**PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA E DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL**

Carlos Águedo Paiva[[1]](#footnote-1)

Allan Lemos Rocha[[2]](#footnote-2)

Gustavo Thomas[[3]](#footnote-3)

São poucos os economistas e leigos que apostam nas atividades agropecuárias enquanto promotoras do desenvolvimento. O senso comum amplamente disseminado é de que a especialização agropecuária não é só um **indicador** de “atraso”, mas uma de suas **causas**. E a ampla difusão desta perspectiva não é gratuita. A despeito de radicalmente equivocada, esta leitura toma por base uma dimensão da divisão territorial do trabalho que é real, facilmente perceptível e virtualmente universal. Senão vejamos.

Como regra geral, países, regiões e localidades economicamente desenvolvidos contam com sistemas urbanos complexos; os quais se voltam primordialmente a atividades industriais e de serviços. Além disso, os polos urbanos dos territórios economicamente desenvolvidos ocupam uma porção pequena do território (usualmente inferior a 10% do mesmo), mas são responsáveis pela maior parte (usualmente, mais de 90%) do valor agregado, do emprego e da renda disponível dos cidadãos. E este desequilíbrio entre área e produto é apenas uma das expressões da maior produtividade das atividades urbanas (industriais e de serviços) em comparação às rurais (leia-se: agropecuária). A produtividade do trabalho - medida pela relação “valor agregado / número de trabalhadores” - também tende a ser mais elevada nas atividades urbanas (excetuados os serviços informais); assim como a produtividade do capital – medida pela relação “valor agregado / valor do capital fixo”[[4]](#footnote-4). Por fim, as cidades concentram praticamente todas as organizações responsáveis pelo trabalho de Pesquisa e Desenvolvimento, que está na base do progresso técnico e, por consequência, de crescimento da produtividade, da riqueza e da renda per capita dos territórios. **Como seria possível sequer questionar a prevalência das atividades urbanas (industriais e de serviços) sobre as atividades rurais (agropecuárias e extrativas) na promoção do desenvolvimento econômico?**

A despeito de parecer evidente e, no limite, inquestionável, esta leitura está associada a um grave equívoco que a compromete por inteiro: a pretensão de que as atividades rurais e urbanas são reciprocamente independentes. Uma analogia pode ser útil. Afirmar que as atividades urbanas apresentam uma capacidade propulsiva superior às atividades rurais **porque** elas geram maior valor agregado em termos absolutos e por unidade de dispêndio com meios de produção é o mesmo que pretender que os andares superiores de um edifício são mais importantes do que os inferiores **porque** o valor agregado por metro quadrado é maior (vale dizer: o metro quadrado é mais caro). A questão relevante não é se a qualidade de vida do morador da cobertura é melhor ou pior do que a do zelador que ocupa um quarto sem janelas no subsolo, junto à garagem. O que importa entender de fato é: 1) sem os alicerces do subsolo, a cobertura sequer poderia existir, enquanto o contrário não é verdadeiro; 2) a qualidade de vida do zelador não é determinada pela existência do subsolo, mas pela forma como a sociedade distribuiu os domicílios no prédio. Em suma: a hierarquização das áreas de um edifício pelo critério de “conforto” (ou do rendimento de seus habitantes) não pode ser confundida com a hierarquização por suas funções no plano da engenharia e da segurança das instalações.

A analogia pode parecer forçada. Mas ela é muito mais pertinente do que poderia parecer num primeiro momento. Alguns exemplos extraídos diretamente da relação entre agropecuária, atividades urbanas e desenvolvimento regional podem ajudar na compreensão do ponto.

A cidade de Santa Cruz do Sul localiza-se na Depressão Central gaúcha e é o principal polo urbano da região fumicultora do Estado. Se tomamos a estrutura produtiva do município de Santa Cruz do Sul como um todo temos a impressão de que a agropecuária cumpre um papel insignificante na geração de renda. No ano de 2010, o Produto Interno Bruto (PIB) de Santa Cruz foi de aproximadamente R$ 4 bilhões de reais. A contribuição da agropecuária não chegou a 3% deste valor, enquanto a indústria respondia por 47% e os Serviços respondiam pela metade do PIB total. A expressão relativa da produção rural parece ser tão pequena que lideranças políticas e intelectuais do município que combatem a cultura do tabaco (pelo uso intensivo de agrotóxicos[[5]](#footnote-5) e pelas consequências perversas do tabagismo para a saúde pública) argumentam que o impacto econômico da erradicação desta cultura seria mínimo para o município.

Ledo engano. Santa Cruz do Sul não conta com uma indústria diversificada. Na realidade, a quase totalidade do valor agregado industrial do município advém do beneficiamento do tabaco produzido não apenas em Santa Cruz, mas em todos os municípios do entorno. Esta matéria-prima é selecionada, classificada, desidratada, prensada e enviada para processamento final nas mais diversas plantas produtoras de cigarros ao redor do mundo. Além disso, tendo em vista que o tabaco é uma cultura exigente em termos de mão de obra e seu cultivo envolve a maior parte do ano, o rendimento médio do fumicultor – seja per capita, seja por área cultivada – é significativamente superior a ao rendimento proporcionado por outras culturas em área similar. Estes rendimentos, somados aos rendimentos dos trabalhadores da indústria de beneficiamento de tabaco, movimentam uma parcela muito importante do comércio local, dos serviços (educação, saúde, serviços públicos, etc) e da produção artesanal e industrial voltada ao mercado interno (padarias e confeitarias, restaurantes, mobiliário e vestuário sob encomenda, etc.). E os rendimentos conquistados nestas atividades geram novas demandas que ampliam (“multiplicam”, no sentido keynesiano) a demanda original oriunda dos fumicultores rurais e industriais. Em suma: sem a produção de tabaco na agropecuária de Santa Cruz e dos municípios do entorno, as fumageiras abandonariam Santa Cruz do Sul e, com elas, o valor da produção industrial se tornaria insignificante. Sem a renda da fumicultura (ou de outro produto rural igualmente rentável e igualmente adequado ao módulo rural regional) e sem a renda do operariado ligado às fumageiras, o comércio da cidade minguaria, assim como a demanda de serviços médico-hospitalares e educacionais. A depressão da renda tributária obrigaria a prefeitura a demitir trabalhadores e/ou a piorar os serviços públicos. E o sistema todo entraria em colapso. **Pois o tabaco é, para Santa Cruz do Sul, o que os alicerces são para o edifício do nosso exemplo anterior: a condição *sine qua non* da existência de todos os demais andares, inclusive a cobertura. As atividades urbanas de Santa Cruz do Sul são totalmente dependentes dos alicerces agrícolas. Toda a economia de Santa Cruz do Sul se desdobra da agricultura do tabaco[[6]](#footnote-6).**

E não são apenas as cidades que industrializam as matérias-primas produzidas no entorno têm sua dinâmica determinada pela economia rural. Mesmo polos urbanos voltados integralmente ao fornecimento de serviços podem ter sua dinâmica econômica atrelada e subordinada à dinâmica da produção agropecuária regional. Este é o caso de **Santa Maria**, cidade que é mui justamente considerada a segunda capital dos gaúchos, a capital do interior. Efetivamente, seu perfil produtivo e a excelência dos serviços de educação, segurança pública, médico-hospitalares, jurídicos, financeiros, gastronômicos e culturais nos permitem caracterizá-la como um polo “desenraizado”, um polo voltado à oferta de serviços especificamente urbanos, sem vínculos produtivos diretos expressivos com as atividades rurais do entorno.

Mas se os vínculos **diretos** são mínimos, os vínculos **indiretos** mais do que compensam. Afinal, mais até do que a agricultura e a indústria (que podem produzir para estocar), os serviços são plenamente submetidos ao princípio da demanda efetiva: serviços médicos, jurídicos e financeiros são “cliente-específicos” e não podem ser oferecidos sem uma demanda prévia. E **quem demanda os serviços de Santa Maria? Em primeiro lugar, os próprios domiciliados.** Mas estes, ao gastarem parte de seus rendimentos na própria cidade, apenas repõem uma parcela dos custos salariais das empresas e organizações locais que os contrataram. Tem de haver uma outra fonte de demanda, que cubra a diferença entre os custos diretos com pessoal e as receitas das prestadoras de serviços locais. **Esta segunda (mas, na verdade, prévia, anterior, primeira) fonte de demanda é a renda das famílias domiciliadas nos municípios do entorno que se utilizam do sistema de ensino e saúde de Santa Maria. E a renda destas famílias advém, direta ou indiretamente, bovinocultura, da orizicultura, da sojicultura e da fumicultura[[7]](#footnote-7).**

Da perspectiva do senso comum – que contrapõem o “urbano-moderno-tecnológico” ao “rural-tradicional-natural” – estas relações aparecem como correias que prendem a economia regional ao passado. Mas esta é apenas outra expressão da incapacidade de compreender as relações de interdependência dinâmicas entre atividades urbanas e rurais e, por extensão, entre produção corrente e inovação. Senão vejamos.

Uma das fronteiras tecno-científicas mais dinâmicas da atualidade é a engenharia genética e a biotecnologia. E um dos maiores desafios ecológicos, econômicos e éticos da contemporaneidade é o combate à fome de forma sustentável com os recursos disponíveis. A melhoria genética das diversas pecuárias visando acelerar a conversão de amido vegetal em proteína animal é uma área de pesquisa tão complexa quanto promissora nos âmbitos científico, econômico e ecológico. Assim como o aproveitamento dos resíduos da pecuária para a produção de energia elétrica e de adubo orgânico através da queima de gás metano e sua conversão em gases menos tóxicos e de menor impacto sobre o meio ambiente e o aquecimento global. Igualmente importante e de grande impacto econômico e ambiental é o desenvolvimento de sistemas de conservação de alimento que minimizem o uso de conservantes e o dispêndio com energia elétrica para a refrigeração de alimentos[[8]](#footnote-8). Bem como a produção de máquinas e equipamentos capazes de avaliar a qualidade e sanidade de produtos alimentícios (como leite fluído, animais vivos, frutas cítricas, etc.) no momento de sua aquisição junto ao produtor. Para não falar das inúmeras fronteiras abertas na medicina veterinária, no desenvolvimento de sementes e fertilizantes, na agricultura de precisão e na produção de máquinas (e equipamentos compatíveis com esta), no desenvolvimento de sistemas de irrigação, no desenvolvimento de sistemas frigoríficos de armazenagem, em sistemas de transporte e distribuição, no desenvolvimento de sistemas de financiamento, na comercialização através de bolsas e leilões internacionais operados via internet, etc., etc., etc.

Enfim: ao contrário do que pretende o senso comum atomista, agroindústria não é um “setor tradicional”. **E isto antes de mais nada porque as agroindústrias *não* são “setores”, mas *cadeias* *multissetoriais***. E a principal diferença das cadeias agroindustriais com relação às demais é que elas são particularmente longas e particularmente eficientes na promoção de um desenvolvimento territorial solidário e relativamente homogêneo. Afinal, as cadeias agroindustriais incorporam e articulam regiões distintas e produtores distintos. Como regra geral, elas envolvem desde o pequeno agricultor domiciliado no campo até as famílias consumidoras domiciliadas nas grandes metrópoles do país ou do exterior, passando pelas mais diversas plantas industriais produtoras de insumos ou beneficiadoras das matérias-primas, bem como por inúmeros sistemas de serviços e de Pesquisa & Desenvolvimento que operam nas fronteiras mais dinâmicas da ciência e da tecnologia. A amplitude e a complexidade das cadeias agroindustriais exponenciam sua capacidade propulsiva do desenvolvimento econômico nas mais distintas porções de um determinado território nacional. Pois – ao contrário de polos e arranjos produtivos **rigorosamente** **locais** – a agroindústria é sempre **regional.** E dada a amplitude e diversidade das relações de encadeamento, as cadeias apresentam um potencial inclusivo extraordinário. Ela inclui do agricultor ao consumidor final e envolve, em seus diversos elos, a maior parte dos segmentos industriais, inclusive os que se encontram na fronteira tecnológica[[9]](#footnote-9).

Mas se o exposto acima é verdade, o que cabe entender, então, é: **como foi possível a disseminação de uma leitura tão equivocada acerca da relação entre produção agropecuária e o desenvolvimento econômico de base urbana?** A resposta a esta questão é extremamente complexa, envolvendo inúmeros planos[[10]](#footnote-10). Mas dentre todos os planos, um é o mais importante: **a marcante heterogeneidade das distintas especializações produtivas agropecuárias em promover a diversificação produtiva e a emergência de complexos sistemas urbanos no território produtor das matérias primas. Algumas cadeias agroindustriais como que se “autoabortam”,** pois a demanda que os primeiros elos exercem sobre insumos (a montante) e de beneficiamento e comercialização (a jusante) não é suficiente para estimular a emergência de novos e diversificados empreendimentos, seja pela integração de novos elos da cadeia ao território, seja emergência de um sistema minimamente diversificado de serviços urbanos. **Enquanto outras conduzem os territórios a um ciclo virtuoso de crescimento e diversificação produtiva ao fim do qual, os elos originais (agropecuários) perdem expressão de forma crescente.** O que acaba por gerar a ilusão de que o desenvolvimento se deu a **despeito** da especialização agropecuária, e não **em função** desta especialização.

Os fundamentos deste largo gradiente de desdobramentos possíveis - da estagnação monocultura à diversificação mais radical – são três: 1) a estrutura fundiária e distributiva da região; 2) as vantagens e desvantagens da integração vertical dos elos a montante e jusante da cadeia agroindustrial **no polo local** da região produtora de matérias-primas; 3) a dinâmica do mercado global da produção agropecuária naquelas atividades em que a região sob análise é especializada. Vamos analisar cada um destes tópicos separadamente.

1. **Estrutura fundiária, geração, distribuição e apropriação da renda**

Imaginemos um território de ocupação recente e, portanto, de desenvolvimento urbano e industrial ainda incipiente. Nestes territórios – não gratuitamente identificados como “fronteira agrícola” – as primeiras atividades econômicas são a agropecuária e o comércio de insumos para a produção rural e dos produtos que resultam desta. Se o padrão de colonização resultar num sistema fundiário concentrado nas mãos de poucos, independentemente da cultura agropecuária realizada no território, parcela expressiva da renda rural será canalizada para uma pequena minoria de domiciliados; os quais contarão com recursos suficientes (e meios de transporte eficientes) para driblar as insuficiências que caracterizam os serviços urbanos das periferias deslocando suas demandas para os centros urbanos já consolidados. O problema deste deslocamento é que ele se retroalimenta, cerceando o desenvolvimento do comércio rural e, por extensão, cerceando o desenvolvimento de vilas e núcleos “rurbanos” de crescente complexidade[[11]](#footnote-11).

Além disso, a estrutura fundiária concentrada induz à produção de bens pouco exigentes em mão de obra e muito exigentes em terra. Pois, da perspectiva do gestor do negócio, a terra é abundante e o trabalho é relativamente escasso. Ingressar em atividades intensivas em trabalho – como a fruticultura e a pecuária estabulada (avícola, leiteira, suína, etc.) – impõe custos salariais extremamente elevados. Por oposição, a pecuária extensiva, a silvicultura e a produção de grãos (em geral, intensivos em maquinário) impõem uma demanda muito menor e marcadamente sazonal de mão de obra. E a opção por culturas pouco exigentes em trabalho se desdobra em uma massa salarial (que, na agricultura capitalista, corresponde à integralidade da renda apropriada pelos trabalhadores) rural diminuta. Tão diminuta que não alcança sequer estimular a diversificação das atividades urbanas dos poucos e rarefeitos polos urbanos que chegam a se constituir num tal território[[12]](#footnote-12).

Por fim, atividades típicas da agricultura capitalista (ou latifundiária tradicional), são culturas em que a geração de receita é concentrada no tempo (na venda do gado, da madeira ou dos grãos), e o volume de recursos obtidos num único período por grandes proprietários estimula o deslocamento da demanda para fora dos (poucos, rarefeitos e subdesenvolvidos) polos urbanos regionais. Em especial a aquisição de bens e serviços de consumo ou de investimento de alto valor são deslocados para os polos urbanos consolidados, cujas vantagens de escala garantem vantagens de preços e qualidade ao comprador. Este deslocamento de demanda é levado ao seu limite superior quando os proprietários e suas famílias (vale dizer: aqueles que se apropriam da quase totalidade da renda rural) tornam-se absenteístas, deslocando seu domicílio para polos urbanos consolidados e deixando a gestão cotidiana para gerentes e capatazes (via de regra, mal) assalariados.

1. **Cadeias agroindustriais regionais (diversificantes) X cadeias agroindustriais globais (não-diversificantes)**

A estrutura distributiva da terra e da renda define o tamanho e a diversidade das atividades **reflexas** da economia local: as atividades voltadas ao atendimento das demandas de consumo dos agentes domiciliados no território e que gastam sua renda no território. Mas há um outro conjunto de atividades que podem (ou não) se desdobrar da produção agropecuária e que não se voltam ao consumo, mas ao **alongamento** da cadeia produtiva agropecuária. Afinal, tal como vimos antes, a produção agropecuária sempre desenvolve elos à montante (no fornecimento de insumos para a produção rural) e a jusante (no processamento e distribuição das matérias-primas rurais) dos elos rurais. **Mas se esta integração é impositiva e universal, o mesmo não se pode dizer do território em que ela se realiza.**

Alguns produtos agropecuários perdem valor (ou impõe um custo muito elevado) quando transportados *in natura*, e devem ser beneficiados nas proximidades da produção rural. Este é o caso – por exemplo – da pecuária avícola: o transporte do frango vivo impõe perdas de peso e de qualidade da aves[[13]](#footnote-13); e uma instalação de abate ganha economicidade se for articulada a uma instalação de processamento (onde as aves são cortadas, refrigeradas e embaladas e, eventualmente, transformadas em embutidos e derivados de frango).

Mas há um outro conjunto de matérias-primas cujo processamento mais econômico se faz nas proximidades dos **centros consumidores, e não nas regiões produtoras**. Este é o caso de inúmeros grãos, cujo transporte a granel (após secagem) é muito mais econômico do que o transporte dos seus subprodutos. E quanto maior o número de subprodutos, mais irracional se torna o processamento na origem. A soja, por exemplo, gera óleo, proteína em farelo, e pode ser transformada em leites, queijos, carnes e molhos de diversos sabores, texturas e qualidades. Todos estes subprodutos – sem exceção – apresentam custos de transporte muito superiores aos custos do transporte do grão seco. Além disso, a transformação do grão nas proximidades do centro produtor agrícola subtrai a liberdade do comprador para dar a destinação mais vantajosa à esta matéria-prima tão plástica que é a soja. **Em suma: ao contrário da produção avícola, a produção sojícola não estimula o desenvolvimento de estruturas fabris e polos urbanos voltados ao processamento da matéria prima no território.** Enquanto a pecuária avícola **estimula**, a sojicultura **desestimula** a agregação de valor industrial à jusante no território.

O caso da soja está longe de ser uma exceção. Inúmeros produtos agropecuários solicitam beneficiamento nas proximidades do centro consumidor. Este é o caso – por exemplo – do tabaco. Um charuto, uma cigarrilha ou um cigarro é “uma folha de fumo cheia de ar”. O tabaco prensado ocupa muito menos espaço (e mobiliza muito menos containers, vagões, caminhões, combustível, motoristas, etc.) do que o tabaco transformado em cigarros ou charutos. O que significa dizer que é economicamente irracional concluir o processo de beneficiamento do tabaco nas proximidades dos centros produtores. Este processo deve ser feito nas proximidades dos centros consumidores.

Da mesma forma, os **insumos** utilizados nas distintas cadeias agropecuárias apresentam economias de localização muito distintas. A produção de grãos é intensiva em maquinário e em equipamentos metal-mecânicos; e esta é uma indústria de perfil manufatureiro, vale dizer, é uma indústria de processo descontínuo, assentada na **montagem** de peças **produzidas independentemente** umas das outras. O conserto e a manutenção destes equipamentos na região em que eles são utilizados induz a emergência de firmas aptas a produzir algumas das peças de reposição. E, a depender do tamanho do mercado local, a produção de peças pode evoluir até à produção integral do equipamento; pois este não é mais do que um conjunto articulado de peças. **Em síntese: a agricultura de grãos tende a promover a emergência de firmas fornecedoras de equipamentos no território, integrando a cadeia produtiva à montante.**

O mesmo não se pode dizer do tabaco. Este, não estimula integração, nem à jusante, nem à montante. Pois a agricultura do tabaco é intensiva em trabalho (por oposição ao maquinário, cuja demanda é limitada) e em insumos químicos. E os insumos químicos são oriundos de indústrias de processo contínuo, que apresentam economias de escala expressivas e operam com matérias-primas cujo transporte é altamente perigoso e custoso. Por isto, as indústrias de fertilizantes, defensivos agrícolas e agrotóxicos tendem a se instalar no entorno de portos articulados a sistemas logísticos multimodais. Ali se instalam grandes plantas que distribuem os insumos químicos para um amplo território.

Por fim, as cadeias se diferenciam no que diz respeito às barreiras à entrada nos elos produtivos que se encontram à montante e à jusante do elo agropecuário central. Cadeias nas quais os demais elos apresentam baixa complexidade tecnológica e pequena escala mínima competitiva são cadeias que tendem a se desenvolver nos territórios com a mobilização de recursos dos próprios territórios. De sorte que as decisões estratégicas (de inovação e diversificação produtiva das firmas) são gestadas e promovidas no próprio território. E as cadeias produtivas originais tendem a gerar inúmeras novas cadeias que extrapolam o agronegócio.

