

UM MERCADO SEM CONTRATOS: OS PRODUTORES FAMILIARES DE LEITE DO OESTE DO PARANÁ

Andréia Bastian¹

Mirian Beatriz Schneider²

RESUMO:

O objetivo do presente trabalho foi diagnosticar o ambiente socioeconômico dos produtores de leite; discutir as formas de negociação estabelecidas entre produtores e os seus respectivos laticínios; e, analisar a tomada de decisão no processo de escolha do laticínio por parte do produtor na Região Oeste do Paraná, que possui ao menos 28 laticínios com 6.725 produtores cadastrados até junho de 2020. Os resultados dos 96 questionários aplicados apontam que a maioria é composta por pequenos produtores familiares, cuja cadeia de governança é predominantemente informal, tendo o preço recebido pelo leite com fator mais importante na definição de parcerias com os laticínios, mas fatores como confiança e previsibilidade na relação entre produtores e laticínios também são determinantes na manutenção da relação. Os produtores em sua maioria produzem outros produtos agrícolas e apontam a instabilidade de preços como um fator determinante para essa não especialização.

Palavras-chave: Processo de comercialização; Tomada de decisão; Preço do leite; Contratos.

A MARKET WITHOUT CONTRACTS: FAMILY MILK PRODUCERS IN WESTERN PARANÁ

ABSTRACT:

The objective of the present work was to diagnose the socioeconomic environment of milk producers; discuss the forms of negotiation established between producers and their respective dairy products; and, to analyze the decision-making process in the dairy choice process by the producer in the Western Region of Parana, which has at least 28 dairy products with 6,725 registered producers until June 2020. The results of the 96 questionnaires applied indicate that the majority is composed by small family producers, whose governance chain is predominantly informal, with the price received for milk being the most important factor in the definition of partnerships with dairy products, but factors such as trust and predictability in the relationship between producers and dairy are also decisive in maintaining the relationship. Most producers produce other agricultural products and point to price instability as a determining factor for this non-specialization.

Keywords: Commercialization process; Decision making; Milk price; Contracts.

1. INTRODUÇÃO

De acordo com FAO (2019), aproximadamente 150 milhões de famílias em todo o mundo estão envolvidas na produção de leite, sendo em sua maioria pequenos produtores que contribuem para a sua subsistência como importante fonte de renda.

¹ Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE. E-mail: a.bastian@hotmail.com.

² Professora Doutora do Programa de Mestrado/Doutorado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE. E-mail: mirian-braun@hotmail.com.

Outro dado relevante para o estudo trata das indústrias de laticínios que em 2017 correspondiam a 6.844 estabelecimentos e empregavam 159.890 pessoas, totalizando um aumento de 8,39% em relação ao ano de 2016 (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, 2019). Com relação à aquisição de leite por parte dos mesmos, estes adquiriram cerca de 24,334 bilhões de litros de leite cru ou resfriado, valor que supera em 5,03% a quantidade correspondente a 2016 (IBGE, 2019).

Esses dados demonstram que as mudanças estruturais e institucionais da cadeia leiteira ao longo dos anos tornaram o sistema mais competitivo, principalmente com o surgimento de novas indústrias de beneficiamento. Também ocorrem mudanças constantes nas relações estabelecidas na cadeia, tanto pelas exigências a respeito da qualidade quanto na adoção de tecnologias e meios de reduzir custos de produção, tornando estudos dessa natureza importantes para entender como ocorreram e ocorrem as relações estabelecidas entre os produtores e as respectivas indústrias processadoras do leite ao longo desse período.

Atualmente o Brasil é o terceiro maior produtor mundial, cuja produção corresponde a 33,49 milhões de toneladas produzidas em 2017. Este produto é um dos principais produzidos no país, ocupando a quarta posição no ranking (Food and Agriculture Organization of the United Nations – FAO, 2019), proporcionando a renda de muitas famílias e a absorção de mão de obra rural, contratada ou não, permitindo a inclusão social dos pequenos produtores (FERRO; CARVALHO; MARTINS; SPERS; ROCHELLE, 2017).

Já o estado do Paraná, em termos de participação nacional, é a segundo colocado com uma produção de 4,6 bilhões de litros em 2020 (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA, 2021). O Estado tem duas mesorregiões que se sobressaem nacionalmente, quais sejam o Sudeste e o Oeste Paranaense, com 2,94 % e 2,34% da produção brasileira (HOTT; ANDRADE; MAGALHÃES JR, 2022). No Oeste do Paraná, a pecuária e a criação de outros animais é fonte de renda para 118.589 estabelecimentos (IPARDES, 2022). Ou seja, essas famílias possuem em suas propriedades pelo menos algum tipo de prática pecuária e, considerando o número de municípios que compõe a mesorregião, o número de pessoas envolvidas direta ou indiretamente é significativo para o desenvolvimento regional.

No quesito de produção leiteira especificamente, a Região apresenta alguns municípios que se sobressaem no quesito produção e quantidade de vacas ordenhadas. Com uma produção de 809 milhões de litros produzidos no ano de 2020, Cascavel representa 10,6% do total do Oeste, seguido pelas cidades de Marechal Candido Rondon com 10,5% e Toledo correspondendo a 10,4% (IPARDES, 2022).

Tomando em conta o contexto em tela, o foco desse texto é investigar o ambiente socioeconômico dos produtores de leite; discutir as formas de negociação estabelecidas entre produtores e os seus respectivos laticínios; e, analisar os fatores da tomada de decisão no processo de escolha do laticínio por parte do produtor.

não podem ser reempregáveis a não ser com perdas de valor; 2) frequência, quanto mais vezes ocorrer às transações é possível que se estabeleça relações de confiança mútua; e, 3) incerteza, a qual surge pelo fato de uma das partes não conhecer o parâmetro de avaliação ou monitoramento.

Os custos de transação surgem a partir de alguns aspectos que podem surgir durante as transações, quais sejam: direito de propriedade, oportunismo, risco moral, racionalidade limitada, seleção adversa e especificidade do ativo.

Durante as negociações há o envolvimento de indivíduos que trocam direitos de propriedade, contudo, podem ocorrer situações em que, dada à racionalidade limitada, permitem ações oportunistas. O pressuposto comportamental de oportunismo, o qual foi uma contribuição à consolidação da NEI, se manifestando na fraqueza da própria razão e consiste na busca do auto interesse com astúcia (Conceição, 2002).

O oportunismo pode ser exaltado a partir do momento em que há uma assimetria de informação, em que um indivíduo possui alguma informação privada que não pode ser adquirida sem algum custo pelas outras partes, desencadeando no chamado risco moral que se refere a essa ação ser praticada em prejuízo da outra parte (ROCHA JR., 2004).

