

Agribusiness

1998

B461a
1998 Ex.2



AGRIBUSINESS

Equipe de trabalho:

Maria D. Benetti (FEE - coordenadora)

Vivian Fürstenau (FEE)

Julio Volpi (METROPLAN)

Consultores:

Eduardo Maldonado Filho (UFRGS)

Nelson G. Delgado (CPDA/UFRRJ)

Juvir Mattuela (UFRGS)

Flávio Fligenspan (UFRGS)

Diego Bampi (Estagiário)



APRESENTAÇÃO

Por meio do projeto *RS 2010*, a Secretaria da Coordenação e Planejamento procurou retomar as atividades de prospecção econômica e social, as quais se encontravam inteiramente abandonadas no âmbito do Governo do Estado.

O esforço para dilatar o horizonte de informações dentro do qual os atores públicos e privados tomam decisões das quais depende o desenvolvimento e a prosperidade futuras não se fez, porém, nos moldes tecnocráticos que foram padrão no país em décadas passadas. Bem diferentemente, procurou-se estimular a elaboração de estudos independentes, realizados por diferentes autores, cujos resultados foram levados à discussão em diferentes fóruns e em contextos diversos, desde os meios acadêmicos até as associações empresariais e sindicais, seja na capital seja no interior do Estado.

Foi um longo processo de discussão e de produção de conhecimento, consubstanciado em várias publicações.

A presente coleção de documentos compreende, além do volume com as anotações para posterior definição de uma proposta de estratégica de desenvolvimento para o Estado, os diagnósticos e a avaliação das questões emergentes em 12 áreas de interesse para o Rio Grande do Sul, apresentados na forma de "textos para discussão", a saber: Agregados Macroeconômicos e Balança Comercial, Agribusiness, Indústria, Comércio e Turismo, Desequilíbrios Regionais, Emprego, Pobreza Rural, Pobreza Urbana, Educação, Setor Financeiro, Infra-Estrutura e Capacitação Competitiva.

Como era de se esperar, os resultados são variados, mas não haverá exagero em dizer que este conjunto de estudos representa a avaliação qualitativa mais completa hoje disponível sobre os desafios que, em diferentes áreas, estão lançados aos rio-grandenses.

Os relatórios em pauta foram elaborados com total liberdade. A coordenação do projeto simplesmente solicitou que as análises da situação existente fossem trazidas até o momento presente, a fim de que se tornassem mais claras as questões críticas que em cada caso, precisam ser enfrentadas.

Contamos que os resultados alcançados possam servir a todos, independentemente do campo de atuação profissional ou de coloração partidária. Estamos convictos de que é indispensável recuperar a função de planejamento no Rio Grande do Sul, mormente em função das profundas e positivas transformações na matriz econômica estadualb ocorridas nos últimos quatro anos.

JOÃO CARLOS BRUM TORRES

Secretário de Coordenação e Planejamento

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2 ANÁLISE SETORIAL	9
2.1 SETOR AGROPECUÁRIO	9
2.1.1 ARROZ	9
2.1.2 PECUÁRIA DE CORTE	12
2.2 SETOR AGROINDUSTRIAL	14
2.2.1 AGROINDÚSTRIA: SUÍNOS	14
2.2.2 AGROINDÚSTRIA: AVES	19
2.2.3 AGROINDÚSTRIA: VINHOS	22
2.2.4 AGROINDÚSTRIA: FUMO	25
2.2.5 AGROINDÚSTRIA: SOJA	27
2.2.6 O SETOR INDUSTRIAL COOPERATIVADO DE SUÍNOS, AVES, TRIGO E SOJA	29
2.2.7 CADEIA LÁCTEA: ABORDAGEM DAS RELAÇÕES ENTRE OS ELOS DA PRODUÇÃO, INDUSTRIALIZAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO	38
2.2.8 AGROINDÚSTRIA: CONSERVAS	52
2.2.9 PRODUTOS HORTIGRANJEIROS	55
3 CONCLUSÕES	63
3.1 CONCLUSÕES GERAIS	63
3.2 CONCLUSÕES EM NÍVEL SETORIAL	66
APÊNDICE	71

1 INTRODUÇÃO

Este documento divulga os resultados de uma pesquisa de campo realizada junto a agentes econômicos, que integram a *agribusiness* estadual, no transcurso do ano de 1997.

Seu objetivo era, em primeiro lugar, colher elementos que permitissem formular um diagnóstico sobre a situação em que se encontrava o mundo dos agronegócios no Estado, no contexto das profundas transformações por que vinha passando a sociedade brasileira. Tais transformações tinham sua origem no esgotamento do modelo de substituição das importações, baseado na estratégia de crescimento via mercado interno, nas grandes modificações da economia internacional e na forma de organização de seu mercado, e nos profundos e persistentes desequilíbrios macroeconômicos conhecidos no Brasil na década de 80. Este conjunto de fatores conduziu à liberalização da economia no início dos anos 90 – com uma mudança radical na natureza e forma de intervenção do estado na economia – e à integração do espaço nacional no bloco de países que constituem o Mercosul.

Seja pelas razões que forem, o fato é que os novos rumos impostos à economia brasileira, nesta década, conduzem a uma ruptura nos processos históricos de crescimento, de tal forma que nunca mais nada será como antes: inauguram-se novos e exigentes padrões de eficiência em nível de unidades empresariais, definidos pela economia internacional; há uma velocidade nunca experimentada na introdução de tecnologia; são definidos novos tamanhos ótimos para as empresas e seus mercados; surgem novas necessidades de financiamento e novas formas de organização institucional das empresas para produzir e comercializar. Neste contexto, os produtores devem reestruturar-se e converter-se para sobreviver.

Ora, o *agribusiness* e, em especial, o seu elo primário, é um setor particularmente vulnerável a esse conjunto de mudanças, ainda mais, no caso do Rio Grande do Sul. De fato, as pequenas escalas com que operam os produtores primários rio-grandenses e, também, muitas das agroindústrias familiares e/ou cooperativadas, colocam problemas sérios de sustentabilidade no novo contexto de abertura dos mercados tanto em nível nacional, quanto internacional, espaço que passa a ser ocupado pela grande empresa.

Por esse motivo, julgou-se fundamental que um trabalho sobre as tendências do *agribusiness* rio-grandense que conduzisse a definição de estratégias para seu desenvolvimento, no horizonte 2010, partisse do conhecimento do grau de dificuldades enfrentadas pelo setor nessa etapa de mudanças. Deveria levar em conta, também as expectativas dos agentes econômicos sobre os seus negócios e sobre o comportamento da economia em geral. Finalmente, era vital conhecer os ajustes que os mesmos estavam processando para fazer frente aos novos desafios, isto é, determinar os processos de reestruturação e de reconversão em curso. Com isso, se estaria construindo elementos para a definição de uma ação estratégica do governo estadual que, de um lado, apoiasse os processos com chance de sucesso e, de outro lado, agisse compensatoriamente junto aos grupos perdedores, isto é, os que apresentam tendência a serem marginalizados do processo.

Antes de concluir esta Introdução, cabem alguns esclarecimentos sobre a abordagem dos setores que compõe o *agribusiness* rio-grandense e que foram selecionados para compor o estudo.

Ao todo foram dez os setores selecionados, considerando o critério de importância na estrutura do valor bruto da produção estadual e nas economias regionais. Nos casos das cadeias produtivas do arroz e da pecuária bovina de corte, como seu elo industrial não teve papel de destaque na diferenciação do produto primário, e conseqüentemente na criação de novos produtos e de novos mercados, em suma, como não pode constituir-se em um mecanismo de agregação continuada de valor à produção agropecuária e indutor de transformações no campo; como, por outro lado, a indústria do arroz e os frigoríficos nunca tiveram o poder político de comandar o processo produtivo dentro das respectivas cadeias agroalimentares, a pesquisa de campo centrou-se no levantamento de informações junto aos produtores rurais. Já a análise das cadeias produtivas de suínos, aves, fumo, vinhos e sucos, soja e trigo, conservas e leite, enfocou o diagnóstico e a questão das transformações desses segmentos justamente a partir da indústria.

É muito possível que o leitor registre a pouca importância que terminou assumindo na pesquisa setores tão importantes para economia estadual como os que abrigam os produtores de trigo e de soja. Embora o assunto vá ser retomado mais adiante, quando se analisa o setor cooperativado de suínos, aves, trigo e soja, julgou-se conveniente, nesta parte introdutória, fazer um breve comentário a esse respeito. Neste sentido, cumpre dizer que, inicialmente, optou-se por analisar os setores do trigo e da soja a partir do segmento das empresas cooperativadas, com base no conhecimento da sua importância estratégica na produção e comercialização daqueles grãos. No entanto, a pesquisa revelou uma mudança radical no perfil das cooperativas, de modo que hoje os negócios em torno da pecuária de pequeno porte (suínos e aves) assumem a liderança nas suas atividades econômicas. E foi assim que o estudo proposto na área do trigo e da soja terminou referindo-se às cadeias de suínos e aves.

Chama-se atenção, ademais, para o fato de que o estudo do setor de conservas é seguido por um diagnóstico e proposta sobre a comercialização de produtos hortifrutigrangeiros *in natura*. Na verdade, o estudo, assim como está construído, extrapola o objetivo das análises setoriais, tal como foi definido originalmente, posicionando-se mais longe, no campo da definição de estratégias de geração de renda pela pequena produção familiar, sugerindo a via promissora do abastecimento do mercado de produtos *in natura*.

A análise da agroindústria de laticínios, por sua vez, foi realizada dentro do conceito de cadeia de produção, compreendendo, portanto, além do setor agroindustrial, os seus demais elos, isto é, os setores da produção primária e distribuição do leite e seus derivados.

Finalmente, observa-se que o texto apresentado, a nível setorial, está organizado da seguinte forma: inicia por uma breve caracterização do setor; a seguir apresenta o diagnóstico da situação atual em que se encontra, seus principais problemas estruturais, as estratégias de ajuste mais importantes que as empresas estão implementando e, por fim, expõe conclusões sobre o conjunto das informações compiladas.

ANÁLISE SETORIAL

2.1 SETOR AGROPECUÁRIO

2.1.1 Arroz

Caracterização do setor

Na década de 90, o Rio Grande do Sul tem sido responsável por mais de 40% do total de arroz produzido no Brasil.

Atualmente existem, no Estado, em torno de 9.500 produtores na atividade, a maioria com menos de 100 hectares. O tamanho médio da lavoura de arroz é de 80 hectares e 70% dos agricultores são arrendatários.

A lavoura de arroz irrigado é altamente tecnificada e a produtividade média é de 5.000 a 5.500 kg/ha, nível semelhante aos obtidos pelos maiores produtores mundiais.

Diagnóstico do setor

A cultura de arroz enfrenta, atualmente, uma grave crise decorrente, principalmente, de um endividamento crescente, ocorrido a partir de 1986. Em função disso, a descapitalização dos produtores é muito grande e o parque de máquinas está sucateado. Além disso, há o aumento significativo do preço dos insumos (em torno de 100% desde a implantação do Plano Real). Esse quadro determina que o aumento de produtividade, que poderia facilmente atingir 6.000kg/ha apenas com a intensificação da tecnologia disponível, não ocorra em maior grau.

Além da descapitalização são apontados outros entraves e/ou problemas pelos produtores: as dificuldades com o financiamento da produção e da comercialização, as dívidas do setor, a abertura comercial e o MERCOSUL e a carga tributária que incide sobre o arroz gaúcho.

Com relação ao financiamento, o maior problema seria a dificuldade na obtenção dos recursos de custeio: uma das razões apontadas para essa dificuldade seria a mudança no comportamento do Banco do Brasil, o qual estaria atuando não mais como um agente de financiamento à agricultura e sim como banco estritamente comercial, ou seja, com excesso de exigências e muita burocracia para a liberação dos empréstimos. Um outro problema relatado diz respeito às épocas de liberação dos recursos de custeio e de comercialização. Tendo em vista os problemas de capital de giro do produtor de arroz, ele depende quase que totalmente do crédito de custeio para comprar os insumos. Como a liberação desses recursos para o plantio ocorre na mesma época, os fornecedores de insumos elevam o preço dos produtos, encarecendo os custos de produção. No que se refere ao crédito de comercialização, ocorrem novamente prejuízos ao produtor: como o pagamento dos empréstimos também é feito na mesma época e o produtor depende da venda do arroz para saldar sua dívida, o produto entra no mercado de forma concentrada no tempo, fazendo com que os preços se reduzam. Nesse caso quem ganha é a indústria, que adquire o produto a preços baixos.

No que diz respeito às dívidas do setor, existem segmentos representativos opinando que a securitização não resolveu o problema do produtor e sim o do Banco do Brasil. Os produtores teriam aceitado a securitização como forma de obter novos financiamentos, mas isso, em grande parte dos casos, não se concretizou.

O MERCOSUL é avaliado de forma negativa pela maioria dos produtores. Consideram que a descapitalização do produtor não lhe permite competir em igualdade de condições com os parceiros do MERCOSUL. Não são contra a formação do bloco, mas acham que a abertura foi muito rápida, sem que houvesse tempo para o produtor se adaptar às novas regras competitivas. É considerada uma vantagem importante, para os países vizinhos, a fertilidade das suas terras que reduz o custo de produção de suas lavouras. Opinam que seria muito mais lucrativo para o produtor brasileiro produzir na Argentina e vender no Brasil, já que nos países vizinhos os custos de fretes, a taxa de juros, os impostos, os preços das máquinas, etc. são mais reduzidos em comparação aos vigentes no Brasil. Alguns vão mais longe e identificam o MERCOSUL como um dos fatores responsáveis pelas dificuldades da agricultura, inclusive a descapitalização do produtor. Com relação especificamente às importações de arroz dos países vizinhos, isto não é considerado uma ameaça. O grande problema seriam as importações de terceiros países que entram sem imposto através da Argentina.

A abertura comercial também não é encarada de forma positiva pelo setor, já que a concorrência se dá com produtos importados de países onde existem subsídios. Com relação à possibilidade de redução do custo da produção da lavoura de arroz, através das importações de insumos ou máquinas agrícolas, alguns produtores alegam que não conseguem desfrutar dessa alternativa em função das proteções ainda existentes à indústria nacional. Uma das conseqüências dessa proteção seria o fato de que produtos de uma mesma multinacional são colocados, aqui, pelo dobro do preço do que são vendidos em outros países. Outros segmentos do setor agrícola, no caso as cooperativas de arroz, alegam que não conseguem fazer a importação de, por exemplo, insumos para os seus associados, porque não conseguem obter a carta de crédito, que viabilizaria as importações, em decorrência de problemas de cadastro, mesmo estando com a dívida securitizada.

Há consenso sobre a alta carga tributária incidente sobre o arroz gaúcho, e esses tributos são considerados como uma das razões que dificultam a concorrência com os outros estados e com os países vizinhos.

Ajustes e estratégias

Houve, nos últimos anos, uma diminuição significativa da área plantada com arroz no Estado. Esse processo ocorreu, seja pelo abandono da atividade por parte de produtores não capacitados, seja pelas dificuldades financeiras de outros que não conseguiram mais dar seguimento a sua produção ou, ainda, pelo abandono de terras pouco produtivas por lavoureiros que continuaram na atividade. A maior redução se deu em terras arrendadas. Esse quadro propiciou que ocorresse uma diminuição nos valores dos arrendamentos, fruto de uma negoci-

ação entre arrendatários e proprietários.

Existe uma conscientização do produtor de que ele deve trabalhar em dois sentidos: aumento de produtividade e diminuição de custos. As entidades ligadas ao setor têm tido participação ativa nesse processo. Além disso, têm recomendado aos produtores a elaboração de projetos de viabilidade econômica da produção.

Com o objetivo de aumentar produtividade e reduzir custos, existem possibilidades já efetivadas e outras em curso.

Uma das formas de aumentar a produtividade e, ao mesmo tempo, reduzir custos é a escolha de áreas cujo custo de implantação da lavoura é menor e as terras são naturalmente mais produtivas. Esse seria um dos fatores que explicam a redução de área, ocorrida na lavoura de arroz e seria uma consequência positiva da redução de área plantada com arroz.

Outro movimento efetuado com o objetivo de reduzir custos foi a já mencionada diminuição dos valores dos arrendamentos. Além disso, o controle dos gastos teve como consequência a dispensa de mão-de-obra. E estaria em curso um processo de profissionalização da mão-de-obra empregada, inclusive com programas de qualidade total na cultura do arroz, através de cursos promovidos pelo SEBRAE e SENAR.

E, finalmente, existem propostas de mudanças tecnológicas que aumentariam a produtividade e reduziriam custos. Nesse sentido, as propostas contemplam a difusão de técnicas como a sistematização dos solos, que permite o plantio direto, o plantio do arroz pré-germinado e a capina mecânica. Esses sistemas aumentam a produtividade e reduzem custos depois de implantados. Além disso, permitem o plantio todo o ano com rotação de culturas.

Perspectivas do setor

As avaliações sobre o futuro da cultura de arroz no RS são bastante contraditórias, já que vão desde a consideração da possibilidade de extinção dessa cultura, no Estado, até um futuro promissor em que o arroz do Rio Grande do Sul e o da Argentina dominem o mercado nacional, em função da qualidade do produto ofertado. As previsões intermediárias apostam que sobreviverão, na atividade, os produtores que não fizeram a securitização, porque não tinham dívidas com o banco.

Demandas do setor

Parece existir consenso, no entanto, quando se trata de algumas das demandas do setor. A maior reivindicação é a igualdade de condições com os estados do Brasil e com países vizinhos. É unânime, também, a reivindicação de políticas de longo prazo para o setor.

Existem reivindicações mais específicas, como programas de preparo do agricultor e o melhoramento das estradas vicinais, que é considerado um fator que eleva o custo do frete para o produtor.