O exemplo mais típico deste padrão dinâmico no Rio Grande do Sul é a Serra italiana. O terreno acidentado impôs a agricultura permanente. E as raízes culturais e o domínio técnico-produtivo dos imigrantes conduziu à eleição da videira. Cujo produto – extremamente frágil e suscetível ao transporte - não podia ser vendido in natura, impondo-se o processamento em vinho. A indústria vinícola impõe baixas barreiras à entrada, assim como as indústrias dos seus principais insumos: barris de madeira, artefatos de poda e jardinagem, invólucros de garrafões, carretas para transporte da matéria prima e do vinho, etc.. E estas atividades se desdobraram nas indústrias da madeira-mobiliário, da cutelaria, de produtos plásticos e de material de transporte, tão expressivas da matriz produtiva serrana contemporânea[[14]](#footnote-14).

1. **Estrutura e dinâmica de mercado das commodities e cadeias agroindustriais**

A rentabilidade de qualquer produto ou cadeia depende da dinâmica passada e futura das funções oferta e demanda de mercado. Se a demanda cresce aceleradamente, é muito provável que emerja uma defasagem (mesmo que eventual) entre essa primeira e a oferta global. Neste caso, a rentabilidade dos produtores instalados nos elos “menos dinâmicos” da cadeia tende a ser elevada. O que exponencia a acumulação financeira regional e potencializa os investimentos e o crescimento do mercado local.

Mas não basta observar a dinâmica passada da demanda e da oferta para projetar a dinâmica à frente. Este último passo envolve avaliar a capacidade competitiva da região *vis-à-vis* seus competidores atuais e potenciais. Mesmo que a demanda **atual** esteja crescendo numa velocidade superior à oferta, gerando uma rentabilidade elevada para todos os produtores, o que se precisa avaliar é a posição de um dado território no mercado: ele é o produtor marginal (de maior custo e menor rentabilidade), ele é o produtor mais competitivo ou ele ocupa uma posição intermediária (qual?) entre estes dois extremos? Pois o produtor marginal, de menor rentabilidade tenderá a ser expulso quando o mercado se estabilizar. E como uma cadeia produtiva é um complexo de empresas, organizações e interesses que “guardam memória”, a transição de uma especialização produtiva para outra é uma tarefa de longo prazo. Se o território de maior custo não planejar e realizar gradativamente a diversificação de sua matriz produtiva, sua economia tenderá a entrar em colapso quando cessarem os crônicos desajustes entre oferta e demanda global.

Ora, o Rio Grande do Sul foi pioneiro na cultura de diversos grãos, como o trigo e a soja, por exemplo. Mas a integração produtiva do cerrado brasileiro – com suas vastas planuras e um clima que é capaz de gerar até três safras “de verão” – impôs uma enorme depressão nos custos médios da produção da soja e do milho nacionais. De sorte que o Rio Grande do Sul acabou por se tornar o produtor marginal no Brasil, o produtor de maior custo e de menor rentabilidade. Se fôssemos particularmente competitivos nos grãos de inverno, este desequilíbrio poderia ser compensado. Mas não é este o caso. O inverno gaúcho é úmido e não podemos concorrer, nem em qualidade, nem em preço com o trigo do principal sócio do Mercosul, a Argentina.

No caso do tabaco o problema é oposto. A competitividade do Rio Grande do Sul é estrutural nesta *commodity*; mas as perspectivas de demanda de longo prazo não são particularmente alvissareiras.

Evidentemente, a confiança que podemos depositar em projeções sobre o futuro é sempre limitada. O futuro é necessariamente incerto. Mas isto não inviabiliza o exercício projetivo. Por uma razão muito simples: os empresários são obrigados a projetar demandas para definirem seus investimentos. E as projeções que os empresários fazem tendem à “auto-realização”. Pois se um conjunto de investimentos é feito num determinado setor e/ou cadeia, os próprios investimentos geram as economias de escala que alavancam a competitividade do segmento. Basta perseguir os investimentos empresariais para projetar o que os mesmos projetam (e, no limite, impõem!) ao desenvolvimento das cadeias produtivas.

Não parece restar espaço para dúvida de que dentre todas as cadeias agroindustriais do Estado, a que recebeu o maior volume de investimento recentemente (malgrado as expectativas frustradas da silvicultura) foi agroindústria do leite. Por quê?

**A COMPETITIVIDADE ESTRUTURAL DA AGROINDÚSTRIA DO LEITE NO RIO GRANDE DO SUL**

Carlos Águedo Paiva[[15]](#footnote-15)

Allan Lemos Rocha[[16]](#footnote-16)

Gustavo Thomas[[17]](#footnote-17)

Qualquer território que se especialize em atividades cuja demanda seja cadente e/ou cujas vantagens competitivas locais são efêmeras, está fadado à estagnação econômica. Uma economia regional cresce articulada ao centro (vale dizer: ela é puxada pela demanda que lhe é externa) explorando suas vantagens competitivas **estruturais**

Encerramos o capítulo primeiro com uma pergunta acerca dos determinantes do conjunto de investimentos na indústria beneficiadora de leite realizado em nosso Estado ao longo da primeira década do século XXI. A resposta a esta pergunta se inicia pela identificação das duas condicionantes da opção territorial de investimento de grandes grupos econômicos (*global players*)que atuam em distintas cadeias agroindustriais: 1) a demanda sobre a produção é crescente?; 2) a competitividade do território eleito para receber os investimentos é estrutural e crescente ou circunstancial e contestável?

A ordem das questões não é aleatória. A questão da demanda vem primeiro justamente por ser uma questão sobre a qual os inversores não têm qualquer ingerência; ao contrário da competitividade do território, que é, em grande parte, **resultado** das decisões privadas de investimento[[18]](#footnote-18). E o mercado mundial do leite é um mercado muito particular. Por ser um produto essencial à nutrição infantil, gerar inúmeros derivados essenciais à alimentação de adultos, e se originar de distintos animais adaptáveis aos mais distintos climas e ecossistemas, a produção de leite é amplamente disseminada em termos internacionais e – malgrado exceções, como a Nova Zelândia – a grande maioria dos países volta sua produção para o mercado interno. E isto na medida em que o leite – por sua importância e sua ubiquidade - é um dos produtos agropecuários mais protegidos internacionalmente[[19]](#footnote-19). E o mercado interno para o leite vem crescendo a taxas expressivas, como se pode ver nos dois Quadros (1 e 2) reproduzidos abaixo. O primeiro Quadro apresenta a evolução da quantidade produzida de leite com inspeção federal, estadual ou municipal entre 1997 e 2013.

Quadro 1 – Evolução da Quantidade de Leite Produzida com Inspeção no Brasil e em UFs Selecionadas entre 1997/1998 e 2011/2/13

(Em milhões de litros por ano)



Fonte: IBGE, Pesquisa Trimestral do Leite (Tabela 1086 Sidra http://www.sidra.ibge.gov.br/.

É notável a taxa de crescimento da oferta anual de leite submetido a inspeção sanitária[[20]](#footnote-20) entre 97/98 e 2011/13[[21]](#footnote-21): 5,11% ao ano. Ainda mais notável é o crescimento da oferta anual de Santa Catarina (13,55%), do Paraná (8,16%) e do Rio Grande do Sul (7,13%). Estas elevadas taxas contrastam com o crescimento bem mais discreto da produção anual em Minas Gerais (4,39%), Goiás (3,09%) e São Paulo (1,63%). Como estas seis Unidades da Federação são responsáveis por mais de 80% da oferta nacional de leite inspecionado, a discrepância de taxas divide os Estados produtores em dois grupos: o extremo sul – cuja participação no mercado nacional de leite inspecionado cresce de 22,45% no início da série para 28,84% ao final; e os Estados do Centro-Sudoeste (Minas Gerais, São Paulo e Goiás) – cuja participação cai de 59,01% para 46,22% entre 97/98 e 11/13. Antes de explorarmos as razões desta diferença – que nos remete à questão das vantagens competitivas estruturais do Rio Grande do Sul – precisamos explorar a consistência entre esta expansão de oferta e a expansão recente e projetada da demanda.

Quadro 2 – Evolução Econômica da Produção de Leite no Brasil e em Seis UFs Selecionadas entre 1997/1999 e 2010/2012[[22]](#footnote-22)



Fonte: IBGE, Pesquisa Pecuária Municipal (Tabela 74 SIDRA) http://www.sidra.ibge.gov.br/

O Quadro 2 acima tem por base outra pesquisa do IBGE, a PPM. Enquanto a Pesquisa Trimestral do Leite tem por fonte os órgãos federais, estaduais e municipais de inspeção, a PPM tem por base um sistema mais amplo (e menos padronizado) de coleta de informações. Os informantes são os mais distintos agentes produtivos e políticos, envolvidos na gestão pública e privada das atividades rurais. É muito possível que estes dados apresentem algum viés regional: seja em função do menor número de informantes por unidade de área, seja em função de diferenciais na qualificação técnica dos informantes (ou por outras influências) é muito provável que a acuidade da informação seja maior quanto mais consolidada for a fronteira agrícola e o sistema de representação e assistência rural. De outro lado, a PPM é mais inclusiva: os dados do Sistema de Inspeção dizem respeito ao segmento mais “formalizado” da produção rural de leite. Os dados da PPM são mais amplos. E incluem produtores cuja inserção mercantil é pouco expressiva, mas que importam enquanto população rural: aqueles produtores de leite que consomem a maior parte da ordenha e que comercializam (ou trocam entre si, em sistema comunal de “quase escambo”) as sobras da mesma. A PPM joga luz sobre o produtor marginal.

Por isto, a produção da PPM é maior do que a produção da Pesquisa Trimestral do Leite (PTL). De acordo com a PTL, no último triênio, produzíamos 22 bilhões de litros ano. De acordo com a PPM – que não conta com dados para 2013 – já no triênio que engloba 2010 (2010/12) a produção nacional era de 32 trilhões de litros ano. Também por isto, a taxa de crescimento da quantidade produzida é menor. A discrepância revela que, para além da ampliação da quantidade produzida, está ocorrendo um processo de “formalização” da produção leiteira, representada por um crescimento maior do **volume inspecionado** (5,11% a.a.) *vis-à-vis* o **volume produzido** (4,10% a.a.).

Além disso, a PPM informa a evolução do valor da produção e do preço unitário do leite. E esta é a informação necessária para avaliar como vem evoluindo a relação entre oferta e demanda. Tal como se pode ver no Quadro 2, o valor da produção vem crescendo a taxas muito superiores à quantidade produzida. Em média, o crescimento anual do valor da produção leiteira no Brasil entre os triênios 1997-99 e 2010-12 foi de 13,52%. Ora, dado o crescimento de 4,10% na quantidade, conclui-se que os preços vêm se elevando ano a ano a uma taxa média de 9,04%; significativamente acima da inflação média anual do período, que foi de 6,74% a.a.

Os fundamentos desta acelerada expansão da demanda são dois. Em primeiro lugar, encontra-se o processo de redistribuição de renda em curso no Brasil que tem garantido o ingresso de um segmento expressivo da população ao mercado de consumo de bens de maior elasticidade-renda[[23]](#footnote-23); onde se incluem os produtos lácteos em geral e os derivados de leite em particular (queijos, iogurtes, chocolate ao leite e achocolatados, etc.). Em segundo lugar, encontra-se o crescimento do mercado mundial de leite, que vem sendo puxado, em especial, pela China e pelo sudeste asiático. A despeito das ousadas e bem sucedidas políticas asiáticas de ampliação da oferta interna, a China já é um importador líquido importante e vem absorvendo uma percentagem pequena, mas crescente, da produção láctea nacional. E isto na medida em que a produção brasileira de leite é excepcionalmente competitiva em nível global, pois adota a mesma matriz técnica da produção mais competitiva do mundo – a neozelandesa -, que se caracteriza pelos baixos custos com manutenção do rebanho alimentado a pasto.

É bem verdade que o crescimento da oferta tem sido tão acelerado que impõe a questão da consistência de **longo prazo** entre oferta e demanda. E dadas as barreiras excepcionalmente elevadas ao comércio de lácteos no mundo e a crônica sobrevalorização do Real[[24]](#footnote-24), cabe perguntar sobre a sustentabilidade desta consistência. Qual o risco de um descolamento entre expansão da oferta e da demanda no futuro próximo?

1. **As vantagens competitivas estruturais do Rio Grande do Sul na produção de lácteos**

Não há como fazer projeções seguras – estatisticamente confiáveis – da demanda futura. É simplesmente impossível projetar de forma científica a evolução futura do conjunto de variáveis que afeta a demanda por qualquer produto, envolvendo a taxa de crescimento da economia interna, a evolução distributiva, as políticas públicas de apoios aos distintos setores, as taxas de câmbio e juros nacionais e internacionais, a dinâmica da economia mundial, dentre outros elementos. Mas, **não obstante, é possível se precaver dos (possíveis e prováveis) percalços quando adotamos uma estratégia tão simples quanto segura: investir, em cada território, nos setores em que o mesmo apresente vantagens competitivas estruturais. E o Rio Grande do Sul tem vantagens competitivas estruturais na produção de leite.** De sorte que, mesmo se o mercado parar de crescer, impondo uma desaceleração do investimento e a expulsão dos concorrentes mais frágeis (de maior custo), a produção gaúcha deve continuar crescendo. O cenário (pouco provável, mas possível) de crise do setor lácteo nacional é aquele em que o Rio Grande do Sul mais ampliaria sua participação na produção nacional.

Para que se entenda isto é importante retornar ao Quadro 2 e observar a evolução do preço do litro do leite no Brasil e nas seis Unidades da Federação selecionadas. Ainda que estes dados estejam defasados e o valor do litro de leite pago ao produtor no Rio Grande do Sul tenha se elevado significativamente nos últimos anos, é notável o fato de que, na média dos anos 2010-2012, o preço do litro do leite pago ao produtor no Rio Grande do Sul foi o mais baixo do país: R$ 0,70 – em contraste com um valor médio de R$ 0,76 no Brasil e um valor de R$ 0,83 em São Paulo. Mais: o Rio Grande do Sul foi o Estado onde o preço do leite pago ao produtor apresentou a menor taxa de crescimento entre o triênio 1997/99 e 2010/2011: 9,02% a.a.; enquanto o preço subia até 10,67% a.a. em Goiás. Por que temos o “pior” desempenho neste quesito?

A resposta a esta questão é dúplice. Mas ela começa por um questionamento: conseguir vender um produto a um preço menor do que os concorrentes é um índice de sucesso ou de insucesso? .... Aparentemente, os custos de produção do leite no Rio Grande do Sul são menores do que em outros Estados do Brasil. Será que isto é a expressão de uma vantagem (competitiva) ou de uma desvantagem (econômica)?

Quer nos parecer que a melhor forma de responder a esta questão é comparando a evolução da produção gaúcha de leite com a evolução da produção gaúcha de soja, no mesmo período. O Quadro 3 reproduzido abaixo resgata, para a soja, as mesmas informações do Quadro 2, reproduzido acima para o leite.

Quadro 3 – Evolução Econômica da Produção de Soja no Brasil e em Seis UFs Selecionadas entre 1997/1999 e 2010/2012

Fonte: FDB: IBGE, Pesquisa Agrícola Municipal (Tabela 1612 – Sidra) http://www.sidra.ibge.gov.br/

No confronto dos Quadros 2 e 3 o primeiro que chama a atenção é a divergência entre a participação do Rio Grande do Sul nos mercados de soja e leite. Enquanto a participação gaúcha na produção de soja não para de cair (pois a taxa de crescimento da quantidade ofertada pelo Rio Grande do Sul é a mais baixa do país: 4,6% a.a., contra uma média nacional de 6,83% a.a.), a participação do Estado na produção leiteira vem se ampliando de forma sistemática. O resultado é que **o valor da produção de leite *ao produtor rural*, que correspondia a um terço do valor da produção da soja nos últimos anos do século passado, corresponde, atualmente, à mais de 40% do valor da produção sojícola.** Enquanto a soja vem gerando uma receita de aproximadamente6,5 bilhões de reais nos últimos anos, a receita rural anual de leite está se aproximando rapidamente de 3 bilhões de reais. E como a soja tende a ser comercializada com pouca agregação de valor (ao contrário do leite, que solicita um mínimo de processamento local), a convergência de valores deve ser muito mais significativa quanto tomamos por referências as cadeias agroindustriais como um todo.

Ao lado disto, emerge outro contraste significativo: ao contrário do leite, a soja gaúcha é a que apresenta o maior preço nacional, tanto no início (R$ 247,87), quanto no fim do período (R$ 700,53). De outro lado, o estado do Mato Grosso é aquele de menor preço da soja, tanto no início (R$ 194,69), quanto no fim do período (R$ 600,79). Estas diferenças de preço dizem respeito, em primeiro lugar, ao fato do crescimento da demanda pela soja nacional ser primordialmente externa. Ao contrário do leite, a maior parte da soja se destina ao mercado exterior e o diferencial de custos de transporte até os portos são parcialmente transferidos para o produtor. Ora, a soja gaúcha se encontra mais próxima do Porto de Rio Grande do que a soja do Mato Grosso se encontra dos Portos de Santos, Paranaguá, Rio de Janeiro, Sepetiba ou Belém do Pará. De sorte que o sojicultor gaúcho recebe um valor maior por tonelada vendida do que o produtor do *hinterland*. **E a rentabilidade extraordinária – associada a vantagens de transporte – induz à preservação da especialização produtiva[[25]](#footnote-25).** Simultaneamente, no que diz respeito à taxa de crescimento da quantidade ofertada, a expressiva diferença entre Mato Grosso e Rio Grande do Sul está associada à maior rentabilidade do produtor marginal (que acaba de ingressar no mercado) mato-grossense; que apenas traduz as vantagens competitivas estruturais (assentadas, tanto nos padrões fundiários, quanto nas características edafoclimática) do cerrado sobre o planalto gaúcho na produção de grãos.

O produtor gaúcho de leite, ao contrário, recebe um valor inferior à média nacional. Em parte, porque seu principal mercado – o centro do país - é relativamente distante. Mas esta não é a questão efetivamente substantiva. Muito mais importante é o fato de que, **tal como o produtor mato-grossense de soja, o produtor gaúcho (e, de forma geral, o produtor sulista) de leite é mais competitivo do que seus concorrentes nacionais.** E – tal como se pode observar nos Quadros 1 e 2 - isto vem se manifestando de forma bastante clara na evolução da participação do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina e do Paraná na produção nacional de lácteos. O que fica por entender são as razões da extraordinária competitividade gaúcha.

Em primeiro lugar, é preciso entender que a produção de leite impõe custos muito elevados à agropecuária especificamente capitalista, estruturada com base no trabalho assalariado. E isto na medida em que a ordenha é uma atividade cotidiana, envolvendo a mobilização da mão de obra nos 365 dias do ano[[26]](#footnote-26). E a principal distinção entre agricultura familiar e capitalista se encontra na disponibilidade relativa de terra e trabalho: para a agricultura familiar, a mobilização de trabalhadores é relativamente menos custosa do que a mobilização de trabalho na agricultura capitalista. O custo de oportunidade da ocupação do jovem na atividade rural familiar é o salário **líquido** - inclusive de custos de transporte e moradia - que ele alcançaria obter na cidade. Diferentemente, o custo de oportunidade para o empregador capitalista é o salário **bruto** - inclusive obrigações trabalhistas – do empregado, mais despesas com horas extras e com prováveis disputas judiciais ao fim do vínculo em uma atividade rigorosamente cotidiana e tão exigente em termos de horas de trabalho. Como resultado, os custos com trabalho da produção familiar de leite são muito menores do que os custos na produção capitalista. E como esta é uma atividade intensiva em trabalho (por oposição à produção graneleira, intensiva em terra e maquinário), ela é uma atividade particularmente consistente com a disponibilidade relativa de recursos da agricultura familiar.

Ora, em função das peculiaridades da ocupação do território no Brasil, a agricultura familiar é particularmente expressiva e disseminada no extremo sul do país, onde se encontram os estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná. Ocorre, contudo, que **o leite é apenas um dentre inúmeros outros produtos cujos custos de produção na agricultura familiar são inferiores aos custos da produção capitalista.** Isto é igualmente válido para a pecuária estabulada de pequenos e médios animais (em especial, aves e suínos) e para a maior parte da agricultura permanente (em especial, a fruticultura).

Por determinações que são, em parte, históricas e, em parte, geográficas (edafoclimáticas), os estados de Santa Catarina e Paraná conquistaram vantagens competitivas estruturais na suinocultura e na avicultura. Desde logo, porque o sistema alimentar mais eficiente e rentável nestas duas pecuárias se assenta no uso de rações produzidas a partir da combinação de soja e milho. E o Paraná já é suficientemente setentrional para permitir o cultivo dos dois grãos de verão na mesma terra, no mesmo ano: a soja na safra (discretamente antecipada), e o milho na safrinha (que envolve o final do verão e o início do outono). De sorte que os custos de produção da ração nos dois Estados localizados ao nosso norte imediato são menores do que os custos no Rio Grande do Sul, que se vê obrigado a importar milho, arcando com custos de transporte maiores. Além disso, toda a especialização produtiva traz consigo vantagens de escala, que se estruturalizam em empresas (com suas marcas, relações comerciais e conhecimentos tácitos), sistemas distributivos e arranjos produtivos e inovativos locais. Este é o caso, em particular, de Santa Catarina, sede de uma das maiores beneficiadora de aves e suínos do mundo e uma das maiores empresas do Brasil[[27]](#footnote-27).