A seleção adversa elimina do mercado produtos que possuem boa qualidade, ou seja, as características menos desejáveis são selecionadas e não descartadas dados os incentivos envolvidos (AKERLOF, 1970). Por outro lado, a especificidade do ativo é o elemento central para explicar os custos de transação, sendo caracterizado como um ativo que não pode ser reempregado em outra atividade sem perder valor, ocasionando uma ação oportunista das demais partes.

Dessa maneira, ao se considerar a cadeia leiteira brasileira, as mudanças organizacionais ocorridas foram influenciadas pelas transformações no mercado competitivo, através da conduta dos agentes envolvidos nas negociações e pelas estruturas de mercado. Este cenário ocasiona alterações nos custos de transação e nas estruturas de governança, aproximando-o de uma coordenação caracterizada por via mercado (BREITENBACH; SOUZA, 2015).

Nesse contexto, a empresa tem como função a partir da modificação das suas ideologias, economizar os custos de transação que se daria de duas maneiras: através do mecanismo de preços e/ou substituindo um contrato incompleto por vários contratos completos (CONCEIÇÃO, 2002). Portanto, a eficiência econômica pode ser compreendida pela análise de contratos, que, embora sempre imperfeitos, podem gerar ganhos e mitigar perdas (ROCHA JR., et al., 2011).

3. RELAÇÃO ENTRE PRODUTORES E LATICÍNIOS

Com todas as mudanças ocorridas na década de 90, os consumidores tornaram-se cada vez mais exigentes com relação aos produtos que desejam consumir, principalmente com relação ao custo-benefício dos produtos adquiridos e, com isso, a imagem da empresa processadora também começou a ter destaque dada a produção. Concomitante a isso, têm-se o aumento das exigências para com os produtores, resultando na necessidade de níveis mais altos de produtividade, escala e qualidade, acompanhados da redução de custos.

Para a indústria foi “exigida maior competitividade em custos, tecnologias, economia de escala e escopo, logística, marketing, segurança alimentar, certificação, ISO, etc.” (KRUG, 2004, p. 75).

Ao se tratar da comercialização do leite para os laticínios seja no mercado formal ou informal, se adota como medida padrão de qualidade do leite a contagem de células somáticas (CCS), pois está relacionada com a composição e rendimento industrial do leite. Outro fator que demonstra o indicativo da qualidade é a contagem bacteriana total (CBT), a qual se refere às condições de ordenha, armazenamento, transporte.

Dessa forma, a intensidade dos conflitos entre laticínios e produtores está relacionada ao prêmio que os mesmos vierem a receber e como captarão esse estímulo a produção (MARTINS, 2005). Um exemplo seria o preço recebido pelo produtor, diferenciado por volume e qualidade, o qual tem estimulado a concentração da produção e a melhoria da qualidade do leite (GOMES, 2001).

No mais, fator fundamental nas negociações é a maior transparência ao acordo de compra e venda do leite entre produtores e a processadora, no entanto, para a maioria dos produtores estes acordos são feitos de maneira informal, não havendo regras pré-estabelecidas para determinação do preço a ser pago, prazo de pagamento e a duração do contrato (BRANDÃO, 2001).

Portanto, há certa carência no setor de ações que envolvam contratos, estabelecendo aspectos como prazo de pagamento, duração das negociações, etc. De outra forma, no Brasil necessita-se de um amadurecimento destas formas de atuação nos diversos elos da cadeia com relação às visões e no desenvolvimento do pensamento sistêmico, aliado a políticas públicas com foco em planejamento estratégico de longo prazo (KRUG, 2004), possibilitando maiores garantias de investimento para produtores que têm no leite sua principal fonte de renda.

3.1 Os contratos na atividade leiteira

O que distingue um contrato de uma mera transação é o compromisso. Nesse sentido, há diversos tipos de contratos, dentre os quais estão os orais e informais (que são tratados verbalmente sem nada escrito), e os formais (redigidos e assinados pelas partes) que possuem cláusulas e outros elementos que formalizam a relação espontânea entre os agentes que celebram o contrato, mas estes não conseguem ser devidamente completos devido à existência da racionalidade limitada das partes envolvidas (FERNÁNDEZ-OLMOS, 2011).

Com isso, de acordo com Sabadin, Grígolo e Fischer (2019), as decisões tomadas pelos produtores precisam estar além do direcionamento tecnológico e das experiências próprias na administração, se faz necessária à conscientização da necessidade de conhecer o meio em que estão inseridos para melhor planejar as ações tomadas em longo prazo.

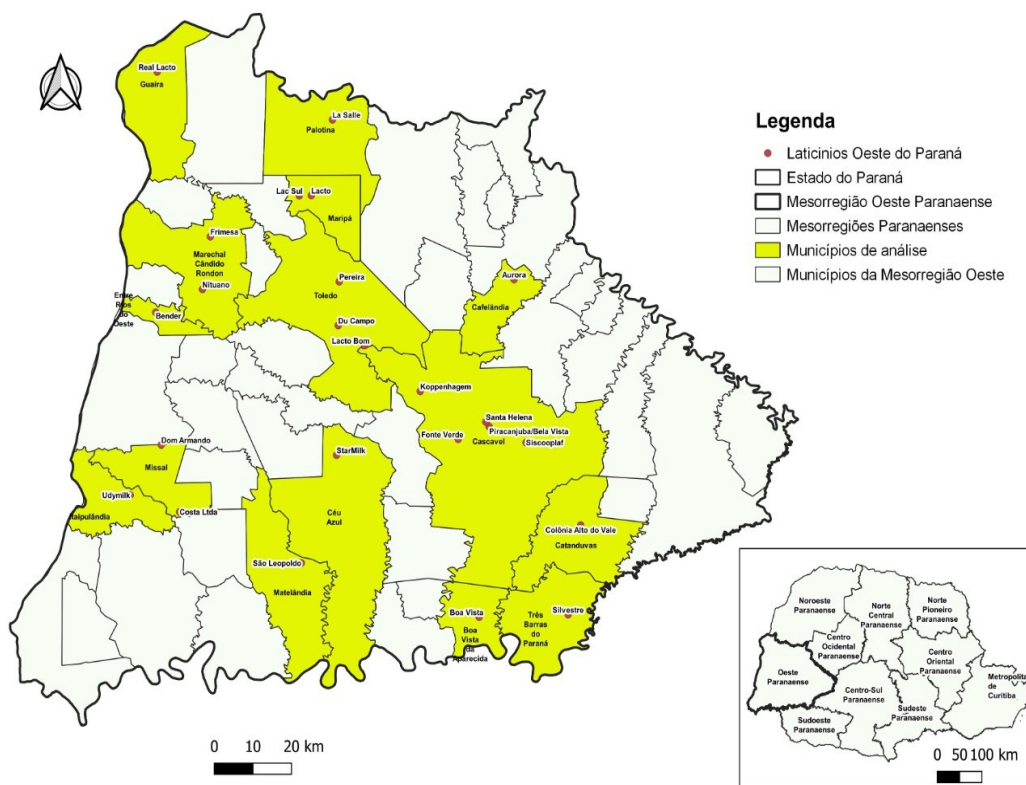
Dessa forma, o produtor há de querer sempre o maior preço recebido por sua produção, optando por condições de negociação que permitem a fixação desse preço, além de presar pelo baixo custo das adequações na sua produção. Diante disso, o produtor opta por realizar suas transações no mercado informal dado que as decisões podem ser negociadas (BÁNKUTI; SOUZA FILHO; BÁNKUTI, 2008).

