre as partes, este enfatizou que o problema maior está centrado no pagamento pela qualidade do leite, pois o produtor sempre apresenta desconfiança quando o se trata do pagamento por qualidade, o que está intimamente ligado a falta de conhecimento por parte do produtor. Na visão do especialista a oferta de capacitação aos produtores e uma transparência na análise do leite resolveria essa questão. O que há é uma distância enorme entre o produtor e laticínio, o produtor só passa a ter conhecimento sobre a qualidade do leite no dia do pagamento. Logo, se o produtor tivesse um acompanhamento (informação) semanal em relação a qualidade, as problemáticas poderiam ser minimizadas no recebimento pela produção do leite.

4.1.9 Entrevista com Especialista da Região do Goiás

No questionamento que versava sobre a relação dos acordos existentes entre produtor e laticínio, o entrevistado adiantou que não existem acordos, a relação de fornecimento de leite é

feita de forma verbal, o que não difere das outras regiões pesquisadas no país. O segundo questionamento esteve centrado na definição dos produtores que fornecem leite para o laticínio. O entrevistado afirmou que o leiteiro passa na porta da propriedade fazendo a proposta de coleta do leite, neste caso o produtor avalia se o preço proposto pelo leiteiro é vantajoso. Na maioria das vezes, o produtor acaba aceitando a primeira proposta, uma vez que este, conforme observado em outras regiões, não planeja suas ações de venda.

Em relação a negociação dos valores pagos pelo litro de leite aos produtores, terceira questão do tópico guia, o entrevistado reforçou as projeções já mencionada nas demais regiões, que o laticínio detém o poder decisório do preço final e que o produtor só terá acesso a esta informação no ato do pagamento. Um fator observado que se difere das demais regiões, consiste na existência de associações que se reúnem no intuito de discutir o preço do leite no mercado, apesar desses esforços, não foi possível observar avanços concretos. Quanto ao quarto questionamento referente aos prazos de pagamentos, esses são realizados de 15 a 20 dias pelos laticínios. Em relação a lei federal 12.669 do ano de 2012, o entrevistado demonstrou conhecimento e certificou que não observa os laticínios da região aplicando com rigor essa lei, pois nenhum produtor tem conhecimento da lei.

Focando na questão volume e qualidade, foi constatado que não existe um volume mínimo para o produtor fornecer leite e que o controle de qualidade é feito pelo laticínio. Acerca das bonificações em relação a qualidade e quantidade, é priorizada a bonificação por volume, quanto mais litros de leite entregue, maior é a bonificação. Caso a propriedade esteja localizada a uma certa distância do laticínio, dificultando assim sua coleta, o laticínio não paga a bonificação e só paga pelo litro de leite fornecido pelo produtor.

Uma solução viável para resolver os impasses referentes ao preço do leite, seria a realização de acordos mais formais entre os atores, produtor e laticínio, tomando como base essa possibilidade, foi questionado ao entrevistado sua opinião sobre as vantagens e desvantagens em ter acordos mais formais para o fornecimento de leite no Estado do Goiás. Este enfatizou que seria vantajoso para ambas as partes, uma vez que “o laticínio alega que quer aplicar contratos na relação para fornecimento de leite com o produtor”. Entretanto este acredita que a existência de um contrato seria flexível para os laticínios, pois estes teriam autonomia para modificar as cláusulas a qualquer momento, o que deixaria de ser vantajoso para o produtor.

Por último foi perguntado se ele teria sugestões para melhoria no fornecimento de leite entre os atores. Já conhecendo o setor há um bom tempo e sabendo como são feitas as comercializações entre os atores, ele fez o apontamento das seguintes sugestões: “primeiro os

pequenos e médio produtores continuarem a se reunirem em forma de associações para entregar o leite, pois assim, será mais fácil negociar um volume maior de leite e conseqüentemente receber uma bonificação mais alta. Segundo ponto seria de os laticínios avisarem aos produtores de leite os preços que serão praticados no mês posterior, para que o produtor possa planejar suas ações de custo de produção. E por último, as representações e federações da agricultura do estado e do país, devem focalizar o preço do leite em suas reuniões em prol do desenvolvimento da cadeia produtiva”.

4.1.10 Entrevista com Especialista da Região do Distrito Federal

Acerca dos contratos entre o produtor e laticínio a entrevistada enfatizou que no DF não existe, que é sempre uma demanda do produtor para que seja estabelecido um acordo que possa trazer segurança na questão do fornecimento do leite. Em relação a abordagem de negociação e ao estabelecimento dos preços, a entrevistada enfatizou que no DF é mais um compromisso de relação verbal, e que a relação entre produtor e laticínio é instável, fator que pode ser justificado pela questão do pagamento, já que em alguns períodos houve atraso nos pagamentos dos produtores.

A relação estabelecida entre os atores é atualmente realizada de forma verbal, o produtor faz contato com o laticínio e o mesmo se compromete a adquirir o leite daquele produtor. O preço sempre flutua de acordo com o mercado, às vezes têm situações favoráveis ao produtor, outras não. O que vemos é que as mudanças estão mais relacionadas a preços, o que eles mais se preocupam é com a questão do pagamento em dia, por exemplo, o grande laticínio da região mesmo que pague uma porcentagem menor que os outros laticínios, fornece aos produtores a segurança que de que irão receber na data combinada, pois a empresa é clara nos seus negócios, entretanto a empresa de laticínio por ser uma grande empresa, procura os produtores mais especializados no DF, pois estes praticam o pagamento por qualidade e volume, induzindo o produtor a melhorar sua produção.

Quanto aos prazos de pagamento do leite ao produtor, vai depender mais da estratégia da empresa, que em sua maioria trabalha com 30 dias a contar do primeiro dia do fornecimento do mês, por exemplo, a grande empresa da região paga com 45 dias, ou seja, do dia 14 à noite o dinheiro é depositado na conta relativo ao mês anterior, então o que a gente considera 45 dias, 1 de junho até 30 de junho o produtor forneceu para a indústria, então a empresa tem 15 dias

para pagar por aquele leite, nesse período também é realizada uma análise do leite para verificar a qualidade para o produtor ganhar uma bonificação no preço e mais o adicional pelo volume.

Acerca da lei 12.669 de 2012, a entrevistada demonstrou ter ciência sobre o conteúdo da lei e informou que as indústrias de laticínios só apresentam antecipadamente o valor do preço base, pois eles ainda vão calcular as bonificações dos produtores.

Em relação ao volume mínimo exigido pelas indústrias para que haja a coleta na propriedade, a entrevistada enfatizou que geralmente as empresas fazem alguns cálculos, para verificar a rentabilidade daquela linha, litros do leite por quilômetro percorrido mais o custo fixo que ela precisa para captar o leite de determinada área. A entrevistada afirmou que recentemente alguns produtores foram excluídos do laticínio porque não estavam sendo mais rentável para empresa, fator esse que pode ser justificado pela diminuição no volume da produção.