Tal como já foi observado acima, por oposição, às pecuárias suína e avícola, o sistema de produção de leite de menor custo é o sistema neozelandês, que se baseia primordialmente no pastoreio complementado com alfafa e ração. E o sistema de produção a pasto solicita estabelecimentos maiores do que os estabelecimentos consistentes com o desenvolvimento das pecuárias de pequenos animais cuja maturação mais rápida é consistente com os sistemas de ração e criação em estábulos. Ora, a estrutura fundiária do Rio Grande do Sul é extremamente diversificada e a agricultura familiar encontra-se espraiada por todo o território do Estado, sendo de grande expressão na porção leste da Metade Sul, caracterizada pelo Bioma Pampa (campos nativos).

E se a porção oeste da região pampeana se caracteriza por uma estrutura fundiária mais concentrada (e, por extensão, mais compatível com a bovinocultura de corte), esta diversidade não compromete a competitividade da pecuária leiteira. Muito antes pelo contrário, como veremos na próxima seção, voltada à comparação entre a bovinocultura gaúcha e neozelandesa.

Antes de explorarmos este ponto, contudo, cabe uma última observação acerca dos diferenciais de produtividade entre as distintas bacias leiteiras estaduais. Para tanto, introduzimos o Quadro 4, reproduzido abaixo, onde resgatamos dados brutos do Censo Agropecuário 2006 com vistas a criar indicadores reveladores dos diferenciais de qualidade do produto e do grau de tecnificação da produção no Brasil e nas seis Unidades da Federação que vimos acompanhando.

Quadro 4 – Resfriadores por Estabelecimento e por volume produzido – Comparação entre UFs Selecionadas



Fonte dos Dados Brutos: Censo Agropecuário do IBGE – 2006

(\*: O volume comercializado diariamente foi calculado pela divisão da produção anual por **330** dias).

O primeiro a observar é o fato de que, enquanto menos de 3% dos estabelecimentos rurais no Brasil contam com resfriadores, esta percentagem sobe para mais de 10% no caso do Rio Grande do Sul. Entre as UFs selecionadas, apenas Santa Catarina apresenta uma percentagem mais elevada: 16,46%. Como, entretanto, Santa Catarina contava com 193.668 estabelecimentos – correspondendo a menos de 44% dos estabelecimentos agropecuários do Rio Grande do Sul no mesmo ano (441.472) - o número total de estabelecimentos com resfriadores no RS (45.699) era 43,4% maior do que o número de estabelecimentos em Santa Catarina (31.874).

Na realidade, de acordo com o Censo Agropecuário de 2006, quase um terço (31,39%) dos resfriadores de leite em estabelecimentos rurais do país estavam sediados no Rio Grande do Sul. É bem verdade que – dada a estrutura familiar da produção leiteira gaúcha – a percentagem de resfriadores **não** corresponde à percentagem do volume passível de resfriamento. Neste quesito, Minas Gerais ganha proeminência: esta UF, em 2006, contava com 30,85% da capacidade de resfriamento rural, contra 18,86% do Rio Grande do Sul em 2006. E isto porque a capacidade média dos resfriadores por estabelecimento em Minas Gerais (1.384 litros) era quase três vezes maior do que a capacidade média de armazenagem dos resfriadores no Rio Grande do Sul (476 litros). O que, mais uma vez, é revelador das diferenças nos padrões fundiários e de organização da produção dos dois Estados. Não gratuitamente, o volume médio dos resfriadores rurais em Goiás (1452 litros) e São Paulo (1304 litros) apresentam um padrão similar ao de Minas (mais de 1000 litros), enquanto Santa Catarina (412 litros) se aproxima do padrão gaúcho. O Paraná coloca-se numa posição intermediária, com uma capacidade média de resfriamento pouco superior a 600 litros por estabelecimento.

Mais importante do que as diferenças nas percentagens de estabelecimentos e no volume total de resfriamento por UF, contudo, é a relação entre o volume passível de resfriamento por dia e o volume produzido para comercialização. E isto, em primeiro lugar, porque quanto maior a capacidade de resfriamento *vis-à-vis* a produção diária, menor é o custo de transporte do leite *in natura* até o centro de beneficiamento industrial. E isto na medida em que o recolhimento do leite (e, portanto, os custos de deslocamento e transporte do leite) não precisa(m) ser **diário(s)** naquelas unidades rurais nas quais a capacidade de resfriamento supera a produção de um único dia. E tal como se pode observar na penúltima coluna do Quadro 4, acima, de acordo com o Censo Agropecuário de 2006, **apenas Rio Grande do Sul e Santa Catarina contavam com uma capacidade de resfriamento total superior a três dias do volume médio diário produzido para venda[[28]](#footnote-28)**. Esta é outra expressão da capacidade competitiva superior das duas UFs do extremo sul do Brasil, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Uma expressão que é ainda mais significativa do que o diferencial de preços ao produtor que foi objeto de análise logo após a apresentação do Quadro 2. E isto na medida em que a relação entre capacidade de resfriamento e produção diária vai além do “sintoma” (o preço ao produtor), avançando em direção às causas (maior tecnificação do produtor rural e menores custos de transporte impostos às empresas beneficiadoras) da maior produtividade do Extremo Sul na produção de leite.

1. **RS e Nova Zelândia: potencialidades similares e políticas públicas opostas**

Tal como já apontamos mais de uma vez, a pecuária leiteira mais competitiva do mundo é a neozelandesa. Esta competitividade foi conquistada a partir da constituição de um amplo e complexo sistema de governança focado no controle de qualidade e em sistemas de P&D focados na eficácia **econômica** (por oposição à eficiência tecnológica) das inovações produtivas. Para tanto, o sistema de governança e inovação da agroindústria leiteira neozelandesa busca explorar ao máximo suas sinergias com outras cadeias produtivas agroindustriais do território. Em primeiro lugar, pelo privilegiamento de investimentos capazes de proporcionar benefícios para distintas pecuárias, de sorte a garantir a diluição dos custos por cadeia e a maximizar o benefício líquido para o conjunto da sociedade. Esta estratégia mostrou-se particularmente eficiente para: 1) deprimir (via diluição) os custos da estruturação de um sistema de transporte e logística extremamente eficiente e dos dispendiosos centros de P&D básico nas áreas de zootecnia e engenharia genética; 2) gerar um eficiente e tecnologicamente sofisticado complexo “mecatrônico” voltado à produção de bens e equipamentos para o manejo, beneficiamento, conservação e transporte dos produtos das distintas pecuárias.

Mas o mais interessante para as perspectivas da bovinocultura gaúcha é que uma das inovações desenvolvidas pelo sistema de P&D neozelandês de maior potencial de alavancagem da rentabilidade conjunta das pecuárias de leite e corte via exploração de sinergias **não** se mostrou tão consistente com os padrões de organização da produção do pequeno país da Oceania quanto se mostra consistente com o padrão produtivo gaúcho. Nos referimos à integração das duas pecuárias através da cobertura das vacas de leite por raças de corte. O problema que este cruzamento busca resolver é bem conhecido das duas pecuárias. A produção de leite é estimulada pela procriação das vacas ordenhadas, mas os bezerros são de pouca valia, seja porque os machos não geram leite, seja porque as fêmeas são produtivas por mais de cinco anos. Se se adota a prática da cobertura e procriação anual, e suposta uma vida útil do plantel de 5 anos, 80% dos bezerros (a totalidade dos machos e 60% das fêmeas) deve ser descartado todos os anos.

O mesmo problema – ainda que com sinais trocados em termos de **gênero** – emerge na pecuária de corte. O macho ganha peso e matura mais rapidamente, mas as fêmeas são essenciais para garantir a reprodução do plantel. De sorte que, aproximadamente 50% da área dos estabelecimentos voltados à bovinocultura de corte é ocupada por matrizes que só vão alimentar o fluxo de caixa do estabelecimento quando sua capacidade reprodutiva (assim como a massa e o valor da carcaça) estiver em declínio.

O sistema inovativo neozelandês pesquisou durante décadas uma solução para este problema, avaliando a qualidade da carne oriunda de cruzamentos de raça de leite e de corte. E concluiu que o melhor cruzamento possível é o de vacas holandesas com touros (ou, mais especificamente, com o sêmen de touros) Angus. O macho oriundo desta cruza desenvolve bom corpo em dois anos e sua carne é particularmente bonita e saborosa. Qual o problema? Como o sistema neozelandês de avaliação e remuneração do produtor de leite se baseia no volume de **sólidos** (gordura e proteína) presente em um litro de leite, as duas raças mais valorizadas pelos produtores locais são a Jersey e a Kiwi Cross (uma mistura de Holandês e Jersey). E estas duas raças não se mostram particularmente adequadas à cruzamentos voltados à integração da pecuária leiteira com a de corte. A Jersey é uma vaca pequena, que não aceita a cobertura com as melhores raças de corte, caracterizadas pelo tamanho dos animais. E a Kiwi Cross – ela mesma uma mistura de raças – não responde tão bem quanto a Holandesa a cruzamentos com raças de corte; tanto no que diz respeito ao tempo de maturação do animal, quanto da qualidade de sua carne.

Ora, ao contrário da Nova Zelândia, o leite adquirido ao produtor no Brasil é avaliado pelo volume, e não por massa sólida. E no quesito volume a raça Holandesa é imbatível e particularmente consistente com as condições edafoclimáticas do Rio Grande do Sul. De outro lado, a bovinocultura de corte do Estado vem privilegiando o Angus de forma crescente. E a tecnologia de aproveitamento da sinergia das duas raças existe há quase duas décadas e sua implantação é livre de qualquer custo. Não obstante, desconhecemos qualquer experiência de implantação do sistema de integração das duas pecuárias no Rio Grande do Sul.

E não é gratuito: ao contrário da Nova Zelândia – onde o planejamento do desenvolvimento de suas cadeias agroindustriais é realizado de forma sistêmica e integrada por parte do setor público[[29]](#footnote-29) – o mesmo não acontece no Rio Grande do Sul. No nosso caso, agricultura e indústria ainda são pensadas em separado. Aliás, contamos com duas Secretarias da Agricultura; uma para atender o “agronegócio” (Secretaria da Agricultura, Pecuária e Agronegócio) e outra para atender a agricultura familiar (Secretaria do Desenvolvimento Agrário). O que já implica pretender que a agricultura familiar apresente capacidade distinta – presumivelmente inferior - de desenvolvimento enquanto negócio mercantil, enquanto empreendimento rentável.

A Secretaria do Desenvolvimento e Promoção do Investimento é uma terceira, distinta das duas que tratam de assuntos rurais. A ela se subordina a Agência Gaúcha de Desenvolvimento Industrial, voltada à promoção de investimentos, com ênfase no **setor** **secundário** e, em particular, nos **setores** de “ponta tecnológica”. Vale dizer: na gestão do desenvolvimento econômico no Rio Grande do Sul, o recorte **setorial** continua prevalecendo sobre o recorte por **cadeias** e **arranjos** **produtivos** locais e/ou regionais.

E há uma quarta Secretaria de Estado voltada ao Planejamento, que é pensada, essencialmente, como produtora e cogestora (junto à Secretaria da Fazenda) do orçamento público. Também é da responsabilidade (formalmente, equivalente, mas, de fato, secundária), da Secretaria do Planejamento projetar e planejar o desenvolvimento territorial, enfrentando as desigualdades regionais. O que – pretende-se – seria possível de ser feito a partir com o apoio de estruturas regionalizadas de Planejamento, os Conselhos Regionais de Desenvolvimento ou COREDES. Os quais, por sua vez, não têm qualquer ingerência sobre as políticas públicas estaduais para a agricultura e a indústria. Nem sobre o planejamento do desenvolvimento territorial do Estado como um todo.

Do nosso ponto de vista, esta divisão do trabalho da gestão da Agricultura Familiar, do Agronegócio, da Indústria e do Desenvolvimento Regional é particularmente problemática na medida em que (tal como procuramos demonstrar no primeiro capítulo deste trabalho) **toda e qualquer agroindústria** - por oposição àqueles Arranjos Produtivos estritamente Locais– **se estrutura regionalmente** e, em última instância, define a dinâmica econômica passada e futura dos territórios onde se enraíza. No limite, a própria determinação/delimitação das regiões é função da espacialidade objetiva das principais cadeias agroindustriais no interior de um território nacional ou de uma unidade federada.

Como se não bastasse a dispersão da gestão pública do sistema agroindustrial em geral, ainda não contamos com qualquer instituição pública ou de parceria público-privada responsável pela governança e planejamento da cadeia leiteira em particular[[30]](#footnote-30). Aliás, não contamos com qualquer diretriz estratégica para o desenvolvimento da cadeia, seja de plano territorial, seja de mercado foco, seja de qualificação da produção primária ou industrial. Neste quadro, chega a ser surpreendente a boa performance (*vis-à-vis* as demais Unidades da Federação) da economia gaúcha na produção de leite e derivados. E – pelo contrário – não é surpreendente a grande distância que ainda nos encontramos de vários indicadores de produção e produtividade no setor de lácteos da Nova Zelândia, a despeito das similaridades de manejo (alimentação a pasto) e de características edafoclimáticas dos territórios.

O Quadro 5, abaixo, busca sintetizar estas similaridades e diferença. Tal como se observa no mesmo, a Nova Zelândia produz seis vezes mais leite do que o Rio Grande do Sul, a despeito do país oceânico contar com aproximadamente um vigésimo do número de estabelecimentos do Rio Grande do Sul (11.630 x 205.158) os quais, por sua vez, ocupam um território que equivale a pouco mais de 15% do território ocupado pelos estabelecimentos “leiteiros” no RS.

No cerne desta diferença encontra-se o grau de especialização dos estabelecimentos na Nova Zelândia e no Rio Grande do Sul (e, como via de regra, no conjunto do Brasil). No pequeno país da Oceânia, os estabelecimentos rurais que produzem leite raramente produzem outra mercadoria. Mesmo a complementação alimentar do gado (usual, ainda que de forma marginal) não é, como regra geral, produzida no estabelecimento leiteiro. Na realidade, há todo um conjunto de estabelecimentos rurais que se voltam essencialmente à produção de feno e cereais para a ração do gado leiteiro e de corte. Assim, os estabelecimentos voltados exclusivamente à produção de leite apresentam uma produtividade por hectare extraordinariamente elevada. De fato, **enquanto os estabelecimentos leiteiros neozelandeses contam com 2,77 vacas por hectare, os estabelecimentos produtores de leite no Rio Grande do Sul contam com 0,11 vacas por hectare.**

De outro lado, a produção de leite por animal é surpreendentemente similar no Rio Grande do Sul e na Nova Zelândia. A produção média anual de leite por animal na Nova Zelândia não chegava a 4 mil litros ano em 2006; apenas 35,22% superior à produtividade média por animal no Rio Grande do Sul, de 2,5 mil litros.

Quadro 5 – Indicadores Selecionados da Produção de Leite no Rio Grande do Sul e na Nova Zelândia

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil e da Nova Zelândia

Em suma: a diferença fundamental das duas pecuárias leiteiras encontra-se no padrão de organização e divisão do trabalho no campo. A agricultura familiar gaúcha e brasileira caracteriza-se pela diversificação produtiva, **e as políticas públicas, como regra geral, estimulam esta diversidade em detrimento da especialização. O resultado é um índice de aproveitamento de área (0,11 vacas por hectare) que é tão baixo quanto enganoso.** Na realidade a produtividade do solo no Brasil **não** pode ser avaliada por um único produto, pois – malgrado raras e honrosas exceções – mesmo os estabelecimentos classificados como “especializados” no Censo Agropecuário não produzem apenas leite, mas um leque relativamente diversificado de produtos, seja para o mercado, seja para o consumo dos próprios produtores.

De outro lado, se a **produtividade da terra** encontra-se subestimada (pois teria de levar em consideração o valor da produção do conjunto dos bens oriundos de uma mesma área), a recusa à especializaçao envolve, sem dúvida, uma **perda de produtividade para a cadeia como um todo**. Em primeiro lugar, porque a dispersão de atividades deprime o desenvolvimento de competências e amplia o tempo ocioso associado ao deslocamento entre tarefas marcadas por padrões laborantes muito distintos[[31]](#footnote-31). Além disso, a dispersão de produtores amplia significativamente os custos com transporte e controle de qualidade da matéria-prima. Na realidade, a excessiva dispersão dos ofertantes virtualmente inviabiliza um controle de qualidade eficiente, com consequências deletérias para a reputação do produto regional no mercado nacional e global. O que, mais uma vez, deprime o valor agregado – e, por extensão, a produtividade – da cadeia.

A boa notícia é a surpreendente proximidade da produção de leite por vaca no Rio Grande do Sul e na Nova Zelândia. A base desta similaridade encontra-se, sem sombra de dúvida, no sistema de alimentação a pasto. Este é o sistema de produção de custo mínimo; mas **não** é o sistema de máxima produtividade **por** **animal**.

O gado vacum estabulado e alimentado com ração apresenta uma produtividade **por animal** muito superior. Este é o padrão da produção leiteira européia e norte-americana. Mas, neste padrão produtivo, os custos sobem mais do que proporcionalmente à produtividade. De sorte que o rendimento por unidade de investimento – vale dizer, a produtividade que importa: a produtividade do capital! - é deprimido. E quando isto ocorre, impõe-se uma decisão estratégica no plano das políticas públicas dos países centrais: ou abandona-se o objetivo da plena soberania alimentar, deprimindo a pressão para a sobre-utilização dos recursos naturais na Europa e nos EUA; ou há que conceder subsídios aos agricultores para compensar a baixa produtividade derivada da sobre-exploração do solo nacional pelo apego estrito à política de segurança alimentar.

Os indicadores de produção por animal e por área - as medidas **físicas** de produtividade – são sempre mais baixos na pecuária leiteira alimentada *vis-à-vis* a pecuária leiteira estabulada. Mas a convergência entre Rio Grande do Sul e Nova Zelância é menor do que os dados deixam transparecer.

No caso da produtividade por animal, vários elementos levam à sobrestimação dos indicadores para o RS quando comparados com os indicadores da NZ. O primeiro é a prevalência do gado Holandês entre nós, por oposição ao gado Jersey ou Kiwi que caracteriza a Nova Zelândia. O gado Holandês gera um volume maior, mas seu leite contém relativamente menos sólidos (gordura, proteína e lactose) do que o gado neozelandês. Além disso, o manejo do gado leiteiro na Nova Zelândia é tal que a produção de leite só é plena em 270 dias do ano, ocorrendo a virtual paralisação da produção durante os dois meses mais frios do inverno. Se levamos em consideração estas discrepâncias, a diferença de produtividade por vaca cresce significativamente. Acreditamos que a produtividade por vaca deva ser pelo menos duas vezes maior na Nova Zelândia do que no Rio Grande do Sul. O que – insista-se – dados a distância abissal em termos de assistência técnica qualificada e políticas públicas de apoio ao desenvolvimento da cadeia e qualificação e especialização dos produtores rurais **é uma diferença muito pouco significativa.**

O discreto diferencial de produtividade por vaca entre territórios tão díspares, seja no que diz respeito à qualificação (formal e informal) dos trabalhadores nos distintos elos da cadeia leiteira, seja no que diz respeito às políticas públicas de apoio ao desenvolvimento da mesma, é a expressão do investimento e tecnificação da agricultura familiar associado ao PRONAF-Investimento e à ampla capilaridade do sistema bancário creditício público e cooperativo no Estado. Tal como pudemos observar no Quadro 4 (apresentado e discutido na seção anterior) apenas Rio Grande do Sul e Santa Catarina contavam, em 2006, com um potencial de resfriamento superior à produção de três dias de ordenha[[32]](#footnote-32). Os desdobramentos desta capacidade de resfriamento sobre a qualidade do produto e os custos de produção são sobejamente conhecidos e se encontram no centro da excepcional competitividade da produção leiteira no Rio Grande do Sul. **Com investimentos relativamente pequenos, poderíamos passar a apresentar uma produtividade por vaca similar à neo-zelandesa. Por que não o fazemos?**

1. **Governança e Capital Social: os dois principais gargalos da produção leiteira gaúcha**

Nas duas primeiras seções deste capítulo, procuramos demonstrar que o Rio Grande do Sul apresenta vantagens competitivas estruturais na produção de leite. Na terceira seção, exploramos as similaridades fundiárias e edafoclimáticas do Rio Grande do Sul com a Nova Zelândia. Por fim, procuramos demonstrar que contamos com uma combinação de recursos naturais, genética animal (gado Holandês & Angus) e sistema de financiamento (via PRONAF, Bancos Públicos e Cooperativismo de Crédito). O que nos habilitaria para disputar o mercado mundial como maior exportador de lácteos do mundo.O que impõe e empresta centralidade a uma nova questão: o que nos impede de realizar esta potencialidade? Onde se encontram os **gargalos** que acicatam a produção e com a intenção de demonstrar que a produtividade leiteira no Rio Grande do Sul em particular? E qual o gargalo econômico mais “apertado”, que circunscreve e define o fluxo de renda e o padrão de crescimento da cadeia? Este é o objeto desta última seção.