Assim, ao estabelecer um contrato informal pode ser que traga vantagens com relação à adaptação dos acordos as necessidades de curto prazo, contudo, isso também abre espaço para ações oportunistas dos participantes das negociações (HAYER; STADUTO; DARR, 2019), sendo um problema para relações futuras a falta de confiança estabelecida entre as partes, fazendo com que exista um alto risco de que as negociações não perdurem por um longo período (DELIBERAL; TOMIELO; MALAFAIA, 2019).

4. O PERCURSO METODOLÓGICO

A fim de concretizar esse estudo relacionado às negociações na cadeia leiteira, o universo específico dessa pesquisa é a Região Oeste do Paraná, em que foram pesquisados 28 laticínios da Mesorregião Oeste Paranaense, que reúnem 6.725 produtores.

Figura 1: Mapa Região Oeste Paranaense



Fonte: Elaboração própria com dados do IBGE.

A pesquisa propriamente dita foi aplicada em 96 propriedades, localizadas nos municípios destacados em amarelo no mapa acima, sendo que no final se alcançou um valor superior a esse de retornos dada a propagação da pesquisa. Ainda, com o intuito de

testar o questionário, este foi elaborado e pré-testado em uma microanálise feita com 25 produtores pertencentes ao Programa Municipal de Melhoramento Genético de Bovinos Leiteiros, realizado pela Prefeitura do município de Toledo – PR. O período de coleta foi no mês de fevereiro de 2020, sendo a amostragem caracterizada como não probabilística intencional (BASTIAN; SEEFELD; ROCHA JR., 2020).

Portanto, as empresas e o número de amostras de aplicação dos questionários são: Dom Armando (2), Nituano (2), Costa Ltda. (8), Lacto Bom (1), Pereira (0), São Leopoldo (5), La Salle (3), Koppenhagem (0), Real Lacto (10), Copagril (12), Primato (4), Lar (4), C. Vale (1), Copacol (1), Lacto Ltda. (8), Lac Sul (5), Bender (0), Aurora (1), Boa Vista (2), Fonte Verde (0), Piracanjuba (1), Siscooplaf (0), Santa Helena (4), Colônia Alto do Vale (9), Silvestre (13), Agroindustria Udymilk (0) e StarMilk (0).

Para atingir os objetivos desse trabalho, que giram em torno da compreensão do processo de tomada de decisão por parte do produtor para o estabelecimento de uma relação comercial com os laticínios, tornou-se imperioso conhecer a realidade socioeconômica dos produtores da região. Para isso foram aplicados 103 questionários, com 53 perguntas cada, objetivas e descritivas. A primeira parte envolvia questões sobre o produtor, propriedade e a sucessão familiar, para posterior análise dos aspectos que são ressaltados por eles para realizar as negociações com as indústrias processadoras.

A seleção das indústrias a ser pesquisada levou em consideração todas as indústrias localizadas nos municípios da Região estudada, perfazendo um total de 50 municípios. Entretanto 16 empresas encontradas a partir de um site de pesquisa, não quiseram responder ou não existem mais, sendo somente as empresas listadas na Tabela 1 as que forneceram as informações sobre a quantidade de produtores de leite. Cabe ressaltar que em uma das empresas houve certa “relutância” no sentido de fornecer a quantidade de produtores, pois, conforme a mesma poderia transparecer algumas informações que seriam prejudiciais a sua imagem. Por fim, com relação a aplicação dos questionários, estes foram distribuídos principalmente pelo *whatsapp*, por grupos relacionados a atividade, contudo, o repasse também ocorreu profissionais envolvidos na pecuária leiteira, como os veterinários. Cabe destacar que, estes não estabelecem vínculos diretos com nenhuma empresa, aspecto que favoreceu a aplicação dos questionários aos diversos laticínios pesquisados.

Tabela 1: Produtores e quantidade de questionários a serem aplicados por laticínio, junho de 2020

	LATICÍNIOS	QUANTIDADE DE PRODUTORES	%	QUESTIONÁRIOS A SEREM APLICADOS
1	Dom Armando	135	2,01	2
2	Nituano	116	1,72	2
3	Costa Ltda.	554	8,24	8
4	Du Campo	32	0,48	0
5	Lacto Bom	90	1,34	1
6	Pereira	19	0,28	0
7	São Leopoldo	330	4,91	5
8	La Salle	181	2,69	3
9	Kopenhagen	9	0,13	0
10	Real Lacto	700	10,41	10
11	Copagril *	839	12,48	12
12	Primato *	255	3,79	4
13	Lar *	281	4,18	4
14	C. Vale *	88	1,31	1
15	Copacol *	56	0,83	1
16	Lacto Ltda.	544	8,09	8
17	Lac Sul	350	5,20	5
18	Bender	3	0,04	0
19	Aurora	70	1,04	1
20	Boa Vista	115	1,71	2
21	Fonte Verde	3	0,04	0
22	Piracanjuba/Bela Vista Ltda	60	0,89	1
23	Siscooplaf	18	0,27	0
24	Santa Helena	300	4,46	4
25	Colônia Alto do Vale	661	9,83	9
26	Silvestre	914	13,59	13
27	Agroindustria Udy milk	1	0,01	0
28	StarMilk	1	0,01	0
	TOTAL	6725	100	96

*Cooperativas que entregam o leite para o Laticínio Frimesa
Fonte: Dados da pesquisa feita em junho de 2020.

4. RESULTADOS DA PESQUISA PARA A CADEIA PRODUTIVA LEITEIRA NA REGIÃO OESTE

Conforme os dados evidenciados na Figura 2, a população rural que lida com o gado leiteiro, tem tendência a diminuir, dado que os valores percentuais da quantidade de

Por sua vez, considerando a produção de leite como pauta do estudo esta é alvo de questionamento a respeito da quantidade de animais e capacidade de produção. As respostas foram mais diversificadas, sendo que 67% dos entrevistados possuem de 21 a 60 animais em suas propriedades, ou seja, são pequenos produtores que buscam o sustento da família através dessa atividade. No caso da quantidade de lácteos, esta reforça o que tentamos demonstrar, dado que 59,2% dos casos têm de 200 a 600 litros de leite por dia.