2.1.2 Pecuária de corte

Caracterização do setor

O Rio Grande do Sul detém um rebanho bovino de 14 milhões de cabeças, pouco menos de 10% do total do Brasil, que possui o maior rebanho comercial do mundo. No entanto, apesar da importância em termos de número de cabeças, a produtividade desse rebanho é extremamente reduzida se comparada com a obtida em outros países produtores de carne bovina.

A maioria dos produtores gaúchos de gado de corte - 45 a 50 % do total - ainda utiliza um sistema de criação tradicional, obtendo uma taxa de desfrute de 10 a 12%. Esses pecuaristas seriam classificados como "atrasados", uma vez que o abate de seus animais chega a se dar, em alguns casos, com 4 ou 5 anos de idade, e a colocação das fêmeas em cria se daria aos 3 ou 4 anos de idade. É a chamada criação extensiva, onde o produtor não faz qualquer investimento, nem ao menos para o melhoramento de pastagens.

Produtores utilizando tecnologia considerada média seriam um grupo da 30 a 35% do total, esses estariam obtendo uma taxa de desfrute de 15 a 20%. A idade de abate dos animais, nesse caso, seria em torno de 30 a 36 meses, e a idade de colocação das fêmeas em reprodução ocorreria, em geral, aos 36 meses. Os investimentos desses produtores se reduziram a algumas pastagens de inverno e a algumas técnicas de manejo de gado.

Como produtores que seriam considerados "de ponta" teríamos de 15 a 20% dos pecuaristas gaúchos os quais utilizam todas as tecnologias disponíveis para o setor, inclusive as oferecidas pela genética. Esses criadores obtêm uma taxa de desfrute de mais de 30%, atingindo, em alguns casos, 40%. A idade de abate dos animais seria de, no máximo, 18 a 24 meses, havendo casos de abate aos 14 meses. As fêmeas vão para a reprodução aos 24 meses. Esses produtores formam pastagens em áreas significativas na propriedade, fazem confinamento do gado para abate, utilizam técnicas de inseminação artificial, para melhoramento da qualidade do rebanho, produzem grãos, para ração dos animais, etc.

Há ainda um outro segmento de produtores que se especializaram na criação de carneiros e que fornecem a maioria desse produto para o centro do país. Esse tipo de produtor, apesar da sua especialização, em geral tem baixos índices de produtividade, ou seja, estaria no grupo de produtores tradicionais.

Diagnóstico do setor

De acordo com os entrevistados, as mudanças no sistema de criação de gado de corte já vinham ocorrendo antes de 1990, mas é consenso que se intensificaram após essa data.

Com a estabilização, as margens operacionais foram reduzidas, inclusive as dos produtores mais "avançados". No entanto, os maiores problemas estão sendo enfrentados pelo produtor tradicional que já tinha margens operacionais pequenas, entrou no "vermelho" e, em alguns casos, passou a sofrer um processo de descapitalização forte. As suas receitas não cobrem mais as despesas.

A concorrência com a Argentina e o Uruguai, no mercado de carne bovina, exige, segun-

do os entrevistados, além de maior produtividade do rebanho, uma preocupação com a qualidade da carne. Acreditam, no entanto, na possibilidade da pecuária gaúcha concorrer com os países vizinhos, apesar de alguns salientarem as dificuldades decorrentes do chamado "custo Brasil".

O quadro apresentado, após 1990, e mais claramente nos dois ou três últimos anos, é o de descapitalização do produtor tradicional. Nesse universo, existe um movimento forte de venda de terras que estão sendo ocupadas, principalmente, por produtores de grãos que, por ter maior capacidade gerencial e um perfil mais empreendedor, estão implantando um sistema de criação de gado com incorporação de tecnologia. No caso dos pecuaristas que ainda não venderam suas terras, o quadro é crítico: campos despovoados, venda de matrizes e, em alguns casos, venda de todo o gado. Devido à sua descapitalização, esses produtores não têm condições de repor o rebanho, então, alguns estão vendendo ou arrendando parte das suas terras, para a obtenção de capital de giro que permita a aquisição de animais, o que lhes dará mais um fôlego. No entanto, esse produtor não tem condições financeiras de fazer qualquer incorporação de tecnologia, que seria o movimento que lhe permitiria sobreviver na atividade a médio prazo. Assim, o diagnóstico seria de que é somente uma questão de tempo para que venda o restante de suas terras e saia da atividade.

No caso dos produtores com média tecnologia, estaria havendo, nos últimos anos, um avanço no que diz respeito à incorporação de mais tecnologia, com o objetivo de aumentar a produtividade, encurtando o ciclo de produção. Ao invés de fazer o abate de seus animais com 24 ou 30 meses, estão incorporando processos para passar a abater animais de 18 a 24 meses no máximo.

Esse movimento de encurtamento do ciclo produtivo é também a estratégia adotada pelos mais "avançados". Só que esses já faziam o abate aos 18/24 meses, passando a fazê-lo aos 14 meses. As fêmeas passam a ser colocadas em reprodução também aos 14 meses. Esse processo se torna possível com o fornecimento, principalmente durante o inverno, de alimentação sob a forma de grãos para esses animais e a utilização dos recursos oferecidos pela genética para melhoramento do rebanho.

Além das mudanças tecnológicas visando aumentos de produtividade, esses dois grupos de produtores, que ainda estão investindo na criação pecuária, fizeram ajustes através da racionalização do processo produtivo, buscando uma redução dos custos de produção. Está havendo um movimento de dispensa de mão-de-obra e melhor capacitação dos empregados mantidos. Está sendo reduzida a ociosidade das máquinas e sendo feita manutenção no equipamento, ao invés da compra de novos. Também está sendo feito um maior controle das despesas. Existe preocupação com a melhoria da qualidade do seu produto e, em alguns casos, com a busca de novos mercados para produtos diferenciados em qualidade.

Perspectivas do setor

De acordo com o grupo dos pecuaristas 'tradicionais', que constituem ainda a grande

maioria dos produtores de gado de corte no Estado, não há perspectivas para a pecuária gaúcha. Para eles, tanto a pecuária como a agricultura poderão estar extintas, no Estado, daqui a 10 anos.

Já no grupo dos produtores mais "avançados", as opiniões a respeito do futuro da pecuária de corte no RS são discordantes. No entanto, a maioria dos pecuaristas ouvidos nessa categoria acredita na modernização rápida do setor, que poderá evoluir em 4 ou 5 anos, muito mais do que o fez nos últimos 40 anos. Eles apostam na generalização da pecuária de perfil empresarial, centrada em produtos de melhor qualidade, e prognosticam que aqueles que não acompanharem as mudanças serão excluídos do mercado. Essa perspectiva é a considerada como a de maior possibilidade por esse segmento de produtores.

Segundo esse grupo, o desenvolvimento da pecuária de corte, no Estado, só não se efetivará se os produtores com capacidade para implementar mudanças, ou seja, de desenvolver uma pecuária mais empresarial, optarem por fazer seus empreendimentos no Brasil central, visando os mercados do centro do país e as maiores facilidades nas condições de produção lá existentes. A avaliação é de que, com a tecnologia que o produtor já domina aqui, é mais fácil produzir no Centro-Oeste, devido às condições climáticas - temperaturas mais amenas (não faz frio), com estações bem definidas de chuva e seca - e devido ao custo de produção ser menor. Nesse caso, haveria uma migração do setor mais dinâmico da pecuária de corte em direção ao Brasil Central. Agregue-se a isso, o movimento existente em direção à Argentina e ao Uruguai, por parte de um grande número de produtores gaúchos, em função do menor preço das terras nesses países, além de outras facilidades em termos de condições para a exploração pecuária. Nesse contexto, o desenvolvimento da pecuária gaúcha poderia estar comprometido. Nesse caso, a agricultura avançaria em terras de pecuária, que ficaria numa área muito marginal, em terras pouco valorizadas, o que conseqüentemente reduziria o custo de produção e permitiria a reprodução de uma pecuária de baixa produtividade.

2.2 SETOR AGROINDUSTRIAL

2.2.1 Agroindústria: suínos

Caracterização do setor

A suinocultura gaúcha, até o ano de 1988, não acompanhou o processo de modernização por que passava esse setor nos estados de Santa Catarina e Paraná. Enquanto o abate de suínos, no período 1967-88, cresceu 421,8% em Santa Catarina e 514,8% no Paraná, no Rio Grande do Sul essa expansão foi de apenas 18,4%. Foi por decorrência da profunda crise por que passou a agroindústria de suínos, no ano de 1988, que o processo de transformação da suinocultura chegou ao Rio Grande do Sul. Pressionadas pela crise, as agroindústrias do setor também passaram a introduzir o sistema de produção baseado na integração com o produtor de suínos. Com isso, verifica-se que, a partir de 1989, não só a produção gaúcha de suínos passou a crescer de forma acelerada, suplantando inclusive as taxas de crescimento observa-

das em Santa Catarina e Paraná, mas também que esse crescimento se deu com ganhos significativos nos níveis de produtividade e de sanidade do rebanho suíno. No período 1989-95, o abate de suínos, no Rio Grande do Sul, cresceu em 74%, enquanto que nos estados de Santa Catarina e do Paraná esse crescimento foi de 63,4% e de 54,4%, respectivamente¹.

Outro fator importante no desenvolvimento da suinocultura, baseada na integração entre a agroindústria e os produtores, está relacionado com os desdobramentos da crise das cooperativas de soja, que ocorreu no início dos anos 80. Conforme visto na análise dos setores produtivos do trigo e soja, nesse período, os pequenos produtores de soja não mais obtinham, em geral, uma renda suficiente para o sustento de sua família. Esse fato levou algumas cooperativas a incentivar os produtores associados a diversificar sua produção para produtos que permitissem uma maior agregação de valor por unidade de área. Assim, essas cooperativas passaram a estimular que os seus associados produzissem milho e soja, para que fossem utilizados como insumos na criação de suínos e de aves, que, por sua vez, seriam então industrializados e comercializados pela mesma.

Cabe ressaltar que nos dias de hoje ainda convivem, lado a lado, os produtores independentes - que representam aproximadamente 50% dos produtores gaúchos e operam com baixos níveis de produtividade - e os produtores integrados, que são os responsáveis por cerca de 70% da produção de carnes suínas. Ou seja, coexistem os sistemas arcaicos e modernos de produção de suínos.

Diagnóstico do setor

A suinocultura está passando por uma conjuntura extremamente desfavorável, especialmente a gaúcha. Essa crise teve sua origem, por um lado, no excesso de produção, que ocorreu no ano de 1996, e na conseqüente redução dos preços da carne suína e, por outro lado, na forte elevação dos preços da soja nos mercados internacionais (o farelo de soja participa em cerca de 20% da composição da ração para suínos). Essa conjunção de fatores provocou uma queda significativa na rentabilidade, tanto para o produtor quanto para a agroindústria. A situação da suinocultura gaúcha foi, porém, agravada em relação à dos demais estados, por decorrência da frustração da safra de milho (cuja participação na composição da ração dos suínos é de cerca de 60%) que resultou na falta desse produto no mercado gaúcho e na conseqüente elevação do seu preço. Essa situação, apesar de seu caráter conjuntural, poderá resultar em importantes modificações na estrutura do setor. Algumas empresas gaúchas - por decorrência desses fatos e em conjunção com o seu próprio processo de reestruturação interna e das elevadas taxas de juros que vigoram no mercado financeiro -, estão passando por grandes dificuldades econômicas e, talvez, não consigam ter fôlego suficiente para superar esses problemas conjunturais e viabilizar suas permanências no mercado. Se isso ocorrer, teremos um caso típico de crise conjuntural que modifica a estrutura setorial.

¹ Ver Spohr, P.A. et alli, 1996. Suinocultura: importância para o Estado do Rio Grande do Sul. UFRGS/IEPE.

Independentemente dessa conjuntura desfavorável em relação à cultura do milho, os entrevistados afirmam que um dos maiores obstáculos para a viabilização de uma agroindústria de suínos (e de aves) altamente competitiva no Rio Grande do Sul, tanto em nível nacional quanto internacional, está na existência de uma oferta abundante, a preços competitivos, do milho. Em outras palavras, essa viabilização depende de um crescimento significativo da produção e da produtividade da lavoura de milho no Rio Grande do Sul. Atualmente, a produção de milho no Estado é insuficiente em relação à demanda, e o seu preço é mais elevado do que nos demais estados produtores de suínos.

Outro fator que atua no sentido de criar uma desvantagem competitiva importante da indústria gaúcha, no mercado nacional, se relaciona com a existência de incentivos fiscais e vantagens tributárias que a agroindústria de suínos recebe em outros estados da federação.

A abertura da economia nacional, segundo um dos entrevistados, foi muito rápida, dificultando que as empresas do setor - cujas plantas industriais são, em geral, tecnologicamente defasadas devido a sua longevidade - tivessem tempo de se ajustarem a nova realidade do mercado. Além disso, muitas das empresas apresentam um elevado grau de endividamento, baixa rentabilidade e, acoplados a esses fatores, existe a dificuldade de se obter financiamentos a custos compatíveis. Esses fatos criam obstáculos imensos, para que as agroindústrias do setor realizem o processo de modernização tecnológica e de reestruturação financeira que são necessários, para viabilizar a sua permanência no mercado. Cabe também registrar que está havendo uma forte expansão da capacidade de abate de suínos (a COTREL está construindo uma nova e moderna planta de abate de suínos, com elevada capacidade de abate), num mercado onde já existe um certo excesso de capacidade de abate. Portanto, a menos que ocorra uma rápida expansão do mercado, haverá um acirramento da concorrência e a real possibilidade de que as empresas com maiores dificuldades financeiras e/ou tecnologicamente atrasadas venham a ser eliminadas do mercado.

Em relação ao mercado externo, deve-se salientar que os entrevistados vislumbram grandes oportunidades, apesar da situação cambial atual não ser favorável. A razão para tal otimismo está relacionada, por um lado, ao crescimento da demanda por carne suína a nível internacional e, por outro lado, à melhoria da sanidade do rebanho dos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. As empresas dessa região poderão exportar carne suína para o mercado europeu. Segundo as informações disponíveis, a abertura do mercado europeu para carnes suínas e derivados desses dois Estados deverá ocorrer ainda neste ano. O MERCOSUL, por sua vez, é visto mais como um fator positivo do que como uma ameaça para o setor da carne suína. Assim, se a abertura do mercado europeu se confirmar, deverá ocorrer uma forte expansão do mercado para as agroindústrias de suínos dos estados de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul.

Finalmente, dois outros fatores que estão prejudicando o desempenho das empresas organizadas foram mencionados pelos entrevistados. O primeiro, se relaciona com a concorrência dos abatedouros com fiscalização estadual. Como esses abatedouros, na realidade,

não têm fiscalizações sanitária e fiscal efetivas, eles acabam tendo vantagens importantes de custos (principalmente por decorrência da sonegação fiscal que a falta de fiscalização lhes propicia) em relação às empresas organizadas que sofrem a fiscalização federal. O segundo se relaciona com o fato de que a margem de comercialização da carne suína e de derivados, nos supermercados gaúchos, é muito elevada. Registre-se também que, em geral, as reduções dos preços na indústria não são repassados aos consumidores. Ou seja, parece que os supermercados estão sendo capazes de usar seu poder de mercado para obterem elevadas margens de comercialização, em detrimento das indústrias e dos consumidores.

Ajustes e estratégias

Em relação as estratégias competitivas que as empresas do setor estão adotando, a mais importante está na implementação de ações com vistas a aumentar a produtividade no processo de criação de suínos, principalmente através do aumento do número de produtores que se utilizam das mais modernas técnicas de criação. A disseminação dessas técnicas modernas de criação de suínos requer, por sua vez, que as agroindústrias também realizem um processo de qualificação dos produtores, principalmente com vistas a desenvolver a capacidade gerencial dos mesmos. Cabe salientar, no entanto, que essa modernização do processo de criação, ao elevar significativamente a produtividade do trabalho, irá resultar, necessariamente, numa redução do número total de produtores integrados. Mesmo havendo uma forte expansão da demanda e, conseqüentemente, da oferta, a perspectiva de médio prazo é de que haja uma redução absoluta do número de produtores de suínos.

Outra estratégia que está sendo implementada se relaciona com o incentivo à diversificação das atividades econômicas dos produtores integrados. Esse incentivo à diversificação tem, como objetivo principal, propiciar aos produtores integrados um complemento de renda, viabilizando, dessa forma, a continuidade da atividade econômica da suinocultura na pequena propriedade familiar. Esse incentivo à diversificação, por parte das cooperativas, também está relacionado à perspectiva de que a elevação da produtividade estará, provavelmente, associada a uma redução no número de produtores integrados de suínos. Também no caso dos associados que deverão ser excluídos da suinocultura, a viabilização econômica da pequena propriedade familiar passa pela diversificação e qualificação de suas atividades econômicas. Segundo um dos entrevistados, as alternativas mais promissoras de diversificação produtiva para as pequenas propriedades familiares, em ambos os casos, estão relacionadas com a produção de frutas, principalmente de frutas cítricas, e com a produção de sucos e de leite.

Em relação às plantas industriais, verificou-se que existe uma grande preocupação em se otimizar a utilização das mesmas, principalmente através da redução da sazonalidade dos abates. Uma das empresas informou que, com vistas a otimizar a utilização do seu frigorífico, ela está realizando abates para outras empresas.

Finalmente, um dos ajustes essenciais, para a obtenção de uma maior competitividade do setor em relação aos principais produtos concorrentes (carnes bovina e de aves), diz res-

peito à esfera da comercialização da carne de suínos e derivados. Segundo os entrevistados, a expansão do mercado interno depende também da redução dos custos de comercialização e da modernização das formas de apresentação dos produtos para o consumidor. No entanto, parece que o fator fundamental em relação aos custos de comercialização está relacionado com as elevadas margens de comercialização com que as cadeias de supermercados operam no Rio Grande do Sul. Conforme foi visto acima, as reduções dos preços na indústria não têm sido, em geral, transferidas para o consumidor. De fato, essas reduções têm, na maioria das vezes, apenas aumentado as já elevadas margens de lucro dos supermercados.