Ora, a determinação e hierarquização dos gargalos pressupõe a adequada compreensão das peculiaridades – e, por extensão, dos desafios específicos – da cadeia produtiva sob consideração. Tal como observamos anteriormente, a produção leiteira apresenta algumas especificidades técnicas que vão se expressar na maior intensidade do uso do fator trabalho *vis-à-vis* o fator terra. Mas esta não é sua única particularidade. Na realidade, o uso intensivo de mão-de-obra é comum a outras atividades, como a pecuária de pequenos animais (estabulada), a horticultura, a floricultura e a fruticultura. **Mais, até, do que ser uma cultura intensiva em mão-de-obra, o que caracteriza a pecuária leiteira é ser intensiva em transporte.**

Afinal, ao contrário de outras culturas intensivas em mão-de-obra como a fruticultura (que, usualmente, só demanda transporte uma vez no ano), a produção leiteira exige transporte virtualmente cotidiano. A demanda de transporte das demais culturas agropecuárias intensivas em mão-de-obra – como suinocultura, avicultura, horticultura, etc. – varia de forma aparentemente aleatória entre os dois extremos representados pelo leite e pela fruticultura. E isto na medida em que nas demais culturas (ao contrário do leite) é possível (e economicamente racional) “sazonalizar” a maturação da produção, de sorte a maximizar o volume embarcado em cada operação e minimizar os custos de administração, fiscalização e transporte da cadeia agroindustrial.

No caso do leite, a “sazonalização” da produção é rigorosamente impossível, pois a ordenha **diária** é condição *sine qua non*  da sustenação da produção de leite. É bem verdade, que o fato da **produção** ser diuturna não se desdobra em qualquer imposição de **coleta** diuturna. **Mas todos os mecanismos de depressão dos custos de transporte impõem a emergência de novos custos.** Quanto maior o espaçamento entre as coletas, maiores os custos do produtor rural com energia elétrica e com a manutenção (física e financeira) de equipamentos de refrigeração e de estabilização da qualidade do leite.

Vale dizer: os custos de transporte e de conservação (que inclui a refrigeração, mas não se restringe à mesma) do leite até a entrega do mesmo na indústria beneficiadora formam uma unidade e devem ser administrados conjuntamente se se almeja minimizar o custo de produção e maximizar o valor agregado (o excedente) sobre o preço do leite entregue para beneficiamento.

O mais importante para a análise em curso é que estes custos: 1) variam significativamente de produtor para produtor; 2) são determinados primordialmente pelo padrão de organização e distribuição espacial da bacia leiteira. Em suma: cada produtor índividual tem um custo distinto, mas este custo não é definido indivdualmente (pela competência gerencial de cada produtor), mas socialmente (pela distribuição geográfica dos produtores na bacia leiteira). Assim é que a diversidade de custos de transporte/armazenamento é determinada pelo fato destes serem função da distância (necessariamente heterogênea) entre cada estabelecimento rural e a planta de beneficiamento. A prevalência do padrão organizacional sobre a diversidade se explica pelo fato de que, quanto maior o número de produtores numa mesma “linha de coleta”, maior a proximidade entre os estabelecimentos e tanto menores serão os custos de transporte que incidem sobre cada produtor individual[[33]](#footnote-33).

Mas se os custos de transporte e armazenamento são heterogêneos, a rentabilidade de cada estabelecimento deveria variar significativamente, expressando-se no pagamento de preços distintos ao produtor, a depender do custo de coleta que cada um impõe ao sistema. O pagamento de um preço único aos produtores – que é o padrão corrente entre cooperativas - é fruto de uma socialização de ganhos e perdas pelo reconhecimento do caráter necessariamente “sistêmico e coletivo” de uma bacia leiteira.

Esta particularidade “técnica” se desdobra em um grave problema político-gerencial. Tal como o demonstrou Bialoskorski (2004), o que caracteriza as cooperativas em geral - à diferença das sociedades anônimas – é que, nem o excedente, nem o capital acumulado da cooperativa, é distribuído proporcionalmente à contribuição econômica de cada produtor. Donde emergem conflitos entre os produtores mais competitivos (que tendem a abandonar a organização cooperativa sempre que se aprofunda seu diferencial de custos com os demais) e os produtores cooperados marginais, cuja hegemonia numérica corresponde, via de regra, à hegemonia política. A solução usual para este descompasso entre produtividade e ganho - que, pelos motivos apontados acima, é rigorosamente estrutural na atividade leiteira! – é a minimização das sobras e sua distribuição imediata (por oposição à acumulação) proporcionalmente ao volume de negócios de cada cooperado no ano contábil. O que, por sua vez, tende a fragilizar financeiramente as cooperativas, muito dependentes de alavancagem. Enfrentar esta fragilidade, só é possível pelo aprofundamento da desigualdade entre contribuição e recebimento, ou pela estruturação de um sistema de governança assentado na transparência e no controle e administração coletivos dos desequilíbrios entre contribuição e recebimento.

O que importa entender é que – mais até do que nas demais atividades rurais, inclusive naquelas mais consistentes com a organização familiar - **a rentabilidade do conjunto dos elos rurais da cadeia leiteira (produtores, cooperativas e transportadores) é função precípua da** governança **e do capital social acumulado no interior da cadeia.** Ora, tal como apontamos anteriormente, o Rio Grande do Sul carece de um sistema de governança da cadeia leiteira minimamente articulado. As duas organizações protagonistas do débil sistema de governança no Estado desde os anos 40 do século passado, a DEAL-CORLAC[[34]](#footnote-34) e a CCGL[[35]](#footnote-35) foram privatizadas nos anos 90.

A crise da CORLAC público-estatal, da primeira CCGL[[36]](#footnote-36), e, posteriormente, da Corlac-Cooperativa vai se desdobrar na emergência do principal gargalo que acicata o crescimento da agroindústria láctea no Estado: **o gargalo da governança e do planejamento participativo.** E a este gargalo é tão grave que ele chega a comprometer o protagonismo do Rio Grande do Sul na área, a despeito de suas vantagens competitivas estruturais.

Tal como vimos (sem detalhar ou analisar os determinantes) no Quadro 2 (página 19) as taxas de crescimento anuais da **quantidade** **produzida** e do **valor** da produção de leite entre 1997/98 e 2010/12 em Santa Catarina (8,54% a.a. e 19,95% a.a., respectivamente), **e no** Paraná (6,65% a.a. e 16,8% a.a, respectivamente) foram superiores às taxas de crescimento anuais da quantidade produzida e do valor da produção de leite no Rio Grande do Sul (5,45% a.a. e 14,98% a.a., respectivamente). Este diferencial de crescimento, associado ao diferencial de preço imanente à maior proximidade dos estados ao norte imediato do RS no atendimento do mercado do centro do país, vai determinar que, **a despeito do Rio Grande do Sul preservar a segunda posição no quesito volume de leite produzido por ano, ao final da primeira década do século XXI o Paraná já ultrapassava o Rio Grande do Sul em termos de valor da produção de leite**. ***vis-à-vis* o Rio Grande do Sul.** Por quê?

Para além dos três determinantes da crescente participação do extremo sul no mercado de lácteos anunciados na segunda seção deste capítulo (estrutura fundiária, características edafoclimáticas e expansão da demanda nacional de lácteos) emerge uma quarta determinação, que diferencia a dinâmica gaúcha da catarinense e paranaense: **o** **protagonismo das Cooperativas Agroindustriais (com ênfase nas cooperativas do sudoeste paranaense, tais como Copavel, Lar e C-Vale) e dos grandes grupos empresariais processadores de proteína animal (com ênfase na Brasil Foods, que se originou da fusão das duas maiores empresas agroindustriais catarinenses, Sadia e Perdigão) no processo de reconversão produtiva rural dos territórios sob sua influência em direção a atividades de maior valor agregado por unidade de área.**

A despeito do Rio Grande do Sul ainda ser o segundo Estado em produção inspecionada (15,44%) e apesar de sermos o Estado com o maior potencial competitivo, falta-nos algo que abunda nos dois outros Estados do Sul: **governança regional, liderança estratégica e solidariedade público-privada na gestão do desenvolvimento da nossa agroindústria.** **De sorte que,** **a despeito do interesse manifesto pelos mais distintos grupos empresariais do Brasil e do mundo pelo segmento lácteo no Rio Grande do Sul, a carência de uma política eficaz de apoio ao setor tem determinado a perda relativa de nossa participação no mercado nacional *vis-à-vis* os Estados do sul situados logo ao nosso norte.**

Até certo ponto (e contraditoriamente), nossas carências no plano da governança regional estão associadas ao pioneirismo do Rio Grande do Sul no desenvolvimento de sistemas agroindustriais modernos articulados a partir de cooperativas de produtores rurais. Como regra geral, os pioneiros aprendem errando, enquanto os seguidores aprendem com os erros dos pioneiros.

Ora, o Rio Grande do Sul foi pioneiro, não apenas no desenvolvimento do cooperativismo agrícola[[37]](#footnote-37), mas, igualmente bem, na modernização da agricultura (“revolução verde”) associada à mecanização do cultivo e colheita, irrigação (arroz) introdução de adubos e defensivos químicos, assim como de novos produtos e cultivares (onde se destaca a soja). Na realidade – como bem observa Benetti (1984) – a modernização da agropecuária brasileira iniciada no final dos anos 50 se realizou através das cooperativas. De acordo com a autora, ao longo dos anos 60 e 70,

“a intervenção do Estado na agricultura ocorre[u] preferencialmente sob a forma de incentivos àprodução privada mediante o uso das políticas de crédito, de preços e tributária. Ao mesmo tempo, o Estado concebe as cooperativas como veículos de sua política de incentivos às atividades agrícolas. Dadas as funções e articulações formais com órgãos estatais de desenvolvimento, as cooperativas poderiam, nesse sentido, ser consideradas como ‘quase agências’ públicas de fomento à produção primária.” (Benetti, 1984, p. 166).

Ora, o pioneirismo “casado” do Rio Grande do Sul no desenvolvimento do cooperativismo rural e na modernização da produção agropecuária (nos termos da “Revolução Verde”) induzida por crédito farto e políticas de apoio à acumulação, diversificação e complexificação das estruturas produtivas das cooperativas, vai se resolver na grave crise financeira destas instituições em meados dos anos 80. É bem verdade que este processo não é exclusivo do Rio Grande do Sul. Mas ele será exponenciado no Estado em função de um conjunto de circunstâncias. Em primeiro lugar, pelo fato de que a capitalização das cooperativas gaúchas pela via da ampliação do número de associados (e, por extensão, dos territórios de abrangência das Cooperativas) via-se limitada pelo esgotamento da fronteira agrícola estadual e pela ampla difusão deste padrão de organização dos produtores no Rio Grande do Sul na emergência da nossa “Revolução Verde”.

A importância deste ponto encontra-se no fato de que, por circunscrições legais, a acumulação das cooperativas *enquanto pessoas jurídicas* não gera um patrimônio para o sócio proporcionalmente à sua participação nos negócios. Assim, os produtores mais capitalizados de maior produtividade são, usualmente, resistentes à acumulação das sobras, privilegiando sua distribuição imediata entre os sócios. Evidentemente, se a estratégia privilegiada pelos produtores (familiares) mais capitalizados for vitoriosa, **a cooperativa só poderá acumular se tomar financiamento externo; o que impõe um risco crescente ao empreendimento.**

Sem dúvida, é possível resistir à pressão dos sócios mais capitalizados, conscientizando-os para a importância da sobrevivência da cooperativa para a consecução de seus próprios objetivos de ganho patrimonial *no longo prazo.* Mas esta conscientização será tão mais difícil quanto mais disseminado for o sistema cooperativista e maior for a concorrência entre cada organização (inclusive organizações estritamente privadas, que focam nos produtores de menor custo e maior qualidade) pela atração de novos fornecedores via diferenciação de preços. E como o sistema cooperativista gaúcho é um dos mais antigos do país, era também um dos sistemas mais disseminados nos anos 70 e 80 do século passado e um dos quais o grau de concorrência interna era particularmente elevado.

Assim, ao longo do “Milagre”, a alavancagem bancária das cooperativas gaúchas será levada ao paroxismo, o que virtualmente inviabiliza o resgate do sistema na década subsequente, marcada pelos desdobramentos políticos da “Crise do Milagre”[[38]](#footnote-38). Estes desdobramentos vão ter duas expressões centrais: 1) a maior seletividade das políticas redistributivas do Estado, com o crescente privilegiamento dos interesses bancário-financeiros (credores) em detrimento dos interesses produtivos (devedores) em geral e dos interesses produtivos de menor rentabilidade estrutural (como o pequeno e médio agronegócio, organizados em torno das cooperativas agropastoris); e 2) a democratização gradual do espaço político nacional, inaugurada com as eleições diretas para governadores da UFs, que se faz acompanhar de uma crescente **delegação** **formal** de responsabilidades políticas e funcionais para os entes federados **sem** o correspondente **repasse** **de** **recursos** para os mesmos.

Ora, os mesmos fatores que determinaram a precocidade do Rio Grande do Sul na ocupação do território (esgotamento da fronteira agrícola) e no desenvolvimento de um sistema cooperativo pioneiro no processo de modernização da agropecuária estão na raiz da – igualmente “precoce” – crise fiscal do Estado. Na verdade, o Rio Grande do Sul constitui um sistema público estadual já durante a Primeira República. O que tem pesadas consequências no que diz respeito ao equilíbrio fiscal do setor público, pressionado por uma folha de pagamento de funcionários públicos ativos e inativos e de pensionistas que não tem equivalente em nenhuma outra Unidade da Federação[[39]](#footnote-39). Além disso, em função mesmo de uma longa tradição de embates políticos, a redemocratização vai gerar uma consequência tão inesperada quanto perene: **desde as primeiras eleições para governador na crise da Ditadura Militar (marcadas pela divisão da oposição e pela ausência de segundo turno, que conduziu à eleição de Jair Soares, do extinto PDS), até os dias atuais, nenhum governador foi reeleito ou conseguiu eleger seu sucessor do mesmo partido ou da mesma frente partidária.**

Esta crônica incapacidade para fazer o sucessor é, do nosso ponto de vista, a expressão mais contundente da crise financeira e fiscal do Estado, que retira eficácia de toda e qualquer política pública, pois todas são implementadas (quando o são!) com recursos insuficientes. Mas o resultado se transforma em um novo problema: nos marcos de um Estado cujo ambiente político sempre foi muito conflituoso, a solução de continuidade dos governos aprofunda a descontinuidade e inconclusão de toda e qualquer política para qualquer setor ou cadeia produtiva. E a cadeia do leite não é uma exceção. Assim, os governos Alceu Collares e Olívio Dutra procuraram apoiar as cooperativas e os pequenos laticínios de capital local, mas sem uma estratégia clara ou unificada de ação. Entre estes dois governos, houve a gestão Brito, pautada na modernização da matriz industrial gaúcha, e que não via a agroindústria do leite como uma prioridade em qualquer sentido. Nas gestões de Germano Rigotto e Yeda Crusius, a política de apoio à cadeia objetivou-se através da atração de uma grande planta da Nestlé (originalmente associada à Cooperativa neo-zelandesa Fonterra) na região noroeste. As vantagens fiscais concedidas a organizações multinacionais geraram reação entre os laticínios regionais, fortalecendo a Associação das Pequenas Indústrias de Laticínios do Rio Grande do Sul (APIL) e impulsionando a retomada das operações da CCGL.

Em suma: as vantagens competitivas do Rio Grande do Sul em relação às demais UFs já foi devidamente apreendida por dois dos maiores *players* na cadeia de laticínios do mundo: Nestlé e Fonterra. A bem da verdade, esta percepção é antiga dentre os grupos empresarias internacionais e locais. Na crise do cooperativismo gaúcho dos anos 80, inúmeros equipamentos e linhas de produção foram postas á venda. Mas nenhum atraiu tanto interesse quanto a CCGL, adquirida pela Avipal. E a história de sucesso da Bom Gosto – um empreendimento de Tapejara que se tornou uma das maiores marcas de leite do Brasil – é apenas mais uma dentre as diversas expressões da competitividade do Estado nesta cadeia.

Não obstante, nossos problemas de governança são graves e vem minando de forma crescente o capital social e a confiança que os distintos elos da cadeia têm com relação aos demais. Não gratuitamente, pesquisa realizada pelo Governo do Estado[[40]](#footnote-40) e coordenada e editada pela Fundação de Economia e Estatística acerca da acumulação de capital social em distintas cadeias agroindustriais do Estado revelou que a cadeia leiteira é aquela que apresenta os menores níveis de confiança (em relação à qualidade dos bens e serviços recebidos), de conhecimento recíproco (acerca das condições de vida dos agentes que atuam nos distintos elos) e a maior distância entre a distribuição de benefícios percebida atualmente e aquela que seria considerada “justa” pela maioria[[41]](#footnote-41).

A criação do Instituto Gaúcho do Leite (IGL) no governo Tarso é – sem dúvida – uma tentativa meritória de construção de um instrumento de regualação e concertação de políticas com abrangência estadual. Infelizmente, porém, a oposição do Sindicato das Indústrias de Laticínios e Produtos Derivados do Estado do Rio Grande do Sul à proposta governamental do sistema de gestão do Fundo Estadual do Leite pelo IGL deixa dúvidas acerca da capacidade operativa real desta nova organização que se propõe a contribuir para a superação do nosso gargalo maior: falta de projeto, falta de governança, falta de solidariedade, falta de capital social.

B I B L I O G R A F I A

BENETTI, M. (1984). Elementos para a discussão das relações entre Estado e Cooperativismo. Ensaios FEE. Porto Alegre 5 (2). Disponível em <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewFile/469/705>

BENETTI, M. (1985). “Endividamento e Crise no Cooperativismo Empresarial do Rio Grande do Sul: Análise do Caso FECOTRIGO/CENTRALSUL – 1975-83. Ensaios FEE. Porto Alegre: FEE 6 (2). Disponível em:. <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewFile/934/1224>

BIALOSKORSKI NETO, S. (2004) Economia das Organizações Cooperativas: uma análise da influência da cultura e das instituições. Ribeirão Preto: USP (Tese Livre Docência. Disp. <http://www.fundace.org.br/cooperativismo/tese_sigismundo.pdf>)

CARVALHO, V. R. (2002) Indústria de laticínios no Rio Grande do Sul: um panorama após o movimento de fusões e aquisições. In: 1o Encontro de Economia Gaúcha, 2002, Porto Alegre, RS. Anais do 1o Encontro de Economia Gaúcha. Porto Alegre: PUC / FEE (<http://www.fee.tche.br/sitefee/download/eeg/1/mesa_10_carvalho.pdf>)

LEITE, J. L. B. et al. (2008) *Comércio Internacional de Lácteos.* Juiz de Fora: Editora Templo.

PAIVA, C. A. (2013). “(2004). Capital Social, Comunidade, Democracia e o Planejamento do Desenvolvimento no Rio Grande do Sul. In: WITTMANN, M. e RAMOS, M. (orgs.) *Desenvolvimento Regional: Capital Social, Redes e Planejamento*. Santa Cruz do Sul: Edunisc.

PAIVA, C. A. (2013a). Fundamentos da Análise e do Planejamento de Economias Regionais. Foz do Iguaçu: Editora Parque Itaipu.

VILLWOCK, L. H. et al. SCHUMPETER, J. ([1912]1982) *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, (Os Economistas).

**ESTRUTURA PRODUTIVA REGIONAL E A COMPETITIVIDADE DO COREDE CELEIRO NA PRODUÇÃO DE LÁCTEOS NO RS**

Carlos Águedo Paiva[[42]](#footnote-42)

Allan Lemos Rocha[[43]](#footnote-43)

Gustavo Thomas[[44]](#footnote-44)

Tal como vimos no capítulo anterior, o Rio Grande do Sul apresenta vantagens competitivas estruturais na produção de lácteos. Estas vantagens estão assentadas em três alicerces: 1) a expressão da agricultura familiar na “Metade Norte” e em determinados territórios da “Metade Sul”; 2) a insularidade, que permite a reprodução virtualmente integral dos padrões produtivos, do banco genético, do *know-how* e dos padrões de administração da produção leiteira mais produtiva do mundo: a neozelandesa; 3) relativa carência de alternativas – e, por extensão, de custo de oportunidade – de maior rentabilidade para o pequeno produtor, dadas as vantagens estruturais de Santa Catarina e Paraná nas pecuárias intensivas em ração. Esta última “vantagem” parece ser – e, num certo sentido, de fato é – uma desvantagem. Mas esta desvantagem se desdobra em vantagem, pois a falta de alternativas se desdobra na tolerância do produtor rural a um preço menor do que nos demais estados. O que atrai empresas industriais para cá. Em busca de uma oferta de qualidade com preço menor do que em São Paulo, Minas e Goiás. Santa Catarina e Paraná preferem frango e suíno. Logo, “o leite é nosso”. Trata-se de almejá-lo. Ou não.

Se entendemos que a soja – como de resto, virtualmente todos os grãos, com exceção do arroz irrigado - é inconsistente com a pequena propriedade e irracional no minifúndio familiar, fica fácil entender que nos deparamos com a seguinte opção na porção noroeste da Metade Norte: 1) êxodo rural, concentração fundiária e desindustrialização urbana (pois os chineses querem a soja in natura e o setor de máquinas vai se espraiar pelo Brasil), ou 2) reconversão produtiva em direção ao leite, agregação de valor ao leite e estruturação de um novo sistema produtivo local – incluindo desde máquinas de ordenha a sistemas de análise e avaliação instantânea da qualidade do produto com base nos lácteos de estrutura e expressão econômica similar à neozelandesa.