Na região pesquisada, o leite é captado por 26 indústrias processadoras (laticínios em que os produtores responderam), as quais transformam sua produção em leite e derivados (40,8%) e queijos (27,2%), principalmente. Esses produtos após a sua transformação, são destinados principalmente ao atacado e varejo (54,4%), e ao atacado somente (29,1%), no entanto, também foram fornecidas informações que parte da produção iria para programas sociais, tais como o Leite das Crianças em 2,9% dos casos.

Quando se questiona a respeito da divulgação da destinação, se esta foi repassada para os produtores pelas indústrias, 69 produtores afirmaram que eles não haviam sido informados. Fato esse que ressalta o que estamos investigando a informalidade dos contratos estabelecidos na cadeia leiteira, objeto de estudo da Nova Economia Institucional ressaltado no referencial teórico.

Sobre a distância entre o laticínio e a propriedade se torna interessante, pois muitas vezes os produtores não buscam vender a produção para indústrias locais, como demonstradas na pesquisa em que 41,8% dos casos a distância é superior a 51 km. Contudo, ao averiguar se isso tem interferência nos valores recebidos 92,2% dos respondentes não sabe se essa distância influencia no valor, e 7,8% diz que a distância interfere no valor recebido pelo leite. Ressaltando certa assimetria informacional entre processador e produtor, justificando ações que visem estabelecer melhores relações entre as partes estudadas.

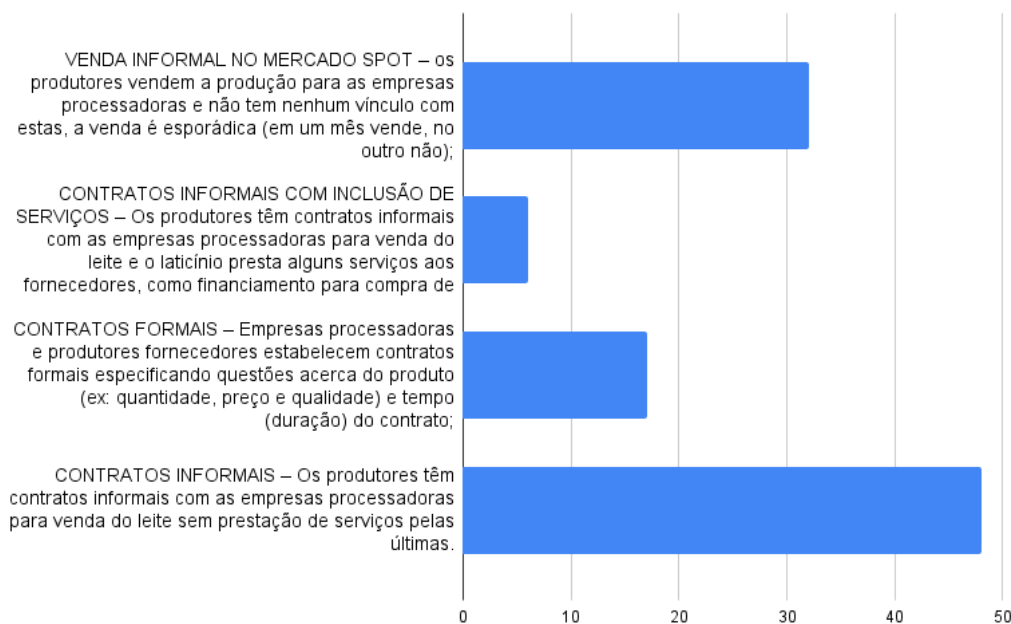
Seguindo as perguntas, o nível tecnológico das propriedades em sua maioria está entre 3 e 4 com, respectivamente, 46 e 47 casos. Este dado já era esperado, se considerado a questão da opinião dos produtores. Além disso, a cadeia leiteira do Oeste tem muitos pequenos produtores, fazendo com que as tecnologias aqui implementadas sejam disseminadas de forma gradual entre propriedades que buscam se especializar.

A respeito da comercialização, muitos produtores afirmaram que a mesma ocorre com o mesmo laticínio a mais de 20 anos como é o caso de 8 propriedades, de 10 a 20 anos em 22 propriedades e, de 5 a 10 anos em 34 propriedades. Este é um aspecto relevante na pesquisa, por contribuir com a resolução do segundo e terceiro objetivos deste estudo, quais sejam o de discutir as formas de negociação estabelecidas entre produtores e os seus respectivos laticínios, e analisar os fatores da tomada de decisão no processo de escolha do laticínio por parte do produtor.

A partir da análise anterior, se estabelece um questionamento a respeito do relacionamento que o produtor tem com o laticínio, sendo que na maior parte existe um bom relacionamento entre eles, muito mais baseado em questões como confiança do que em contratos formais. Dentre os 103 produtores entrevistados, 79 afirmaram ter um bom relacionamento com a indústria processadora. Partindo desse aspecto, as formas de comercialização do leite acordadas entre as partes são demonstradas na Figura 4.

A Figura 4 comprova uma das hipóteses previstas no início do estudo, qual seja “o vínculo na entrega de leite estabelecido entre os produtores e os laticínios ocorre via mercado, não havendo sequer um contrato escrito para formalizar os acordos”. Dessa maneira, para 48 respondentes existem os contratos informais sem inclusão de serviços e para 32 há a comercialização pelo mercado spot, em que se têm venda esporádica, podendo romper este vínculo quando quiser.

Figura 4: Formas de comercialização de leite acordadas entre produtor e laticínio, 2021.



Fonte: dados da pesquisa, jan./mar. 2021.

Fato interessante ao estudar a comercialização do produto leite, é a existência de intermediários em 52,4% dos casos relatados, ou seja, se têm a presença de leiteiros, por exemplo, que negociam a produção com os produtores ao invés das indústrias propriamente ditas. Além disso, existem casos em que estes conseguem captar o máximo da produção de vizinhos, facilitando a captação bem como a redução dos custos de transporte.

Outra resposta interessante diz respeito a questão da venda da produção pelos laticínios a outros do mesmo ramo, relatada por 29,1% dos produtores que sabiam que isso acontecia com a sua produção. Este dado demonstra que a garantia de compra não é um atributo importante para os produtores de leite, o que vem a ser mais um fator que demonstra uma certa independência na escolha do produtor quando se trata de entregar sua produção. Essa relativa liberdade se contrapõe aos processos de integração total comuns nas cadeias de frangos e suínos por exemplo, dando maior capacidade de escolha ao produtor, mas que parece superar o relativo aumentando do risco conjuntural, uma vez que o leite é um produto altamente perecível.