Conclusões

A suinocultura nacional, em geral, e a gaúcha, em particular, passam por grandes dificuldades econômicas. Diante da gravidade da crise, é possível que muitas empresas não tenham condições econômicas de se manterem no mercado. As perspectivas das empresas gaúchas são particularmente difíceis, pois elas estão competindo num mercado onde a maioria dos concorrentes têm vantagens em termos dos preços dos insumos e, além disso, são beneficiados pelos estímulos proporcionados pelos governos estaduais. Por outro lado, como o grau de endividamento do setor é bastante elevado, sua rentabilidade muito baixa e as taxas de juros estão em patamares elevadíssimas, a capacidade de investimento do setor na sua modernização, o que é imprescindível para sua sobrevivência a médio prazo, está bastante comprometida. Em outras palavras, as empresas gaúchas, além de enfrentarem uma conjuntura particularmente difícil, também estão em desvantagem competitiva em relação à suinocultura do Brasil Central, tanto devido ao fato de que os preços das principais matérias-primas (milho e farelo de soja) são mais elevados no Rio Grande do Sul, quanto por decorrência de que naquela região as empresas do setor são beneficiadas por incentivos creditícios e fiscais.

Segundo um dos entrevistados, a desvantagem competitiva da suinocultura gaúcha poderá aumentar, caso se concretize a entrada de grandes empresas multinacionais no mercado brasileiro. Nesse caso, o mais provável é que a entrada dessas empresas ocorra no Brasil Central, uma vez que ao se instalarem, nessa região, terão não só as vantagens ditadas pelo menor custo dos principais insumos (milho e soja), como também poderão usufruir dos incentivos creditícios e fiscais oferecidos pelos governos estaduais. Se essa entrada de empresas multinacionais de fato ocorrer, tudo o mais permanecendo igual, a suinocultura gaúcha terá sua importância econômica, a médio e longo prazos, drasticamente reduzida. Apenas algumas poucas empresas gaúchas serão capazes de permanecerem no mercado. Portanto, a manutenção de uma suinocultura forte, no Rio Grande do Sul, só será possível se houver possibilidades das empresas gaúchas investirem na modernização tecnológica - isso, por sua vez, só será viável se houver uma reestruturação financeira das mesmas - e, também, se a produção de milho do Rio Grande do Sul conseguir obter ganhos significativos de produtividade.

Cabe também salientar que, mesmo no caso de que a suinocultura do Estado do Rio Grande do Sul seja capaz de se viabilizar como um setor economicamente forte, as estratégias

competitivas que as empresas estão adotando- aumento da produtividade na criação de suínos e redução dos demais custos de produção- e que são as únicas que têm possibilidades de sucesso nesse mercado extremamente competitivo, implicam que deverá haver a exclusão de um número significativo de criadores integrados de suínos. Para esses, será necessário que se encontre alternativas de atividades econômicas ou, caso contrário, eles serão obrigados a migrar para as cidades. Ainda que as empresas estejam procurando alternativas econômicas para viabilizar tanto os produtores integrados, que continuarão na suinocultura, quanto (no caso das cooperativas) aqueles que serão excluídos dessa atividade, a busca dessas alternativas econômicas precisa ser balizada por uma análise macroeconômica, dada a possibilidade de que o somatório das decisões individuais gere uma solução inconsistente do ponto de vista macroeconômico.

Para fortalecer as agroindústrias de suínos do Rio Grande do Sul, uma das alternativas sugeridas pelos entrevistados, e que na nossa opinião merece ser analisada de uma forma mais aprofundada, se refere à criação de um programa de financiamento, com recursos oriundos de créditos de parcela do ICMS devido, para a modernização tecnológica e gerencial da agroindústria de suínos. Outra medida, que parece ser necessária, se relaciona com a área fiscal. O governo estadual precisa tomar medidas que eliminem as desvantagens de origem creditícia e fiscal que as empresas de outras regiões do Brasil têm em relação às empresas gaúchas.

2.2.2 Agroindústria: aves

Caracterização do setor

A agroindústria de aves do Rio Grande do Sul, no período 1983-93, apresentou uma evolução favorável em relação aos demais estados produtores. A sua participação relativa no total de abates de frango do Brasil passou de 10,4% para 13,5% nesse período, enquanto que o estado de Santa Catarina teve um declínio de sua participação relativa, passando de 19,5% para 17,8% nesse mesmo período. O estado do Paraná, por sua vez, teve também uma elevação de sua participação relativa, que passou de 10,4% para 11,9% no período em tela.²

Em relação ao mercado internacional, a avicultura brasileira se constitui num dos maiores exportadores mundiais, com uma participação relativa, em 1990, de cerca de 12% das exportações mundiais. As grandes empresas brasileiras e, portanto, também as gaúchas produzem segundo as mais avançadas técnicas de produção existentes no mundo e se utilizam de modernas estratégias de comercialização. As grandes empresas gaúchas, o mesmo ocorrendo com aquelas dos demais estados do Sul, são verticalmente integradas, ou seja, elas integram os produtores de frango com a agroindústria, sob o comando desta. No entanto, conforme indicam Jalfim e Ribeiro (1996, p. 234) "apesar de ter alcançado capacitação

² Ver Jalfim, A. e F.B. Ribeiro, 1996. "Competitividade da indústria gaúcha: o caso da agroindústria de aves." Indicadores Econômicos FEE. Porto Alegre, v.24, n. 2, setembro, pp. 229-250.

tecnológica elevada, o fator fundamental de competitividade da produção brasileira no mercado internacional foi e permanece sendo os menores custos de produção, baseados na utilização de insumos e mão-de-obra relativamente baratos”.

Diagnóstico do setor

O setor avícola brasileiro e gaúcho também passam, depois de muitos anos de crescimento explosivo e de elevadas taxas de rentabilidade, por uma conjuntura muito difícil. As causas básicas dessa crise são as mesmas daquelas descritas para a agroindústria de suínos, a saber: a queda dos preços da carne de frango ocorreu concomitantemente com a elevação dos preços do milho e da soja (que são os principais insumos na produção do frango e que, em conjunto, representam cerca de 38% do custo do frango abatido pronto para venda). Com a frustração da safra de milho no Rio Grande do Sul, a crise das empresas gaúchas torna-se bem mais aguda do que para aquelas localizadas em outros estados da Federação. Outro fator importante que retirou competitividade das indústrias de frango do Rio Grande do Sul, em relação aos demais estados produtores, se refere, segundo as empresas entrevistadas, com as medidas de política tributária que foram adotadas por parte dos demais governos estaduais com vistas a protegerem suas empresas, e que só foram adotadas pelo governo do estado do Rio Grande do Sul com muita defasagem.

Segundo as empresas entrevistadas, o principal problema da avicultura gaúcha se relaciona com a escassez relativa das principais matérias-primas (milho e soja) para a produção de frango no Estado e, também, com o fato de que os preços desses insumos, por decorrência da baixa produtividade dessas lavouras no Rio Grande do Sul, são significativamente mais elevados no mercado gaúcho do que nos estados do Paraná e do Mato Grosso. O custo da mão-de-obra, outro fator básico na definição do grau de competitividade da indústria, também é mais elevado no Rio Grande do Sul do que no Brasil Central. Portanto, a avicultura gaúcha, apesar de sua alta produtividade, acaba apresentando significativas desvantagens competitivas.

Outro fator importante a ser considerado se relaciona com o fato de que o mercado gaúcho, justamente por já apresentar uma elevada relação consumo de carne de aves por habitante, está crescendo mais lentamente do que a média nacional. O mercado com maior taxa de crescimento no Brasil é o do norte/nordeste. Dado os elevados custos de transporte e o fato de estar havendo um deslocamento da produção de milho e soja para o Brasil Central, torna-se mais atrativo, sob o ponto de vista econômico, realizar a expansão da capacidade de produção nessa região (como se sabe, a Frangosul já possui uma planta industrial no Mato Grosso e a Avipal anunciou a construção de uma nova planta industrial na Bahia).

Segundo os entrevistados, um outro fator que influencia negativamente a indústria avícola gaúcha diz respeito as dificuldades das grandes empresas integradas se expandirem no mercado paulista. Isso se deve ao fato de que existe pouca fiscalização sanitária e fiscal em relação à indústria paulista, o que permite que um grande número de pequenas empresas consi-

gam subsistir naquele mercado, graças a essas vantagens de custos que elas possuem. A efetiva expansão do mercado paulista para as grandes empresas do setor só ocorrerá quando houver uma efetiva fiscalização sanitária e fiscal para todos os produtores de aves.

Em relação ao mercado externo, as empresas brasileiras enfrentam uma concorrência intensa dos grandes produtores mundiais de frango (EUA e França), cuja indústria é subsidiada pelos seus respectivos governos (o que não acontece no Brasil). Os entrevistados também apontaram a evolução recente da taxa de câmbio como um fator que tem dificultado as exportações.

Ajustes e estratégias

Em relação às estratégias de ajuste que as empresas gaúchas estão adotando para aumentar sua competitividade, cabe destacar a intensificação do processo de diversificação das grandes empresas do setor avícola. Essas empresas estão diversificando suas atividades dentro do setor de alimentos, por exemplo: a Frangosul entrou na produção de suínos e a Avipal, ao comprar as instalações industriais e comerciais da CCGL, diversificou suas atividades, para o setor lácteo.

Deve-se salientar que as principais empresas gaúchas do setor já produzem segundo a mais avançada tecnologia disponível em nível internacional. Assim, as possibilidades de se obter grandes ganhos de produtividade e, portanto, reduzir de forma significativamente os custos de produção, inexistem. Os ganhos de produtividade são de caráter marginal. Portanto, a elevação da competitividade das agroindústrias gaúchas dependeria, fundamentalmente, da redução dos preços das principais matérias-primas (milho e farelo de soja) e/ou da redução dos custos da mão-de-obra. Outro fator importante se relaciona com o as vantagens creditícias e fiscais que as empresas localizadas no Brasil Central possuem em relação às empresas do Rio Grande do Sul. Dada essa situação competitiva desfavorável, as grandes empresas avícolas gaúchas estão planejando expandirem suas atividades produtivas apenas no Brasil Central. Em outras palavras, as desvantagens competitivas atuais das indústrias de aves localizadas no Rio Grande do Sul (maiores custos das matérias-primas, da mão-de-obra, as desvantagens em relação aos incentivos fiscais) e o fato do mercado de maior taxa de expansão estar na região Nordeste fazem com que o ajuste competitivo das empresas gaúchas seja no sentido de migrarem para o Brasil Central.

Conclusões

Do exposto acima, verifica-se que a avicultura brasileira passa por uma crise conjuntural, mas essa crise é bem mais intensa no Rio Grande do Sul. A intensidade dessa crise reduziu drasticamente a rentabilidade das empresas, levando muitas delas a elevarem o seu grau de endividamento. Diante dessa crise conjuntural e das desvantagens em termos de custos que as empresas gaúchas têm em relação às empresas localizadas no Brasil Central, elas têm adotado, como estratégias de ajuste, a diversificação de suas atividades econômicas, por um

lado, e, por outro lado, a expansão de suas atividades no Brasil Central (e não mais no Rio Grande do Sul). Eventualmente, elas poderão se ver obrigadas a transferir também suas atividades de produção do Rio Grande do Sul para o Brasil Central.

Torna-se, pois, evidente que a manutenção de um setor avícola forte no Estado do Rio Grande do Sul passa por um programa de expansão e desenvolvimento da produtividade das lavouras de milho e de soja e, também, pela eliminação das desvantagens creditícias e fiscais que as empresas gaúchas têm em relação às que se localizam nos demais estados da Federação. A "abertura do mercado paulista" teria um impacto positivo importante para as empresas avícolas gaúchas. Em outras palavras, a não ser que algumas medidas sejam tomadas para reduzir as desvantagens competitivas da produção gaúcha, a expansão da avicultura não deverá ocorrer dentro das fronteiras do Rio Grande do Sul. De fato, por decorrência desses fatores mencionados, acima, as principais empresas gaúchas planejam expandir suas atividades apenas fora do Rio Grande do Sul.

2.2.3 Agroindústria: vinhos

Caracterização do setor

Segundo os entrevistados, o mercado interno de vinhos tem se mantido relativamente estagnado, enquanto que o mercado de sucos tem apresentado elevadas taxas de crescimento. O dinamismo do mercado de sucos, por sua vez, tem levado muitas empresas, principalmente as multinacionais do setor de alimentos, a entrarem nesse mercado. Isso deverá implicar, num futuro próximo, o acirramento da concorrência também no mercado dos sucos.

Diagnóstico do setor

Segundo os entrevistados, os problemas do setor vinícola gaúcho foram significativamente agravados pela forma e rapidez com que o governo federal realizou a abertura da economia brasileira à concorrência externa. A abertura abrupta da economia foi realizada num momento em que as empresas vinícolas apresentavam elevados níveis de endividamento, rentabilidade reduzida e, portanto, tinham dificuldades para realizarem os investimentos necessários para competirem eficazmente no mercado interno. Além disso, a abertura não foi acompanhada pela implementação de uma fiscalização efetiva sobre a qualidade do vinho importado. Esse fato, aliado à desinformação do consumidor brasileiro sobre a real procedência do vinho importado, permitiu que fossem colocados no mercado nacional uma grande quantidade de vinhos de baixíssima qualidade, que, por sua vez, eram vendidos a preços muito inferiores aos dos vinhos nacionais. Portanto, com a abertura da economia, o setor vinícola gaúcho teve uma significativa queda de suas receitas - tanto por decorrência da diminuição das vendas, quanto pela redução de suas margens de lucro, advindas da sua competição com os importados - justamente no momento em que mais precisava de recursos para investir na modernização de seus processos de produção e de comercialização. Essa crise repercutiu sobre os produtores de uva, que acabaram por reduzir a sua produção e passaram a diversifi-

car suas atividades produtivas para a produção de outros produtos, principalmente para a produção de frutas típicas do clima frio (pêssego, maçã, ameixa, laranja etc.).

Em relação ao demais países produtores de vinho do MERCOSUL, o setor vinícola gaúcho não considera que tenha havido concorrência "desleal", apesar dos seus competidores da Argentina e do Chile serem favorecidos por subsídios. A razão disso parece estar no fato de que a Argentina, anteriormente ao início do MERCOSUL, promoveu uma reorganização do seu setor vinícola, reduzindo sua produção e eliminando os altos estoques de vinho que possuía. Com isso, a produção de vinhos da Argentina abastece basicamente o seu próprio mercado (que é bastante amplo) e o excedente que é exportado para o Brasil não chega a ser prejudicial aos produtores locais. Cabe também registrar que houve, nos últimos anos, uma sensível melhoria na qualidade dos vinhos brasileiros o que lhes confere, portanto, melhores condições de competitividade no próprio mercado brasileiro. De fato, essa competição mais intensa com os demais produtores de vinhos do MERCOSUL é vista de forma positiva pelos entrevistados, o que eles contestam é a competição desleal dos vinhos de baixíssima qualidade importados da Europa (e que são subsidiados nos seus países de origem). A entrada desses vinhos só foi possível, segundo os entrevistados, pela falta de uma legislação que garantisse a fiscalização da qualidade dos vinhos importados. Com esses vinhos os produtores gaúchos não podiam simplesmente competir.

Ressalte-se que o alto grau de endividamento de muitas das empresas do setor, aliado ao elevado custo do crédito, tem dificultado o processo de reestruturação produtiva e financeira, principalmente das cooperativas. Assim, o aspecto positivo da abertura comercial e da evolução da taxa de câmbio - ao tornarem mais fácil e barato a importação de máquinas e equipamentos para modernizar as plantas industriais do setor - não pôde ser plenamente aproveitado, tanto por decorrência das dificuldades financeiras de muitas das empresas do setor, quanto pelo elevado custo do crédito (mesmo do crédito de investimento dos bancos oficiais em geral e do BNDES em particular).

Outro fator importante que tem prejudicado o desempenho das empresas organizadas diz respeito à falta de fiscalização em relação à comercialização dos vinhos "populares". Segundo um dos entrevistados, parcela significativa do vinho produzido, no Rio Grande do Sul, é transportada em caminhões-pipa para o centro do país, principalmente São Paulo (que é o maior engarrafador de vinhos do Brasil), onde é, então, "multiplicado", engarrafado e vendido a preços que os vinhos das empresas organizadas (vinhos não adulterados) não podem competir.

Para os entrevistados, o governo pode ter um papel fundamental no fortalecimento do setor vinícola no Rio Grande do Sul. Primeiramente, através da fiscalização efetiva da qualidade dos vinhos comercializados no mercado interno (principalmente os importados) e do combate à sonegação fiscal. Em segundo lugar, reduzindo a alíquota do ICMS sobre o vinho, que é considerada muito elevada, possibilitando, assim, a redução dos preços do vinho. Finalmente, o governo deveria ter mais flexibilidade em relação à cobrança das dívidas fiscais das

empresas vinícolas. Os entrevistados afirmaram que eles não estavam pedindo o perdão da dívida, mas que houvesse um programa que permitisse o diferimento da dívida, desde de que se usasse esses recursos no processo de reestruturação tecnológica e financeira das empresas.

Ajustes e estratégias

Para fazer frente às transformações por que passa o setor por decorrência da abertura comercial e da estabilização do processo inflacionário, as cooperativas vinícolas entrevistadas estão passando por um processo de reestruturação interna, racionalizando as atividades, com vistas a reduzir o número de pessoal empregado, principalmente na área administrativa, e modificando o sistema de comercialização.