Acerca do controle de qualidade do leite e quem faz esse controle, a entrevistada informou que a indústria coleta uma amostra de leite no mínimo uma vez por mês, esta é encaminhada para um laboratório credenciado da rede brasileira de qualidade do leite, no DF o mais próximo fica em Goiânia. Com base no estudo dessas amostras, é possível definir o pagamento por qualidade, associado a isso, a empresa tem controle do seu planejamento. As empresas analisam se tem antibióticos, formol, água e outras fraudes. Foi salientado ainda pela entrevistada que já ocorreram diversos conflitos por descumprimentos dos acordos. A solução para este impasse consiste na realização de visitas técnicas na propriedade com técnicos para verificar se há problemas na produção, e caso algum impasse seja identificado, o produtor pode enviar sua análise para uma contraprova.

Em relação as vantagens e desvantagens do contrato formal entre produtor e laticínio, a entrevistada se posicionou afirmando que teria vantagens para ambas as partes, pela questão de segurança, planejamento, pelo lado do produtor assegurar um planejamento, segurança na comercialização, principalmente no DF, que possui condições limitadas na comercialização do leite in natura, consolidando uma dificuldade aparente por parte dos laticínios executarem isso. Um contrato responderia como responsabilidade onde ele não poderia romper com aquele acordo. Mas tem que analisar caso a caso, pois o setor do leite ainda tem que evoluir bastante no país. Uma desvantagem seria talvez em um contrato você tem que estipular um preço mínimo e com a variação do mercado, o laticínio pode não conseguir pagar nem o preço mínimo.

Sobre quais são os riscos se uma das partes descumprirem os acordos e quais sanções seriam tomadas, a entrevistada alegou que a solução seria a justiça, apesar do produtor e laticínios darem preferência a outro acordo do que recorrer à justiça.

E por último sabendo de toda a experiência que a entrevistada tem no setor, foi questionado se ela observa algum tipo de melhoria na relação produtor de leite e laticínios quando vão negociar o fornecimento de leite, sendo enfatizado pela entrevistada que “se for pensar em uma questão de acordo, seria necessário estabelecer uma margem de fornecimento de acordo com a produção e fechar uma quantidade de preço (mínimo e máximo) a pagar pelo leite, um prazo de comunicação caso houvesse a necessidade de romper com esse contrato e estabelecer o que geraria multa ou não na interrupção do contrato. Algumas cláusulas para anular o contrato com ônus e sem, mediante a situação. Profissionalização da cadeia é tendência futura”.

4.1.11 Entrevistas com Especialistas na Região de Santa Maria-RS

Em relação ao primeiro questionamento sobre os acordos firmados entre laticínios e produtores os especialistas afirmaram que na região de Santa Maria- RS não há acordos formais entre produtor e laticínio, entretanto eles alegaram que cerca de 90% dos acordos existentes hoje no Brasil, são feitos de forma verbal, onde, na maioria das vezes o produtor só tem uma indústria de laticínio para vender, podendo até ter outras, mas a proposta vantajosa vai ficar entre 1 a 2 centavos de diferença.

Como os acordos são feitos de forma verbal, foi questionado aos especialistas como são negociados os parâmetros preços, volume e qualidade do leite. Os especialistas fizeram uma abordagem mais completa sobre os parâmetros: o preço é definido pelas indústrias, mas elas alegam que seguem a CONSELEITE/RS. Sobre a qualidade do leite, ela é feita conforme os parâmetros criados pela Normativa 62, mas o que ocorre, são os laticínios que passam a beneficiarem o produtor que tem ordenha mecanizada, os que fazem lavagem dos equipamentos com água quente e entre outras ferramentas tecnológicas que auxiliam na produção, e o problema é esse, o laticínio beneficia o produtor por outras questões e não por características físicas e químicas que seriam de fato a qualidade do produto.

Sobre o volume, quanto mais o produtor produz leite, melhor para ele e para a indústria, e os entrevistados observam que “esse evento pode ser um problema, porque o nosso produtor de leite não entendeu que a genética e o bom manejo leva a resultados melhores, então o que acontece, o produtor tem vaca de tudo que é tipo dentro da propriedade, não tem uma genética, e se o laticínio coloca no acordo, por exemplo, que gostaria de trabalhar com vacas jérseis porque a empresa precisa de leite com maior teor de gordura, porque a indústria vai trabalhar

com iogurte, o produtor e o laticínio saem ganhando no final das contas com um maior rendimento”.

Quanto ao prazo de pagamento, o entrevistado foi unânime em dizer que o produtor entrega seu leite, mas só vai receber pelo mesmo depois de 30 a 45 dias dependendo do laticínio. Ao questionar os entrevistados sobre quais seriam as vantagens e desvantagens de participar de uma nova forma de negócio através de contratos, na opinião dos especialistas o produtor e o laticínios vão trabalhar com segurança com um acordo mais formal, permitindo que ambos planejem suas produções, dando estabilidade ao sistema produtivo. A desvantagem seria os altos custos, caso haja quebra dos acordos.

E por último foi indagado sobre as possíveis soluções que eles analisam no setor através da relação fornecimento de leite entre produtor e laticínio. Os especialistas apresentaram uma opinião positiva sobre as soluções para melhorar a relação entre os atores, e que o fator determinante é investir na formação do produtor de leite, de modo que este tenha instrução, sendo capaz de opinar acerca do que for acordado nas relações. O produtor com um grau de instrução maior, entenderá os termos técnicos que compõe um acordo formal, e hoje como são as indústrias de laticínios que ditam as regras do jogo, o produtor com um conhecimento melhor, saberá questionar o laticínio e conseqüentemente vai planejar suas formas de produção e comercialização. Mas o produtor sofre por falta de algumas informações de mercado, caberia então ao laticínio assessorar o seu fornecedor de forma que afaste o pensamento de insegurança na comercialização.

4.2 Estudo sobre a margem de comercialização entre os preços do leite

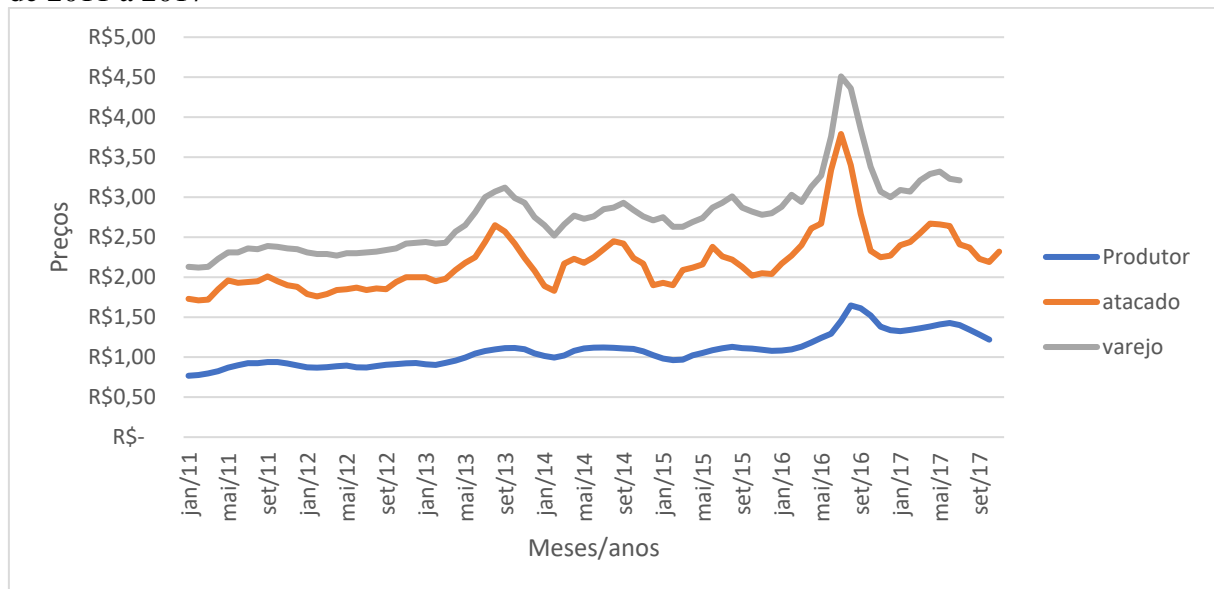
O cenário do mercado agrícola possui diversos segmentos e segundo Barros (1987), o mercado dos produtos agropecuários pode ser dividido segundo os níveis de mercado (produtor, atacadista e varejista). O mercado do produtor define-se como o local onde os produtos são oferecidos aos intermediários, enquanto o mercado atacadista representa o segmento no qual ocorre o maior volume de transações entre atacadistas e varejistas. Já o mercado varejista refere-se ao local onde os consumidores adquirem as mercadorias (BARROS, 1987).