Qual o principal limitador competitivo do Rio Grande do Sul? Este limitador deve existir. Afinal, a despeito das vantagens competitivas evidentes do Estado, a produção de Santa Catarina e Paraná vem crescendo a taxas mais elevadas. Por quê? ... Tal como vimos, nosso principal “déficit competitivo” é governança.

Avaliar a competitividade do Celeiro na cadeia envolveria, portanto, três movimentos: 1) avaliar a consistência da estrutura fundiária e edafoclimática da região para a produção de leite; 2) avaliar o grau de desenvolvimento relativo (comparado às demais regiões do Rio Grande do Sul) da cadeia do leite no território; e 3) determinar uma estratégia de ação (e, por extensão, uma estratégia de governança) compatível com as funções que uma entidade como a AGEL – a principal “vantagem competitiva” evidente do Celeiro – poderia assumir. Estes são, exatamente, os objetivos das próximas seções deste capítulo final.

1. **A estrutura produtiva de lácteos do Corede Celeiro no contexto do Rio Grande do Sul**

**1.1. A distribuição da produção leiteira gaúcha entre os Coredes e o papel do Celeiro**

O Corede Celeiro localiza-se no extremo norte do Estado, próximo ao Vale do Rio Uruguai, em um território marcado por terras mais dobradas e menos propícias à lavoura do que as terras do Planalto propriamente dito e apresenta uma estrutura fundiária marcada pela pequena propriedade, que é mais consistente com a produção leiteira. Não gratuitamente, como se observa no Quadro 1, abaixo, o Celeiro apresenta uma participação na produção leiteira do Estado do Rio Grande do Sul (6,64%) significativamente superior à sua participação no VAB agropecuário (3,00%), na área dos estabelecimentos rurais do Estado (1,83%), no número de estabelecimentos rurais do RS (4,38%), e na participação nas populações total (1,32%) e rural (3,76%). Este descompasso entre participação na produção de leite, VAB agropecuária e população total é a expressão das vantagens competitivas estruturais associadas à estrutura fundiária e à topografia da região.

Quadro 1 - Estrutura Demográfica, VAB Agropecuário Produção de Leite nos Coredes no RS

# 

Fonte dos Dados Brutos: IBGE - Censo Demográfico 2010 (População Total e Rural), Censo Agropecuário 2006/7 (Área e Número de Estabelecimentos Rurais), Contas Regionais (VAB Agropecuário Médio 2009-2011) e Pesquisa Pecuária Municipal (Produção Média de Leite em Mil Litros entre 2009 e 2011).

Tal como se pode observar no quadro abaixo, o tamanho médio do estabelecimento rural na região Celeiro (19,21 hectares) é inferior ao tamanho médio do estabelecimento da Macrorregião Noroeste (28,54 hectares) e menos da metade do estabelecimento médio do Rio Grande do Sul (46,04 hectares)[[45]](#footnote-45). De outro lado, é digno de nota que o número médio de habitantes por estabelecimento na região Celeiro (3,1) encontre-se próxima à média estadual (3,61), a despeito da densidade demográfica rural (avaliada pela relação entre população rural e a área total dos estabelecimentos agropecuários) do Celeiro (16,15 hab/km2) supere significativa a densidade média estadual (7,84 hab/km2) assim como a densidade média da Macrorregião Noroeste (10,51 hab/km2).

Quadro 2 - Estrutura Fundiária, Densidade Demográfica Rural e Estrutura da Produção Leiteira no Rio Grande do Sul e em Regiões Selecionadas do Estado.

# 

# Fonte dos Dados Brutos: IBGE - Censo Demográfico 2010 (População Rural), Censo Agropecuário 2006/7 (Área e Número de Estabelecimentos Rurais), Contas Regionais (VAB Agropecuário Médio 2009-2011) e Pesquisa Pecuária Municipal (Quantidade Produzida e Valores Médios da Produção de Leite entre 2009 e 2011).

O desdobramento (simultaneamente, lógico e empírico) desta peculiar estrutura fundiária e demográfica são os elevados Quocientes Locacionais[[46]](#footnote-46) da produção leiteira na região Celeiro. Calculamos e apresentamos no Quadro 2, acima, seis distintos QLs da produção leiteira nos Coredes gaúchos entre os anos 2009 e 2011 (os últimos para os quais há dados consolidados). Tomemos por exemplo os QLs litros / área e valor / área. O Corede Celeiro foi responsável por 6,64% da quantidade produzida (vide Quadro 1) e por 6,76% do valor produzido de leite no Rio Grande do Sul entre os anos de 2009 e 2011; mas contava (em 2006, ano de referência do Censo Agropecuário) com apenas 1,83% da área total dos estabelecimentos rurais do Rio Grande do Sul. Vale dizer: **em menos de 2% da área total, o Celeiro produziu quase 7% do leite total do Estado.** Significa dizer que a região apresenta um QL de 3,63 (é 3,63 vezes mais especializada) em quantum por área e um QL de 3,70 (é 3,7 vezes mais especializada) em valor por área na produção de leite do que o Rio Grande do Sul tomado como um todo. Apenas três Coredes (dentre 28) apresentam QLs superiores ao Celeiro nos quesitos quantum/área e valor/área: Fronteira Noroeste (QLs de 4,78 e 5,06; respectivamente), Vale do Taquari (QLs de 4,8 e 4,96; respectivamente) e Produção (QLs de 4,18 e 4,31; respectivamente).

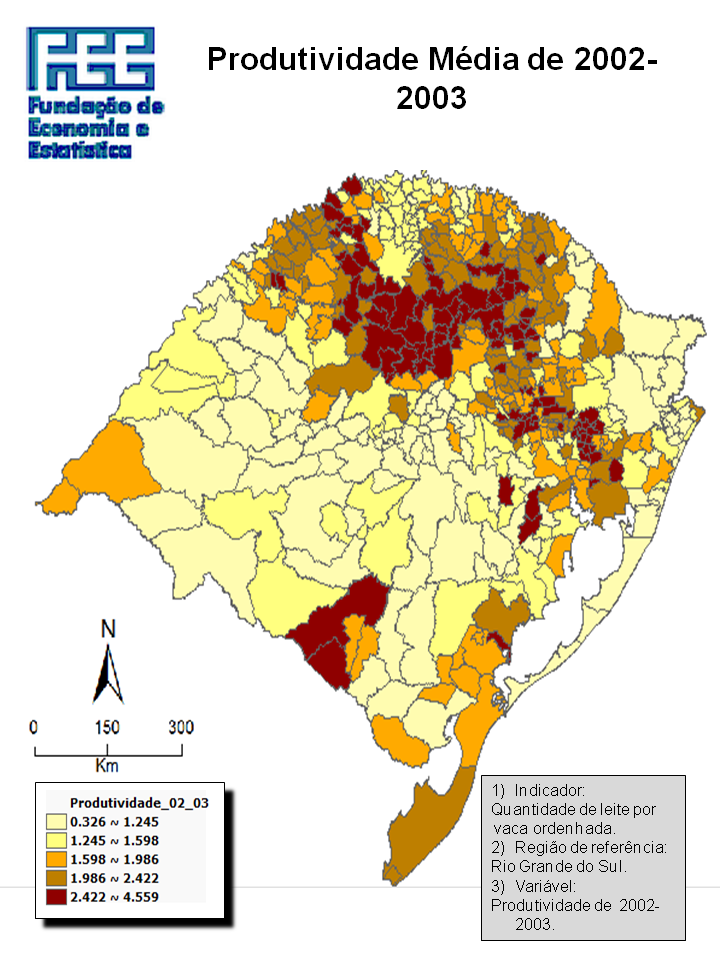
Igualmente importante são duas outras dimensões associadas aos demais QLs: 1) tantos os QLs por VAB agropecuário e por População Rural são superiores à unidade, demonstrando que o Celeiro é mais especializado em Leite do que o Rio Grande do Sul nos mais distintos critérios; não obstante, 2) os demais QLs giram em torno de “2”, de sorte que são significativamente menores do que os QLs por área. Tal discrepância apenas expressa a elevada densidade demográfica rural do Celeiro e a produtividade (avaliada pelo VAB agropecuário rural per capita) relativamente baixa do trabalho. Estas características exigem atenção. Mas não devem ser tomadas exclusivamente como “fragilidades”. Elas são, antes, peculiaridades, que podem ser positivamente exploradas no interior da estratégia de desenvolvimento a ser adotada. Desde logo, o Celeiro dá indícios de apresentar uma disponibilidade relativa de mão-de-obra superior àquela que caracteriza a maioria das regiões do entorno[[47]](#footnote-47). Ora, tal como vimos insistindo, a atividade leiteira é **estruturalmente** intensiva em mão-de-obra. Na realidade – ao contrário da soja e, de forma geral, das diversas agriculturas temporárias – a mecanização da pecuária leiteira (ordenha mecânica, amamentação mecânica, refrigeração e monitoramento da qualidade do produto no estabelecimento rural, etc.) **não** implica em **poupança** **absoluta** de mão-de-obra. A principal consequência da tecnificação produtiva é ampliação, qualificação e valorização mercantil do produto, com a consequente expansão da renda do produtor familiar. E a expansão da renda do produtor é a condição para a solução do problema sucessório: estabelecimentos-propriedades sem sucessor podem ser adquiridas pelos filhos dos produtores que amealharam alguma poupança financeira com a tecnificação não excludente que caracteriza a produção leiteira[[48]](#footnote-48).

Por fim, o Quadro 2 nos traz uma informação importante: o preço médio do leite no Celeiro entre 2009 e 2011 (que, como vimos, são os últimos anos para os quais contamos com informações consolidadas para todas as variáveis envolvidas na análise) foi discretamente superior ao preço médio do Rio Grande do Sul, sem, contudo, deixar de ser um preço competitivo. Vale dizer: o Celeiro não é um produtor marginal (como o Vale do Caí e o Litoral, que auferiram os preços mais elevados nestes anos mas cujos QLs médios são inferiores à unidade) e, por conseguinte, não é um produtor “descartável” numa eventualidade de excesso de oferta. Ora, não podemos subestimar a relevância desta conclusão. Se ela for legítima, somos levados a concluir que as chances de insucesso (no plano da geração de emprego e renda para os agentes privados, e receitas e apoio social para os agentes públicos) de uma política de indução à especialização leiteira no território são virtualmente desprezíveis. A importância e radicalidade desta conclusão é tamanha que exige uma análise mais detalhada a partir da avaliação do potencial econômico da produção leiteira nas demais regiões do Rio Grande do Sul.

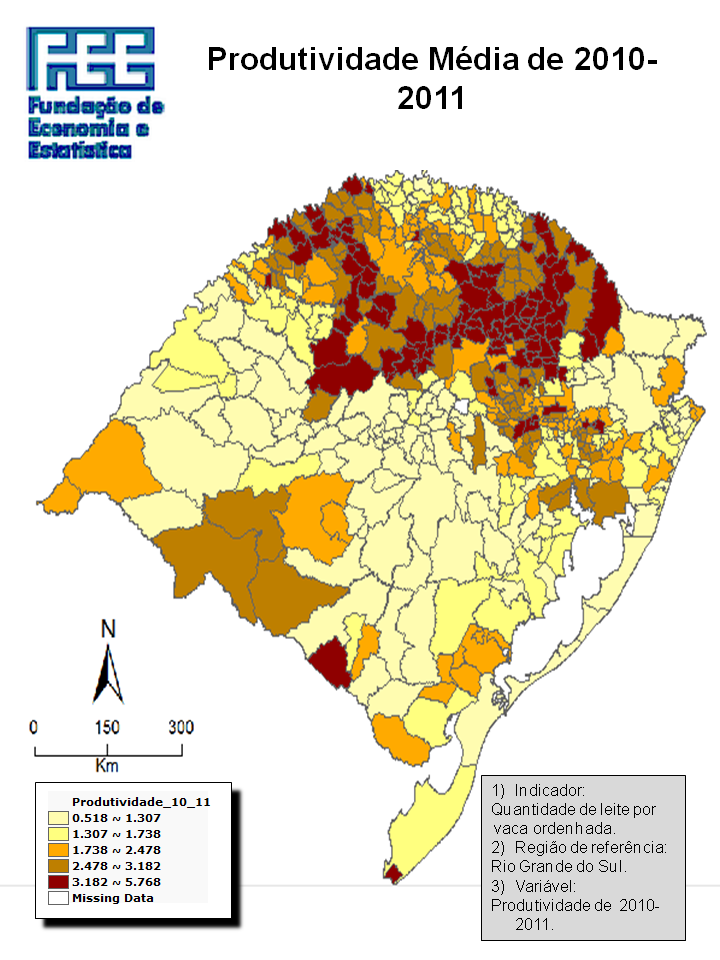
**1.2. O leite no conjunto do Rio Grande do Sul e as particularidades competitivas do Celeiro**

A colonização europeia do território que hoje corresponde ao Rio Grande do Sul está associada à pecuária bovina desde seus primórdios jesuítico-missioneiros no noroeste e aos esforços portugueses de ocupação econômico-militar portuguesa da porção oriental do pampa gaúcho. A fragilidade estrutural (que se desdobra em relativa inflexibilidade produtiva) do bioma pampa, a diversidade da estrutura fundiária nas metades sul e norte (que se desdobra numa divisão funcional do trabalho – ainda que incompleta e inconsciente – entre bovinocultura de corte e leite), e o desenvolvimento de uma longa e complexa cadeia produtiva assentada na utilização do couro vacum como principal insumo primário (a cadeia coureiro-calçadista) gerou um círculo virtuoso de reforço à pecuária bovina. Mas se a heterogeneidade fundiária compromete a Metade Sul com a especialização relativa na bovinocultura de corte e a Metade Norte com a especialização relativa na bovinocultura de leite, a distribuição regional destas duas pecuárias está longe de ser estável. Tal como se pode observar nos dois mapas reproduzidos abaixo, a distribuição espacial da produtividade do rebanho leiteiro no Estado sofreu alteração significativa ao longo da primeira década do século XXI.

MAPA 1

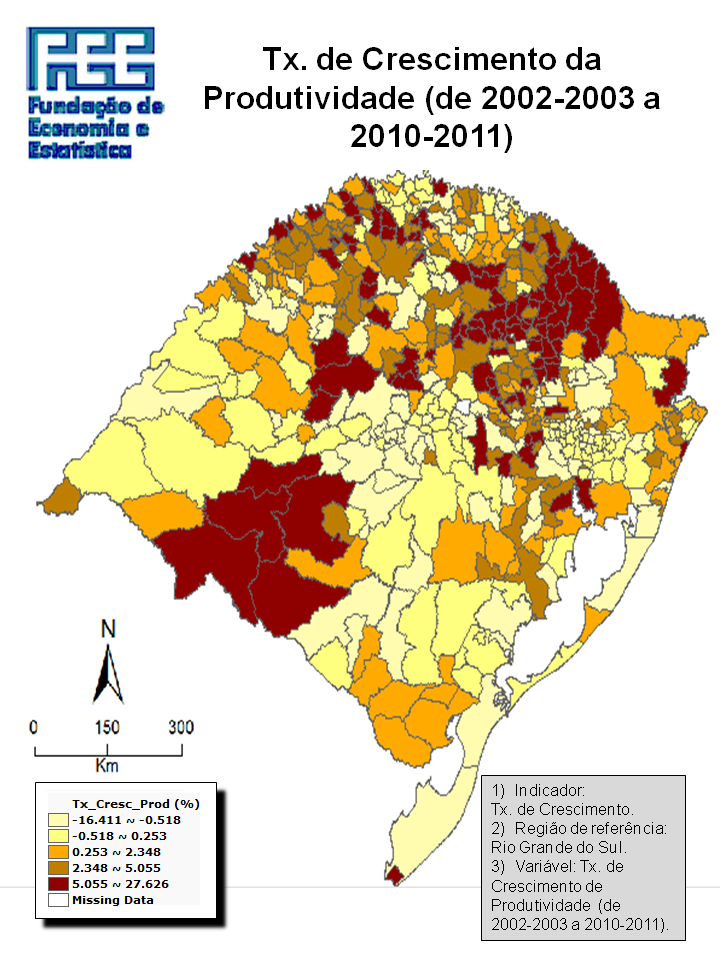


MAPA 2



Mais especificamente, ao longo dos últimos dez anos, ocorreu um deslocamento da bacia leiteira para o norte, com a perda relativa de expressão da produção no entorno da Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA) . Estes deslocamentos parecem haver sido induzidos pela difusão de culturas agrícolas e pecuárias concorrentes (em especial, a fumicultura e a avicultura), igualmente consistentes com a pequena propriedade. De outro lado, **a produtividade** (avaliada pelo volume médio diário de leite por vaca ordenhada) **foi ampliada em todo o território gaúcho**, de sorte que o crescimento da expressão **relativa** da bacia leiteira do noroeste **não** se fez acompanhar de perda de expressão **absoluta** da produção leiteira nas bacias tradicionais, nem pelo aprofundamento da concentração territorial da produção leiteira. Pelo contrário: diversos municípios situados na Campanha e na Fronteira Oeste do Estado, que participavam de forma muito marginal na oferta de leite ao final do século XX, passaram por uma expressiva expansão da produção e produtividade na primeira década do século XXI, como se pode observar no Mapa 3, reproduzido abaixo.

MAPA 3



Efetivamente notável é a discreta expressão da faixa intermediária entre o Norte e o Sul do Estado, nos vales dos Rios Jacuí e dos afluentes da margem esquerda o rio Uruguai articulados a partir do Ibicui. Esta região – que corresponde aproximadamente à Depressão Central no Rio Grande do Sul – é marcada por solos férteis, pouco acidentados e facilmente irrigáveis, o que estimula a produção graneleira (arroz e soja) integrada à pecuária nas propriedades maiores, e a fumicultura nas propriedades menores. Não obstante – e este é o ponto realmente importante a frisar – não existe qualquer restrição edafoclimática à produção leiteira na zona central do Estado. Pelo contrário: a diversidade fundiária que caracteriza este território de transição, a fertilidade do solo e as crescentes circunscrições legais-sanitárias à produção e consumo de tabaco (de um lado), e as restrições de mercado para o arroz podem estimular a reconversão produtiva do território e o desenvolvimento de uma nova e altamente competitiva bacia leiteira na região. Da mesma forma, vem aumentando a produtividade e a produção de leite na Metade Sul, estimuladas: 1) pelas restrições do solo (arenoso ou propenso à arenização em vastas porções do Sudeste, da Campanha e da Fronteira Oeste, e particularmente acidentado e pedregoso no entorno do Escudo Rio-Grandense) à expansão e exploração continuada da agricultura temporária; 2) pelos estímulos de demanda associados ao desenvolvimento da rede de compras e beneficiamento da Cooperativa Sul-Rio-Grandense de Laticínios, que conta com vários centros de beneficiamento e coleta na Metade Sul (em especial, no entorno de Pelotas); e 3) pela democratização (lenta, gradual, restrita, mas continuada) da propriedade da terra na Metade Sul, seja em função de novos assentamentos do Plano Nacional de Reforma Agrária, seja em função da divisão do patrimônio fundiário familiar entre diversos herdeiros, que estimula a conversão dos estabelecimentos menores em atividades produtivas menos intensivas em território e mais exigentes em mão-de-obra.

**O que efetivamente importa entender, contudo, é que a produção leiteira apresenta grande potencial de desenvolvimento em toda a área do Rio Grande do Sul. E esta potencialidade virtualmente universal envolve um risco para aquelas regiões que saíram na frente, mas ainda não consolidaram uma escala de operações e um arranjo produtivo capaz de emprestar vantagens competitivas estruturais ao território.**

Nos termos da questão que deu origem a esta subseção: o Corede Celeiro apresenta, sim, vantagens competitivas expressivas na produção leiteira. Mas elas não são suficientes para impedir o ingresso – e a eventual consolidação – de qualquer outra região do Estado como fornecedora qualificada de leite. A única forma de consolidar as vantagens atuais é a estruturação da produção leiteira regional na forma de um Arranjo Produtivo Local (APL). O que envolve um amplo conjunto de ações voltadas à qualificação da produção rural e urbana de leite. Este é o tema da próxima seção deste capítulo.

1. **A estrutura da produção leiteira na região Celeiro: esboço de um programa de desenvolvimento de um Arranjo Produtivo sob Governança da AGEL**

**2.1. Arranjos Produtivos: suas características gerais e as particularidades dos Arranjos Produtivos leiteiros**

Para que se possa avaliar o potencial de desenvolvimento de um Arranjo Produtivo Local na região Celeiro assentado sobre a produção de lácteos é preciso, antes de mais nada, clarificar a categoria APL. Afinal, projetar o desenvolvimento de um APL pressupõe a existência de um acordo sobre o significado desta categoria.