As empresas estão implementando a diversificação das atividades de produção, mais especificamente, as cooperativas visitadas estão ampliando sua atividade no segmento de sucos de frutas (e não apenas em relação ao suco de uva), cujo mercado, como vimos acima, tem apresentado elevadas taxas de crescimento. Mas cabe lembrar que grandes grupos multinacionais e nacionais também estão se expandindo nesse mercado, indicando que a concorrência irá se intensificar num futuro próximo. Essas cooperativas, aproveitando-se do fato de que muitos dos seus associados, pelas razões mencionadas, são também produtores de diversos tipos de frutas, estão diversificando suas atividades com vistas a viabilizar a comercialização dessa produção (os exemplos mencionados foram os seguintes: produção de doces de frutas e comercialização de frutas in natura que serão comercializados pelas cooperativas).

Outro aspecto também importante do processo de ajuste das empresas entrevistadas se refere a uma mudança de atitude das mesmas em relação à tomada de decisão sobre o quê produzir. Os entrevistados afirmaram que existe agora uma compreensão por parte dos associados de que a viabilização da cooperativa passa pela adoção de uma atitude mais empresarial em relação às decisões de produção. As decisões sobre o quê deve ser produzido (por exemplo, que tipos de vinhos e, portanto, que tipo de uvas deverá ser cultivado) devem ser ditadas pelas tendências dos mercados - "deve-se produzir o que o mercado quer".

Finalmente, deve-se ressaltar que os entrevistados consideram que será de fundamental importância, para a viabilização das cooperativas vinícolas a longo prazo, a expansão de suas vendas no mercado externo. Portanto, faz parte da estratégia de ajuste aumentar as exportações de vinhos finos.

Conclusões

O setor vitivinícola gaúcho também passa por grandes transformações. Para enfrentar a concorrência dos vinhos importados, as empresas do setor estão se reestruturando, tanto em nível organizacional quanto tecnológico. Essa reestruturação visa não só à obtenção de ganhos de produtividade, que lhes permitam reduzir os custos de produção, mas também à melhora da qualidade dos vinhos produzidos. Constatou-se que as cooperativas entrevistadas estão diversificando suas atividades, principalmente para a produção de sucos cujo mercado tem

apresentado elevadas taxas de crescimento.

Um dos principais obstáculos à aceleração do processo de reestruturação gerencial e tecnológica, ora em curso, está relacionado com o elevado grau de endividamento de muitas empresas do setor, principalmente das dívidas fiscais para com o governo do Estado do Rio Grande do Sul. Os elevados encargos financeiros e a baixa rentabilidade reduzem a capacidade de investimentos de muitas das empresas do setor. Assim, pode-se afirmar que o aumento da competitividade da vitivinicultura gaúcha será grandemente facilitado se houver uma renegociação dessa dívida fiscal permitindo que, através de um reescalonamento da mesma, as empresas tenham os recursos necessários para a sua modernização tecnológica e gerencial. Uma das possibilidades de renegociação das dívidas fiscais, que foi sugerida por um dos entrevistados, se daria através do diferimento parcial dos pagamentos das dívidas fiscais em atraso. Outra possibilidade seria a da criação de um programa específico para o financiamento desses investimentos no BNDES ou outro banco oficial. Evidentemente, essas são apenas sugestões preliminares, as propostas concretas para o equacionamento dessas dificuldades financeiras só poderão ser feitas após a realização de um estudo aprofundado das mesmas.

Outro fator importante que deve ser mencionado se relaciona com a existência de um excesso de capacidade de vinificação no setor. Esse excesso de capacidade, aliado ao fato de que a demanda interna tem se mantido relativamente estável, deverá resultar num processo de concentração da indústria, a menos que ocorra uma forte expansão do mercado interno ou das exportações. Aparentemente, esse processo de concentração não deverá ser realizado em direção às grandes empresas vinícolas multinacionais, um vez que essas estão tendendo a sair do setor de produção de vinhos brasileiros. Portanto, esse processo de concentração, se ocorrer, resultará na ampliação da participação das empresas nacionais (privadas e/ou cooperativas) no setor vinícola. As empresas multinacionais do setor de alimentos, por sua vez, estão entrando forte no setor de sucos, onde irão, então, concorrer com as empresas privadas e as cooperativas vinícolas, que também estão se expandindo para esse mercado.

Uma das medidas essenciais para a viabilização econômica do setor vinícola do Rio Grande do Sul está na implementação de um sistema efetivo de fiscalização da qualidade do vinho comercializado, tanto dos vinhos importados quanto dos vinhos comuns. Outra medida importante diz respeito a uma ação efetiva do governo em relação à sonegação fiscal. Como as margens de lucro que as empresas operam são reduzidas, a falta de fiscalização poderá inviabilizar as atividades das empresas organizadas.

Finalmente, deve-se salientar que, segundo um dos entrevistados, o cooperativismo é viável, desde de que seja baseado numa gestão profissional e com uma participação efetiva dos associados nas definições de estratégias de expansão da cooperativa.

2.2.4 Agroindústria: fumo

Caracterização do setor

Nos últimos anos, a indústria de processamento e a comercialização de fumo passou por

um processo de concentração, com as grandes empresas (Souza Cruz, Dimon, Universal Leaf e Imperial) centralizando as operações desse setor. Houve, portanto, uma redução da participação das empresas de pequeno e médio porte (de capital nacional) nessas atividades do setor. Esse processo, segundo um dos entrevistados, tendeu a intensificar e a qualificar a concorrência no setor.

Cabe salientar que a Souza Cruz inaugurou, em dezembro de 1996, na cidade de Santa Cruz do Sul, a maior fábrica de processamento de fumo do mundo, cuja capacidade é de 120 mil toneladas/ano de fumo. Além disso, essa mesma empresa está construindo uma nova fábrica de cigarros na região metropolitana de Porto Alegre.

Diagnóstico do setor

A demanda interna por cigarros tem se mantido relativamente estável e, no mercado internacional, o comportamento da demanda por cigarros tem apresentado uma tendência levemente declinante. Por consequência, a demanda da agroindústria de processamento de fumo também tem se mantido relativamente estabilizada. Nessas circunstâncias, é de se esperar que ocorra, como de fato tem ocorrido na agroindústria brasileira de fumo, um processo de concentração industrial.

O aumento no custo da mão-de-obra, que tem ocorrido na região produtora de fumo, torna economicamente inviável que a pequena propriedade familiar se utilize da mão-de-obra assalariada durante o período da colheita. Para superar essa dificuldade as grandes empresas processadoras de fumo vêm incentivando que os produtores integrados se consorciem para realizar a colheita.

Finalmente, em relação ao mercado interno, cabe salientar que a indústria brasileira de cigarros, que é compradora de fumo processado, está sofrendo uma forte concorrência dos cigarros contrabandeados do Paraguai. Isso ocorre porque a legislação paraguaia, ao não reconhecer o direito de marcas e patentes, possibilita o desenvolvimento de uma indústria de cigarros que se baseia na imitação dos cigarros brasileiros. Essa concorrência tem prejudicado a indústria brasileira do fumo.

Ajustes e estratégias

Com vistas a melhorar sua posição competitiva, especialmente no mercado internacional, a estratégia principal do setor tem sido a de procurar reduzir os custos de produção através da elevação da produtividade dos produtores de fumo. Segundo um dos entrevistados, dada a estabilidade dos níveis da demanda, a elevação da produtividade deverá implicar a exclusão de cerca de 6% a 8% dos produtores atualmente integrados à agroindústria. Os produtores de baixa produtividade (os chamados "quebra média") serão, portanto, excluídos do processo de produção de fumo.

A elevação da produtividade não será suficiente, porém, para viabilizar economicamente a propriedade familiar produtora de fumo. Com vistas a viabilizar os produtores de fumo, a

Souza Cruz, por exemplo, está implementando um programa chamado "a pequena propriedade no ano 2000", cujo objetivo é o de incentivar os produtores de fumo a diversificar a produção nas propriedades familiares. Segundo o modelo teórico proposto por esse programa, a pequena propriedade familiar deveria produzir além do fumo, leite (que tem, alternativamente, a avicultura ou a suinocultura), frutas cítricas e/ou reflorestamento.

Deve-se registrar que, a partir do ano passado, a relação entre a indústria e os produtores passou a ser feita através de contratos formais de compra de fumo entre as partes.

Conclusões

Do que foi exposto acima, verifica-se que o mercado de fumo está com a demanda relativamente estável. Por outro lado, dada a forte concorrência no mercado, as empresas do setor estão implementando um processo de elevação da produtividade na produção de fumo. A consequência desse processo será a de reduzir o número de produtores de fumo na região sul em geral, e no Rio Grande do Sul em particular.

A viabilização dos produtores de fumo, que, como se sabe, constitui-se da pequena propriedade familiar, visa, evidentemente, garantir o fornecimento da matéria-prima para a indústria. Essa viabilização econômica da pequena propriedade familiar está, por sua vez, calcada na diversificação da produção nessas propriedades.

Deve-se registrar que não existe, por parte das empresas, intenção de expandir suas atividades para fora do Rio Grande do Sul.

2.2.5 Agroindústria: soja

Caracterização do setor

A produção de soja, nos últimos anos, tem-se expandido principalmente no Brasil Central, onde as lavouras possuem uma produtividade significativamente mais elevada do que aquela que é obtida no Rio Grande do Sul. O estado do Paraná também possui vantagens significativas em termos de produtividade, em relação à lavoura gaúcha. Essa expansão da lavoura de soja no Brasil Central tem sido acompanhada, como era de se esperar, pela indústria de beneficiamento da soja, que também tem se expandido nessa região.

Outro fator importante em relação à agroindústria da soja se relaciona com o fato de que, após diversos anos em que o preço da soja oscilava em torno de US\$ 8 a saca de 60 kg, no último ano, esse preço subiu para cerca de US\$ 16. Segundo os entrevistados, o preço da soja deverá permanecer nesse patamar nos próximos anos, principalmente por decorrência da forte expansão da demanda em nível internacional e de que existe uma relativa inelasticidade da oferta de soja em termos mundiais.

Nessas condições, a produção, no Brasil, deverá se expandir não só no Brasil Central, mas também no estado do Rio Grande do Sul.

Diagnóstico do setor

Por decorrência do excesso de capacidade de esmagamento da soja em relação à produção que existe no estado do Rio Grande do Sul, os custos operacionais das indústrias gaúchas são relativamente mais elevados e, além disso, o preço da soja também é mais elevado em nosso Estado. Esses dois fatores atuam no sentido de reduzir a capacidade competitiva da indústria gaúcha, mas não ao ponto de inviabilizar suas atividades no Estado.

Na verdade, apesar das desvantagens competitivas da indústria gaúcha, os entrevistados consideram que as perspectivas do setor, no Rio Grande do Sul, são bastante favoráveis. Em primeiro lugar, porque o preço da soja está elevado e ele deverá, segundo os entrevistados, se manter nesse patamar nos próximos anos. Com esse nível de preço, mesmo as regiões que possuem certas desvantagens competitivas tendem a apresentar uma boa taxa de rentabilidade.

Em segundo lugar, a introdução de novas técnicas de produção de soja, como o plantio direto, tem elevado a produtividade da lavoura gaúcha e, ao reduzir os custos de produção, vem aumentando a renda dos produtores de soja. Isso deverá estimular a expansão da área plantada no Estado. Um dos entrevistados considera que existem possibilidades reais de que ocorra um aumento significativo na produção de soja, não só como decorrência da elevação da produtividade, mas também pela introdução da soja em áreas de plantio do arroz (em rotação com o arroz) e através da incorporação de novas áreas ao plantio da soja, principalmente na fronteira oeste do estado (especialmente na região de São Borja). Com isso, segundo os entrevistados, o Rio Grande do Sul poderá chegar a produzir cerca de 8 milhões de toneladas de soja. Tendo em vista que a capacidade de esmagamento no Estado é de cerca de 9 milhões de toneladas, essa expansão da produção deverá resultar numa redução significativa dos custos operacionais da indústria, contribuindo, assim, para diminuir os diferenciais de custos da indústria gaúcha em relação aos das demais regiões produtoras.

Em terceiro lugar, um dos entrevistados considera que, apesar da indústria da soja do Brasil Central ter importantes vantagens em relação à indústria gaúcha, tanto no que concerne aos preços que paga pela soja (uma vez que a produtividade da lavoura naquela região é bem mais elevada), quanto no que concerne a custos menores para transportar a matéria-prima dos produtores para a indústria (uma vez que elas estão localizadas próximas dos produtores), a indústria gaúcha tem a vantagem de estar mais perto dos portos exportadores e dos grandes mercados consumidores. Essas vantagens localizacionais da indústria gaúcha reduzem, em grande parte, aquelas suas desvantagens competitivas. Tendo em conta todos esses fatores, a agroindústria de soja, localizada no Rio Grande do Sul, ainda que apresente custos mais elevados do que os de outras regiões, continua sendo economicamente atraente.

Diante desses fatos, os entrevistados consideram que a posição da agroindústria de soja no Rio Grande do Sul é boa e deverá assim se manter. Evidentemente, que o pólo dinâmico da agroindústria brasileira de soja não está, e não estará localizado no Rio Grande do Sul, mas ela deverá manter sua posição atual e espera-se que a lavoura de soja venha a se expandir no

Estado.

Segundo um dos entrevistados, o principal problema da agroindústria de soja no Rio Grande do Sul se relaciona com a concorrência que os comerciantes de soja in natura fazem para a indústria. Como esse comerciantes não têm custos elevados para realizarem suas operações, eles podem oferecer melhores preços para os produtores de soja do que a agroindústria.

Ajustes e estratégias

Segundo os entrevistados, a indústria não está adotando novas estratégias de ajuste; ela está apenas dando continuidade aos seus esforços permanentes de reduzir os custos de produção e de melhorar a qualidade dos produtos.

Conclusões

Parece que o setor está relativamente ajustado. Se de fato ocorrer uma expansão significativa da oferta de soja no Estado, isso deverá resultar na elevação da rentabilidade da agroindústria gaúcha. De qualquer forma, a rentabilidade atual do setor agroindustrial do Rio Grande do Sul é boa em termos relativos, ainda que não seja, e nem tenha a perspectiva de vir a ser, a região que possui as melhores condições de competitividade em nível nacional. No entanto, isso não significa que exista qualquer razão para que a agroindústria gaúcha venha passar por um processo de encolhimento em termos absolutos.

2.2.6 O setor industrial cooperativado de suínos, aves, trigo e soja

Caracterização do setor

Cabe explicar inicialmente a razão da escolha de empresas cooperativadas para analisar as transformações da produção primária na área do trigo e da soja. Em primeiro lugar, é preciso considerar que essas unidades de produção congregam milhares de produtores agrícolas e ocupam uma extensa área geográfica, envolvendo um número significativo de municípios. Ocupam, assim, uma posição estratégica na busca do conhecimento do processo de mudança que está ocorrendo em um número muito grande de estabelecimentos agrícolas e em uma importante área territorial. Em segundo lugar, a estratégia de analisar a dinâmica da soja e do trigo, através das unidades associativas, fundamenta-se na história passada desse setor do cooperativismo, que o associa diretamente às grandes transformações ocorridas na produção agrícola.

Convém também esclarecer a questão de uma proposta de estudo na área do trigo e da soja terminar referindo-se às cadeias de aves e suínos. O fato é que, mesmo tendo as cooperativas estudadas sido escolhidas por sua expressividade nos negócios de grãos, as entrevistas realizadas com seus dirigentes revelaram as transformações radicais por que passaram na década de 80. Seus desenvolvimentos, nessa época, deram-se, fundamentalmente, através da agregação de valor nas cadeias de suínos e de aves. Também foi no momento da pesquisa

de campo que ficou apurado o elevadíssimo grau de endividamento contraído por algumas delas junto ao setor financeiro.

O segmento ao qual pertencem as empresas agroindustriais, aqui analisadas, é formado pelas antigas cooperativas de trigo do estado do Rio Grande do Sul. Sua fundação data do segundo quinquênio dos anos 50 e está associada ao processo de substituição de importações do referido cereal, então fomentado pelo Estado. São, portanto, empresas com mais de 40 anos de funcionamento e que mantêm até hoje, em seu nome, a denominação de cooperativas tritícolas. Todavia, foi somente a partir de 1970 que o setor se consolidou economicamente, com o surto de crescimento da lavoura de soja na metade Norte do Rio Grande, que foi determinado, tanto pela evolução altamente favorável dos mercados para essa oleaginosa, como pela abundância de crédito barato.

O desenvolvimento verificado nos anos 70 foi, aliás, de tal ordem que se chegou a prognosticar que elas viriam a integrar competitivamente o time das grandes empresas nacionais e multinacionais de beneficiamento e exportação de soja. Na atualidade, porém, impõe-se a constatação de que – de um modo geral - o projeto agro-industrial das cooperativas do setor de soja foi abortado. A dimensão da dívida consolidada que o setor cooperativista de trigo e soja acumulou é estimada como sendo atualmente de mais de U\$300 milhões, para um total de cerca de US\$ 700 milhões, incluindo todos os setores cooperativados, isto é, vinhos, carnes, arroz, etc.

Enfim, ainda a título de caracterização inicial, deve ser observado que, na área geográfica de abrangência das cooperativas selecionadas, a produção agrícola está estruturada com base na produção familiar em pequena escala (estabelecimentos com até 20ha). Da mesma forma, verifica-se que, na fase precedente à expansão do trigo e da soja (antes de 1950), a região tinha na exploração de suínos e de milho sua principal base econômica.

Diagnóstico dos atores econômicos a respeito do meio ambiente e dos ajustes estruturais e conjunturais

Transformações estruturais ocorridas na década de 80

Os produtores responsáveis pelas empresas cooperativas sempre apostaram em uma via de crescimento baseada nas cadeias de produção, onde o elo agroindustrial seria o elemento dinâmico principal. Assim, na década de 70, algumas cooperativas de soja lançaram-se à realização desse projeto, que não foi completado e deixou como herança um passivo impagável.