Neste estudo foi identificado que uma parcela dos atores entrevistados, possuem entendimentos diferentes em relação aos preços do litro de leite que existe entre os níveis de mercado. Por isso, esse tópico tem o objetivo de apresentar a taxa de crescimento mensal dos preços do litro de leite pago ao produtor, no atacado e varejo dos últimos sete anos, como

também, as margens de comercialização dos mesmos, assim será possível confrontar com as falas dos atores dessa pesquisa.

A taxa média de crescimento mensal dos preços nominais do leite nos últimos sete anos (2011-2017) no nível produtor foi de 0,75% ao mês, no nível atacado foi de 0,42% ao mês e no nível varejo foi de 0,52% ao mês, não representando um crescimento significativo. Na Figura 4 é apresentada a evolução dos preços do leite nesses três níveis de mercado. O ano de 2016 foi o período mais impactante para série analisada, pois apresentou a maior alta nos preços do leite nos três níveis de comercialização, principalmente nos setores atacadistas e varejista.

Figura 4 – Crescimento mensal dos preços do litro do leite nos níveis produtor, atacado e varejo de 2011 a 2017



Fonte: Elaboração do próprio autor com base nos dados do CEPEA e IEA, 2017

Apresentar somente o crescimento dos preços ao longo do tempo não é suficiente para expor as diferenças de preços existentes entre os níveis de comercialização. Por isso, foi calculado também a margem bruta total que representa a diferença entre os preços do leite no varejo e produtor, além da margem bruta atacado que consiste na diferença de preços entre o atacado e o produtor, e a margem bruta no varejo que representa a diferença de preços do leite entre o varejo e atacado (Tabela 6). Esses valores refletem os custos de comercialização e a porção relativa ao lucro entre os níveis de comercialização.

Tabela 6 – Margem Bruta mensal dos níveis produtor, atacado, varejo dos preços do leite entre os anos 2011 a 2017

Margem Bruta	Valor Absoluto (R\$)
Total (Mt)	1,70
Atacado (Ma)	1,12
Varejo (Mv)	0,58

Fonte: Elaboração do próprio autor com base nos dados do CEPEA e IEA, 2017

Os valores apresentados na Tabela 6, são os preços médios da margem bruta de comercialização verificado na série histórica (2011 a 2017), o que demonstra que a maior diferença de preços nos níveis de comercialização, é verificada na relação produtor – varejo, com um valor médio de R\$1,70 ao mês. Entretanto, devemos ressaltar que a distância física existente entre o produtor e varejo, possui outros atores dentro da cadeia do leite que geram custos e influenciam o preço praticado pelo varejo, como por exemplo, o transporte do leite da propriedade rural até a indústria de laticínio. No intuito de contribuir com a análise, é apresentada também as margens relativas dos níveis de comercialização, Tabela 7, o qual vai expressar o quanto da diferença percentual de preços entre os mercados representa na venda do produto.

Tabela 7 – Margem Relativa nos níveis atacado, varejo dos preços do leite entre os anos 2011 a 2017

Margem Relativa	Valor Relativo (%)
Total (Mt)	61,32
Atacado (Ma)	40,58
Varejo (Mv)	20,74

Fonte: Elaboração do próprio autor com base nos dados do CEPEA e IEA, 2017

As instituições de comercialização (atacado e varejo) possuem uma margem total relativa de 61,32%, ou seja, é a porcentagem do preço ao consumidor que não é repassada ao produtor, isto significa que a cada um real que o consumidor final gastou no litro do leite, em torno de R\$ 0,61 foram destinadas as instituições de comercialização, sendo que os atacadistas participam com o percentual mais elevado no preço. O que demonstra a maior capacidade deste mercado de influenciar os preços ao consumidor.

4.3 Discussão

Não foi constatado uma estrutura de governança baseada em contratos entre produtores de leite e laticínios para o fornecimento de leite, embora um produtor de Goiás tenha apresentado um documento, porém não caracteriza um contrato formal para fornecimento de leite entre o produtor e laticínio. A utilização dos contratos seria interessante para a indústria que teria uma garantia de matéria-prima de qualidade, recebimento regular com programação de longo prazo, entre outros. Para o produtor seria viável pela garantia de compra, incorporação de novas tecnologias, assistência técnica, maior rentabilidade pela qualidade do produto e pela gestão da propriedade, entre outros, como também, é destacado pelos autores Gobbi (2006) para utilização de contratos.

A maior parte dos produtores entrevistados afirmou que a existência de um contrato auxiliaria nas negociações com a indústria, apesar dessa forma de acordo nunca ter sido utilizada por estes atores, além disso, os mesmos não conhecem alguém que a utiliza para saber se realmente daria certo ou não no relacionamento com o laticínio. Quanto aos laticínios, eles não enxergam muitas mudanças na relação com aplicação de contratos para o fornecimento de leite, mas concordam que sua aplicação pode trazer segurança para ambas as partes, entretanto caso houvesse esse contrato eles não conseguiriam definir um preço futuro para o leite, pois o mercado do leite é flutuante, e as atipicidades da sazonalidade e distância não permitirão definir um preço futuro. Mendes e Padilha (2007) destacam que a instabilidade nos preços agrícolas, são geradas realmente por falta de previsão às intempéries do tempo, pragas, sazonalidade e elasticidade dos preços. Falar sobre tendências em qualquer cadeia produtiva do agronegócio é sempre um desafio, pois as incertezas que cercam o setor, são grandes, devido à ação de diversos fatores incontrolláveis. Devido as essas e outras questões na cadeia do leite, vemos a relação de fornecimento de leite entre os atores sendo feita de forma verbal.

Cunha (2001) aponta pontos positivos e negativos a respeito dos contratos informais. Para este autor, entre as características positivas deste tipo de acordo está a flexibilidade, com prazo de vigência indeterminado, sem limite de quantidade e o fato do preço ser referente ao dia, sendo interessante para o produtor e para a indústria. Olhando pelo lado negativo, os contratos informais dificultam o planejamento para ambas as partes. Para o produtor a incerteza de preços eleva o risco dos investimentos e desestimula a modernização; para a indústria a incerteza gira em torno da quantidade e da qualidade da matéria-prima. Williamson (1981) ressalta que um contrato entre os atores em uma transação pode implicar em menores custos do que a utilização do mercado spot.