Tal como o entendemos, um APL é um aglomerado espacial de pequenos empreendimentos mercantis que operam no interior de uma mesma cadeia e que constituem um sistema de divisão do trabalho baseado num misto de competição e cooperação. A competitividade de cada empreendimento individual é função da competitividade sistêmica, assentada em ganhos externos de escala. Assim, a competitividade de cada um se assenta na existência dos demais, sejam eles fornecedores, representantes, transportadores, formadores de mão-de-obra, certificadoras, clientes atacadistas, sejam concorrentes que atuam no mesmo elo de produção. Afinal, nenhum atacadista que opere com – por exemplo – assessórios para a produção de calçados enviará uma representação para um município que conta com um único sapateiro. Mas nenhum atacadista deixaria de se fazer representar em um município onde trabalham 30 mil sapateiros. Mesmo que cada um operasse como produtor artesanal independente, há 30 mil demandantes de insumos num tal município, o que sustenta uma rede de varejo e garante espaço para uma (ou mais) representação atacadista.

A cadeia leiteira é uma cadeia caracterizada por esta intensa solidariedade advinda da profunda interdependência de cada produtor. Em um produto tão intensivo em transporte quanto o leite, nenhum pequeno produtor individual alcança produzir o volume necessário com a produtividade necessária para cobrir, isoladamente, os custos do deslocamento de um caminhão pipa até sua propriedade dia após dia. No leite, apenas as “linhas” são competitivas.

De outro lado, quando há um conjunto de produtores que operam numa mesma vizinhança, constitui-se uma “linha”, que empresta volume à produção e deprime os custos do transporte incidentes sobre cada produtor individual. Mas esta “linha” impõe a indistinção do produto de cada um: uma vez que a carga é única, o leite também passa a ser um só. A qualidade superior do leite de alguns se confunde e se dilui na qualidade inferior do leite de outros. De sorte que, assim como os custos de transporte, a qualidade do produto é objeto de diluição: **os esforços de qualificação de uns poucos são ineficazes se a maioria se apega a padrões tradicionais e relativamente desqualificados de produção.** De forma que há que haver fidúcia e solidariedade, ou desaparece a disposição para dividir e suportar conjuntamente os riscos do empreendimento, com seus benefícios e seus eventuais prejuízos.

**Este é o segredo do leite. Ele, de fato, pressupõe uma ética do trabalho. Está se lidando com um alimento muito básico, que faz parte (ou deveria fazer e, esperamos, fará cada vez mais) da alimentação de todas as crianças que não se alimentam mais exclusivamente do leite materno.** O valor simbólico que se dá a este produto é enorme. Ele é a fonte da vida, o líquido da mãe. É o que todos dão para seus filhos ficarem sadios e fortes.

Por isto mesmo, o leite – mesmo *in natura*, não é, rigorosamente, uma *commodity*. Tal como o vinho, o leite tem *terroir*. Um *terroir* que não diz respeito ao sabor, mas à integridade dos produtores e à qualidade nutricional do produto. Um leite realmente puro, oriundo de pequenos produtores que operam de forma solidária, tem um apelo de mercado extraordinário. O que implica dizer que a agregação de valor ao leite não se faz exclusivamente através de sua transformação em derivados. Ela pode se dar pela reputação dos produtores de um determinado território, pela confiança na qualidade e pureza do leite de uma determinada “origem”.

**E aqui se encontra a característica que torna a cadeia leiteira única dentre todas as cadeias agroindustriais: a própria extração do leite – que se realiza no meio rural – é, já, um processo industrial**. Porquanto é um processo de criação de um produto “artificial”, que não existe na natureza enquanto tal. **Na natureza, o leite só existe no interior de um animal,** seja o animal que o produz – a fêmea que pariu – seja o animal que o suga e se alimenta do mesmo – a cria da nutriz. **O leite enquanto um produto externo à mãe e/ou à cria, é um produto do homem. É um produto artificial. E, como tal, sua produção pressupõe algum sistema de manutenção/transformação.**

Não há como superestimar a importância desta peculiaridade do leite. Ela faz com sejam borradas as fronteiras entre agropecuária-rural e indústria-de-transformação-urbana. O leite exige alguma transformação – vale dizer: alguma agregação de valor – antes de passar na porteira! E esta agregação de valor especificamente rural “empodera” o produtor. **Cada estabelecimento rural especializado na produção de leite é, simultânea e necessariamente, de alguma forma, um estabelecimento “industrial”.**

Nas sociedades pré-industriais, a transformação que garantia a sustentação do leite enquanto um alimento externo à matriz e à sua cria era necessariamente “agressiva” e buscava destruir os elementos “vivos” do leite. A forma mais simples de transformação do leite com vistas à sua estabilização era a exposição do mesmo a altas temperaturas, até sua ebulição (“fervura”). Mas a simplicidade deste procedimento no plano técnico escondia uma complexidade no plano nutricional: tal como o demonstrou Pasteur, a fervura não era necessária para a eliminação dos lactobacilos responsáveis pela transformação do leite em coalho. Com a pasteurização, alcançamos o mesmo resultado com uma agressão muito menor à estrutura original e nutritiva do leite (ele mesmo, um produto “vivo”). E, posteriormente, com o desenvolvimento de sistemas de refrigeração, foi possível obter a conservação do produto original com um nível de agressão-transformação ainda menor.

Por oposição, na economia pré-industrial (camponesa) a fervura correspondia apenas à primeira transformação. Ela não emprestava suficiente estabilidade ao leite para permitir seu armazenamento para além de alguns poucos dias. Passado este período o leite “coalhava”. O que induziu o desenvolvimento de subprodutos do coalho caracterizados por uma maior estabilidade relativa. O queijo é a forma superior deste aproveitamento. E há muitas vantagens em sua utilização como alimento.

Mas também há prejuízos, pois a produção de queijo envolve um subproduto usualmente pouco aproveitado na culinária camponesa, pois tem a forma e o sabor de “água suja”: o soro do leite. Não obstante, este subproduto de sabor e aparência pouco apetitosa carrega consigo grande parte da proteína do leite. Tão expressiva, que se tornou o principal substrato dos suplementos alimentares hiperproteicos, consumidos, na atualidade, por uma juventude obcecada pelo corpo e por todos os que temem a terceira idade (em especial, pelo seu impacto no mercado de trabalho) e que lutam para manter a aparência mais saudável e jovial possível.

Mas o que importa entender é que, se a “desnutrilização” do leite era impositiva para a economia camponesa pré-industrial, ela já não se faz mais necessária na economia moderna. Graças ao desenvolvimento de coleta mecânica (que minimizam o contágio) e de sistemas de refrigeração (que deprime a reprodução e a ação dos agentes patogênicos) do leite, este produto “artificial” pode ser armazenado e transportado em sua “pureza original”, sem fervura, sem coalhar, e sem qualquer perda nutritiva e proteica. A condição para tanto é que sejam adotados padrões “para-industriais” de manejo do gado leiteiro e de seu produto já no interior do estabelecimento rural.

Ora, vimos apontando para diversas peculiaridades da produção leiteira: 1) ela intensiva em transportes e em mão-de-obra e, por isto mesmo; 2) ela é uma atividade mais consistente com a agricultura familiar do que com a agricultura capitalista (assalariada), a despeito de **exigir** elevadas escalas produtivas regionais com vistas a diluir os custos de transporte de cada produtor individual e, por isto mesmo; 3) ela pressupõe a existência de um coletivo de produtores operando num mesmo território e com padrões técnicos e qualitativos similares, e, por isto mesmo; 4) é uma atividade que solicita um sistema de governança capaz de impor padrões de trabalho/qualidade (e sanções aos produtores que não os seguem!) de perfil “proto-industrial” e, por isto mesmo; 5) **é uma atividade agropecuária cujo produto não é uma *commodity*, mas um bem que porta uma forma particular de *terroir*,permitindo a agregação e apropriação de valor pelos produtores rurais organizados em sistemas capazes de proporcionar algum tipo (não necessariamente formal) de “certificação de origem” reconhecida e validada pelos consumidores finais.**

A quinta “peculiaridade” apontada acima é uma espécie de compensação ou benefício associado aos elevados custos inerentes às quatro “peculiaridades” citadas anteriormente. Em termos de marketing, precificação e rentabilidade, a última característica aventada pode ser interpretada da seguinte forma: o leite que o produtor entrega deve sair da vaca e entrar no resfriador sem qualquer interferência humano-natural. Pois o leite é um ser vivo artificialmente trazido ao ambiente externo. Para ele chegar “puro” ao consumidor, ele não pode ser alterado. O que implica dizer que ele não deve entrar em contato com o ambiente natural e com agentes naturais (como o ser humano). Vale dizer: **não se exige “transformar mais”; pelo contrário, a demanda é que “transforme-se o mínimo possível”.**

Vale observar que esta proposta **não** envolve **mais** tecnificação, mas **outra** tecnificação. Que se opõe às velhas técnicas de manuseio e formação de estoques de leite, por fervura, coalho, queijificação e demais formas de adulteração. **A nova técnica envolve higiene e cons-ciência.** Ao contrário de todas as demais cadeias produtivas baseadas na agropecuária, o elo mais “complexo” da cadeia leiteira é, justamente, o elo rural. E produzir um leite realmente puro no meio rural não é tarefa fácil.

As circunscrições apenas começam com as resistências dos próprios produtores à adoção de práticas de manejo necessárias à efetiva minimização das possibilidades de contágio do produto. A compreensão de que as possibilidades de contágio de um produto que é exposto diversas vezes ao ambiente externo (nos inúmeros processos de recolhimento, pois o leite acondicionado em conjunto torna-se um só) são muito maiores do que as possibilidades de contágio e cada recolhimento individual está longe de ser trivial, mas pressupõe conhecimentos de estatística e de biologia que, usualmente, não fazem parte do arsenal técnico e teórico dos produtores rurais ou dos transportadores de leite. E sem que se entenda a racionalidade de práticas rigorosas de higiene, cresce a propensão a burlá-las. E quando há burla, há contaminação. E alguém despeja um pouco de formol. Até ser descoberto e o descrédito se impõe. Destruindo a “marca da pureza”.

Isto implica dizer que a produção leiteira será tão mais eficaz quanto mais a comunidade pactuar de uma certa “ética do trabalho”, por oposição à “ética do ganho oportunista”. Uma ética do trabalho que já se manifesta na disposição para trabalhar *de forma organizada, com padrões de higiene que parecem (mas não são!) absurdos*, (quase) todos os dias do ano. Sem sombra de dúvida, isto não é para qualquer um.

E, rigorosamente, nem precisa ser. Na Nova Zelândia, todo o produtor rural de leite conta com pelo menos 30 dias de férias ao ano. Em seu lugar na “lida diária” fica um assalariado “de férias” ou alguém da família. Pois este agente não tem que ordenhar no período: na Nova Zelândia, a cobertura das matrizes e o “desmame mecânico” é rigorosamente controlado e programado pelos produtores para garantir um período expressivo de descanso do gado e dos trabalhadores[[49]](#footnote-49).

Na Nova Zelândia, a sociedade política se organiza como garantidor da distribuição do benefício da indústria da forma mais equitativa possível, permitindo a inclusão social efetiva dos produtores rurais – que tem um padrão de vida bastante superior à classe média brasileira atual. Mas o agricultor familiar cumpre sua parte em trabalho e produtividade: **sem qualquer subsídio** – pois o Estado e toda a sociedade vivem do produto (inclusive, do excedente) que advém quase que exclusivamente de dois complexos industriais: o leite e o turismo – ele oferece um produto homogêneo, de alta qualidade a preços módicos e competitivos no mercado internacional. A Nova Zelândia pode. A despeito de seus salários elevados e preço da terra exorbitante. Nós não podemos. Por quê? .... Por que nos faltam três requisitos que lá abundam: 1) educação qualificada e qualificadora; 2) ética do trabalho; e 3) solidariedade-civismo. É um povo com uma enorme acumulação dos dois principais capitais não-capitalistas (pois sua posse e/ou acesso não dá origem a apropriação de excedente): o capital humano (cultura, educação, qualificação para o trabalho) e o capital social (princípios, respeito a acordos, civilidade, reconhecimento do Outro e de seus direitos, etc.)[[50]](#footnote-50)

Ora, qualquer trajetória de organização do conjunto dos produtores de leite de um território tão amplo como o Celeiro deve levar em consideração a heterogeneidade estrutural dos produtores rurais. Este heterogeneidade impõe uma limitação: é impossível solidarizar a ação **de todos** no interior de uma mesma e única organização produtiva, seja ela empresarial-capitalista, cooperada ou “outros” (como as organizações que se definem negativamente: não-governamentais, não-lucrativas, etc.) Num território heterogêneo, as solidariedades se manifestam e articulam preferencialmente aqueles que se percebem como iguais e próximos.

Daí não se segue que cada uma das (usualmente, diversas) organizações locais deva atuar como entidade concorrente. Pelo contrário. A única forma de garantir a competitividade sistêmica de um Arranjo Produtivo Local é através da sobreposição de laços de fidelidade cívica e concorrência mercantil. Nenhum agente é cego às necessidades do outro. Cada um vê no outro um membro da mesma classe social, com os mesmos direitos e deveres com relação a todos. O oportunismo não viceja, pois o mercado é uma “grande família”. Há – é verdade - os primos mais ricos e os mais pobres. Mas ninguém é miserável, e todos são proprietários. E todos se respeitam e honram seus compromissos recíprocos. Esta é a diferença crucial com relação às formas especificamente capitalistas de organização do mercado.

De outro lado, este sistema conta com as vantagens da ordem mercantil; em especial com sua capacidade de adaptação, flexibilidade e inovação. Ao contrário do planejamento central socialista, que é engessado e lento justamente porque é tão plurirracional que tende à irracionalidade (pois cada agente tem um interesse distinto e todas as decisões estratégicas levam em consideração os interesses de todos), os Arranjos Produtivos são ainda mais uni-racionais que os mercados capitalistas. Porque a igualdade formal e real dos agentes circunscreve a discricionariedade da ação público estatal em defesa da sobrevivência daquelas empresas que “são grandes demais para falir sem impor grande impacto social”. Estas empresas simplesmente não existem. De sorte que os Arranjos Produtivos enfrentam suas crises de acordo com os modelos neoclássicos: em desequilíbrio o sistema tende a encontrar com relativa rapidez um novo equilíbrio tal que a eficiência alocativa individual e coletiva (dentre as alternativas conhecidas pelos jogadores) é um máximo absoluto ou relativo. E isto não é pouco: significa que as crises nestes setores tendem a ser enfrentadas a partir de ajustes que minimizam o custo social e a desestruturação econômico-produtiva[[51]](#footnote-51).

O que se precisa entender, então, são as particularidades de um **APL de base agroindustrial no qual o núcleo da agregação de valor encontra-se situado no campo, no ambiente rural.** Esta é uma forma muito particular de Arranjo Produtivo que se organiza em torno de uma organização produtiva muito particular – as cooperativas – cuja essência e contradições dinâmicas devem ser bem entendidas.

Evidentemente, não podemos tratar de um tema desta complexidade no interior deste trabalho devotado à análise da cadeia leiteira no RS e no Corede Celeiro. Aos interessados em aprofundar este debate recomendamos fortemente a leitura da Tese de Livre Docência de Sigismundo Bialoskorski Neto, intitulada “Economia das Organizações Cooperativas: uma análise da influência da cultura e das instituições” (Bialoskorski Neto, 2004). Mas não podemos deixar de, pelo menos, apresentar aquela que é o principal desafio da organização cooperativa e que tende a ser levado ao paroxismo no caso das cooperativas agropecuárias assentadas na produção e beneficiamento de leite.

Ao contrário das sociedades anônimas, o patrimônio das sociedades cooperativas não se encontra associado de forma clara a qualquer indivíduo ou grupo de indivíduos. Por isto mesmo muitos autores definem as cooperativas como “estruturas de propriedade vagamente definidas”[[52]](#footnote-52). E o principal desdobramento desta indefinição relativa é a resistência dos cooperados em apoiar a capitalização das cooperativas via inversão das “sobras” em patrimônio coletivo. De forma geral, os cooperados preferem que as sobras sejam distribuídas diretamente aos produtores, pois esta é a única forma de garantir proporcionalidade entre contribuição produtiva, participação nos negócios e apropriação de benefícios[[53]](#footnote-53).

O principal desdobramento desta contradição inerente ao sistema cooperativo é a tendência à baixa capitalização destas organizações e sua compulsão à alavancagem (financiamento externo). O que, por sua vez, se desdobra em instabilidade financeira das organizações e elevada dependência das políticas públicas. Uma dependência que tende a ser levada ao paroxismo em um sistema produtivo como o leiteiro, no qual a integração do produtor ao agente beneficiador – seja ele a cooperativa, seja ele a empresa privada – é limitada pelas características peculiaridades desta pecuária em que tanto o animal, quanto seu alimento, é usualmente, de propriedade exclusiva do produtor rural.

**2.2. A estrutura interna da produção leiteira do Celeiro: uma análise por município**

O Quadro 3, abaixo, apresenta essencialmente as mesmas informações do Quadro 1, com duas diferenças cruciais: 1) os territórios sob análise no Quadro 3. são os municípios do Celeiro, ao invés dos Coredes do RS; 2) as participações do Celeiro e de seus municípios na economia gaúcha estão expressas em permilagem (1:1000; por oposição à percentagem, 1:100).

Quadro 3 - Estrutura Demográfica, VAB Agropecuário e Produção de Leite nos Municípios do Corede Celeiro no RS



# Fonte dos Dados Brutos: IBGE - Censo Demográfico 2010 (População Rural), Censo Agropecuário 2006/7 (Área e Número de Estabelecimentos. Rurais e Capacidade dos Tanques de Resfriamento), Contas Regionais (VAB Agropecuário Médio 2009-2011) e Pesquisa Pecuária Municipal (Valor da Produção de Leite em R$ 1000 entre 2009 e 2011)

O primeiro a observar no é a significativa disparidade da expressão relativa da produção leiteira dentre os 21 municípios do Corede Celeiro. De um lado, emergerm municípios – como Miraguai ou Crissiumal – nos quais a permilagem do valor da produção de leite no Estado é seis vezes maior do que a permilagem na área dos estabelecimentos. De outro, emergem municípios – como Chiapetta e Coronel Bicaco – onde a participação na produção estadual de leite é similar à participação na área do Estado, de sorte que o QL tende à unidade, indicando uma produção voltada primordialmente para o consumo interno. Esta heterogeneidade fica ainda mais clara no Quadro 4, onde são apresentados os QLs do valor da produção do leite com relação à área dos estabelecimentos e ao VAB agropecuário dos municípios.

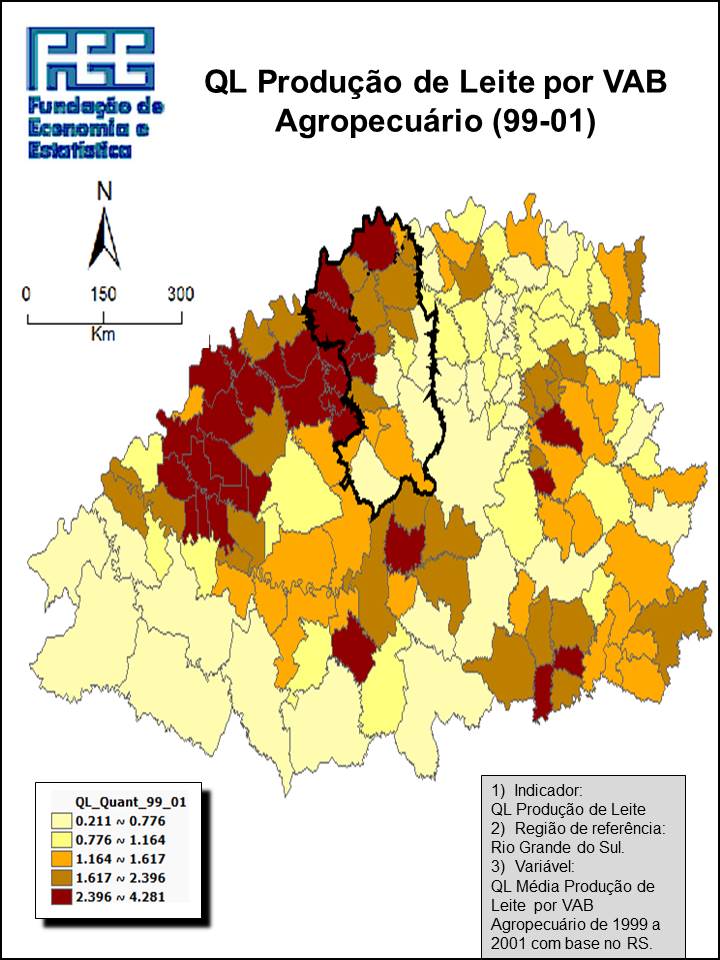
Quadro 4 - Estrutura Fundiária, Densidade Demográfica Rural e Estrutura da Produção Leiteira no Rio Grande do Sul e em Regiões Selecionadas do Estado.Fonte dos Dados Brutos: IBGE - Censo Demográfico 2010 (População Rural), Censo Agropecuário 2006/7 (Área dos Estabelecimentos Rurais), Contas Regionais (VAB Agropecuário Médio 2009-2011) e Pesquisa Pecuária Municipal (Quantidade e Valores Médios da Produção de Leite entre 2009 e 2011)

Tal como podemos observar no quadro acima, enquanto os municípios situados mais ao sul do Corede – como Campo Novo, Coronel Bicaco, Chiapetta e Inhacorá – apresentam QLs valor/VAB próximos da unidade, os municípios situados a noroeste - Sede Nova, Humaitá, Crissiumal, etc. – e ao norte – Tiradentes do Sul, Esperança do Sul, Vista Gaúcha, etc. – apresentam QLs sempre superiores a 3 (vale dizer: apresentam uma especialização na produção leiteira que é, pelo menos, três vezes maior do que a especialização do Rio Grande do Sul como um todo).