Um exemplo deste fato é disposto através das cooperativas, as quais coletam leite e vendem para as processadoras. No estudo são seis cooperativas, sendo elas a Lar, Copagril, Copacol, Primato, C. Vale e a Tirol, que não pertence a Região Oeste do Paraná. Assim, dos 30 respondentes 56,6% disseram que comercializam a sua produção com a Copagril, que capta a produção e a transporta até o Laticínio Frimesa localizado em Marechal Cândido Rondon. Num rápido retrospecto histórico, esta cooperativa durante o processo de aplicação dos questionários passou por uma fusão com a Cooperativa Lar sediada em Medianeira, onde algumas respostas também foram obtidas e a produção captada por esta é também processada na Frimesa, como as demais estudadas com exceção da Tirol.

Na maioria dos casos, as transações ocorrem com as cooperativas apenas a respeito do leite, contudo, 14 produtores relataram que comercializam outros produtos, tais como frango (4), suínos (5) e grãos (5). A partir disso, se questionou se possuíam algum tipo de contrato com a empresa, obtendo como resposta que 12 produtores haviam fixado algum tipo de relação contratual, assim percebe-se que as cooperativas que aplicam o sistema de integração para outros produtos acabam repercutindo o modelo, com outras especificidades, para o leite.

Por outro lado, os sócios de cooperativas que entregam todos os seus produtos, inclusive o leite na mesma, recebem um preço mais alto que os não sócios, e que também é maior que o pago por outras empresas, uma espécie de compra casada. Esse fato foi relatado em seis propriedades, e aponta para o estabelecimento de vínculos mais amplos, além da venda do leite, entre associados e suas cooperativas. Aliás as cooperativas agrícolas da região são muito estudadas como uma fonte alternativa de estabilidade de renda para os agricultores da região. Algumas delas surgiram em paralelo ao processo de colonização da região, em torno dos anos 1950, e são apontadas pela literatura corrente como responsáveis pelo alto índice de desenvolvimento tecnológico da agricultura familiar na região.

Em cooperativas também acontece de os produtores buscarem comprar todos os produtos utilizados na produção no mesmo local, no entanto, no estudo isso somente foi relatado por 5,8% da amostra. Sendo assim, 94,2% dos 103 questionários aplicados diz ter liberdade para comprar onde preferir, mostrando que atualmente os produtores não tem tanta fidelização por locais de comercialização como anos anteriores, ressaltando aspectos como a busca pela redução de preços na cadeia produtiva, a exemplo de conteúdos demonstrados em trabalhos como os de Santos e Ferreira (2021).

A produção de leite é vendida em sua maioria somente para o processamento nos laticínios (100 propriedades), mas têm-se casos que há a venda de nata, queijos, manteiga e afins a terceiros pela propriedade. Estas ações em prol da valorização do leite e derivados vendidos dentro da porteira tende a ser uma tendência cada vez maior na Região, dado que o Biopark está realizando projetos como o dos Queijos Finos, incentivando produtores a se especializarem na produção de queijos como o Brie, Saint-Paulin, Morbier, Gouda e Camembert (BIOPARK, 2021).

Ao questionar a respeito da comercialização através de contratos, 51,5% diz que se existisse a possibilidade de fazê-los traria melhoria para a produção e negociação, 1% afirmou o mesmo com ressalvas de que deveria trazer vantagens para as partes

envolvidas e 47,6% disse que os contratos não trariam melhorias para a produção e negociação. As respostas obtidas nesse questionamento demonstram que a cadeia ainda está atuando com certas ressalvas, uma das justificativas seria a de que com as oscilações que ocorrem no Conceleite não seriam base para a efetivação de contratos em longo prazo, o máximo de prazo que ocorre em fechamentos de contrato são de 3 meses e ainda com ressalvas.

A respeito das ferramentas utilizadas para manter a relação existente entre produtor e laticínio, o primeiro afirma em sua maioria que as indústrias não utilizam nenhuma forma para captar o nível de satisfação. Dessa maneira, dos 33% que relataram que havia alguma ferramenta utilizada, esta seria as conversas ocasionais (90,9% dos casos), contudo, ao se analisar a questão de que maior parte das relações acontece sem ao menos ter algumas conversas ocasionais, se torna preocupante principalmente com relação à manutenção dessa relação, dispondo de assimetrias informacionais que muitas vezes acabam por prejudicar uma ou outra parte.

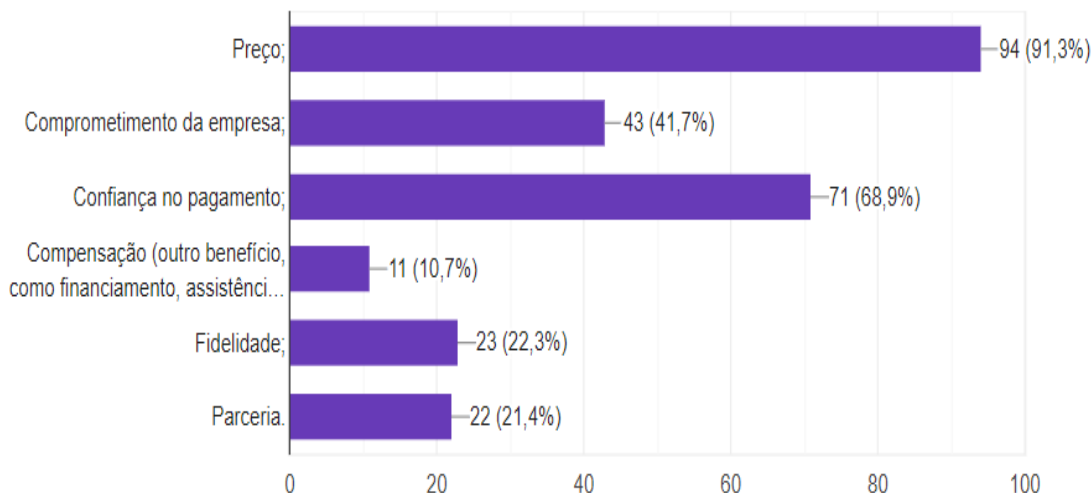
Por sua vez, as relações estabelecidas entre produtores e a indústria de laticínios são caracterizadas a partir da existência de confiança entre as partes (71,8%) e somente pelo cumprimento de acordos formais/informais (43,7%). Como esta é uma pergunta que poderia assinalar ambas alternativas, os valores percentuais superam os 100%, no entanto, torna a avaliação significativa, demonstrando que as ações são tomadas além dos acordos feitos, estabelecendo vínculos entre os envolvidos.