Atualmente temos muitos produtores de leite e poucas indústrias de laticínios instaladas nas regiões, sendo perceptível que os laticínios não estão preocupados com seu quantitativo de produtores, na verdade, são os produtores que estão preocupados em conseguirem fornecer seu leite para o laticínio. Essa realidade é percebida porque não são os laticínios que procuram os produtores, e sim, os produtores que procuram os laticínios, e geralmente os produtores aceitam a primeira proposta de preço feita pelo laticínio, pois eles não querem ter o risco de perder o leite daquele dia e, por conseguinte do mês.

Como a relação de fornecimento de leite funciona de forma informal e, diante da cultura vivenciada pelos produtores de leite, em que se segue à risca um conjunto de regras baseada na confiança, o fato do pagamento ser em dia torna-se algo relevante na escolha do laticínio o qual pretende-se fornecer o leite, melhorando assim o planejamento interno do produtor. Conforme foi destacado por todos os atores de Unaí-MG, as indústrias instaladas na região, respeitam os prazos de pagamento firmados no acordo verbal.

Quanto ao prazo de pagamento, foi unânime entre os entrevistados o fato de que o produtor entrega seu leite, mas só vai receber pelo mesmo depois de 15 a 25 dias do fechamento do mês, dependendo do laticínio. Esta é uma das situações que devem ser mudadas no Brasil, conforme afirmação alegada por alguns atores, uma vez que o produtor possui altos custos, tendo que planejar suas ações futuras, sem dinheiro garantido durante a entrega do leite, ocasiona um trabalho pautado na incerteza que, acaba prejudicando o rendimento na produção e o investimento em novas tecnologias. A problemática levantada pelos entrevistados é compreensível, entretanto o produtor precisa compreender que ele é um prestador de serviço para o laticínio, mesmo não tendo contrato. Fazendo uma analogia, os trabalhadores brasileiros recebem geralmente 5 a 10 dias depois do fechamento do mês; complicado seria o pagamento com 30 dias depois do fechamento do leite. Diante desse cenário, ao realizar sua gestão de custos, o produtor pode equilibrar seus gastos, mesmo tendo pagamento 15 dias após a entrega final do leite, mas isso só será possível, se as empresas garantirem as informações necessárias ao produtor. De acordo com Junior e Pires (2002) a informação é um dos aspectos básicos nas relações econômicas, desempenhando um papel prioritário na tomada de decisões.

Uma solução a custo prazo para resolver essa questão de informação dos preços ao produtor, é as indústrias de laticínios informarem todos os meses, no mínimo, o preço base ao produtor, como é destacado na lei federal 12.669 de 2012, para que assim, o produtor possa planejar melhor suas ações internas e comerciais.

Durante a pesquisa, foi relatado pelos produtores de leite que o maior problema é em relação aos preços pelo litro de leite pagos aos produtores, estes vão aos comércios locais,

encontram o mesmo litro de leite por um preço superior, pois na opinião de alguns, os preços pagos aos produtores, deveriam ser similares aos preços que são comercializados nos supermercados locais. Entretanto, eles não compreendem que o leite que sai da propriedade até o supermercado, passa por várias etapas, as quais possuem custos financeiros, por isso, o leite fica mais caro no final do processo. Destacado no trabalho de Silva et al. (2000) o transporte do leite, por exemplo, pode representar até 25% do preço do leite recebido pelo produtor.

Outro exemplo para responder os produtores, foi apresentado nos resultados dessa pesquisa, que a maior diferença de preços do leite existente nos níveis de comercialização, é verificada na relação produtor – varejo, com uma margem bruta de comercialização no valor aproximadamente de R\$1,70. Quanto a margem relativa, as instituições de comercialização atacado e varejo possuem uma margem total relativa de 61,32%, ou seja, é a porcentagem do preço ao consumidor que não é repassada ao produtor.

A falta de informação dos produtores rurais sobre a diferenciação dos preços do litro de leite, denota que eles deixam essa informação importante da relação comercial nas mãos das indústrias de laticínios, estes têm até a obrigação de informar o preço base do leite ao produtor, mas devido ao desinteresse por parte dos produtores, as indústrias acabam não repassando todas as informações como deveria e o que é observado sempre na data de pagamento é o produtor reclamando do preço recebido.

A conclusão da afirmação acima é dada mediante dois fatores: primeiro porque foi constatado na amostra de produtores que nenhum produtor conhece o conteúdo da lei federal 12.669 de 2012, e segundo, devido algumas falas de produtores, afirmando que é a indústria de laticínios que define os preços que serão pagos aos produtores. Williamson (1985) afirma que a presença da assimetria de informação aumenta o espaço para o exercício do comportamento oportunista pelos atores na relação.

Os desentendimentos dos atores em relação ao preço do litro de leite, é gerado porque, o produtor no tempo t gostaria de ter conhecimento sobre o preço do leite do mês seguinte ($pt+1$), mas o conjunto de informações que o produtor tem no tempo t , é menor que o conjunto de informações que a indústria de laticínio tem em t para prever o preço ($pt+1$). Com isso, a indústria fixa seu $pt+1$ em função de suas informações de mercado, já o produtor, usa como referência o preço vigente em t do supermercado local e os preços em t de seus insumos a serem usados no tempo $t+1$ para fazer suas decisões. O resultado destas maneiras diferentes de enxergar o preço em $t+1$ não se aproxima e podem gerar conflitos na relação entre os atores. Uma solução é proporcionar mais transparência nas previsões usando ao máximo as informações disponíveis e criar novas fontes públicas para fornecer tais informações.

Foi notado também que o controle de qualidade do leite é monitorado pela indústria de laticínio, inviabilizando o questionamento do produtor acerca da qualidade do produto que ele está entregando, se este não realiza o próprio controle, acaba por não conseguir ter argumentos suficientes para questionar o laticínio sobre a bonificação que está recebendo pelo leite. Sem o controle realizado pelo produtor, fica difícil dizer que o laticínio está ganhando vantagens indevidas (oportunismo) ao receber uma qualidade adequada de produção e repassar ao produtor um pagamento de leite razoável, pois o controle do leite fica todo a cargo da indústria.

Sobre a existência de alguma espécie de bonificação por parte dos laticínios que viesse a corroborar com o preço do leite pago ao produtor, foi perceptível que essa prática é utilizada por todos os laticínios pesquisados, o que leva a acreditar que os laticínios do Brasil, seja eles de pequeno ou grande porte, trabalham com a política de bonificação ao produtor, caso ele apresente uma produtividade maior e qualidade exigida pelo laticínio. Essa bonificação é acrescentada ao valor final do preço do leite, que varia de R\$ 0,01 por litro de leite até R\$ 0,05 nos laticínios entrevistados, mas esses valores podem variar dependendo do laticínio e do volume entregue pelo produtor, estimulando desta forma o melhoramento da produção do produtor.