Aparentemente, esta distribuição geográfica da produção leiteira regional está associada a duas determinações. Em primeiro lugar, encontra-se a determinação fundiária. Os municípios do norte-noroeste do Corede Celeiro apresentam uma estrutura fundiária mais homogênea e caracterizada pela elevada participação dos estabelecimentos com até 50 hectares na área total dos estabelecimentos rurais. Assim é que – dentre os seis municípios que apresentam os mais elevados QLs, apenas em Sede Nova a participação dos estabelecimentos com até 50 hectares é inferior a 80% da área total dos estabelecimentos rurais. E a relação entre estrutura fundiária e especialização leiteira é corroborada nos testes estatísticos: a correl entre QL valor/área e participação percentual dos estabelecimentos até 50 ha é de 0,078 (sig 0,05) e a correl entre QL valor/VAB e o mesmo indicador fundiário é de 0,809 (sig 0,08).

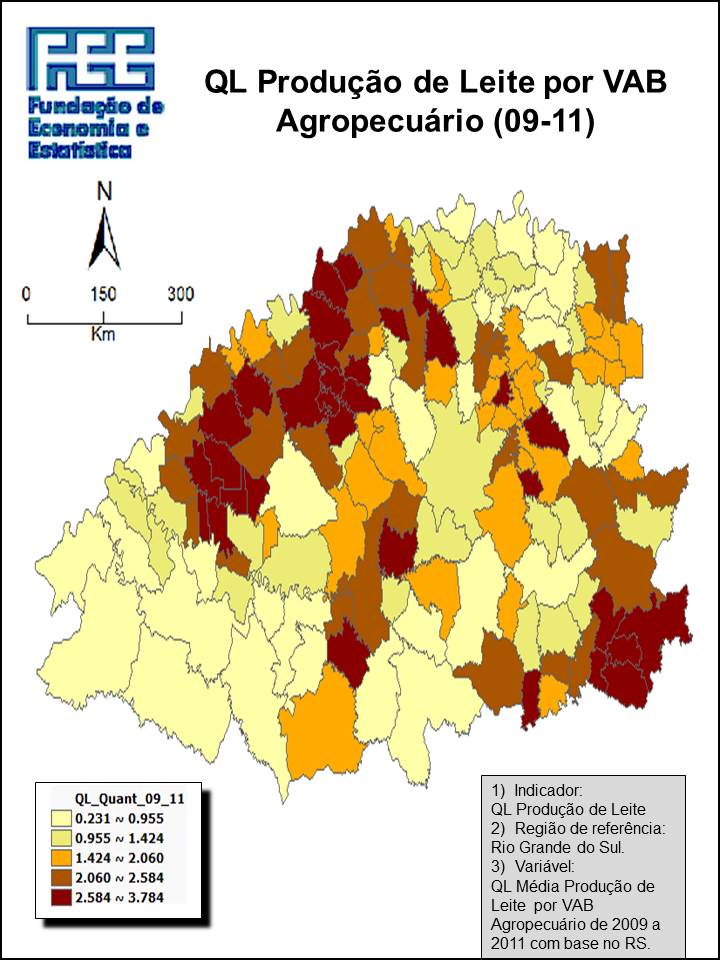
Para além da determinação fundiária, emerge a influência “temporal-territorial”. Os municípios do Norte-noroeste estão “engatados” em bacias-linhas leiteiras relativamente tradicionais que se estendem para leste, em direção ao Corede Noroeste Colonial (também conhecido como Grande Santa Rosa), através de municípios limítrofes, como Horizontina e Três de Maio. Esta conexão geográfica é perceptível nos Mapas 4 e 5, reproduzidos abaixo.

MAPA 4



O Mapa 4 retrata a estrutura da bacia leiteira do Noroeste na virada do século XX para o século XXI, antes, portanto, da instalação da planta da Nestlé em Palmeira das Missões (município situado a sudeste do Celeiro). Já o Mapa 5, resgata a estrutura da bacia leiteira da mesma região entre 2009 e 2011. É fácil perceber um movimento de espraiamento e integração das bacias leiteiras do noroeste, com a elevação do QL dos municípios situados no entorno (e, em especial, ao norte) de Palmeira das Missões.

MAPA 5



A conclusão necessária é que, se a porção sul do Corede Celeiro ainda apresenta um grau significativamente menor de especialização na produção leiteira, esta “falta de tradição” **pode** ser adequadamente superada ao longo do tempo, uma vez que: 1) a bacia leiteira da Macrorregião Noroeste do Estado encontra-se em expansão e integração de suas porções leste e oeste; 2) a estrutura fundiária da porção sul do Corede Celeiro, a despeito de ser menos homogênea e “democrática” do que a estrutura fundiária da porção norte-noroeste, está longe de ser inconsistente com a produção familiar em geral e leiteira em particular.

1. **Conclusão**

A região Celeiro apresenta um grau de especialização na produção leiteira que a coloca em vantagem competitiva frente outras regiões do Estado em disputa para participar ativamente da promissora cadeia de produtos lácteos no Rio Grande do Sul. As peculiaridades da estrutura fundiária, da topografia acidentada, da proximidade com os centros tradicionais (Santa Rosa e Ijuí) e com os novos centros (em especial, Palmeira das Missões) de captação e beneficiamento regionais de leite e, em especial, a presença da AGEL no território exponenciam as vantagens competitivas associadas à especialização pregressa e permitem projetar uma posição de protagonismo para a região na cadeia leiteira estadual. Não obstante, a região (como de resto, o conjunto do RS) precisa enfrentar um conjunto não desprezível de obstáculos e desafios até a consolidação como fornecedor competitivo no mercado nacional e internacional.

Na realidade, são tantos os desafios a serem enfrentados – qualificação dos produtores rurais e do leite do Celeiro, conquista de marca e reputação regional, agregação de valor à matéria-prima no próprio território, depressão de custos e ampliação da produtividade sistêmica, solidarização dos produtores em torno de organizações cooperativas financeiramente sólidas, etc., etc., etc. - que corremos um sério risco de dispersão de focos e esforços. Diríamos mesmo o primeiro e mais urgente desafio é a hierarquização dos desafios e, por extensão, a rigorosa priorização das ações. E o critério de hierarquização e priorização de ações deve ser a relação entre o benefício esperado da mesma por unidade de custo (acima de tudo, em trabalho, inclusive em trabalho político de convencimento e educação) e dispêndio financeiro.

De outro lado, não podemos tomar a hierarquia estratégica de ações como um sistema rígido e impermeável às conjunturas, pois estas redefinem os desafios e as oportunidades. Especificamente, ao longo dos últimos meses a posição do Rio Grande do Sul no mercado nacional de lácteos foi impactada e desafiada pela exposição pública de processos de adulteração do leite que se tornaram objeto de inquérito policial federal. O volume de material adulterado, a abrangência geográfica e o número de agentes envolvidos e, acima de tudo, a recorrência dos procedimentos ilícitos vêm impondo a generalização da suspeição sobre a qualidade da produção de lácteos no Rio Grande do Sul. Enfrentar este desafio não é apenas urgente: seu enfrentamento pode dar origem a uma vantagem competitiva perene e de valor crescente no mercado estadual, nacional e internacional de produtos lácteos. E a conquista desta vantagem pode se dar com um mínimo de custos e de novos investimentos, através da mobilização e exploração de ativos competitivos já existentes. Senão vejamos.

A AGEL congrega entidades cooperativas e associações de produtores familiares de leite e conta com uma marca própria – a DALACTO – que ainda não foi consolidada. Isto significa dizer tanto que ela não foi “maculada” pelos recentes escândalos associados à Operação “Leite Compensado”, da Polícia Federal, quanto dizer que ela ainda não se associa a um produto com qualidades particulares (por exemplo: mais ou menos beneficiado, barato ou caro, popular ou elitista, voltado ao consumidor local ou ao consumidor nacional, etc.). Ora, esta indeterminação relativa da marca pode ser mobilizada positivamente neste momento de crise de confiança na qualidade do leite gaúcho, pela transformação da DALACTO na “marca da pureza”.

Esta estratégia não só não é, como não pode ser pensada como uma estratégia “oportunista”, em que uma marca busca se promover a partir das dúvidas que incidem sobre as demais. Na realidade ela é uma estratégia de longo alcance, com desdobramentos fundamentais para o sucesso de longo prazo da organização, em especial no que diz respeito à sustentação e aprofundamento da solidariedade dos produtores. E isto na medida em que o compromisso com a pureza, para além de ser uma demanda crescente de mercado, também é um critério facilmente assimilável e aceitável pelos produtores rurais para a diferenciação interna de remuneração e inserção produtiva dos mesmos em função da qualidade de seus produtos. Esta diferenciação é rigorosamente necessária para a viabilização econômica dos empreendimentos cooperativos, sob pena dos produtores mais qualificados privilegiarem o fornecimento às empresas privadas. Uma tendência que pode ser minimizada caso a permanência no interior da associação gere o benefício associado aos preços (e ganhos) mais elevados proporcionados por uma marca própria que é, em si, um atestado de pureza e qualidade.

Vale notar que esta estratégia também carrega duas outras vantagens ao explorar “positivamente” elementos que, numa primeira mirada, pareceriam desvantagens da AGEL. Em primeiro lugar, ela permite a agregação de valor à produção local sem a necessidade de novos e pesados investimentos em beneficiamento industrial. A agregação de valor não se dará (pelo menos não agora, nesta fase de consolidação da AGEL e do APL Celeiro) pela transformação do leite em queijo, iogurtes, ou bebidas lácteas, mas por sua não-transformação, pela oferta de um produto puro, que passou por um mínimo de adulteração.

Em segundo lugar, ao promover a diferenciação entre os produtores – pois apenas os mais qualificados no plano do manejo e da higiene poderão ser incorporados à marca – a estratégia viabiliza a exploração de forma positiva de uma “deficiência de origem” do projeto APL-Celeiro: a indeterminação relativa de sua especialização produtiva. A despeito da Associação Gaúcha de Empreendimentos Lácteos ter sido pensada desde o início do programa com o núcleo da governança do APL-Celeiro, o mesmo não foi projetado originalmente – ao contrário do que a literatura consolidada sobre o tema pretende e defende – como um arranjo nucleado por uma cadeia produtiva exclusiva, mas como um arranjo de agroindústrias familiares relativamente diversificadas. Ora, esta singularidade de inflexão “heterodoxa” do programa pode ser transformada em uma vantagem competitiva, na medida em que a adoção de políticas voltadas à diferenciação dos produtores – vale dizer: à alocação dos mesmos em distintas atividades e especializações em função de seus distintos potenciais e qualificações – encontra-se no cerne do projeto original.

Vale observar que uma tal política de diferenciação deve estar embasada em análises rigorosas de qualificação atual e potencial e – acima de tudo – em análises de custos associados ao transporte e ao armazenamento capazes de garantir a qualidade do produto final. Em outras palavras: as políticas de diferenciação da inserção produtiva dos distintos agricultores familiares não podem estar embasadas em critérios ideológicos, político-partidários e/ou corporativos, sob pena de implosão do projeto como um todo. Como frisamos reiteradas vezes, a construção de um APL em torno da produção de lácteos é altamente dependente da confiança e da solidariedade coletiva. Qualquer estratégia ou ação política que coloque esta confiança em xeque impõe a perversão e a implosão do projeto no médio e/ou no longo prazo.

Ora, se os critérios de diferenciação de atividades e construção de linhas de produção têm de ser rigorosamente técnicos, será preciso construir e consolidar esta competência técnica com a máxima urgência. Para tanto, parece-nos essencial a construção de uma sólida parceria entre o conjunto das instituições regionais de ensino e pesquisa e os órgãos municipais, estaduais e nacionais de extensão rural e de organizações produtivas em geral (Emater, AGDI, Sebrae, etc). E o conjunto destas entidades, juntamente com as cooperativas e associações de produtores com sede na região, devem constituir o núcleo formal responsável pela governança do APL sob a liderança da AGEL.

Quer nos parecer que esta estratégia minimize os custos de investimento, explore as oportunidades e ativos disponíveis da forma mais econômica e – ao permitir a consolidação de uma estrutura de governança – consolide as vantagens competitivas da região Celeiro naquela que é a cadeia agroindustrial com maior potencial de alavancagem do desenvolvimento regional no Rio Grande do Sul atualmente.

B I B L I O G R A F I A

BIALOSKORSKI NETO, S. (2004) *Economia das Organizações Cooperativas: uma análise da influência da cultura e das instituições.* Ribeirão Preto: USP (Tese Livre Docência. Disp. <http://www.fundace.org.br/cooperativismo/tese_sigismundo.pdf>)

NORTH, D. (1955). Location Theory and Regional Economic Growth. Journal of Political Economy, LXIII, June. Versão em português: SCHWARTZMANN, J. (org., 1977). Economia Regional: textos escolhidos. Belo Horizonte: Cedeplar.

NORTH, D. (1959). Agriculture in Regional Economic Growth. Journal of Farm Economics, 41(5), December. Versão em português: SCHWARTZMANN, J. (org. 1977). Economia Regional: textos escolhidos. Belo Horizonte: Cedeplar.

PAIVA, C. A. (2006). Desenvolvimento regional, especialização e suas medidas. Indicadores Econômicos – FEE, Vol. 34. n. 1. Porto Alegre: FEE. Disponível em: <http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/issue/view/130>

PAIVA, C. A. (2013b). Da Oceania ao Cone Sul, da Nova Zelândia ao Rio Grande: desenvolvimento socioeconômico, produtividade sistêmica e a exploração de sinergias em cadeias agroindustriais de exportação”. Colóquio – Revista de Desenvolvimento Regional – FACCAT – V. 10, n. 1, jan/jul. Disp. em <https://seer.faccat.br/index.php/coloquio/article/view/14>

(2005) “Os Desafios da Intercooperação em um Mercado Comum em Formação: um estudo preliminar de centrais agropecuárias na região sul. Porto Alegre: Anais das Primeiras Jornadas de Economia Regional Comparada (PUC-FEE). Disp. em <http://www.fee.tche.br/sitefee/download/jornadas/2/e13-01.pdf>