Os dados apontam uma certa ambiguidade entre os produtores entrevistados. Embora a maioria aponte que a existência de contratos poderia dar maior estabilidade ao produtor, nem todos o fazem, e o fato de boa parte dos produtores, mesmo com as vantagens apontadas por aqueles que estão cooperativados, permanecerem independentes, aponta para várias questões dentre elas o fato de a produção de leite ser instável, sujeita às vicissitudes do mercado leiteiro, em que os produtores, mediante crises graves se desfazem do rebanho rapidamente, o que seria mais difícil mediante a existência de contratos de parceria. Da mesma forma, a retomada da produção não apresenta barreiras à entrada, ou seja, sem contratos o produtor decide unilateralmente se produz ou não.

O questionamento que segue se refere às questões que são levadas em consideração no momento da negociação entre produtores e laticínios, sendo as respostas apontadas interessantes dado que as relações são estabelecidas principalmente pelo preço do leite, sendo que o segundo aspecto é referente a qualidade, fator que é considerado a partir das normativas citadas. Além dessas duas, a quantidade também se torna importante, dado os custos de transporte, já que o laticínio deixa de coletar de determinado produtor caso ele tenha pouca quantidade e a processadora precise criar uma rota somente para captar o produto na propriedade.

O pagamento por ter esses itens esta começando a ser feito em 49,5% dos casos, entretanto, 50,5% ainda não recebe nenhum bônus por possuí-los. Este fato caracteriza que o setor ainda está caminhando para estimular a produção com maior qualidade, sendo as normativas um padrão a ser alcançado e exigido com o passar do tempo.

Da parte do produtor, as principais questões para a tomada de decisão de comercialização são apresentadas na Figura 5.

Figura 5: Principais questões para a tomada de decisão por parte do produtor, 2021.

Fonte: dados da pesquisa, jan./mar. 2021.

Novamente, na Figura 5 se confirma a segunda hipótese do estudo, qual seja, “o mais importante fator levado em consideração na comercialização é o preço do leite”. Dessa forma, o preço é o que mais estimula as negociações em 94 das 103 respostas ao questionário, seguido da confiança no pagamento (71) e comprometimento da empresa (43). Da mesma forma, algo interessante se trata ao se abordar a quais os motivos de rompimento das transações, sendo os retornos demonstrados na Figura 6.

O produtor deixa de entregar o leite para a empresa devido ao preço pago pelo leite ser abaixo do que o esperado (93,2%), falta de pagamento (54,4%) e falta de confiança e comprometimento (33%). Assim sendo, da mesma forma como ao realizar a negociação, o rompimento se deve ao preço. No entanto, o laticínio deixa de coletar o leite do produtor devido a pouca qualidade (63,1%) e pouca quantidade ofertada (44,7%), mas os produtores acreditam que os termos acordados e que não são cumpridos (27,2%) e os conflitos (24,3%) também se tornam fatores para o rompimento da coleta de leite.

Em 57 propriedades pesquisadas já houve quebra contratual com laticínio, sendo os motivos: falência (17); preço (41); falta de confiança (9); preço e falta de assistência (3); preço e falta de pagamento (12); preço e qualidade adulterada (2); pausa na produção (5). Por isso, 86 produtores afirmaram que o que mais esperam nas negociações e após a entrega da produção é conseguir melhores preços, seguido de receber o pagamento em dia (68), transparência no relacionamento (41), bonificação pela qualidade da matéria-prima (39), obter serviços de assistência (6) e disponibilização de crédito pela indústria (1).

Para os próximos anos, 51,5% pretende continuar como está à produção, 36,9% busca melhorar a tecnologia e a produção, 27,2% visa abandonar a atividade e 17,5% quer reduzir a produção. Estes valores demonstram que o setor ainda é frágil, principalmente quando se trata em aumento dos custos de produção, fato este que foi constatado a partir de janeiro de 2021 com a alta nos preços dos insumos soja e milho.

A respeito das estruturas de governança adotadas no setor, as mesmas se estabelecem através de acordos informais, na maioria dos casos. São acordos verbais firmados que podem ser rompidos a qualquer momento. Um avanço sugerido por alguns produtores, e que encontram referências teóricas no contexto da Nova Economia Institucional, seriam contratos de três meses, pois dado cenário instável da cadeia leiteira e outras especificidades do ativo leite, os produtores em sua maioria não veem com bons olhos contratos de longo prazo, ou seja, contratos superiores há três meses. Essa questão foi apontada durante as entrevistas por alguns produtores embora não esteja especificada nos questionários, e demonstra mais uma vez uma certa dúvida dos produtores entre a livre entrada e saída de uma relação contratual e a segurança do mercado garantido. Essa relativa insegurança é resultante das intensas transformações tecnológicas que vem caracterizando o setor, bem como a instabilidade constante dos indicadores da economia brasileira, que fragiliza os produtores fazendo com que estes não queiram regras de longo prazo.

Este fato reflete significativamente nos investimentos dos produtores, exigindo maior planejamento de suas ações, disponibilidade de fluxo de caixa e, por vezes, reservas de dinheiro para eventuais imprevistos. O produtor necessita de cautela, ficando evidente que a experiência é um diferencial, além de estabelecer padrões de gastos futuros dado que o setor é caracterizado pela imprevisibilidade de preço e de pagamento, ressaltando que o mercado informal é o que predomina dada a flexibilidade de rompimento caso algo desagrade as partes envolvidas.

Assim, as relações em sua maioria existem através de vínculos firmados por meio da confiança ou pelo comprometimento das partes, ou seja, produtor e laticínio. Contudo, as relações podem se romper de acordo com o preço determinado, o qual possui base no Conseleite – PR e este tem referência na qualidade e quantidade da produção de cada produtor. Todavia, neste contexto foram apontadas algumas ressalvas, pois apesar de haverem normativas determinando as formas de pagamento e das exigências do leite padrão, algumas indústrias processadoras ainda não cumprem com o que é estabelecido, embora existam casos em que estes possuem algum beneficiamento no valor do leite cuja denominação específica não seja como demonstrada nas normas existentes.

Resumindo, existem questões importantes na hora da determinação da escolha do laticínio além do preço, embora este ainda seja apontado como o mais importante pela maioria dos produtores, estes se referem ao comprometimento e a confiança que a empresa transparece em suas relações. Dessa maneira, este também pode ser motivo relevante dos produtores deixarem de comercializar a produção com as processadoras, isso por que ocorreram casos de falência de laticínios e os mesmos deixaram de pagar pelo produto comprado dos produtores rurais.