Outras cooperativas, todavia, permaneceram sobretudo na área da comercialização de grãos, o que lhes permitiu sustentar uma situação financeira equilibrada. Ainda assim, feitas as contas, ao final dos anos 70, viram os dirigentes que o negócio da simples comercialização da soja - aliás uma volta à função original de que haviam partido - mostrava-se pouco rentável. Na verdade, era a lavoura comercial de grãos em geral que não gerava uma renda mínima para o pequeno produtor, o qual representa precisamente a maioria do corpo social da cooperativa.

Nessas condições, era o sistema como um todo que saía empobrecido, ficando cada vez mais difícil pagar as dívidas do seu segmento associativista.

A novidade no raciocínio desses atores econômicos, quanto ao seu projeto histórico, era o entendimento que tinham sobre qual o programa de produção adequado para cooperativas constituídas majoritariamente por pequenos produtores, ou seja, remetia à necessidade de estruturação do elo primário da cadeia de produção. Estavam, de fato, convictos que os produtores deveriam diversificar sua atuação, privilegiando produtos capazes de gerar maior valor por hectare explorado na unidade rural, isto é, precisariam transformar o milho e a soja em carne suína e de aves, as quais seriam industrializadas na própria cooperativa. A soja em grão, um produto de exportação, deveria ficar circunscrita à média e grande propriedade, cuja escala de produção permitiria a formação de uma renda adequada. Esse último segmento de produtores não constituía, portanto, um problema para as cooperativas. O trigo, por sua vez, se produzido na pequena propriedade, deveria servir apenas para autoconsumo.

A partir daí, cooperativas economicamente importantes e com maior ou menor equilíbrio financeiro, no segmento da soja, passaram a promover junto a seus membros a exploração da pecuária intensiva (suínos, aves e leite), associada à produção de milho. Foram assim estruturadas cadeias protéicas³, em que a cooperativa industrializava e comercializava a produção do associado. Isso envolvia projetos integrados nas cadeias de suínos e de aves, assim como o desenvolvimento da produção de outros cereais, a exemplo de aveia e cevada, e a formação de indústrias de rações. De forma a viabilizar tais mudanças, a cooperativa contribuía com assistência técnica, pesquisa e financiamento, além de procurar “reeducar” o produtor rural, dando-lhe uma visão mais profissional da atividade agrícola. Da mesma forma, buscava incentivar a adoção de tecnologias conservadoras dos solos e que aumentassem a produtividade da terra, como a rotação de culturas e o plantio direto.

Ajustes ocorridos no pós 1990 e durante a abertura comercial e a estabilização econômica

No início dos anos 90, quando se iniciou o processo de abertura comercial, as cooperativas já haviam completado a estruturação básica das cadeias de suínos e de aves, inclusive do seu elo industrial. Assim, em pelo menos uma das cooperativas analisadas, a matéria-prima recebida dos associados representava somente 30% de seu faturamento, enquanto os negócios com suínos e aves movimentados pela empresa já chegavam a 50% desse valor. Outros setores importantes para o faturamento da cooperativa em questão eram representados pela indústria de rações e pela unidade de vendas dos insumos produzidos e vendidos para os proje-

³ Na cadeia de suínos, o processo de integração é o seguinte. O produtor - com área média de 17 ha - recebe, em média, 6 matrizes da cooperativa e um concentrado de ração a ser acrescentado ao milho produzido e moído na propriedade, além da assistência técnica necessária. O porco é engordado e entregue após mais ou menos cinco meses, ficando a cargo da cooperativa sua industrialização e comercialização, o que lhe garante o controle de toda cadeia de produção de suínos.

No caso do produtor integrado ao projeto de aves, o projeto é semelhante. O produtor recebe os pintos, a ração e a assistência técnica e se ocupa de engordar as aves durante um determinado prazo (cerca de 40 dias), findo o qual a cooperativa recolhe os frangos na propriedade.

tos integrados, isso sem esquecer as vendas de bens de consumo aos associados. As entradas com a movimentação de soja e trigo, origem dessas empresas associativas, pesam pouco na formação das receitas, ficando em torno dos 10%.

Nessa mesma empresa existem 4.000 produtores integrados na cadeia de suínos e 600 na de aves (parte dos quais já contabilizados como suinocultores). Os dados fornecidos a respeito dos níveis de produtividade alcançados na produção de suínos e de aves para abate são impressionantes, haja vista que os índices se mostram equivalentes aos encontrados em âmbito internacional nesses mercados. Pode-se acrescentar, ainda, o fato de a empresa ocupar diretamente - gerar emprego urbano- para 2.000 pessoas.

Paralelamente, em outro dos setores envolvidos - o da soja -, as cooperativas vêm-se impossibilitadas, independentemente de sua situação financeira, de continuar executando entre suas funções comerciais históricas, a de exportar grãos. De fato, seu endividamento e o mau conceito de que gozam junto aos bancos não lhe permitem conseguir as cartas de crédito necessárias ao fechamento dos negócios externos. É por isso que as cooperativas vendem hoje o grão *in natura* no mercado doméstico ou realizam exportações em nome de terceiros.

Para os dirigentes cooperativistas das empresas endividadas, esta foi uma modificação fundamental que acompanhou a estabilização financeira de 1994 e que impossibilitou continuar a empurrar simplesmente o problema para diante e assim, bem ou mal, manter sua atuação no mercado. As dificuldades enfrentadas pelas cooperativas, para operar, repercutem também em termos do ajuste de suas contas internas.

A partir do momento da estabilização da moeda, os segmentos cooperativos analisados - não importando sua situação financeira - procederam a uma reforma administrativa com a reavaliação de cargos, funções e setores, buscando enxugar o quadro de funcionários. Segundo os administradores, os resultados alcançados refletiram-se no aumento da produtividade dos recursos humanos e na redução dos custos globais. Apenas para se ter uma idéia da importância desse movimento, basta dizer que, em uma das empresas pesquisadas, observou-se uma diminuição da ordem de 3% nos seus custos totais entre 1993 e 1996.

Já no caso das empresas que enfrentam problemas financeiros, coloca-se um problema adicional, representado pela necessidade de readquirir credibilidade junto a seus associados. Na prática, em função dos atrasos no pagamento das operações feitas, através da cooperativa, os associados passaram a desviar sua produção, deixando de encaminhá-la à cooperativa e impedindo a realização do ganho comercial por esta última.

Conforme declarações de um dirigente, com a abertura, tornou-se "impossível adequar resultados em cima da especulação financeira ou da correção patrimonial. Os preços, por seu lado, são um dado para a empresa, restando-lhe aumentar a produtividade e reduzir custos. Os resultados têm que ser reais e as margens de ganho nos mercados onde atuam são muito pequenas." Em conseqüência, para os dirigentes cooperativistas em geral, parece haver um único caminho para manter as empresas no mercado: introduzir constantemente novas tecnologias, aumentar a produtividade, reduzir custos e trabalhar com marcas associadas a

padrões de qualidade.

Segundo estimativas de um dirigente entrevistado, a racionalização da produção, como resultado da abertura e da estabilização, atingiu, aproximadamente, 50% das propriedades agrícolas na área de abrangência da sua cooperativa, a maioria das quais correspondendo a médios e grandes estabelecimentos. Os produtores envolvidos estão aprendendo a se autofinanciar, ainda que, no momento, estejam investindo menos que no passado e abrindo mão da tecnologia.

A função social tradicionalmente desempenhada pela cooperativa junto a seu corpo social e que poderia ser classificada de assistencialista, abrangendo a educação, saúde, etc. – e que, em termos concretos, significava que todos deviam contribuir, segundo seus meios e receber, segundo suas necessidades – ,passa a ser questionada daí para diante. Em seu lugar, nasce a idéia de que a função social da cooperativa é transferir tecnologia moderna para o pequeno produtor, de tal forma que este possa reduzir custos, elevar sua renda e permanecer em um mercado cada vez mais competitivo e excludente. Da mesma forma, tendo em conta sua posição estratégica na área comercial, estaria também praticando uma política social quando serve de balizadora dos preços de mercado, garantindo, assim, a renda do produtor. Esta mudança radical no entendimento das relações associado-cooperativa deve-se também à crença de que o assistencialismo foi um importante fator no processo de endividamento das cooperativas.

Foi a partir de 1990 que as cooperativas de soja endividadas passaram a desativar investimentos, a fechar ou vender plantas industriais de esmagamento de grãos, a entregá-las como pagamento de dívidas, a fechar laboratórios, a repassar armazéns, a arrendar frigoríficos de bovinos nas regiões que haviam sido frentes de expansão geográfica, no Estado e nos cerrados, e a compartilhar com terceiros seus direitos de exportação nos portos de escoamento. É todo o projeto de constituição do complexo integrado da soja, em nível nacional, que acaba ruindo como um castelo de cartas. Paralelamente, passaram a investir em armazenagem de grãos e a concentrar seus investimentos na cadeia de suínos, exibindo um novo perfil industrial. Consolidaram-se, assim, como empresas comerciais, na área dos grãos e como empresas industriais na de suínos.

Ressalve-se que, no que se refere ao setor da soja, as próprias lideranças têm o entendimento de que as cooperativas de grãos que se restringem à função comercial não são viáveis. Precisam competir com indústrias que vão buscar o produto na própria região de produção e que se mostram sempre dispostas a pagar preços mais altos ao produtor. A solução encontrada pelas cooperativas foi a de associarem-se a grandes empresas industriais não-cooperativadas, passando-lhes preferencialmente a produção entregue pelo associado.

No caso das empresas com melhor saúde financeira, os ajustes não significaram apenas a racionalização dos processos de trabalho. De fato, estas empresas passaram a investir no complexo de suínos e de aves, privilegiando, no caso dos primeiros, a pesquisa genética para substituição das raças tradicionais, buscando desenvolver outras que ofereçam uma maior

quantidade de carne por animal abatido. A própria cooperativa produz o novo material genético, em parceria com grandes empresas internacionais que detêm, segundo a própria cooperativa, a melhor genética do mundo na área da suinocultura. A empresa lançou-se nesse projeto a partir da convicção de que, em cerca de 10 anos, quem se limitar a trabalhar com as raças tradicionais deixará de ser competitivo.

Já no que se refere ao mercado de aves, a produção das aves ainda está fora do controle da cooperativa analisada. Saliente-se que os índices de produtividade alcançados pelos produtores integrados estão próximos aos níveis internacionais. A cooperativa destina atualmente toda a sua produção para os mercados do Rio e São Paulo, estando preparada para exportar para a Europa e os países do Leste europeu.

No que diz respeito ao leite - que forma um mercado muito competitivo e é integrado por grandes empresas nacionais e internacionais -, as cooperativas chegaram atrasadas, não tendo sido capazes de estruturar a cadeia láctea. Tiveram, assim, que associar-se às grandes empresas para a industrialização do produto e promover a sua comercialização através de uma marca forte. É certo que os produtores integrados ainda são majoritariamente os "produtores de caneco", assim chamados por não possuírem resfriadores nas propriedades. Isto significa que deixam o leite à beira da estrada esperando a coleta, exposto às condições climáticas adversas e a outros fatores que podem comprometer sua qualidade. São produtores com baixos níveis de tecnologia e com formação cultural deficiente, razão pela qual não adotam as regras de higiene adequadas. Representam, contudo, um grande universo, bastando dizer que, em uma das cooperativas analisadas, chega a 3.000 o número de produtores que a cooperativa integrou a uma empresa multinacional.⁴ A integração com empresas não associativistas, na área do leite, faz parte, segundo os empresários cooperativistas, tanto de uma estratégia de profissionalização do produtor, como da familiarização da cooperativa com o referido mercado o que lhe permitirá a montagem de uma cadeia por ela inteiramente dominada tão logo os objetivos tenham sido atingidos.

Quando consultados sobre os principais problemas que afetam o cooperativismo nos dias de hoje, os produtores consultados, sem exceção, destacaram as restrições ao crédito. Em sua opinião, os agentes financeiros (tanto os de âmbito estadual como nacional) seriam por demais burocratizados, fariam política na concessão dos financiamentos, retardariam as soluções e beneficiariam as grandes empresas nacionais. Ao agir assim, estariam equivocadamente generalizando para todas as cooperativas o nível de endividamento que é do sistema. No entanto, argumentam os produtores, nem todas as cooperativas estão devedoras, havendo mesmo aquelas que gozam de boa situação financeira. Da forma como vêm agindo, os agentes financeiros vão acabar inviabilizando o sistema como um todo.

O Banco do Brasil, por exemplo, mudou muito depois de 1994. Anteriormente ao plano de

⁴ Considerando-se também as cadeias de suínos e de aves, o número de produtores integrados na referida cooperativa alcança 6 000, para um corpo social de 13 000 membros.

estabilização, suas agências regionais atuavam como verdadeiros órgãos de fomento da agricultura, com base no conhecimento que tinham das empresas sediadas na área. Na atualidade, assemelham-se mais a meros postos de cobrança de créditos. Nas próprias palavras de um entrevistado, "o Estado vê a cooperativa como um bando de loucos e de denegadores de contas. Mas elas são 'filhas do Estado', que congregam 10 a 13 mil produtores. Por que então vai asfixiá-la?" As cooperativas tampouco podem buscar dinheiro no exterior, tal como é facultado às outras empresas, a medida que não gozam de crédito. Nesse aspecto, o Banco do Sistema de Crédito Cooperativo (BANSICREDI) poderá vir a constituir uma opção para o sistema.

A alternativa de realizar investimentos com recursos próprios é muito difícil, na medida que é pequena a margem de lucro no setor de suínos, de aves e de leite. Para um dos produtores consultados, o crédito até existe e suas taxas, especialmente as de crédito para custeio, são razoáveis. A questão que se coloca, mais uma vez, é a de que o produtor não pode tomar os recursos, devido às exigências dos bancos. As dificuldades na área de crédito, na verdade, estariam vinculadas a outro problema, qual seja, o da falta de representatividade do sistema cooperativista.

Foi também apontado por todos os entrevistados como um importante fator que está influenciando negativamente no desempenho da agricultura – tão significativo quanto a questão do financiamento – o da elevada tributação incidente sobre a produção primária. E, mais grave ainda, reclamam da ausência de uma fiscalização rigorosa impedindo os sonegadores de impostos de competir no mesmo mercado com os que pagam impostos: não desejam, portanto, isenções fiscais e sim apenas a igualdade de todos perante a lei.

São igualmente apontadas como dificuldades enfrentadas pelo produtor a falta de pesquisa voltada à pequena propriedade, o caráter muitas vezes político da atuação dos órgãos de extensão rural e o estado precário de muitas estradas vicinais.

Problemas com a concorrência imposta pela formação do MERCOSUL só se colocam aos produtores de trigo. No caso da soja, existe mercado para todos e, no das cadeias de suínos e de aves, os grandes concorrentes são as próprias empresas nacionais.

Perspectivas para o setor

As cooperativas consideram ser muito difícil ingressar, daqui para frente, na industrialização da soja, à medida que isto exige vultosos investimentos que dificilmente poderão ser realizados. A solução, para o futuro, estaria na busca de parcerias comerciais com a indústria e outras cooperativas, não apenas no âmbito dos negócios da soja, como no de qualquer outro setor. A cooperativa tem facilidades na busca da matéria-prima, enquanto a indústria tem dinheiro, *know-how* e a vantagem de trabalhar com uma marca forte. No entanto, a saída melhor para as cooperativas residiria na formação de parcerias industriais, onde elas se ocupariam da fase de industrialização e de embalagem, com a grande diferença de também colocar o nome da grande indústria associada no rótulo do produto. Seria esta a estratégia mais indicada para

conquistar os mercados nacionais. O estabelecimento de parcerias com empresas do MERCOSUL não é visto como promissor pelas cooperativas, seja no caso dos grãos - onde concorrem no mesmo mercado -, seja no de suínos e aves - que já está tomado pelas grandes empresas nacionais. Em qualquer circunstância, a saída para os produtores agrícolas passa necessariamente pela agregação de valor à produção primária.

As cooperativas pesquisadas não têm projetos de estender a produção para fora do Estado. Quanto aos destinos da produção cooperativada, apontam o mercado internacional no setor de frangos e, no de suínos, o resto do País. A cooperativa que montar um eficiente sistema de distribuição, construir uma marca industrial forte e dar tratamento diferenciado aos clientes não deverá ter maiores problemas de mercado.

Indagados sobre o crescimento da participação das empresas multinacionais no Brasil, os produtores afirmaram encará-lo como sendo inevitável. De fato, são muito grandes as potencialidades do Brasil, na área de produção de grãos, e sua participação será forçosamente estratégica em termos do abastecimento ao resto do mundo.

O produtor trabalha, hoje, com máquinas sucateadas, uma circunstância tornada possível pelo fato de a nova técnica do plantio direto propiciar a adaptação dos equipamentos. Um trator, por exemplo, cuja vida útil média é de 12 anos, está sendo mantido em serviço por até 25 anos. A situação dos armazéns de grãos é semelhante no que se refere ao seu sucateamento. Nesse contexto, é razoável prever uma grande expansão da demanda por máquinas e equipamentos agrícolas, tão logo a agricultura volte a capitalizar-se e retorne o financiamento.

De modo amplo, pode-se dizer que o futuro do produtor vai depender da presteza com que for capaz de se adaptar à nova realidade imposta pela estabilização econômica. Em qualquer circunstância, a renda do produtor precisará crescer no futuro, já que o mesmo ampliou suas necessidades de consumo e alimenta expectativas no tocante à melhoria de sua qualidade de vida.

Todas as cooperativas prevêem que deverá estabelecer-se uma diferenciação sócio-econômica muito grande no segmento dos pequenos produtores, privilegiando aqueles que forem capazes de adotar as novas tecnologias e integrarem-se às novas cadeias de produção.

As duas cooperativas aqui analisadas possuem, juntas, um corpo social formado por cerca de 25 mil produtores, dos quais - assim acreditam - deverão sobrar apenas 15 mil. Os excluídos deixarão de ser produtores rurais, passando a viver de aposentadorias em seus estabelecimentos e plantando apenas alguma coisa para consumo próprio.