Foi possível observar que as indústrias de laticínios estão interessadas mais no volume de leite que o produtor tem para oferecer, então aquele produtor que apresenta maior produção, terá uma bonificação maior no preço do leite, desta forma a indústria está priorizando a produção dos grandes produtores. Conseqüentemente, vemos a produção e remuneração do pequeno produtor sendo afetada, pois ele recebe menos e tem menos recurso financeiro para investir em sua produção, desestimulando desta forma a continuidade do pequeno produtor no setor lácteo. Gomes (2001) já enfatizava naquela época que os maiores produtores de leite estavam respondendo por parcelas cada vez maiores da produção nacional e, os menores, por parcelas cada vez menores, pois os pequenos produtores estavam abandonando o setor lácteo.

Outro mecanismo que precisa ser melhorado na relação, são os critérios de bonificação por qualidade que devem ser explicados de forma mais clara ao produtor, por outro lado, o produtor rural deve buscar as fontes necessárias para obter conhecimento em relação a realização dos controles de qualidade do produto que ele está entregando.

Como foi destacado pelos gerentes de laticínios e especialistas, cabe ao produtor de leite uma capacitação mais equiparada e a busca pelo conhecimento nas transações de mercado, assim será possível ter relações mais concretas quando os atores forem negociar o leite in natura. A geração de informações que auxiliem no entendimento do comportamento dos preços é essencial para a expansão dos negócios. Desta forma, os produtores com base em melhores

informações poderiam se planejar melhor e dispor de informações relevante no processo decisório (RAMOS et al., 2016).

Sendo assim, ao produtor de leite que está preocupado em obter lucro com sua produção, deve sim se preocupar com a tendência de crescimento nos preços pagos ao produtor e com as políticas de mercado, entretanto esse não deve ser apenas seu foco, uma vez que este deve fornecer também uma atenção às atividades de produção, por exemplo, redução dos custos de produção e aumento no volume, conforme destacado por Barros et al. (2002), o volume é um dos principais parâmetros de bonificação utilizado pelas indústrias no país.

Os questionamentos fornecidos pelos atores visando um melhoramento na relação de fornecimento de leite entre eles concentra-se nos seguintes aspectos: os produtores em sua maioria enfatizaram que se houvesse um melhoramento nos preços repassados pelo litro do leite, aperfeiçoaria a relação. Por outro lado, o laticínio e os especialistas, enxergam uma capacitação técnica e conhecimento maior por parte dos produtores para que haja um desenvolvimento na relação entre os atores, mesmo alguns achando que não exista solução no momento para relação. Existem diversos fatores que podem ser aprimorados para que haja uma relação mais concreta e definitiva entre produtor e laticínios, o próprio contrato entre as partes pode assegurar os critérios de pagamento justo ao produtor e o fornecimento adequado de leite para o laticínio. Outra solução que pode ser adotada, consiste na formação de mais associações que represente os produtores de leite e indústrias de laticínios, no intuito de repassar informações mais concisas aos atores, para que não haja desentendimentos acerca dos preços do litro de leite. Por meio dessas associações pode ser possível minimizar os impasses existentes em relação aos critérios de pagamento pelo litro de leite, diminuir os custos do transporte do leite, além de proporcionar uma capacitação técnica aos produtores e defender relações governamentais que possam contribuir com o desenvolvimento da relação de fornecimento de leite no país.

Uma associação de produtores possibilita a seus associados ter voz e se fazer ouvir na sociedade e nos espaços de decisão pública, como os conselhos municipais de desenvolvimento rural sustentável, de educação, de meio ambiente, entre outros. Da mesma forma, para representar os seus interesses em câmaras municipais, em políticas e programas governamentais, ou mesmo para obterem acesso a algumas linhas de crédito (SENAR, 2011).

Por fim, problemas sempre vão existir nas relações comerciais, mas, dentro das limitações de cada ator, deve-se buscar projetos de melhorias para que haja conformidade, caso contrário, os atores vão viver sempre em atritos, prejudicando a relação e conseqüentemente o desenvolvimento do setor de produção de leite bovino no país.

5. CONCLUSÕES

Ao introduzir o assunto sobre contratos para fornecimento de leite, a maioria dos produtores alegaram ser vantajoso para relação, os especialistas e gestores dos laticínios também enxergam vantagens nesse tipo de relação, mas acreditam que seja dificultoso usar essa forma de negociação, pois os produtores focam nos preços e o laticínio não consegue definir um preço futuro para o leite. Não conseguindo pagar os preços desejado pelos produtores, podem existir várias quebras de contratos, aumentando desta forma os custos de transações. Atualmente a indústria de laticínio procura fidelizar o produtor de outra maneira, dando-lhe assistência técnica, premiando-o pela qualidade, volume e realizando pagamento na data acertada no acordo verbal.

Outro ponto a destacar é que parte dos produtores de leite não souberam responder como são definidos os preços do leite pago ao produtor. Eles sabem que recebem bonificação no preço final por qualidade e volume de leite entregue, mas não sabem como são calculadas essas bonificações, o que acaba os deixando desconfiados em relação aos preços que estão recebendo pelo litro do leite. A falta de informação completa em relação ao mercado, faz com que o produtor imagine um preço que geralmente não é estabelecido, alterando a expectativa de preço por parte do produtor. O que gera desta forma desconfianças e conflitos em relação aos pagamentos realizados pelas indústrias de laticínios. Uma das soluções avaliada, é proporcionar aos atores, mais transparência nas informações disponíveis sobre o mercado do preço do leite e criar novas fontes públicas para fornecer tais informações.

Os especialistas e gestores dos laticínios alegaram que a falta de conhecimento do produtor de leite em algumas questões comerciais atrapalha o relacionamento entre os atores. Caso o produtor entendesse mais sobre o mercado de leite, ele teria condição de compreender as diferenças de preços que existem entre o produtor, atacado e varejo, pois, como relatado nas entrevistas, o produtor acredita que os preços praticados no comércio local, deveria ser similar ou próximo aos que são pagos aos produtores de leite, fato esse que difere do que foi observado nas margens de comercialização do litro de leite, uma vez que existem diferenças de preços entre os níveis de comercialização (produtor, atacado e varejo).

Ao propor uma solução para o relacionamento entre os atores no fornecimento de leite, os gestores dos laticínios não enxergaram muitas saídas. Mas fica o seguinte questionamento: será que os laticínios e produtores não estão mesmo satisfeitos com essa forma de relacionamento, a ponto de não buscarem maneiras de aperfeiçoar o entrosamento com seus fornecedores de leite? A conclusão que se chega é que tanto o produtor quanto os laticínios

estão conformados com os acordos verbais existentes hoje para o fornecimento de leite, ainda que tenha sido identificado diversos problemas nas relações estabelecidas e nos preços pagos aos produtores. Fica perceptível que não há a consolidação de projetos entre os atores para que haja mudanças e melhorias no fortalecimento da relação de fornecimento de leite.