1. Pesquisador economista da Fundação de Economia e Estatística (FEE) e Coordenador Adjunto do Curso de Mestrado em Desenvolvimento Regional da FACCAT. [↑](#footnote-ref-1)
2. Acadêmico de Estatística da UFRGS e auxiliar de pesquisa do Convênio Parque Tecnógico de Itaipu/ FEE/RS. [↑](#footnote-ref-2)
3. Acadêmico de Estatística da UFRGS e auxiliar de pesquisa do Convênio Parque Tecnógico de Itaipu/ FEE/RS. [↑](#footnote-ref-3)
4. Como a indústria e os serviços urbanos sofisticados (assistência médico-hospitalar, por exemplo) são intensivos em capital, o diferencial entre produtividade deste fator de produção nas atividades urbanas e rurais é menor do que o diferencial corrente na produtividade do trabalho. Não obstante, como o padrão competitivo das atividades urbanas é mais imperfeito (dadas as economias de escala e os diferenciais de qualidade e localização) do que o das atividades rurais, a margem e a taxa de lucro das atividades agropecuárias tende a ser menor, o que deprime o valor agregado e, por extensão, a produtividade do capital no campo. [↑](#footnote-ref-4)
5. O termo “intensivo” é ambíguo, comportando duas acepções opostas. Na acepção tradicional (e, para muitos, a única rigorosa), um sistema de produção no qual uma grande extensão de terra é mobilizada produtivamente por um pequeno número de trabalhadores é um sistema onde a terra é usada **extensivamente** e o trabalho é mobilizado **intensivamente.** Subjacente a esta acepção se encontra a perspectiva (de inflexão neoclássica) de que todo e qualquer bem ou serviço pode ser produzido a partir das combinações mais distintas de fatores. A acepção mais difundida, contudo, é aquela que caracteriza a “intensidade” pela relação entre os dois fatores. Neste caso, os cultivos intensivos em terra seriam aqueles em que a área por trabalhador é elevada. E os cultivos intensivos em trabalho seriam aqueles em que a área por trabalhador é relativamente menor. Neste texto, adotamos a segunda acepção. E não apenas por ela ter se tornado francamente hegemônica na literatura contemporânea (em especial, na literatura de divulgação). Nossa preferência por esta acepção se alicerça no fato de que – em consonância com a Economia Política Clássica - ela toma a estrutura distributiva (relação excedente/salário) como um parâmetro, de sorte que o foco da análise pode ser dirigido para os condicionantes técnicos (e seus desdobramentos distributivos, no longo prazo) de distintas opções de especialização produtiva. Assim, quando dizemos que a fumicultura é intensiva em agrotóxicos queremos significar que esta cultura utiliza um volume maior de agrotóxicos por área e/ou por trabalhador do que outras culturas agropecuárias. [↑](#footnote-ref-5)
6. Daí não se segue qualquer defesa da fumicultura. A única consequência legítima é o reconhecimento de que é preciso identificar uma outra cultura agropecuária consistente com as características edafoclimáticas e fundiárias da região polarizada por Santa Cruz do Sul e que permita uma agregação de valor industrial no território similar ou superior ao tabaco. Ou a supressão da fumicultura conduzirá a uma crise na região pelo menos tão grave quanto a que abalou a Metade Sul ao fim do ciclo do charque. [↑](#footnote-ref-6)
7. Os rendimentos de aposentados e funcionários públicos federais – baseados em transferências governamentais líquidas para os munícipes – contribuem muito para a sustentação da demanda sobre a rede de serviços da cidade. Mas a tendência de longo prazo é de uma crescente diluição geográfica das transferências governamentais, de sorte que esta é uma fonte de demanda que apresenta um potencial limitado de crescimento para a economia local. As atividades econômicas privadas capazes de promover endogenamente a ampliação da economia de serviços de Santa Maria são as atividades econômicas propulsivas dos municípios do entorno, e todas elas estão vinculadas à agropecuária. [↑](#footnote-ref-7)
8. Vale lembrar que a multinacional sueca Tetra-Pak ainda sustenta direitos exclusivos (via patente) de produção e comercialização de seu sistema de embalagem desenvolvido no início dos anos 60 do século passado para acondicionar bebidas líquidas tratadas com a tecnologia Ultra High Temperature (UHT), desenvolvida pela empresa suíça Ursina. A união dos dois sistemas – em si mesmos, bastante simples, a despeito de haverem exigido anos de testes repetitivos com vistas a encontrar o ponto de equilíbrio entre segurança, mínima alteração de sabor e economicidade – levou a que a pequena planta sueca de fabricação de embalagens se tornasse uma das maiores multinacionais do mundo, vendendo mais de 200 milhões de embalagem por dia em quase duas centenas de países. O uso do sistema Tetra Pak ampliou significativamente o mercado para bebidas líquidas (até então) passíveis de adulteração por microrganismos; mas os custos de produção da embalagem, somados ao poder de precificação da empresa monopolista, determinam que o valor pago ao produtor do conteúdo líquido seja, muitas vezes, inferior ao preço do recipiente. O desenvolvimento de alternativas mais baratas e de menor impacto ambiental é um desafio inovativo de potencial econômico e ecológico incomensurável. [↑](#footnote-ref-8)
9. A Nova Zelândia é uma nação exemplar no que diz respeito à capacidade propulsora dos sistemas agroindustriais para o desenvolvimento econômico integral. Tal como o Rio Grande do Sul, o território da Nova Zelândia é de aproximadamente 280 mil km­2 que é divididos em “duas metades” (sul e norte) com estruturas fundiárias e especializações produtivas distintas. A principal agroindústria do norte é a de produtos lácteos, enquanto o sul é especializado em pecuária de corte e lã. A produção vinícola e o turismo tem expressão similar nas “duas metades”, mas os principais polos urbanos e produtores de equipamentos e P&D para as agroindustriais encontram-se na ilha norte. A grande diferença entre Rio Grande do Sul e a Nova Zelândia é a renda per capita que é quatro vezes maior na pequena nação da Oceania. Tal como veremos mais adiante, esta diferença se assenta, antes de mais nada, na capacidade dos agentes públicos e privados neozelandeses de privilegiarem políticas voltadas ao desenvolvimento de seus complexos agroindustriais, desenvolvendo tecnologias próprias e explorando sinergias entre os distintos sistemas produtivos. Os bilhões de dólares que os governos gaúchos destinam a atração de empresas petroquímicas, montadoras de automóveis e de equipamentos microeletrônicos os governos neozelandeses destinam à inovação e aprofundamento da competitividade de seus complexos agroindustriais e turísticos consolidados e controlados por empresas locais. [↑](#footnote-ref-9)
10. Dentre os quais encontram-se, inclusive, interesses econômicos de grandes grupos empresariais (e dos políticos que os promovem) que se beneficiam de subsídios fiscais e reservas de mercado concedidos pelo poder público. E para justificar a drenagem de recursos fiscais em prol de agentes privados externos é essencial difundir a subestimação ideológica do potencial de desenvolvimento produtivo e tecnológico das atividades, firmas e organizações produtivas “tradicionais” (leia-se: de origem local). [↑](#footnote-ref-10)
11. A discrepância entre o tamanho médio dos municípios da “Metade Sul” e “Metade Norte” do Rio Grande do Sul retrata perfeitamente este fenômeno. Esta discrepância poderá ser visualizada logo adiante, quando apresentarmos os mapas temáticos com a distribuição da atividade leiteira dentre os municípios do Rio Grande do Sul. [↑](#footnote-ref-11)
12. A associação entre grande propriedade e atividades pouco exigentes em mão de obra não é óbvia no plano empírico. Em grande parte, em função da complexidade e enorme diversidade histórica dos processos de apropriação do solo. Na América escravista esta associação foi amplamente pervertida. Pois o escravismo só é rentável quando a extração de excedente se realiza ao longo de todo o ano. Por isto, as culturas “capitalistas escravistas” no Brasil, nos EUA e nas Antilhas foram culturas intensivas em mão de obra: cana, café, tabaco, algodão, cacau, etc. A produção sazonal de grãos e alimentos baratos (inclusive para os negros) era muito menos rentável e bem adaptada ao clima temperado. O resultado é que as terras das porções temperadas da América – mais adequadas às culturas agrícolas sazonais – forma distribuídas de forma mais democrática. E pequenos agricultores especializaram-se em grãos, enquanto o latifúndio escravista se especializava em atividades da agricultura e da pecuária permanente. A divisão do trabalho rural na América escravista é inconsistente com a divisão economicamente irracional do trabalho em sociedades capitalistas. Mas a divisão original enraizou-se nos territórios. E os complexos agroindustriais guardam muita “memória e inércia”. Justamente por serem cadeias longas e complexas, a reconversão produtiva agroindustrial de um território enfrenta inúmeras resistências. É virtualmente impossível realizar um tal movimento sem um sistema de governança político-econômica regional muito eficiente. [↑](#footnote-ref-12)
13. Submetidas ao estresse de viagens por estradas mal conservadas (rurais ou não) durante as quais se veem obrigadas a dividir espaços diminutos com outras aves, muitos animais se tornam belicosos e se machucam em rinhas enquanto outros tantos adoecem. [↑](#footnote-ref-13)
14. A Serra também se beneficiou (contraditoriamente) da baixa rentabilidade da cadeia vinícola regional ao longo de todo o seu primeiro século de existência. Isto afastou inversões forâneas, ao contrário do que ocorreu em Santa Cruz do Sul, onde a indústria fumageira foi inteiramente desnacionalizada. [↑](#footnote-ref-14)
15. Pesquisador economista da Fundação de Economia e Estatística (FEE) e Coordenador Adjunto do Curso de Mestrado em Desenvolvimento Regional da FACCAT. [↑](#footnote-ref-15)
16. Acadêmico de Estatística da UFRGS e auxiliar de pesquisa do Convênio Parque Tecnológico de Itaipu/ FEE/RS. [↑](#footnote-ref-16)
17. Acadêmico de Estatística da UFRGS e auxiliar de pesquisa do Convênio Parque Tecnológico de Itaipu/ FEE/RS. [↑](#footnote-ref-17)
18. Vantagens competitivas estruturais são indissociáveis do “alongamento” a montante e a jusante e qualificação das cadeias produtivas regionais via inovação e progresso técnico derivados do aprendizado tácito (*learning by doing*). A pretensão de que a inovação é o ponto de partida do desenvolvimento não é schumpeteriana, mas convencional. No primeiro capítulo do *Teoria do Desenvolvimento Econômico* Schumpeter esclarece quais são as condições sociais que permitem a emergência de empresários inovadores: experiência de trabalho e chão de fábrica, contradição com a estratificação social dominante e acesso a distintas formas de capital (material, humano e social) que garanta capacidade de contrair empréstimo (crédito; credere). [↑](#footnote-ref-18)
19. A este respeito veja-se o primeiro capítulo de *Comércio Internacional de Lácteos* (Leite et al., 2008). [↑](#footnote-ref-19)
20. Tal como veremos adiante, o leite sob inspeção sanitária é produzido com fins especificamente mercantis, o que significa que seu destino principal é o mercado urbano, com o qual estabelece uma relação que é mediada por agentes colaboradores e (que são, simultaneamente) competidores. As cadeias sem capital social tendem a sucumbir. [↑](#footnote-ref-20)
21. Neste e nos demais quadros e/ou tabelas com informações sobre produção agropecuária operamos – sempre que possível – com médias bianuais ou trianuais. Este procedimento busca controlar o viés imanente à instabilidade de uma produção altamente dependente das condições climáticas. Evidentemente, este procedimento é inviabilizado quando trabalhamos com informações que não são disponibilizadas todos os anos (como os dados censitários, por exemplo)> [↑](#footnote-ref-21)
22. A este respeito, vide Paiva, 2013a. [↑](#footnote-ref-22)
23. A elasticidade-renda estima a relação entre variações da renda e variações na quantidade consumida dos distintos bens. Quando a renda se eleva, o consumidor diminui a aquisição de bens e serviços de qualidade e preço inferior – que apresentam elasticidade-renda negativa – amplia proporcionalmente o consumo de outros – que apresentam elasticidade-renda positiva e próxima da unidade – e amplia mais do que proporcionalmente a demanda por bens de qualidade e preços superiores – bens de elasticidade-renda superior à unidade. Os lácteos são bens de elasticidade-renda relativamente elevada em países – como o Brasil, a China e Índia - onde o padrão alimentar da base da pirâmide social ainda se encontra aquém do padrão ideal da Organização Mundial da Saúde. [↑](#footnote-ref-23)
24. O controle da inflação brasileira, desde 1994, tem se assentado na ancoragem cambial, cuja eficácia é desigual sobre bens e serviços tradables e não-tradables. Para compensar a inflação dos não-tradables, é preciso impor deflação aos tradables, o que implica aprofundar sistematicamente a exposição competitiva da produção agropecuária e industrial nacional. A resiliência (e a competitividade) do agronegócio brasileiro é extraordinária. Mas a indústria de transformação – em especial seus setores mais empregadores – dificilmente resistirá à exposição competitiva à qual vem sendo submetida de forma sistemática nas últimas duas décadas. A performance medíocre da economia brasileira nos últimos anos é a expressão superior desta contradição. [↑](#footnote-ref-24)
25. Voltaremos a tratar deste ponto importante na seção conclusiva deste capítulo. [↑](#footnote-ref-25)
26. É possível ajustar driblar esta exigência através do controle dos períodos de fertilização e lactação do gado vacum. A ordenha da pecuária leiteira na Nova Zelândia é planejada de forma a garantir um período de redução das atividades para os produtores rurais. Mas este planejamento não é impositivo e envolve custos econômicos evidentes. [↑](#footnote-ref-26)
27. O que **não** implica negar o elevado potencial do estado do Rio Grande do Sul para o desenvolvimento da(s) cadeia(s) agroindustrial(is) estruturadas à montante e à jusante destas duas pecuárias. Nossa intenção, aqui, é tão somente identificar as causas que levam os maiores *players* das três cadeias consideradas – leite, aves e suínos – a privilegiarem o RS em seus investimentos na indústria de laticínios, e privilegiarem Santa Catarina e Paraná em seus investimentos na indústria de derivados de aves e suínos. [↑](#footnote-ref-27)
28. A fonte dos dados brutos do Quadro 4 é o Censo Agropecuário de 2006, que resulta da agregação das informações **declaradas** pelos representantes dos estabelecimentos que responderam ao questionário. O instrumento de coleta, a fonte primária e o ano de referência dos dados do Quadro 4 diferem dos respectivos instrumentos, fontes, e anos do Quadro 1. (Pesquisa Trimestral do Leite) e do Quadro 2. (Pesquisa Pecuária Municipal) e não podem ser diretamente confrontados. Não obstante, vale observar que- excetuado São Paulo – o volume de produção declarado **com vistas à comercialização** (que é igual à produção total líquida da produção para consumo no próprio estabelecimento) no Censo de 2006 corresponde a valores intermediários entre o volume médio dos anos 1997-99 e do volume médio 2010-12 de acordo com a Pesquisa Trimestral do Leite. Por fim, cabe destacar que o volume estimado e declarado de produção de leite para venda no Censo Agropecuário é anual. Para obter o volume diário dividimos o volume estimado e declarado ao ano por 330 dias. A divisão por 330 dias nos pareceu mais realista do que a divisão por 365 dias, tendo em vista a existência de períodos de entressafra e/ou férias nos quais a produção, ou é descontinuada, ou passa por quedas pronunciadas de volume. Voltaremos a este ponto na próxima seção. [↑](#footnote-ref-28)
29. O coroamento deste processo de governança pública das cadeias agroindustriais, por oposição à governança setorial, foi a criação, em 2012, do **Ministério da Indústria Primária**, que unificou os poderosos Ministérios da Agricultura e da Pesca, a Autoridade da Segurança Alimentar e o conjunto de órgãos vinculados à Regulação da Pesquisa Animal. [↑](#footnote-ref-29)
30. É bem verdade que no ano de 2014 foi criado o Instituto Gaúcho do Leite. As controvérsias em torno da gestão e controle desta organização, contudo, ainda não cessaram e não está claro se ela conseguirá se consolidar como instituição reguladora. Ao contrário, por exemplo, da cadeia de lácteos (à exemplo do que ocorre na cadeia vitivinícola, que conta com o Ibravin;, ou nada cadeia orízícola, que conta com o IRGA). Voltaremos a este ponto mais adiante. . [↑](#footnote-ref-30)
31. Quer nos parecer que se encontre aí a explicação para a grande dificuldade da adoção, no Rio Grande do Sul, do sistema de pastoreio neozelandês, baseado em Voisan. A despeito da simplicidade do sistema (em especial a partir do desenvolvimento das cercas elétricas móveis), que implica em investimentos mínimos ao mesmo tempo em que gera ganhos muito substantivos em termos de geração de massa verde para o gado, o agropecuarista familiar gaúcho resiste em adotar o sistema, pois ele o compromete cotidianamente com a lide do pastoreio, o que o produtor diariamente com o pastoreio, o que é inconsistente com um sistema de produção que privilegia a diversidade em detrimento da especialização e da divisão do trabalho rural. [↑](#footnote-ref-31)
32. Note-se que, tanto a capacidade de resfriamento, quanto a produção diária, são informações **declaradas** pelos produtores (ou seus representantes) entrevistados durante o levantamento do Censo Agropecuária 2006/07. [↑](#footnote-ref-32)
33. A **proximidade** **entre** os produtores é ainda mais importante do que o **volume** gerado **por** **cada** produtor individual na determinação do custo médio (ou “sistêmico”) de transporte por volume de leite em cada bacia leiteira. Deslocar o caminhão por alguns quilômetros para coletar poucos litros de leite impõe um custo bastante elevado por cada litro transportado. Mas se um tambo de baixo volume (e qualidade mediana ou superior) se localiza no meio do caminho entre dois produtores de volume e qualidade elevados, o custo de transporte do produtor marginal fica próximo de zero, pois o percurso terá de ser feito pelo caminhão independentemente de coletar ou não o leite do estabelecimento menor. [↑](#footnote-ref-33)
34. Criado em 1947, o Departamento Estadual de Abastecimento de Leite (DEAL) com vistas a regular o e a atuar sobre o sistema de distribuição desta mercadoria no RS. Em 1970, a DEAL foi transformada em uma empresa de Economia Mista e passou a se denominar Companhia Rio-Grandense de Laticínios e Correlatos (CORLAC). Em 1993, a crise financeira do Estado leva à *privatização* da CORLAC. Ainda que este processo se dê pela transformação da empresa em uma organização cooperativa e, portanto, sem fins lucrativos, a nova estrutura já nasce financeira e politicamente debilitada, perdendo capacidade regulatória. Sua expressão econômica no interior da cadeia vai diminuir de forma sistemática ao longo das duas décadas subsequentes. [↑](#footnote-ref-34)
35. A Cooperativa Central Gaúcha de Leite – CCGL – foi criada em 1976 por iniciativa de Cooperatívas Tritícolas e Sojícolas do Noroeste do Estado que buscavam alternativas de maior rentabilidade por unidade de área à produção de grãos. Nos anos 90, com o aprofundamento da oligopolização da indústria de lácteos como reflexo dos novos sistemas de conservação (Tetrapak-UHT), o empreendimento vai se tornar objeto de crescente interesse por parte do setor privado. Em 1997, como forma de driblar a crise financeira imposta às cooperativas pelas mudanças no sistema de financiamento da agricultura do final dos anos 80, a CCGL será vendida para a Avipal. Hoje, a marca Elegê encontra-se sob controle acionário da BR Foods. [↑](#footnote-ref-35)
36. As Cooperativas associadas à CCGL mantiveram a marca (que, agora, significa Cooperativa Central Gaúcha *Ltda*) focando as atividades da mesma no segmento logístico. A partir de 2008, passada uma década de afastamento do mercado de lácteos (uma das condições impostas pela Avipal para a aquisição dos equipamentos da primeira CCGL), esta cooperativa voltou a atuar no segmento a partir de nova planta em Cruz Alta. [↑](#footnote-ref-36)
37. Como nos lembram Vilwock et al (2005; p. 11), o cooperativismo rural no Rio Grande do Sul deita suas raízes na experiência missioneira, que não se esgota com a expulsão dos jesuítas do território gaúcho. Posteriormente, a atração de imigrantes açorianos (no século XVIII), alemães em meados do século XIX) e italianos (no último quartel do século XIX e primeiras décadas do século XX) induziu à replicação de experiências (não necessariamente formais) de cooperativismo assentadas, essencialmente, em programas de crédito mútuo e/ou de compras compartilhadas. Algumas destas experiências – como regra geral, as mais bem sucedidas – estimularam o desenvolvimento de cooperativas de produção. A Cooperativa União Colonial Ltda., fundada em 1912 (e posteriormente denominada Cooperativa Santa Clara Ltda.) é um dos símbolos do cooperativismo gaúcho em função da reconhecida excelência de seus produtos lácteos (Carvalho, 2002, p. 6) [↑](#footnote-ref-37)
38. A este respeito, veja-se Benetti, 1985. [↑](#footnote-ref-38)
39. A este respeito, veja-se Paiva, 2004. [↑](#footnote-ref-39)
40. Em convênio com a Região do Vêneto no interior do Programa de Cooperação da União Européia e América Latina, conhecido como URB-AL-III. A este respeito, veja-se <http://www.urb-al3.eu/uploads/documentos/en_gb_ficha_COCAPv1_1.pdf> [↑](#footnote-ref-40)
41. Paiva et al, 2013; em especial, os capítulos quarto (voltado à análise da cadeia leiteira) e o quinto (voltado à comparação entre as cadeias agroindustriais selecionadas). [↑](#footnote-ref-41)
42. Pesquisador economista da Fundação de Economia e Estatística (FEE) e Coordenador Adjunto do Curso de Mestrado em Desenvolvimento Regional da FACCAT. [↑](#footnote-ref-42)
43. Acadêmico de Estatística da UFRGS e auxiliar de pesquisa do Convênio Parque Tecnológico de Itaipu/ FEE/RS. [↑](#footnote-ref-43)
44. Acadêmico de Estatística da UFRGS e auxiliar de pesquisa do Convênio Parque Tecnológico de Itaipu/ FEE/RS. [↑](#footnote-ref-44)
45. Vale lembrar que um “estabelecimento rural” não é definido por uma relação de propriedade, mas de gestão. Assim, uma única propriedade rural pode dar origem a inúmeros estabelecimentos, da mesma forma que um único estabelecimento pode ter por base inúmeras propriedades. [↑](#footnote-ref-45)
46. Quociente Locacional (doravante QL) é uma medida de especialização regional baseada na razão entre a participação percentual de uma determinada atividade econômica numa região de referência (um país ou uma Unidade Federativa) e a participação percentual desta mesma atividade econômica numa região ou localidade específica, que é objeto de análise. Em sua forma clássica, o QL é calculado com base na razão entre a percentagem dos trabalhadores ocupados numa dada atividade na localidade sob análise e a percentagem de trabalhadores empregados na mesma atividade na macrorregião de referência. Assim, se a percentagem de trabalhadores ocupados na pecuária leiteira na região Celeiro fosse de 10% enquanto a percentagem de trabalhadores ocupados na mesma atividade em todo o Rio Grande do Sul fosse de 5%, diríamos que o QL do leite no Celeiro equivale a “2” (10% / 5%) e que esta região é duas vezes mais especializada que o Rio Grande do Sul na pecuária leiteira. Para uma análise detalhada deste indicador de especialização veja-se Paiva, 2006. [↑](#footnote-ref-46)
47. A maior disponibilidade relativa de mão-de-obra no Celeiro pode ser meramente aparente ou apenas potencial. Este será o caso se os domiciliados no meio rural não contam com as competências técnicas e culturais necessárias ao engajamento em padrões produtivos consistente com as exigências do mercado urbano contemporâneo. Havendo interesse por parte dos trabalhadores rurais, a superação de eventuais deficiências de formação são facilmente superáveis com os recursos públicos atualmente disponíveis para a extensão rural. Não obstante, é possível que a comunidade opte por manter padrões tradicionais de cultivo e de reprodução da vida. Uma tal opção pode e deve ser respeitada. **Mas é preciso diferenciar o respeito ao tradicionalismo, da indução ao tradicionalismo.** Aqueles produtores rurais que recusam as imposições da divisão mercantil do trabalho devem estar plenamente conscientes das consequências econômicas desta opção: a queda na produtividade do trabalho e a depressão de sua renda e de sua capacidade de consumo. As vantagens associadas a uma produção diversificada e ao consumo de alimentos saudáveis pode até compensar a depressão da renda “aquisitiva”. Mas não é possível negar (ou esconder) o trade-off entre produtividade e produção diversificada (não especializada, não voltada para o mercado). Quem o faz, está enganando o produtor e induzindo-o ao erro. [↑](#footnote-ref-47)
48. Esta é, aliás, a história da ocupação das “colônias novas” no Rio Grande do Sul na virada do século XIX para o XX, bem como dos territórios ao norte do Estado que foram colonizados por gaúchos a partir da década de 30 do século passado. [↑](#footnote-ref-48)
49. E a cadeia leiteira continua sendo plenamente rentável e excepcionalmente democrática na distribuição de seus rendimentos, entre produtores rurais – organizados na Fonterra, a Mega-Cooperativa do leite, que redistribui parcela não desprezível de seu excedente bruto auferido nas atividades industriais e comerciais aos cooperados rurais – e o complexo industrial (equipamentos, processadores, sistemas de análise, fornecimento de equipamentos e insumos para os mesmos, beneficiamento do leite, etc.) e de serviços (transporte, assistência técnica, pesquisa genética, certificação, marketing, vendas, etc.) a jusante e a montante da produção de leite. Mas de qualquer maneira, excetuado o período de férias, todos os demais dias do ano são dias de trabalho. [↑](#footnote-ref-49)
50. Em Marx estes dois capitais, nem são capitais, nem são dois: são duas dimensões e determinações do trabalho necessário, da parcela do produto que é apropriada pelos trabalhadores e que não rende qualquer excedente. De sorte que, em termos marxistas estes dois patrimônios não são capital, pois a determinação primeira do capital é ser “valor que se valoriza”. Mas ambos são capital na acepção neoclássica desta categoria. Mas ambas as leituras são legítimas nos seus termos. Não há contradição em admitir os duas caracterizações, pois elas apenas dão o mesmo nome para “categorias” (na realidade, variáveis) muito distintas. Capital para os neoclássicos é tudo o que contribui para a produção e que não é, nem natureza, nem a ação irrefletida, instintiva, laborantemente alienada do homem. Capital para os neoclássicos é todo o social, e o não capital é a pura natureza. Seja lá o que seja isto. Neste sentido – um tanto tolo, mas compreensível – há, sim, uma acumulação social de conhecimentos (que se corporifica no conhecimento de todos os trabalhadores e que os ortodoxos chamam de capital humano) e uma acumulação de civismo e universalização ética (que os ortodoxos chamam de capital social). [↑](#footnote-ref-50)
51. Muitos pensam o setor calçadista gaúcho como a demonstração do equívoco da tese da maior resiliência (capacidade de sobrevivência, sustentabilidade social e econômica) dos APLs *vis-à-vis* os sistemas produtivos especificamente capitalistas (assalariamento + taylor-fordismo e/ou automação). Mas isto é um equívoco. Se a indústria calçadista do Sinos **não** se organizasse como APL, mas como um oligopólio de poucas grandes empresas com horizonte de investimento global, a desestruturação da indústria teria sido muito mais rápida e de consequências sociais muito mais graves. As empresas mais dinâmicas ou se redefiniram e ao seu nicho de mercado e estratégia de agregação de valor, ou outras foram transferidas para centros de menor custo (inclusive, a própria China, destino de diversos empresários e trabalhadores gaúchos). [↑](#footnote-ref-51)
52. A este respeito, veja-se Bialoskorski Neto, 2004, p. 40 e segs. [↑](#footnote-ref-52)
53. Evidentemente, como toda a regra geral, esta comporta exceções. Os produtores mais atuantes na gestão das cooperativas tendem a ser menos resistentes à acumulação do excedente. Mas quanto maior a hegemonia deste grupo, maior tende a ser a diáspora dos produtores mais empreendedores e individualistas. Estes privilegiam o preço em detrimento dos serviços, e tendem a se tornar fornecedores da indústria capitalista na medida em que os produtores rurais menos capitalizados e de maior custo operacional passam a definir o planejamento estratégico e o padrão de acumulação das organizações cooperativas. [↑](#footnote-ref-53)