Um dos entrevistados chegou mesmo a mencionar estudos que estimam chegar a 35% o número de propriedades rurais já consideradas inviáveis. Os filhos desses produtores deixarão o campo. Quanto à produção global, nada deverá ocorrer, à medida que os aumentos de produtividade alcançados pelos pequenos produtores que permanecerem deverão mais que compensar as perdas associadas aos que saírem.

O futuro do pequeno produtor que não se tecnificou, não se profissionalizou e não se

integrou à indústria é bastante complicado, conforme o quadro dramatizado exposto por um dirigente cooperativista: " Visualizo um futuro assustador para daqui a, no máximo, dez anos. Haverá concentração da produção em poucas mãos, tanto aqui em (...) quanto em Frederico Westphalen, em Pato Branco (Paraná) ou em Chapecó (Oeste Catarinense). Apenas se o governo se dispusesse a agir rapidamente e investisse no jovem produtor, indo a seu encontro e dando-lhe treinamento, é que seria possível amenizar este futuro dramático."

Conclusões

Do exposto, podem ser extraídas algumas conclusões importantes.

1. O projeto de formação das cadeias agroalimentares cooperativadas, baseadas na produção da soja, ficou inviabilizado no final da década de 70. As cooperativas de soja lançaram-se, a partir de 1980, em um segundo projeto de agroindustrialização – nesse caso, bem-sucedido – que foi capaz de integrar a pequena produção à cadeia de suínos e de aves.

2. Pode ser tentada uma generalização com base nos trajetos seguidos pelas cooperativas analisadas. Esta aponta no sentido de que, no caso dos setores em que as cadeias tardaram a ser completadas, ou foram parcialmente destruídas, e onde os mercados são muito competitivos e se acham ocupados por grandes empresas nacionais e internacionais (Ceval, Bunge e Born, Sadia, Perdigão, Parmalat, Batavo etc.), a montagem do elo industrial não pode ser realizada com capital cooperativo. Na prática, registrou-se a associação com o grande capital nacional e/ou internacional, em um processo de integração do pequeno produtor às grandes empresas do setor.

A posição das cooperativas como grandes comerciantes de produtos primários tampouco é suficiente para lhes assegurar uma posição vantajosa, uma vez que seu lucro comercial é constantemente rebaixado pelas empresas industriais. Na verdade, a situação da cooperativa nesse aspecto mostra-se muito fragilizada, à medida que a grande empresa pode, no limite, procurar o produto diretamente junto ao associado. Além disso, na conjuntura atual em que a falta de crédito impossibilita as exportações das cooperativas de soja (uma das empresas pesquisadas, por exemplo, costumava exportar 50% da sua produção de grãos), não é difícil entender como aumentou seu grau de dependência com relação à indústria.

3. A integração dos pequenos produtores agrícolas à cadeia de suínos, de aves e de leite exige a sua tecnificação, profissionalização e especialização, determinando um processo seletivo que marginaliza todos os que não conseguirem acompanhá-lo. A grande diferença com relação à época da economia colonial é a de que, na atualidade, é praticamente impossível aos produtores marginalizados continuarem operando no mercado.

4. Um ponto que chamou atenção na pesquisa foi o fato de os produtores demonstrarem um bom grau de profissionalismo, sendo capazes de diferenciar seus próprios problemas (os de sua empresas) ao avaliarem a abertura comercial e a política de estabilização. Tanto uma como outra são vistas como fatores positivos aos negócios, com maior destaque para a última, uma vez que forçaram as empresas a buscar a competitividade. Ninguém ficou imune

à nova realidade, escolhendo seja o caminho mais fácil – o do aumento da eficiência através da racionalização dos custos -, seja o mais difícil – que passa pelos investimentos de cunho tecnológico. Por outro lado, os entrevistados pareceram sempre muito conscientes do duplo papel exercido pela cooperativa no processo de integração da pequena produção às cadeias e das conseqüências sociais inerentes ao processo. Mais ainda, em momento algum ficou evidenciado que tivessem a intenção de levantar como bandeira a “questão social” como forma de buscar vantagens econômicas para suas empresas.

5. As cooperativas encontram-se diante de uma situação paradoxal. Para sobreviver neste novo mundo competitivo, precisam investir para se modernizar. Todavia, os recursos financeiros não estão à sua disposição, seja porque já estão endividadas, seja porque o sistema financeiro, inclusive o público, não faz distinção entre cooperativas com boa ou má situação financeira.

2.2.7 Cadeia láctea: abordagem das relações entre os elos da produção, industrialização e distribuição

Introdução

Com a internacionalização dos mercados e a formação de blocos econômicos, intensifica-se o processo de queda das barreiras comerciais entre os países e a busca de vantagens competitivas sustentáveis por parte das empresas. Essas novas demandas do ambiente concorrencial que se configura têm se traduzido, dependendo do setor, em ameaças ou oportunidades.

A implementação do MERCOSUL como zona de livre comércio e união aduaneira parcial está gerando uma série de desafios para a agroindústria brasileira. No caso do complexo lácteo, o impacto tem sido acentuado principalmente na região sul do país, devido a sua proximidade geográfica com os parceiros do bloco e a similaridade do sistema de produção.

Esses novos desafios vêm pressionando a cadeia agroalimentar do leite a passar por um processo de ajustamento para se adequar à nova realidade, tendo que superar seus principais problemas, tanto os de natureza estrutural, quanto os de base tecnológica. Essas transformações devem se verificar em todos os elos da cadeia, face aos diferentes processos de indução e interação a que estão submetidos, sejam eles de origem interna da cadeia ou do ambiente.

Objetivo

O objetivo geral deste estudo consiste no delineamento de um panorama analítico da competitividade do complexo lácteo gaúcho, enfocando sua estrutura e as estratégias adotadas na produção, industrialização e distribuição, face às mudanças no ambiente econômico.

Métodos e procedimentos

A caracterização dos elos de produção leiteira, industrialização e distribuição de lácte-

os, no Estado, foi baseada em informações quantitativas e qualitativas.

As informações quantitativas foram obtidas na literatura existente, enquanto que as qualitativas foram buscadas diretamente nos agentes pertencentes aos elos da cadeia estudada. Neste último caso, foi feita uma pesquisa de campo, através de entrevistas semi-estruturadas com agentes intencionalmente selecionados, representando esses elos. No total, foram feitas sete entrevistas assim distribuídas: coordenador estadual do setor de leite da EMATER-RS; quatro laticínios, sendo dois deles responsáveis pela coleta da maior parte da produção; duas cadeias de supermercados, sendo uma com lojas em diversos pontos do Estado e outra com atuação na área da grande Porto Alegre. Deve-se ressaltar que, em muitas entrevistas, mais de um agente participou no fornecimento das informações coletadas. Além disso, os agentes entrevistados, sempre que possível, forneceram informações não somente em relação ao seu elo, mas a toda a cadeia pesquisada.

Os roteiros utilizados nas entrevistas, apresentados no Anexo I, foram elaborados de forma a possibilitar a checagem das informações coletadas, principalmente aquelas referentes ao relacionamento entre os elos da cadeia. Com esse procedimento buscou-se uma maior confiabilidade nas informações presentes neste relatório e descritas a seguir.

Setor de produção

Caracterização da produção

A produção de leite, no Estado, é uma atividade predominantemente de pequenas propriedades, sendo que a maior parte da mesma provém de estabelecimentos com tamanho de área de, aproximadamente, 20 hectares.

De maneira geral, os produtores encaram a produção de leite como um complemento dos demais empreendimentos da propriedade e isso tem reflexo direto na produtividade da atividade, 1.550 litros/vaca/ano, que é bastante baixo. Embora essa produtividade suplante a média nacional - 900 litros/vaca/ano- fica muito aquém daquela dos demais países do MERCOSUL – Argentina: 3.500 litros/vaca/ano; Uruguai: 2.580 litros/vaca/ano; Chile: 2.400 litros/vaca/ano e Paraguai: 1.850 litros/vaca/ano. Entretanto, é possível se observar que, em algumas bacias leiteiras, esse conceito de produção marginal está mudando, pois já existe um grande número de produtores que está se especializando na produção de leite, fazendo dessa atividade a principal fonte de renda da propriedade.

Estima-se hoje que a produção leiteira estadual, sob inspeção, seja de 1.124.380.400 litros/ano e envolva cerca de 84.000 unidades produtivas, sendo que 57,81% produzem até 30 litros/dia e 89% até 100 litros/dia. Esses dados caracterizam a produção como sendo pulverizada e de pequena escala - em média, cerca de 7 vacas por unidade produtiva.

QUADRO 1EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO DE LEITE NO RS NO PERÍODO
DE 1986-94 (EM 1.000 LITROS)

Microrregião	Média 80	Média 90	Tx.Var.
Não-me-Toque	12.837	24.364	89,79
Restinga Seca	10.098	18.055	78,80
Cruz Alta	39.724	70.988	78,70
Vacaria	56.759	97.591	71,94
Santiago	9.722	16.708	71,86
Santa Rosa	48.647	74.728	53,61
Sananduva	22.303	32.735	46,77
Frederico Westphalen	47.617	69.776	46,54
Três Passos	52.676	74.103	40,68
Ijuí	43.289	57.889	33,73
Cerro Largo	31.884	42.339	32,79
Passo Fundo	55.154	72.391	31,25
Carazinho	20.223	26.405	30,57
Serras do Sudeste	21.698	27.920	28,68
Guaporé	40.188	51.663	28,55
Erechim	63.465	80.129	26,26
Campanha Meridional	29.977	37.249	24,26
Santo Ângelo	41.955	51.506	22,77
Santa Maria	28.339	34.304	21,05
Porto Alegre	50.883	60.610	19,12
Campanha Central	19.235	22.746	18,25
Camaquã	11.004	12.273	11,53
Pelotas	57.855	63.952	10,54
Osório	31.820	34.002	6,86
Lajeado-Estrela	114.601	119.257	4,06
Montenegro	50.140	51.857	3,42
Campanha Ocidental	30.748	30.865	0,38
Soledade	13.743	13.374	-2,68
Jaguarão	7.165	6.711	-6,33
Litoral Lagunar	9.517	8.835	-7,17
São Gerônimo	12.588	11.620	-7,69
Caxias do Sul	85.064	73.128	-14,03
Gramado-Canela	35.591	29.364	-17,50
Cachoeira do Sul	23.767	17.079	-28,14
Santa Cruz do Sul	58.703	34.108	-41,90
Total do Estado	1.289.476	1.666.764	29,26

Fonte dos dados brutos: IBGE.

No quadro 1, é apresentada a evolução da produção de leite no Estado. Pode-se observar que, no período 1986 a 1994, houve um aumento médio em cerca de 30%, sendo que os aumentos maiores ocorreram na região do Planalto Médio e Alto Uruguai. Cabe destacar que essas duas regiões não eram tradicionalmente produtoras de leite, porém, nos últimos anos, sua importância vem aumentando sensivelmente em nível estadual. Em contrapartida, regiões tradicionais, como a região da Serra e Depressão Central, experimentaram um decréscimo significativo nesse mesmo período.

Tecnologia em uso

Apesar da lentidão do processo de transformação da pecuária leiteira de tradicional à tecnificada, existe um esforço de diversas instituições no sentido da superação da fragilidade tecnológica que caracteriza o setor de produção. Afora algumas inadequações das instalações, os fatores mais críticos para o aumento da eficiência produtiva dizem respeito à nutrição do rebanho, reprodução, melhoramento genético, manejo e sanidade. Alguns indicadores a respeito desses itens tecnológicos são apresentados a seguir.

Nutrição

Todos os técnicos pesquisados apontaram a alimentação do rebanho como sendo um dos fatores mais importantes para a performance da produção leiteira. Nesse particular, afirmaram que a baixa produtividade do rebanho leiteiro do Estado deve-se, principalmente, à alimentação inadequada, tanto em quantidade como em qualidade. Isso se deve ao pouco conhecimento que os produtores têm do assunto, pois é comum eles não alimentarem o rebanho, segundo seu potencial produtivo individual. Conseqüentemente, tanto as vacas pouco produtivas como as mais produtivas acabam recebendo o mesmo tratamento alimentar, fato este que não otimiza a produção, apenas eleva seu custo. Os entrevistados salientaram, também, que boa parte dos gastos com atendimento veterinário poderiam ser evitados se os animais recebessem uma alimentação correta. Um dos técnicos entrevistados afirmou que do total de atendimentos veterinários realizados para fornecedores da empresa de laticínios em 1994, cerca de 70% eram devidos a problemas de alimentação.

Estima-se que poucos produtores fazem uso da silagem como forma de suprimento alimentar em períodos de carência. Segundo uma pesquisa efetuada pela EMATER, 63% dos produtores fornecem aos animais ração preparada na própria unidade produtiva, enquanto que 46,12% a adquirem fora da propriedade. Ainda, grande parte das unidades produtivas - 46,71% possui, em média, o equivalente a um hectare de pastagem por vaca leiteira e apenas 13,33% possuem o dobro disto.

Sanidade

Os problemas de sanidade afetam tanto a produtividade quanto a qualidade do leite. Segundo os entrevistados, a qualidade do leite depende basicamente da sanidade do rebanho, das condições de higiene na ordenha e do armazenamento e transporte do produto.

Embora não seja uma situação comum, ainda ocorrem rejeições de matéria-prima entregue na indústria, devido a problemas de qualidade. Usualmente os problemas relacionados com a qualidade do leite têm origem na propriedade, seja devido à precariedade das instalações e equipamentos utilizados na ordenha e armazenamento do produto, ou aos descuidos com a higiene.

Embora a maior parte dos produtores não tenha por hábito fazer a prevenção de doenças, a sanidade do rebanho é relativamente boa, pois o índice de infestações com febre aftosa,

raiva, tuberculose, brucelose e pneumoenterite ainda é bastante baixo. Entretanto, foi apontada a incidência de mamite como fator ponderável que tem comprometido a qualidade do produto produzido.

Manejo

O manejo inadequado do rebanho, via de regra, traz reflexos negativos para a saúde do mesmo, além de afetar sua produtividade e reprodução. A consequência desta inadequação pode ser observada na ineficiência produtiva. Um manejo eficiente, respaldado na alimentação adequada do rebanho, pode reduzir significativamente o intervalo entre partos, bem como o percentual de variação da produção ao longo do ano. Em geral, a produção na entressafra cai em 35%, principalmente devido à falta de conservação de alimento para o inverno. Porém, quando o produtor é especializado e adota um manejo correto, como é o caso da maioria que produz o leite tipo B, esse índice não passa de 15%. Dessa forma, quanto mais especializado for o produtor, menor é a tendência de haver oscilação na produção ao longo do ano.

Não existe um sistema padrão de manejo do rebanho leiteiro. Em geral, cada produtor procura adequar o manejo as peculiaridades da sua propriedade. Uma pesquisa realizada pela EMATER, em 1992, com 1.004 propriedades leiteiras do Rio Grande do Sul, constatou que 43,92% dos produtores utilizam cerca elétrica para separar os lotes de pastoreio; 12,95% utilizam ordenhadeira mecânica; apenas 3 a 4% fazem controle leiteiro e em 50,5% das propriedades amostradas, as vacas dormiam no estábulo.

Reprodução

No que tange à reprodução, o intervalo médio entre partos observado para as vacas leiteiras, no Estado, situa-se ao redor de 18 meses, enquanto que o ideal seria de 12 meses. Embora a taxa de natalidade, na média, seja próxima de 76%, ainda existe espaço para ser melhorada, pois muitos produtores já estão obtendo índices de 90%, utilizando uma alimentação adequada e o manejo correto do rebanho. A inseminação artificial também já é bastante difundida, sendo praticada em mais da metade das unidades produtivas, enquanto que a programação das partições ainda é restrita a 1/3 das mesmas. Um fator negativo na reprodução refere-se à alta idade das novilhas na primeira prenhez, por volta dos 33 meses, enquanto o ideal seria aos 24 meses.

Todos os entrevistados afirmaram que a qualidade genética do rebanho é relativamente boa e que está continuamente melhorando pela prática da inseminação artificial. No rebanho, predomina a raça holandesa, embora ainda exista um índice elevado de vacas sem raça definida (mestiça).

Aspectos econômicos da produção

As informações econômicas da produção de leite são apresentadas no quadro 2. Nota-se que o preço ao produtor, no período considerado, permaneceu relativamente estável, en-

quanto que o pago pelo consumidor apresentou uma nítida tendência de alta. Também é possível se constatar que os preços no varejo aumentaram sensivelmente, após o fim do tabelamento, que ocorreu em 1992, e principalmente por ocasião da implementação do Plano Real. Estes acréscimos nos preços certamente não beneficiaram o produtor, tendo sido absorvidos pelos elos subseqüentes da cadeia. Isso pode ser observado examinando-se a rentabilidade do produtor que se manteve sempre negativa e relativamente estável.

QUADRO 2

PREÇO RECEBIDO PELO PRODUTOR, CUSTO DE PRODUÇÃO, RENTABILIDADE DO PRODUTOR E PREÇOS PAGOS PELOS CONSUMIDORES DE LEITE NO RS NO PERÍODO DE 1990 À 1996 – (EM US\$)

Ano	Preço Recebido Pelo Produtor	Custo de Produção	Rentabilidade do Produtor	Preço Pago Pelos Consumidores
1990	0,199	0,257	-0,058	0,297
1991	0,203	0,221	-0,019	0,372
1992	0,205	0,248	-0,043	0,406
1993	0,226	0,226	0,000	0,417
1994	0,211	0,249	-0,038	0,580
1995	0,227	0,260	-0,034	0,597
1996	0,198	0,262	-0,063	0,583

Fonte dos dados brutos: FETAG.