O setor de leite no Brasil possui sua relevância econômica para o Produto Interno Bruto (PIB) agrícola, por isso, o setor tem que ser atentar para base da produção de leite, e a indústria de laticínio precisa melhorar suas formas de relacionamento com o produtor, visando uma maior segurança aos mesmos. Como sugestão para futuras pesquisas, torna-se interessante o estudo sobre políticas que possam ser adotadas em prol da melhoria da relação entre produtor de leite e a indústria de laticínio, mediante a adoção de contrato ou não ou até mesmo um estudo comparativo da política leiteira na definição dos preços do litro do leite entre os níveis de comercialização (produtor, atacado e varejo) entre Brasil e outro país referência na produção de leite.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABIA. Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação. **Indústria da alimentação - principais indicadores econômicos**. 2016. Disponível em:

<<http://www.abia.org.br/vst/faturamento.pdf>>. Acesso em: 26 nov. 2017.

ALMEIDA, E, S. **Diagnóstico da pecuária leiteira dos municípios de Batalha, Major Izidoro e Craíbas, do estado de alagoas**. 2012. Dissertação (Programa de pós-graduação em zootecnia) - Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal de Alagoas. 2012.

ARAÚJO, M. J. Fundamentos de Agronegócios. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ASSEMBLÉIA LEGISLATIVA MATO GROSSO DO SUL. **CPI do Leite**. 2002. Disponível em: <<http://www.al.ms.gov.br/Default.aspx?tabid=255>> Acesso em 07 de abril de 2017.

AZEVEDO, P. F. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricult. São Paulo**, SP, 47(1) 33-52, 2000.

BARBATTO, S. **Metodologia de Pesquisa Qualitativa**. Brasília: Editora UnB, 2008.

BARDIN, L. L. Analyse de contenu. Editora: Presses Universitaires de Frande, 1977.

_____. Análise de conteúdo. SP: edições 70, 2011.

BARROS, G. S. C. **Economia da comercialização agrícola**. Piracicaba, FEALQ, 1987.

BARROS, G.S.A.C.; GALAN, V. B.; GUIMARÃES, V.D.A.; BACCHI, M. R. P. **Sistema agroindustrial do leite no Brasil**. Brasília: Embrapa, 2002. 170 p.

BICALHO, R. D. A; MACHADO, M. C. D. S; PAÇO-CUNHA, E (2008) **Estudo das relações laticínios - pequenos produtores na região de juiz de fora**. In: 46º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, Rio Branco, Acre, Brasil.

BIEGER, A; DA SILVA LOBO, D. Práticas e resultados na bovinocultura de leite no município de toledo-pr: uma análise estratificada dos produtores. **Revista do Instituto de Laticínios Cândido Tostes**, v. 65, n. 376, p. 47-54, 2010.

BRASIL. **Instrução Normativa nº 51**, de 20 de setembro de 2002. Aprova os regulamentos técnicos de produção, identidade e qualidade do leite. Brasília: Diário Oficial da União, p.13-21. Set. 2002. Seção 1.

BRASIL. LEI Nº 12.669. **Obrigatoriedade, empresa de laticínios, beneficiamento, comércio, informação, preço, leite, data**. Brasília, DF, junho de 2012.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento–MAPA. **Projeções do Agronegócio –Brasil 2015/16 a 2025/26: projeções de longo prazo**. Brasília: MAPA, 2016.

BRUNOZI JÚNIOR, A.C.; ABRANTES, L.A.; FERREIRA, M.A.M.; GOMES, A.P. Mercado e Tributação: Uma Abordagem Teórica sob a Perspectiva de Estruturas de Mercado na Cadeia Agroindustrial do Leite. **Revista Econômica do Nordeste**, v.43, n.1, p.93-108, 2012.

BULMER, M. **Sociological research methods**. London: Macmillan, 1977.

CANZIANI, J. R. Cadeias Agroindústrias: **O Programa Empreendedor Rural**. Curitiba, SENAR-PR, 2003.

CARVALHO, T. B. **Análise das elasticidades renda e de consumo de leite no Brasil**. MilkPoint. 2011. Disponível em:< <https://www.milkpoint.com.br/artigos/espaco-aberto/analise-das-elasticidades-renda-e-de-consumo-de-leite-no-brasil-73134n.aspx>>. Acesso em 07 de março de 2018

CASTRO, C.C et al. Estudo da cadeia láctea do Rio Grande do Sul: uma abordagem das relações entre os elos da produção, industrialização e distribuição. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v.2, n.1, p.143-164, 1998.

CILEITE. Centro de Inteligência do Leite. 2009. Disponível em:<<http://www.cileite.com.br/content/sobre-o-cileite>> Acesso em 17 de novembro de 2016.

COASE, R.H. **The Nature of the Firm**. *Economica*, v.4, p.386-405, 1937.

COSER, F. J. **Contrato de integração de suínos: Formatos, conteúdos e deficiências da estrutura de governança predominante na Suinocultura brasileira**. Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, 2010. (Dissertação de Mestrado).

CRESWELL, J. W. **Research design**: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches. Thousand Oaks, California: Sage, 2009.

CUNHA, A. S. Restrições institucionais ao desenvolvimento do setor leiteiro. In: VILELA, D.; BRESSAN, M.; CUNHA, A. S. (Org.). **Cadeia de lácteos no Brasil**: restrições ao seu desenvolvimento. Brasília: MCT/CNPq, Juiz de Fora: Embrapa, 2001. p. 131-138.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA – EMBRAPA. A Indústria de laticínios no Brasil: passado, presente e futuro. **Circular técnica 102**. Juiz de fora MG. 2010.

_____. **Sistema de Produção**. 2014. Disponível em:
<<http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Leite/LeiteCerrado/mercados.html>> Acesso em 02 de novembro de 2016.

_____. **Mercados de leite e derivados**. Embrapa Gado de Leite, 2002. Disponível em:
<<https://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Leite/LeiteCerrado/mercados.html>>. Acesso em: 27 novembro de 2016.

_____. **Sistema de Produção de Leite da Zona da Mata Atlântica**. Disponível em:
<<http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Leite/LeiteZonadaMataAtlantica/mercados.html>>. Acesso em: 08 out. 2017

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e Coordenação de Sistemas Agroindustriais: Um Ensaio Conceitual. **Revista Gestão & Produção**, vol. 6, nº.3, p. 147-161, dez. 1999.

FERREIRA, C. F.. **Crescimento econômico na presença de custos de transação**. IV SEMEAD - Seminários em Administração FEA-USP. Outubro de 1999.

FERNANDES, S.A.A et.al. Perfil tecnológico de sistemas de produção de leite resfriado. **Rev. Bras. Saúde Produção Animal.**, Salvador, v.13, n.1, p.01-12 jan/mar, 2012. Disponível em <<http://www.rbspa.ufba.br>> Acesso em 22 de fevereiro de 2017

FIGUEIRA, S. R; BELIK, W. Transformações no elo industrial da cadeia produtiva do leite. **Cadernos de debate**, v. 7, p. 31-44, 1999.

FURQUIM, P. A Economia dos custos de transação. In: Farina, EM et ali (org). **Competitividade: Mercado, Estado e Organizações**. São Paulo: Singular, 1997.

GASKELL, G. Entrevistas individuais e grupais. In: BAUER, M. W.; GSKELL, G.; ALLUM, N. C. **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som um manual prático**. 2ª edição, p.17-36. Petrópolis, RJ: Editora Vozes, 2002.

GOBBI, W. A. O. **A pecuária leiteira na comunidade da Canoa Ituiutaba (MG): persistência e resistência**. Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Uberlândia, Programa de Pós-graduação em Geografia. 2006.