E por fim, a partir do que concluímos, apontamos a necessidade de estudos que visem discutir as transformações da cadeia uma vez que o setor leiteiro está em intensa transformação, o que repercutirá no processo de construção dos contratos. O setor é diferente do setor de aves e suínos, e precisa de uma perspectiva distinta na hora de entender o mesmo, e inclusive na hora de se formular políticas públicas que se relacionem com o setor, tanto no incentivo a produção, na garantia de estabilidade da mesma, quanto na manutenção da qualidade de vida das famílias produtoras o que por

sua vez implicaria em mudanças na questão da problemática sucessória nas propriedades do setor.

REFERÊNCIAS

AKERLOF, G. A. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. **The Quarterly Journal of Economics**, [S. I.], v. 84, n. 3, 488-500.

ALVIM, R. S; MARTINS, M. C. (2003). Desafios nacionais para a cadeia produtiva do leite. *In*: VILELA, D., BRESSAN, M., FERNANDES, E. N., ZOCCAL, R., MARTINS, M. C., & NETTO, V. N. **Gestão Ambiental e políticas para o agronegócio do leite**. Juiz de Fora: Embrapa Gado de Leite, 11-30.

ALVIM, R. S; MARTINS, M. C. (2004). Desafios nacionais da cadeia produtiva do leite. *In*: ZOCCAL, R., AROEIRA, L. J. M., MARTINS, P. C., MOREIRA, M. S. P., & ARCURI, P. V. (Ed.). **Leite: uma cadeia produtiva em transformação**. Juiz de Fora: Embrapa Gado de Leite, 11-24.

AZEVEDO, P. F. (1997). Antecedentes. *In*: FARINA, E. M. M. Q., AZEVEDO, P. F., & SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Editora Singular, 289 p.

BÁNKUTI, F. I; SOUZA FILHO, H. M; BÁNKUTI, S. M. S. (2008). Mensuração e análise de custos de transação arcados por produtores de leite nos mercados formal e informal da região de São Carlos, SP. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v. 10, n.3, 343-358. Recuperado em 05 de agosto de 2019, de <http://200.131.250.22/revistadae/index.php/ora/article/view/70/66>.

BASTIAN, A; SEEFELD, V; ROCHA JR., W. F. (2020). Análise dos contratos e do controle de custos na atividade leiteira. *In*: Anais do 58º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (SOBER), 26 a 28 de outubro de 2020, Foz do Iguaçu-PR: Cooperativismo, inovação e sustentabilidade para o desenvolvimento rural. **Anais eletrônicos...** Foz do Iguaçu (PR) UNIOESTE. Recuperado em 09 de agosto de 2021, de <https://www.even3.com.br/anais/sober2020/247529-analise-dos-contratos-e-do-controle-de-custos-na-atividade-leiteira/>.

BIOPARK (2021). **Queijos Finos**. [S. I.]. Recuperado em 08 de agosto de 2021, de <https://biopark.com.br/queijosfinos/>.

BRANDÃO, A. S. P. (2001). Aspectos econômicos e institucionais da produção de leite no Brasil. *In*: VILELA, D., BRESSAN, M., & CUNHA, A. S. (Ed.). **Cadeia de lácteos no Brasil: restrições ao seu desenvolvimento**. Juiz de Fora: Embrapa Gado de Leite, 39-72.

BREITENBACH, R; SOUZA, R. S. (2011). Caracterização de mercado e estrutura de governança na cadeia produtiva do leite na região noroeste do Rio Grande do Sul.

Organizações Rurais & Agroindustriais, Lavras, v. 13, n. 1, 77-92. Recuperado em 15 de janeiro de 2020, de <http://revista.dae.ufla.br/index.php/ora/article/download/307/304/>.

CEPEA (2019). **Leite/retro 2017**: um ano marcado pelo desequilíbrio entre oferta e demanda. [S. I.]. Recuperado em 30 de agosto de 2020, de <https://www.cepea.esalq.usp.br/br/releases/leite-retro-2017-um-ano-marcado-pelo-desequilibrio-entre-oferta-e-demanda.aspx>.

CONCEIÇÃO, O. A. C. (2002). O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro, v. 6, n. 2, jul./dez.

CONSELEITE – PR (2021). **Informações básicas sobre o Conseleite PR**. [S.I.], p. 1. Recuperado em 10 de fevereiro de 2021, de <https://conseleitepr.com.br/faq/>.

DELIBERAL, J. P.; TOMIELO, T.; MALAFAIA, G. C. (2019). **Relacionamento na Cadeia Produtiva do Leite Sob a Ótica dos Laticínios**. [S. I.]. Recuperado em 11 de junho de 2019, de <http://www.ucs.br/etc/conferencias/index.php/mostraucspgga/mostrappgga2013/paper/viewFile/3580/1116>.

FAO – Food and Agriculture Organization of the United Nations (2019). **FAOSTAT**: commodities by country. [S. I.]. Recuperado em 28 de agosto de 2020, de <https://www.scielo.br/pdf/resr/v45n3/a03v45n3.pdf>.

_____ (2019). **Milk production**. [S. I.]. Recuperado em 28 de agosto de 2020, de <http://www.fao.org/dairy-production-products/production/en/>.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. (1997). **Competitividade**: mercado, estado e organizações. São Paulo: Editora Singular, 289 p.

FERNÁNDES-OLMOS, M. (2011). The moderating role of trust in contractual choice. **British Food Journal**. [S. I.]. Vol. 113, n°3, p. 374-390. Recuperado em 12 de dezembro de 2019, de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/00070701111116446/full/html>.

FERRO, A. B.; CARVALHO, M. P.; MARTINS, P. C.; SPERS, R. G.; ROCHELLE, T. C. P. (2007). Contextualização da cadeia produtiva do leite no Brasil. *In*: CARVALHO, M. P., MARTINS, P. C., WRIGHT, J. T. C., & SPERS, R. G. Cenários para o leite no Brasil em 2020. **Embrapa Gado de Leite**. Juiz de Fora, 190 p. Recuperado em 31 de agosto de 2020, de [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/0E9DE01C39E70F6D832575B0005FE0B4/\\$File/NT00040DEE.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/0E9DE01C39E70F6D832575B0005FE0B4/$File/NT00040DEE.pdf).

GOMES, S. T. (2001). Diagnóstico e perspectivas da produção de leite no Brasil. *In*: VILELA, D., BRESSAN, M., & CUNHA, A. S. (Ed.). **Cadeia de lácteos no Brasil: restrições ao seu desenvolvimento**. Juiz de Fora: Embrapa Gado de Leite, 21-38.