No quadro 3 abaixo, são apresentados alguns indicadores da produção de leite no âmbito do mercado integrado. Pode-se observar que a produção nacional é aproximadamente o dobro do total produzido nos demais países. Assim, mesmo que esses aumentem suas exportações para o Brasil, não teriam condições, ao menos no curto prazo, de atender parcela significativa da demanda. Além disso, a vantagem desses países concentra-se na produção primária e nem tanto no preço final ao consumidor, exceto o Uruguai. Isso pode ser tomado como um indicativo de alguma deficiência no processamento, ou altas margens de comercialização. A abertura plena do mercado, com possibilidade de livre fluxo da matéria-prima, bens de capital e produto final, tenderá a diminuir essas discrepâncias. Porém, é possível que num prazo maior, explorando seu potencial de produção e adequação tecnológica no processamento, algum excedente significativo exportado por esses países possa ser colocado em regiões brasileiras, competindo de forma contundente com a produção local. O extremo sul do Brasil, pela proximidade geográfica, já está sentindo os efeitos potenciais desse tipo de competição.

QUADRO 3**CARACTERÍSTICAS DO COMPLEXO LÁCTEO DOS PAÍSES DO MERCOSUL EM 1995**

Índices	Brasil	Argentina	Uruguai	Paraguai	Chile
Produção (litros)	17,4 bi	7,8 bi	1,2 bi	430 mi	1,45 bi
Rebanho (vacas)	19 milhões	2,38 milhões	348,3 mil	517 mil	720 mil
Litros/vaca/ano)	900	3.500	2.580	1.850	2.400
Consumo per capita	90	190	238	56.5	135
Importações (ton/ano)	461,1 mil	73 mil	300	2.404	23 mil
Exportações (ton/ano)	-	100 mil	80 mil	-	12 mil
Disponibilidade (litros/hab/ano)	94	230	384	47	107
Preço ao produtor	0,24	0,18	0,15	0,23	0,23
Preço ao consumidor	0,60	0,65	0,44	-	0,75

Fonte: Revista Indústria de Laticínios (set/96)

O quadro 4 destaca a produção primária para diferentes tecnologias e regiões de produção dos principais países do MERCOSUL. Examinando-se os dados apresentados, pode-se verificar que a receita da produção leiteira, via de regra, não consegue cobrir todo o custo de produção, fazendo com que a atividade, como um todo, tenha uma rentabilidade negativa. Porém, a receita é ainda suficiente para manter o produtor produzindo, pelo menos no curto prazo, visto que ela cobre os custos variáveis e parcela dos fixos. Entretanto, persistindo essa situação, haverá uma descapitalização gradativa do setor produtivo que, num prazo mais longo, colocará fora da atividade aqueles produtores que não conseguirem contornar este problema. E isso, aparentemente, é possível de ser superado com a adoção de tecnologia melhorada como mostram as estatísticas para esses sistemas de produção.

Quadro 4

Custo de produção de leite em países membros do MERCOSUL (em US\$)

ITEM	URUGUAI			ARGENTINA			BRASIL		
	Montevideu		Litoral Oeste	Buenos Aires		Santa Fé	Rio Grande do Sul		
Tecnologia	Modal	Melhorada	Melhorada	Melhorada	Modal	Melhorada	Baixa	Modal	Melhorada
Produção (litro/há/ano)	1.432	2.500	2.400	2.770	2.321	3.924	600	1.530	3.427
Custo de Produção									
- Custo variável	122,58	162,00	148,56	231,44	216,87	300,57	91,17	196,16	393,36
- Custo fixo	115,59	111,87	111,63	113,11	107,97	154,78	74,18	121,27	166,98
- Custo total	238,17	273,87	260,19	374,55	324,84	455,35	165,35	317,43	560,34
- Custo por litro	0,17	0,11	0,11	0,13	0,14	0,12	0,28	0,21	0,16
Rentabilidade									
Retorno(dólar/ha/ano)	-112,21	-8,78	-57,51	-0,25	-25,26	75,01	-61,30	-33,82	116,41

Fonte: Saéz (1992) e por Mattuella, Fensterseifer & Larzer, 1995)

As informações do quadro acima evidenciam que a tecnologia de produção mais utilizada, no Rio Grande do Sul (tecnologia modal), gera um custo por litro de leite muito superior ao

dos demais países vizinhos. Entretanto, se fosse adotada a tecnologia avançada, esse diferencial de custo se tornaria bem menos acentuado, o que poderia se constituir numa vantagem competitiva ponderável, além de tornar atrativa a rentabilidade da atividade.

Setor da indústria

Caracterização da relação da indústria com a produção primária

No estado do Rio Grande do Sul, o processamento do leite é feito por cooperativas e indústrias privadas. As duas maiores empresas industrializam ao redor de 80% da produção do Estado e o restante é pulverizado entre as demais empresas de médio e pequeno porte. A produção chega à indústria através de um sistema de coleta que, via de regra, é feita por transportadores autônomos. A distância média percorrida pelo leite entre o produtor e o posto de recebimento gira em torno de 60 km. Do total coletado, 76% é a granel e o restante ainda é feito pelo sistema tradicional de tarros. O produtor paga o frete de primeiro percurso, que varia entre 4 a 17% do preço recebido, e a indústria arca com o custo adicional, se houver mais do que um deslocamento.

As empresas, principalmente as grandes, mantêm postos de coleta e resfriamento de leite em diversas regiões de produção. A finalidade principal desses postos é a de manter a qualidade da matéria-prima, além de agregar a produção local, para reduzir o custo de transporte.

Embora a indústria como um todo tenha uma constante preocupação com a melhoria da eficiência da produção primária, são as cooperativas que fornecem ao produtor as melhores alternativas de assistência técnica, já que os laticínios privados possuem menor estrutura para tal. Os serviços prestados ao produtor são bastante diversificados, incluindo desde avais para a tomada de financiamentos, até programas de assistência técnica, embora esta última, às vezes, com custo para o produtor. Algumas empresas desenvolvem, inclusive, programas de fomento à produção, enquanto que outras se restringem ao atendimento de emergências.

Os laticínios cada vez mais vêm incentivando o aumento da escala, da estabilidade da produção, da produtividade e da qualidade da matéria-prima. Como forma de atingir estes objetivos, são adotados procedimentos de incentivos que, na maioria das vezes, se traduzem em bonificações no preço pago ao produtor. Para a obtenção desses incentivos e uma maior rentabilidade, o produtor, além de oferecer leite com qualidade superior, deve preocupar-se com a manutenção da estabilidade do volume de produção entregue ao longo do ano, pois as quantidades extra-cota recebem preços bem abaixo dos normalmente pagos. Cabe destacar que alguns laticínios, no intuito de preservar a qualidade da matéria-prima, financiam equipamentos para resfriamento do leite ao produtor ou grupo de produtores.

Processamento e comercialização

De um modo geral, a indústria láctea do Estado utiliza tecnologias atualizadas, de-

monstrando superioridade no que se refere à indústria dos outros países do MERCOSUL, o que vem amenizando as deficiências no setor de produção de leite. Porém, esse tipo de ganho pode ser rapidamente superado pelos outros países, não se constituindo, portanto, numa vantagem competitiva sustentável.

Na opinião dos técnicos entrevistados, o custo da matéria-prima local é mais alto do que nos países do mercado integrado, sendo um fator limitante à competitividade da indústria. No caso do leite longa vida, o preço da embalagem tem representado grande parte do custo total, talvez refletindo a forte concentração do mercado desse insumo. Além disso, os ingredientes utilizados em sua composição dificultam a reciclagem, o que provoca apreensão entre os empresários que têm preocupação com o aumento das exigências da legislação ambiental, fazendo com que haja uma tendência de se buscar embalagens alternativas.

De um modo geral, as indústrias trabalham com um mix de produtos bastante diversificados, principalmente os laticínios de médio e grande porte. Algumas empresas usam parte de suas instalações para prestar serviços de processamento do leite para outras que têm capacidade instalada insuficiente para atender suas demandas, ou que não têm instalações para o produto específico. Esse procedimento, além de corroborar para o melhor aproveitamento da capacidade instalada, incentiva a especialização e os ganhos de escala.

A comercialização da produção é feita pelas próprias empresas e através de distribuidores. Usualmente os laticínios atendem as grandes cadeias varejistas, enquanto que os distribuidores credenciados colocam o produto em mercados periféricos. Observa-se, recentemente entre os distribuidores, um alto índice de falências, o que tem gerado transtornos para os laticínios.

Os grandes laticínios, além das propagandas veiculadas em emissoras de TV e rádio, se utilizam de *stands* de degustação, localizados preferencialmente nas grandes redes de distribuição, principalmente para novos lançamentos e aumento de consumo. Esses laticínios atendem, além dos mercados local e regional, outras praças no país e até mesmo no exterior. Os médios e pequenos distribuem seus produtos, basicamente, em mercados locais e regionais. Constatou-se que alguns laticínios atuam em nichos de mercado de pouco interesse para os demais, como o fornecimento de leite em pó para o programa de merenda escolar. Esses estabelecimentos, usualmente de porte pequeno ou micro, tendem a se especializar no atendimento destes nichos de mercado e, com isto, evitar o confronto concorrencial que ocorre no mercado tradicional.

A importação de leite é vista como um dos principais inimigos da indústria, visto que os prazos para pagamento, concedidos pelos exportadores, são extremamente longos, chegando a 6 meses em alguns casos. Existe, também, o problema denominado de "triangulação". Essa operação consiste na importação, por parte de países integrantes do MERCOSUL, de produtos de outros mercados, usualmente com preços subsidiados. Posteriormente, esses produtos recebem uma nova embalagem como se eles fossem originários do MERCOSUL e são reex-

portados para o Brasil a um preço competitivo. Esse problema foi ressaltado por diversos entrevistados e, na opinião deles, isto caracteriza uma concorrência desleal.

Setor da distribuição

Caracterização da relação da distribuição com os laticínios

As empresas distribuidoras adotam estratégias diferenciadas na seleção dos fornecedores. As cadeias de porte menor buscam um mix de produtos que contemple as marcas tradicionais que têm liderança de mercado e aquelas que operam com preços efetivamente mais baixos. As cadeias de porte maior buscam grandes fornecedores que tenham uma logística de distribuição que possa atender, quase que de imediato, os pedidos feitos. Essas grandes empresas usualmente não trabalham com estoques e isto exige grande agilidade dos fornecedores para o abastecimento diário. Por isto é que procuram aqueles fornecedores que tenham uma logística aprimorada para atender as suas demandas. Tanto as redes grandes, quanto as pequenas, também buscam em seus fornecedores qualidade do produto e preço, pois esta é a principal demanda dos consumidores após a implementação do Plano Real.

As redes de supermercados não apresentam um tratamento diferenciado para com os seus fornecedores. Elas têm seus objetivos e procuram selecionar os ofertantes de acordo com os mesmos. Geralmente isto acaba prejudicando os fornecedores de menor porte, já que têm menores chances de atender às exigências das redes de distribuidores. Nesse sentido, pode ocorrer uma concentração de mercado nas mãos de poucos ofertantes poderosos.

As compras do setor são centralizadas e programadas, com a entrega feita pelo próprio fornecedor nas diversas lojas. Essas entregas são freqüentes - todos os dias ou até 2 vezes por semana - fazendo com que quase todo o processo de estocagem acabe sendo arcado pelos laticínios. Após o programa de estabilização, não se tornou mais atrativa a manutenção de estoques especulativos.

Não há nenhuma estratégia prévia de estabelecimento de preços. Esses são negociados com os fornecedores e levam em consideração a conjuntura de mercado, principalmente as condições de oferta. Porém, todos os entrevistados alegaram que é o consumidor - pela sua busca de qualidade e preço - quem está balizando o setor de compras na definição da estratégia de negociação a ser empregada com os fornecedores. Em alguns casos, quando o fornecedor tem excesso de estoques, é comum haver um acordo entre este e o distribuidor para, em conjunto, empreender uma campanha de ofertas, baseada na redução do preço de venda, objetivando, com isto, a colocação do excedente de produção. Também são feitas campanhas para o lançamento de novo produto - entrada no mercado - baseadas em preços convidativos.

Certos produtos da cadeia láctea, que têm prazo de validade curto, algumas vezes são utilizados em promoções um pouco antes do comprometimento do prazo de consumo. Nesses casos, é comum as indústrias concentrarem este estoque, que está prestes a vencer, num

estabelecimento ou rede para efetuar a promoção e com isto evitar um custo maior pela perda do produto.

Ficou transparente, nas entrevistas, que não há rigidez de preços por parte dos fornecedores, pelo contrário, estes estão bastante abertos para a negociação. A possibilidade de importar produtos de outros países membros do MERCOSUL, principalmente na entressafra, intensificou essa flexibilização na negociação com os fornecedores, tendo em vista que estes perderam muito o seu poder de barganha.

Em geral, os laticínios servem adequadamente o setor de distribuição. Os entrevistados mostraram estarem satisfeitos com os fornecedores em relação aos prazos de pagamento e de entrega, a quantidade e qualidade dos produtos e a presteza em substituir aqueles avariados, ou com validade para consumo comprometida.

Organização interna

Há uma grande reclamação da rigidez da legislação quanto ao processo de devolução e transporte entre as lojas da mesma rede, principalmente quando isso ocorre entre os estados. Algumas lojas, pelo seu volume de vendas, não conseguem girar toda a mercadoria dentro do prazo de validade, tendo que efetuar seguidamente devoluções e trocas e isso representa um custo adicional, tanto para o distribuidor quanto para o fornecedor. Muitos problemas causados pelo acondicionamento inadequado do produto e pelas condições de transporte entre a indústria e as lojas são cobrados do distribuidor, sem que este seja o verdadeiro culpado pelos mesmos. Os entrevistados alegaram que a legislação, em alguns casos, tem caráter estritamente punitivo e não preventivo ou de orientação aos agentes, para que estes adotem os procedimentos corretos que os enquadrem nos objetivos da lei.

A determinação do mix de produtos lácteos depende, além dos critérios já mencionados anteriormente, do espaço físico disponível nas lojas para os mesmos. Com a crescente variedade de produtos colocados nos supermercados, a disputa pelo espaço físico é inevitável. Para introduzir novos produtos ou fornecedores, é necessário diminuir o espaço dos já existentes ou, em certos casos, até eliminar de alguns. Por isto, a maioria dos distribuidores selecionam poucos fornecedores de cada produto, para melhor operar seu espaço físico nas gôndolas das lojas.

O setor de lácteos, no supermercado, embora propicie para a empresa uma rentabilidade considerada média, tem boa atratividade, pois é um item de consumo diário. Porém, sua manipulação e disposição na gôndola necessita de muitos cuidados e elevados investimentos em equipamentos. Os entrevistados salientaram que os balcões frigoríficos têm custos elevados e precisam ser substituídos com certa frequência devido ao desgaste e obsolescência tecnológica.

Relação com os consumidores

Via de regra, os consumidores reclamam pouco dos produtos lácteos e, quando o fa-

zem, suas demandas são prontamente atendidas pelos distribuidores.

Com a estabilização, houve aumento do consumo de lácteos, tanto do leite fluído, como de subprodutos com maior valor agregado, como foi o caso do queijo. Entretanto, os consumidores apresentam hábitos de consumo pouco sofisticados e priorizam principalmente o preço, embora também busquem qualidade do produto. Foi enfatizado que o plano de estabilização econômica ampliou a possibilidade de compra de produtos lácteos para uma enorme classe de consumidores de baixa renda que, até então, estava à margem desse tipo de consumo. Esses novos consumidores têm preferência por produtos mais baratos e não buscam tanto a qualidade. Para os supermercados, apesar de serem bem-vindos, esses consumidores não são os ideais, já que preferem aqueles cujo consumo seja mais sofisticado, comprando produtos de maior valor agregado e margem de comercialização mais atrativa.

O consumidor gaúcho tem preferência por produtos produzidos localmente. Os lácteos importados do MERCOSUL não apresentam nenhum tipo de rejeição e são vistos como se fossem de produção regional, o que já não acontece com os vindos da Europa, pois estes sofrem restrições por parte dos consumidores. Os entrevistados não souberam explicar qual a razão desse tipo de comportamento do consumidor gaúcho, porém, levantaram a hipótese de que isso seria uma questão de "bairrismo". Entretanto, quando o produto é mais sofisticado, como o caso dos queijos especiais, o comportamento é oposto.

Há um bom relacionamento entre os distribuidores e os fornecedores de laticínios do MERCOSUL, porém não é comum o registro de contratos formais de longo prazo entre estes. O que ocorre são acordos de compra e venda ocasionais e informais. Alguns distribuidores importam os produtos lácteos diretamente dos fornecedores, enquanto que outros preferem buscar os suprimentos nos representantes. Estes últimos alegam que, assim agindo, não precisam dispor de espaços para grandes estoques e, além disso, não se expõem aos problemas que freqüentemente ocorrem com importações, deixando estes para os representantes.

Tendências da cadeia láctea gaúcha

A cadeia do leite, num passado recente, foi exposta a diversos acontecimentos, fazendo com que experimentasse importantes transformações e ajustamentos em sua estrutura. Primeiro, foi o acordo do mercado integrado e sua posterior implementação que expôs o setor à concorrência direta com os países membros. Quase que simultaneamente à abertura do mercado, aconteceu o fim do tabelamento de preços, fazendo com que se acirrasse a concorrência interna. Por último, aconteceu o plano de estabilização econômica - Plano Real - que colocou em evidência as deficiências técnicas e organizacionais do setor. Cada um desses acontecimentos engendrou um conjunto de desafios que vem materializando o processo de ajustamentos, envolvendo todos os agentes da cadeia.

A liberação dos preços - medida elogiada pela unanimidade dos entrevistados - mostrou a fragilidade do sistema de produção, despertando a necessidade de atualização tecnológica para atender à nova situação de mercado. O tabelamento, cujo objetivo primordial era o de

controlar o preço do leite para o consumidor final, não propiciava aos produtores incentivos para buscar produtividade e melhor qualidade do produto. O setor industrial, por ter uma margem de comercialização garantida, também não tinha grandes atrativos para explorar novas opções de competitividade. Da mesma forma, pouco restava ao distribuidor para atender aos anseios do consumidor. Essa política de tabelamento do preço do leite, então, funcionava como um mecanismo inibidor da ação dos agentes empreendedores, necessários ao desenvolvimento da cadeia.