GOODWIN, B. K.; HARPER, D. C. **Price transmission, Threshold behavior, and asymmetric adjustment in the U.S. pork sector**. Journal of Agricultural and Applied Economics, Nashville, v. 32, n. 3. p. 543–553.2000.

GOMES, S. T. **"Evolução recente e perspectivas da produção de leite no Brasil."** O agronegócio do leite no Brasil. Brasília: Embrapa Gado de Leite (2001).

GOMES, E. J. **Dados do Censo Agropecuário confirmam concentração da atividade leiteira no Brasil**. Boletim do Departamento de Estudos Sócio-Econômicos Rurais. Curitiba: nov. 2009.

GUIMARÃES, D. D et al. **Análise de experiências internacionais e propostas para o desenvolvimento da cadeia produtiva brasileira do leite**. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 38, p. 5-53, 2013.

HENDRIKSEN, E. S.; BREDA, M. F. Van. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas 1999.

IBGE. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Produção da Pecuária Municipal 2009**. Rio de Janeiro, v. 37, p. 1-55, 2010. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em 16 novembro de 2016.

_____. **Pesquisa Pecuária Municipal 2014**. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/pesquisas/ppm/default.asp>>. Acesso em: 22 abril de 2017.

_____. **Indicadores Agropecuários, Rebanho Bovino no Brasil, 2013**. Disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/agropecuaria/producaoagropecuar/ia/abate-leite-couro-ovos_201101_publ_completa.pdf>. Acesso em: 18 maio de 2017.

_____. **Pesquisa Pecuária Municipal 2014**. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/pesquisas/ppm/default.asp>>. Acesso em: 17 de novembro de 2016

JORNAL DO OESTE. Atividade leiteira se torna inviável aos pequenos produtores. 2016. Disponível em: <<https://www.jornaldooeste.com.br/noticia/atividade-leiteira-se-torna-inviavel-aos-pequenos-produtores>>. Acesso em 27 de agosto de 2017.

JANK, M. S.; FARINA, E. M.; GALAN, V. B. **O Agribusiness do leite no Brasil**. 1º. ed. São Paulo: 13 Milkbizz, 1999.

JUNIOR, H.Q.P; PIRES, M.C.P. **Assimetria de informações e problemas regulatórios**. Agência Nacional de Petróleo, 2002. Disponível em <http://www.anp.gov.br/doc/notas_tecnicas/Nota_Tecnica_ANP_009_2000.pdf> Acesso em 02 de julho de 2017

LIMA, C.R.M de. **Informação, assimetria de informações e regulação do mercado de saúde suplementar**. Disponível em <http://www.encontros-bibli.ufsc.br/bibesp/esp_03/910_GT5_lima.pdf > Acesso em 20 de junho de 2017

LUCCHI, B. B. **Condicionantes de eficiência em sistemas de produção de leite de Minas Gerais**. Dissertação (Mestrado em Agronegócios). Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília 2015.

MAIA, G. B. S et al. Produção leiteira no Brasil. **BNDES Setorial**, n. 37, mar. 2013, p. 371-398, 2013.

MANZINI, E. J. Entrevista semi-estruturada: análise de objetivos e de roteiros. Em: Seminário Internacional de Pesquisa e Estudos Qualitativos. In: MANZINI, E, J. (Org.). **A pesquisa qualitativa em debate**. Anais. Bauru: SIPEQ, 2004.

MARQUES, P. V.; AGUIAR, D. R. D. de. **Comercialização de produtos agrícolas**. São Paulo: Edusp, 1993. 295 p.

MARTINS, P. do C; FARIA, V.P. **histórico do leite no Brasil**. In; NEVES, M.F; CÔNSOLI, M.A. (Org). **Estratégia para o leite no Brasil**. São Paulo. Ed. Atlas. 2006, 304p.

MEDEIROS, F, M. **O mercado do leite no rio grande do sul: evolução e tendências**. 2016.

MENDES, J. T. G.; PADILHA JUNIOR, J. B; **Agronegócio uma abordagem econômica**. São Paulo:Pearson Prentice Hall, 2007.

MILKPOINT. **Setor leiteiro foi um dos que mais realizou aquisições**. 2001. Disponível em: < <https://www.milkpoint.com.br/cadeia-do-leite/giro-lacteo/setor-leiteiro-foi-um-dos-que-mais-realizou-aquisicoes-13265n.aspx> >. Acesso em 28 de março 2016

MTE. Ministério do Trabalho e Emprego. **Relação Anual de Informações Sociais – RAIS**. Brasília: RAIS. 2015. Disponível em: <<http://bi.mte.gov.br/>>.

NEVES, M. F.; CHADDAD, F. R; LAZZARINI, S. G. **Gestão de Negócios em Alimentos**. São Paulo: Pioneira, Thomson Learning, 2000.

NORTH, D. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, Winter, 1991.

NORTH, D. **Institutions, institutional change and economic performance**. New York: Cambridge University Press, 1990.

PINDYCK, R, S; Rubinfeld, D, L. **Microeconomia**. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

RAMOS, J. E. S et al. **Análise do comportamento dos preços pagos aos produtores de leite do Brasil e a formação do preço na Bahia**. 1º congresso internacional das ciências Agrárias COINTER- PDVAgro2016. 2016

RAUTA, J. **Modelo de gestão para melhoria do relacionamento comercial entre produtores de leite e laticínios**. 2015. 151 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade do Oeste de Santa Catarina – Unoesc, Chapecó, 2015.

REIS FILHO, R.J.C. **Anuário Leite em Números Ceará 2012**. Leite e Negócios Consultoria, Fortaleza, 2012

REIS FILHO, R.J.C; SILVA, R.G.D.A. **Cenários para o leite e derivados na Região Nordeste em 2020**. Recife: Sebrae, 2013.

RIBEIRO, S. G. B et al. O comportamento do preço do leite tipo c pago ao produtor no estado de São Paulo confrontado com a realidade dos produtores da microrregião de Marília. **Revista Brasileira de Engenharia de Biosistemas**, v. 5, n. 2, p. 117-127, 2011.

ROHENKOHL, J. E. A Integração Produtiva entre Agropecuária e Agroindústria: Uma Discussão Introdutória em Torno da Suinocultura. **Revista Economia e Desenvolvimento**, nº. 19, 2007.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, M. D. P. B. **Metodologia de Pesquisa:** Definições dos enfoques quantitativo e qualitativo na pesquisa científica, suas semelhanças e diferenças. 5. ed. Porto Alegre: Penso, 2013. 624 p. Tradução de: Daisy Vaz de Moraes.

SCHETTINO, T. S. **Inclusão Social e “Assimetria de Informação” no Sistema de Ensino Superior Brasileiro - Uma análise comparativa.** Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia, Instituto de Filosofia e Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio de Janeiro. 2006.

SELLTIZ, C.; WRIGHTSMAN, L. S.; COOK, S. W. **Métodos de pesquisa das relações sociais.** São Paulo: Herder, 1965.

SENAR - Serviço nacional de Aprendizagem Rural Associações rurais: práticas associativas, características e formalização / Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. -- Brasília: SENAR, 2011.