HAYER, S. S.; STADUTO, J. A. R.; DARR, D. (2019). Vertical coordination in the Brazilian milk supply chain: the case of 3B Agro LTDA. **International Food and**

Agribusiness Management Review. Vol. 22, issue 3. Recuperado em 15 de janeiro de 2020, de <https://www.wageningenacademic.com/doi/pdf/10.22434/IFAMR2018.0080>.

HOTT, M.C; ANDRADE, R.G; MAGALHÃES JR, W.C. Distribuição da produção de leite por estados e mesorregiões. **Anuário Leite 2021**. IBGE. Recuperado em 10 de agosto de 2022 em <https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/bitstream/doc/1134836/1/Distribuicao-producao-leite.pdf>

IBGE – Instituto Brasileiro De Geografia E Estatística (2019). **Cadastro Central de Empresas**. [S. I.]. Recuperado em 29 de agosto de 2020, de <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/6449>.

_____ (2019). **Pesquisa trimestral do leite**. [S. I.]. Recuperado em 29 de agosto de 2020, de <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1086>.

KRUG, E. E. B. (2004). Relação produtor e indústria: políticas de desenvolvimento e de preços – o caso da Elege. *In: ZOCCAL, R., AROEIRA, L. J. M., MARTINS, P. C., MOREIRA, M. S. P., & ARCURI, P. B. (Ed.). Leite: uma cadeia produtiva em transformação*. Juiz de Fora: Embrapa Gado de Leite, 75-84.

LEITE, J. L. B. (2003). Intensificação ou diversificação da produção: eis a questão. *In: VILELA, D., BRESSAN, M., FERNANDES, E. N., ZOCCAL, R., MARTINS, M. C., & NETTO, V. N. Gestão Ambiental e políticas para o agronegócio do leite*. Embrapa Gado de Leite: Juiz de Fora, 263-274.

MARTINS, P. C. (2005). Pagamento por qualidade no Brasil: motivações e obstáculos. *In: MARTINS, P. C., & CARVALHO, M. P. (Ed.). A cadeia produtiva do leite em 40 capítulos*. Juiz de Fora, MG: Embrapa Gado do Leite, 105-114.

MAPA – Ministério Da Agricultura, Pecuária E Abastecimento (2019). Instrução Normativa n° 73, de 23 de dezembro de 2019. **Diário Oficial da União**, edição 251, seção 1, p. 120. Recuperado em 01 de fevereiro de 2021, de <https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/instrucao-normativa-n-73-de-23-de-dezembro-de-2019-235851288>.

_____ (2018). Instrução normativa n°76, de 26 de novembro de 2018. **Diário Oficial da União**, edição 230, seção 1, p. 9. Recuperado em 01 de fevereiro de 2021, de https://www.in.gov.br/materia/-/asset_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/52750137/do1-2018-11-30-instrucao-normativa-n-76-de-26-de-novembro-de-2018-52749894IN%2076.

_____ (2018). Instrução normativa n° 77, de 26 de novembro de 2018. **Diário Oficial da União**, edição 230, seção 1, p. 10. Recuperado em 01 de fevereiro de 2021, de https://www.in.gov.br/materia/-/asset_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/52750141/do1-2018-11-30-instrucao-normativa-n-77-de-26-de-novembro-de-2018-52749887.

NORTH, D. C. (1994). **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 38 p.

PEREIRA, C. N.; CASTRO, C. N. (2019). Educação: contraste entre o meio urbano e o meio rural no Brasil. Boletim regional, urbano e ambiental. **Anais eletrônicos...** [S. I.]. Recuperado em 30 de junho de 2021, de http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9661/1/BRUA21_Ensaio5.pdf.

ROCHA JR., W. F. (2004). A nova economia institucional revisitada. **Revista de economia e administração**, São Paulo. v. 3, n.4.

ROCHA JR., W. F.; MACENA, C. M.; RIBEIRO, M. C. P.; SOBRINHO, R. F.; SILVA, C. L. (2011). Contratos: uma abordagem pela ótica da Nova Economia Institucional (NEI) (parceria no processo de terminação de frangos de corte no Estado do Paraná/Brasil). In: RIBEIRO, M. C. P., & KLEIN, V. **O que é análise econômica do direito: uma introdução**. Belo Horizonte: Fórum.

SABADIN, M.; GRÍGOLO, S.; FISCHER, C. G. (2019). Gestão orçamentária: como ferramenta de controle na atividade pecuária. In: Anuário Pesquisa e Extensão Unoesc Videira. **Anais eletrônicos...** [S. I.]: UNOESC. Recuperado em 13 de janeiro de 2020, de <https://portalperiodicos.unoesc.edu.br/apeuv/article/view/21858/12713>.

SANTOS, M. A.; FERREIRA, C. R. (2021). **A importância da gestão dos custos na produção leiteira familiar**. [S. I.]. Recuperado em 08 de agosto de 2021, de <http://repositorio.aee.edu.br/bitstream/aee/8255/1/ARTIGO%20FINAL%20Maria%20Alice%20Santos.pdf>.

SCALCO, P. R. (2011). **Identificação de poder de mercado no segmento de leite in natura e UHT**. Tese (Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada). Universidade Federal de Viçosa. Viçosa, MG. 178 p. Originalmente apresentada como tese, Universidade Federal de Viçosa, 2011. Recuperado em 08 de agosto de 2019, de <https://www.locus.ufv.br/bitstream/handle/123456789/147/texto%20completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

STOCK, L. A. (2019). Custos de leite no Brasil frente à crise de 2015. **Embrapa**. [S. I.]. Recuperado em 30 de agosto de 2020, de <https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/bitstream/doc/1065221/1/Cnpgl2016PanLeite84Custos.pdf>.

VARIAN, H. R. (2012). **Microeconomia: uma abordagem moderna**. Rio de Janeiro: Elsevier. Recuperado em 25 de março de 2020, de [http://sinop.unemat.br/site_antigo/prof/foto_p_downloads/fot_15734vayian_-_micboeconomia-_uma_abobdagem_modebna_\(2012\)_pdf_VARIAN_-_Microeconomia-_Uma_Abordagem_Moderna_\(2012\).pdf](http://sinop.unemat.br/site_antigo/prof/foto_p_downloads/fot_15734vayian_-_micboeconomia-_uma_abobdagem_modebna_(2012)_pdf_VARIAN_-_Microeconomia-_Uma_Abordagem_Moderna_(2012).pdf).

VASCONCELLOS, M. A. S.; GARCIA, M. E. (2014). **Fundamentos de economia**. 5 ed. São Paulo: Saraiva. Recuperado em 25 de março de 2020, de https://www.academia.edu/27986724/FUNDAMENTOS_DE_ECONOMIA_-_MARCO_ANTONIO_S._VASCONCELLOS.

Recebido em 01/02/2022
Aprovado em 24/07/2022