SILVEIRA, V.C.P.; PEDRAZZI, P.R. **As transformações na cadeia produtiva do leite:** impactos no Rio Grande do Sul e em Santa Maria. Santa Maria: UFSM, 2004. Disponível em: <<http://www.ufsm.br/cieper/mainfiles/ResumoCPILeite2.doc>>. Acesso em: 8 de agosto de 2016.

SIMON, H. A. *Administrative Behaviour*, New York: Macmillan, 1961.

SILVA, A. H.; FOSSÁ, M. I. T. Análise de conteúdo: exemplo de Aplicação da Técnica para Análise de Dados Qualitativos. **Qualit@s Revista Eletrônica**. ISSN 1677 4280. Vol.17. No 1, 2015.

SILVA, I. C. V. D.; REIS, R. P.; GOMES, M. J. N. **Custos e otimização de rotas no transporte de leite a latão e a granel: um estudo de caso.** Organizações Rurais e Agroindustriais, v. 2, n. 1, p. 8, 2000-01-03 2000.

SILVA, R.A.; FILHO, S.F.; OLIVEIRA, A.V.B.; ARAÚJO, A.S.; SILVA, F.O.; PEREIRA, E.M. **Caracterização do sistema de produção de leite do município de Paulista-PB.** Agropecuária Científica no Semi-Árido, v.06, n 02 abril/junho, p.31 – 46. 2010.

TOMEK, W. G.; ROBINSON, K. L. **Agricultural product prices.** 2. ed. Ithaca: Cornell University Press, 1981. 367 p.

VIANA, G.; RINALDI, R. N. Principais fatores que influenciam o desempenho da cadeia produtiva de leite – um estudo com os produtores de leite do município de Laranjeiras do Sul-PR. **Revista Organizações Rurais e Agroindustriais**, Lavras, v. 12, n. 2, p. 263-274, 2010.

VILELA, D. et al. Políticas para o Leite no Brasil: passado, presente e futuro. **In: Sul – Leite: Simpósio sobre sustentabilidade da pecuária leiteira na região Sul do Brasil**. Maringá, PR:UEM/CCA/DZO-NUPEL, 2002.

WILLIAMSON, O. E. **Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications**. New York: The Free Press, 1975.

_____. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. **American Journal of Sociology** **87** (November): 548-77, 1981.

_____. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York: Free Press, 1985.

_____. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, 36, p. 269-296, 1991.

_____. Transaction Cost Economics and Organization Theory. **Journal of Industrial and Corporate Change**, p. 107-156, 1993.

ZANELLI, J. C. Pesquisa qualitativa em estudos da gestão de pessoas. **Estudos de Psicologia**, n. 07, p.79-88, 2002.

ZOCCAL, R.; ALVES, E. R.; GASQUES, J. G. **Diagnóstico da pecuária de leite nacional**. Dez. 2011. Disponível em: Acesso em: 10 abril de 2017.

ZOCCAL, R; DUSI, G.A. Modelo ideal para produção de leite no Brasil. **Sociedade Nacional**, 2013

ZOCCAL, R. **Alguns números do leite**. Balde branco. Set. 2016. Disponível em: <http://www.baldebranco.com.br/alguns-numeros-do-leite/>. Acesso em 14 de abril de 2017

ZYLBERSZTAJN, D. **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

_____. Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: uma Aplicação da Nova Economia das Instituições. **Tese de Livre Docência**. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

_____. Desafios Organizacionais da Suinocultura. **XIII Seminário Nacional de Desenvolvimento da Suinocultura**, Foz do Iguaçu, PR: SNDS/ABCS, 2009.

APÊNDICE 1



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
Programa de Pós-Graduação em Agronegócios

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)

Você está sendo convidado (a) para participar da pesquisa **“Estudo sobre a relação de fornecimento de leite entre o produtor e indústria de laticínio”** de responsabilidade de Marco Aurélio de Carvalho Vieira e Silva, aluno do Programa de Pós-Graduação em Agronegócios da Universidade de Brasília, sob orientação do Professor Dr. Itiberê Saldanha da Silva e coorientação do Professor Dr. Flávio Botelho Borges Filho.

A pesquisa tem como objetivo estudar o relacionamento explícito e implícito de fornecimento de leite entre produtores e indústria de laticínio, visando compreender o ambiente organizacional, de modo a analisar as informações relacionadas aos preços que são pagos aos produtores de leite.

Com base nessas informações espera-se melhorar estruturalmente e formalmente a relação entre produtores e indústria de laticínios de modo a atenuar os conflitos existentes.

A sua contribuição é muito importante e, em qualquer etapa do estudo, você terá acesso aos pesquisadores para esclarecimento de eventuais dúvidas.

As informações obtidas serão analisadas em conjunto com outros sujeitos da pesquisa, não sendo divulgada a identificação de nenhum participante. Fica assegurado, também, o seu direito às informações sobre os resultados parciais da pesquisa.

Não há despesas pessoais para a sua participação em qualquer fase do estudo, nem tão pouco compensação financeira. Se existir qualquer despesa, ela será absorvida pelo orçamento da pesquisa.

Explicitamos ainda que a execução da pesquisa será utilizada exclusivamente para fins acadêmicos.

É garantida aos sujeitos da pesquisa a liberdade da retirada de consentimento e o abandono do estudo a qualquer momento.

Eu, _____, declaro ter sido informado(a) e concordo em participar, como voluntário(a) da pesquisa acima descrita.

Brasília ____/____ 2017

Assinatura do Pesquisado

Para contato: Marco Aurélio de Carvalho Vieira e Silva (Mestrando e Pesquisador), telefone: (61) 99263-5085, e-mail: marcoaureliocar@hotmail.com; Itiberê Saldanha da Silva (Orientador e Pesquisador), e-mail: itibere@unb.br; Flávio Botelho Borges Filho (Coorientador e Pesquisador), e-mail: fbotelhofh@gmail.com

APÊNDICE 2

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
Programa de Pós-Graduação em Agronegócios
ROTEIRO DE ENTREVISTA INDIVIDUAL

Nome: _____ Data: ___/___/___

1. Existem acordos para fornecimento de leite entre produtores de leite e laticínios? Se sim, como são feitos esses acordos e quais são os critérios?
2. Como os laticínios definem os produtores que vão abastecer leite para a empresa e como os produtores definem para qual laticínio vai entregar o leite?
3. Como são negociados os valores pagos aos produtores?
4. Como são definidos os prazos de pagamento? É na entrega do leite ou só quando vão receber o pagamento?
5. Você conhece a lei federal 12.669 do ano de 2012?
6. Como é definido o volume mínimo a ser entregue pelo produtor?
7. Como é feito o controle da qualidade do leite pela indústria? Você tem acesso ao processo de controle? Você já faz seu próprio controle?
8. A indústria bonifica o produtor que apresenta maior volume e qualidade? Se sim, como é realizada essa bonificação?
9. Em sua opinião, quais são as vantagens e desvantagens de participar de um acordo de fornecimento de leite?
10. Quais são os riscos das partes (produtor ou indústria) não cumprirem o acordo, e como é feito o monitoramento desse acordo? E quais serão as sanções caso haja o descumprimento do acordo?
11. Você teria algumas sugestões para melhoria no fornecimento de leite entre as partes?

Obrigado pela atenção!

Marco Aurélio de Carvalho Vieira e Silva

Contato: marcoareliocar@hotmail.com