A recente estabilização da economia, junto com a abertura do mercado, criaram um ambiente de maior concorrência nos elos da cadeia, que se viram obrigados a melhorar sua eficiência produtiva, com produtos de qualidade superior. Com o aumento do dinamismo e mudanças nos desejos e necessidades dos consumidores, passou-se a exigir uma capacidade de resposta mais rápida dos diversos atores da cadeia, com vistas à disponibilização de produtos lácteos no tempo, local, forma e preços compatíveis. Assim, dadas as novas condições de mercado que passaram a vigorar, o consumidor pode ser considerado um poderoso agente de indução de transformações ao longo de toda a cadeia.

A entrada de produtos importados, essencialmente aqueles oriundos de parceiros do MERCOSUL, tem funcionado como um sinalizador para os preços do mercado interno. O patamar estabelecido - principalmente para o leite longa vida - é um forte indicador do limite que os preços podem atingir no mercado local. Mas, se por um lado as importações têm beneficiado os consumidores por forçarem uma queda nos preços, por outro, criaram um problema para a indústria e o produtor rural. Esses dois elos da cadeia experimentaram uma forte pressão de concorrência, eliminando, inclusive, os menos competitivos e forçando os demais a buscarem maior eficiência competitiva.

Segundo a opinião dos entrevistados, os produtores começaram a tomar consciência de que as condições estruturais do mercado mudaram e que os impactos da integração não são meramente uma falácia, pois os produtos importados já estão disponíveis nas gôndolas dos supermercados. Neste sentido, eles já estão percebendo que, se não mudarem seu sistema de produção, terão grandes dificuldades de permanecerem na atividade.

Nas entrevistas realizadas, os técnicos pesquisados apontaram diversas ações que serão necessárias para que o produtor possa ser competitivo. Inicialmente, deve-se profissionalizar sua atividade, tanto na sua concepção técnica, quanto gerencial. É necessário, também, que a dimensão da atividade seja suficiente para a manutenção do produtor e que atenda a produção mínima de coleta, estabelecida pela indústria. Não será mais possível manter, no futuro, o atual sistema de produção desenvolvido em muitas propriedades, que se caracteriza como sendo de pequena escala, baixa eficiência técnica e que se constitui apenas como um complemento do conjunto dos demais empreendimentos.

Além da escala e da eficiência, o produtor deverá buscar qualidade e regularidade na produção do leite ao longo do ano, pois existe uma tendência geral da indústria para, no futuro,

bonificar com preços diferenciados estes itens, embora já existam vários laticínios que já remuneram desta forma. Para atingir estas metas, o produtor deverá investir naqueles vetores tecnológicos críticos que se relacionam com as mesmas. As opiniões dos entrevistados apontam a alimentação do rebanho em quantidade e qualidade adequada, sanidade e manejo, higiene na ordenha e conservação do leite como fatores importantes para atingir estes objetivos.

Os pequenos produtores que estão descapitalizados, sem capacidade de investimento e que não conseguem atingir a escala mínima de produção, deverão atuar de forma associativa, caso contrário, terão poucas possibilidades de permanecerem produzindo. No estado do Rio Grande do Sul, existem diversas experiências com produção através de condomínios, incentivadas pelos órgãos de extensão e, em alguns casos, pela própria indústria. Alguns entrevistados apontaram esta forma de produção de leite como sendo uma alternativa para o pequeno produtor se adequar às exigências do mercado. A lógica da união dos pequenos produtores consiste, de um modo geral, em conseguir maior poder de barganha, atingir a escala mínima exigida pela atividade, diminuir os custos fixos, ter acesso a tecnologias mais avançadas e assim melhorar a rentabilidade do empreendimento.

Deve-se destacar, também, que está havendo uma mudança espacial na produção de leite. Devido às pressões imobiliárias, as bacias leiteiras estão se afastando dos grandes centros urbanos e se deslocando para as regiões do Planalto Médio e Alto Uruguai. As principais indústrias estão acompanhando este movimento. Assim, no futuro, bacias tradicionais, como a de Lajeado/Estrela, Serra e Metropolitana de Porto Alegre, passarão a ter importância cada vez menor na produção global do Estado.

Percebe-se que, no últimos anos, tem ocorrido uma mudança nos hábitos alimentares da população, o que tem demonstrado uma tendência de aumento de consumo de produtos lácteos, sob a forma de derivados. Com a abertura de mercado e com a maior eficiência produtiva na produção da matéria-prima por parte dos outros países membros do MERCOSUL, passou-se a intensificar o processo de busca de alternativas pela indústria brasileira de laticínios. A estabilização da economia também corroborou para que o setor despertasse para uma nova realidade. O aumento da renda das camadas mais baixas e seu ingresso no mercado ampliou a demanda de alguns produtos derivados do leite. Desta forma, o setor vem implementando ações no sentido de atender a esse novo ambiente econômico e buscar opções para a obtenção de vantagens competitivas sustentáveis.

Há uma tendência de aumento no consumo de queijo para lanches rápidos, leite longa vida, iogurtes, bebidas lácteas, de um modo geral, e menor procura por leite tipo C. Outras formas de leite fluido, como achocolatados, vitaminados e enriquecidos com ferro têm boas perspectivas de mercado. De maneira geral, observa-se uma preferência cada vez mais aguçada de consumo de produtos prontos e práticos para o dia-a-dia do consumidor.

Atualmente, as grandes empresas vêm trabalhando com serviços de atendimento ao

consumidor e essa prática começa a delinear novos parâmetros de relacionamento com clientes, fruto do acirramento da concorrência.

No contexto do novo ambiente conjuntural que se descortina, os diferentes agentes da cadeia deverão empreender estratégias que contemplem a todas essas tendências descritas anteriormente.

Abaixo, mostraremos um quadro sinótico formulado pelos autores deste texto, a partir das perspectivas dos agentes entrevistados no que tange à situação de médio e longo prazo da cadeia láctea nos elos da produção, industrialização e distribuição.

QUADRO 5

QUADRO SINÓTICO DA SITUAÇÃO TÉCNICO-ECONÔMICA-ORGANIZACIONAL DA CADEIA LÁCTEA NOS ELOS DA PRODUÇÃO, INDUSTRIALIZAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO

Itens	Produção		Industrialização		Distribuição	
	Situação atual	Perspectivas	Situação atual	Perspectivas	Situação atual	Perspectivas
Tecnologia empregada	Baixa	Melhoria gradativa	Alta	Manter-se alta	Média	Melhoria gradativa
Nível de organização	Baixo	Melhoria lenta	Alto	Manter-se alto	Alto	Manter-se alto
Poder de barganha	Baixo	Pequena melhoria	Alto	Manter-se alto	Alto	Manter-se alto
Capacidade de indução	Baixa	Manter-se baixa	Alto	Manter-se alto	Alta	Manter-se alta
Profissionalização	Baixa	Melhoria lenta	Alta	Manter-se alto	Alta	Manter-se alta
Capacidade de ajuste	Baixa	Melhoria lenta	Alta	Manter-se alta	Alta	Manter-se alta
Capacidade competitiva	Baixa	Melhoria lenta	Alta	Manter-se alta	Alta	Manter-se alta
Vulnerabilidade no MERCOSUL	Alta	Diminuição gradativa	Média	Diminuição gradativa	Baixa	Manter-se baixa
Estrutura de mercado	Pulverizada	Concentração lenta	Concentrada	Manter-se concentrada	Pouco atomizada	Concent. gradativa

2.2.8 Agroindústria: conservas

Caracterização do setor

Os primórdios da indústria de conservas vegetais, no Rio Grande do Sul, situam-se nas primeiras décadas deste século, apresentando uma concentração espacial significativa na Zona Sul do Estado, ou mais especificamente, na região de influência do município de Pelotas.

Esta região é apropriada para a produção de frutas e hortaliças de clima temperado, e as propriedades fornecedoras de matéria-prima para o processamento industrial são geralmente de pequeno porte, utilizando predominantemente a mão-de-obra familiar.

Com exceção feita à cultura do pêssego, os demais produtos demandados pela indústria (milho doce, pepino, aspargo, morango, figo e abóbora) são cultivados em propriedades de até 50 hectares. Com relação ao pêssego, existem, na região, 5 pomares industriais que são

responsáveis por 50% da demanda das empresas processadoras e por cerca de 10% do consumo "in natura".

Desde o início, a região investiu fortemente na indústria de doces e conservas, destacando-se no mercado nacional como o mais importante fornecedor de pêssego em calda, tendo diversificado o processo industrial com o processamento de outros produtos, com o objetivo de superar a sazonalidade e manter-se continuamente em atividade durante todo o ano.

Como aspectos mais relevantes, pode-se citar que o setor encontra-se em crise, haja vista que seu parque atual constituído por 18 empresas, 730 empregados efetivos e 3.100 empregados safristas, em 1980, era composto por 40 empresas, 4.300 empregados efetivos e 17000 empregados safristas. Neste período, o setor produzia para o mercado nacional 48 milhões de latas de compotas de pêssego, 6 mil toneladas de morango para os mercados da Europa e da América do Sul e exportava para a Alemanha e Dinamarca 5 mil toneladas de aspargo. Essa produção envolvia o fornecimento de matéria-prima por parte de 12 mil pequenas propriedades com menos de 50 hectares, enquanto que, atualmente (ano de 1994), reduziu-se a apenas 4.280 fornecedores.

A década de 80 foi extremamente desfavorável para o setor, tanto por equivocadas políticas para o setor industrial, como para o agrícola. Nos anos 90, o setor, já enfraquecido pelo mau desempenho da década anterior, não teve forças para reagir adequadamente à abertura do mercado internacional e do MERCOSUL, em particular. Deve-se ressaltar que essa abertura tem fortes componentes de subsídios externos, notadamente no âmbito da Comunidade Econômica Européia e discriminação tributária interna, provocada pelos estados de Goiás, Minas Gerais e São Paulo.

A retomada das atividades do setor é fundamental para que a região possa criar alternativas na área de renda e emprego, tanto na indústria como na agricultura, com enormes efeitos multiplicadores na economia.

Diagnóstico do setor: a visão do empresário

O fator fundamental para a manutenção e dinamização da atividade do setor está na existência de linhas de crédito que possibilitem as empresas arcarem com as grandes necessidades de capital de giro e modernização.

Neste caso, constatou-se que uma empresa de grande porte atuante no setor conserveiro já conseguiu aporte de recursos por parte de programa especial governamental (PRIN - Programa de Reconversão Industrial do RS), enquanto que as empresas de pequeno porte, pelo seu nível de endividamento e por estarem inadimplentes em relação a uma série de compromissos trabalhistas (FGTS, INSS, etc), não reúnem condições de usufruírem destes recursos.

Também foi ressaltado que o relacionamento da indústria com seus fornecedores (produtores agrícolas) necessita ser reformulado através de uma integração mais efetiva.

A concorrência no mercado nacional com outros produtores é bastante intensa, com desvantagens para a região por situar-se em uma extremidade geográfica de mercado, o que

encarece o transporte, tanto do produto acabado, como das embalagens e da matéria-prima, que as vezes é adquirida fora da região.

Em relação à mão-de-obra, a sua capacitação e remuneração é considerada como uma vantagem comparativa em relação aos concorrentes nacionais, localizados em outros estados.

Também foi ressaltado que a estabilização inflacionária proporcionou uma melhoria acentuada no relacionamento indústria/produtor, no acerto sobre quantidades e preços a serem pagos.

Ajustes na empresa

A crise com que se debatia o setor, nos últimos anos, foi reforçada com a abertura comercial, sendo sentidos seus efeitos, a partir de 1993, pelo aumento da participação dos produtos importados no mercado nacional, o que forçou o reajuste do processo produtivo no sentido de modernização, redução de custos, remanejamento de linhas de produção e introdução de novas linhas, aumentando a diversificação da produção.

Entretanto, foi ressaltado que nenhum desses reajustes seria suficiente para viabilizar a empresa, se não fosse disponibilizada uma fonte de recursos creditícios acessíveis para dar sustentabilidade ao setor. Inclusive, uma grande empresa declarou que estaria analisando concretamente o encerramento de suas atividades na região, bem como a sua instalação em outro estado que proporcione recursos e isenção que viabilizariam o empreendimento.

Com a disponibilização de recursos (PRIN), a empresa não só decidiu continuar com suas atividades como acrescentou novas linhas de produção.

Estratégias para o futuro

A empresa consultada pretende aumentar sua atuação no Rio Grande do Sul, através da expansão da planta existente, tendo abandonado a idéia de transferir suas operações para outro estado.

Essa estratégia tem como objetivo competir mais eficazmente com os outros concorrentes nacionais. Os instrumentos principais para alcançá-la estão baseados na introdução de novas técnicas de produção, relacionadas à mecanização, padronização e outros procedimentos que levem à melhoria da qualidade, no treinamento dos funcionários e na substituição da matéria-prima adquirida de fornecedores de fora por produtores locais, intensificando seu relacionamento com os mesmos.

Neste sentido, houve pronunciamento categórico por parte da empresa de que o sucesso de todo o empreendimento está baseado numa integração efetiva entre a indústria e os produtores locais com compromissos fortes que contemplem os interesses de ambas as partes.

Demandas do setor ao governo

Segundo a perspectiva dos empresários do setor, as demandas referem-se aos seguin-

tes pontos principais:

a) disponibilização de recursos creditícios com acesso possibilitado, inclusive para as empresas que se encontram em dificuldades financeiras, flexibilizando os requisitos a serem preenchidos pelas tomadoras;

b) custo de crédito compatível com a situação e características do setor. Nessa área, foram ressaltadas as necessidades de crédito para capital fixo em modernização de máquinas e equipamentos e em capital de giro, pois a indústria necessita adquirir o produto na safra e sua comercialização se processa ao longo do ano;

c) possibilidade de importar máquinas e equipamentos para a modernização do processo produtivo, pois os concorrentes, principalmente do exterior, possuem acesso e empregam as últimas novidades, enquanto que o parque industrial regional está desatualizado.

Também foi salientada a necessidade de uma maior participação da assistência técnica oficial na implantação e condução do processo de integração indústria/produtores.

Conclusões e recomendações

Nos diferentes itens foram observados os principais aspectos que foram levantados por dirigentes de empresas e pessoas que atuam no setor e que deverão servir como ponto de partida para as discussões e aprofundamentos adequados.

Considera-se, entretanto, que deve ser agregado um item no estudo do setor das conservas que se refira ao abastecimento de produtos hortigranjeiros "in natura".

A produção e comercialização de hortigranjeiros "in natura" tem como unidade de produção a mesma pequena propriedade produtora de matéria-prima para a indústria de conservas, mas, longe de uma concorrência entre as duas destinações, acredita-se que as mesmas possuam características de complementaridade, possibilitando uma melhor estrutura para o produtor, pela diversificação de mercados, e uma garantia de maior produção e de produtos de melhor qualidade para a indústria.

Já existem propostas para a instalação de uma Central de Abastecimento Regional em Pelotas, com estimativas de um consumo potencial de 149.117 toneladas anuais de produtos hortigranjeiros em sua área de influência.

A oportunidade de mercado "in natura", aliada ao fornecimento de matéria-prima para o processamento industrial de conservas, proporcionariam condições ideais para o desenvolvimento das pequenas propriedades agrícolas e o incremento da produção regional.

A dinamização da atividade hortigranjeira deverá propiciar, além da estabilidade de preços e uma maior disponibilidade de produtos ao consumidor e à indústria, uma dinamização do processo de desenvolvimento sócio-econômico regional.

2.2.9 Produtos hortigranjeiros

Introdução

Os produtos hortigranjeiros compreendem as frutas e as hortaliças, podendo também

ser considerado como pertencentes a este grupo, as flores.

Dimensionamento do mercado

Diagnósticos elaborados em relação ao mercado de produtos hortigranjeiros revelam que o Rio Grande do Sul apresenta um consumo "per capita" dos maiores existentes do Brasil, o que, relacionado ao seu contingente populacional e aos prognósticos de crescimento futuro, permitem quantificá-lo como possuidor de elevado potencial de desenvolvimento.

De acordo com estudos elaborados pela CEASA/RS, baseados na situação de consumo "per capita", constante do quadro 1, e na população existente em 1991, estimou-se que o Estado consumiu, aproximadamente, 1.423 mil toneladas de hortigranjeiros naquele ano, sendo que as duas centrais de abastecimento, até o momento existentes, Porto Alegre e Caxias do Sul, comercializaram, conjuntamente, 500 mil toneladas anuais. Isto significa que dois terços do Estado estão consumindo produtos provenientes de uma comercialização desorganizada, prejudicial tanto ao segmento produtor, como também ao segmento mais numeroso do consumidor. Evidencia-se tal desarmonia pelo diferencial de preços praticados ao nível do produtor e do consumidor, como pode-se constatar pelos dados expostos, no quadro 2, que mostra o resultado de uma pesquisa de preços sobre produtos hortigranjeiros, realizado no dia 15 de fevereiro de 1996, onde o diferencial médio entre o preço pago ao produtor e o preço pago pelo consumidor em diversos municípios do Estado situou-se, na média, em 519%, com alguns produtos apresentando percentuais acima de 1.000%.

Evolução da comercialização na CEASA/RS

O quadro 3 mostra a evolução da comercialização de produtos hortigranjeiros na CEASA/RS, localizado em Porto Alegre, comparando as quantidades médias do triênio 83/85 com as ocorridas no triênio 93/95.

QUADRO 6

COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS HORTIGRANJEIROS NA CEASA/RS
DE ACORDO COM A ORIGEM DA PRODUÇÃO (EM TONELADAS)

ORIGEM PERÍODO	TOTAL	RIO GRANDE DO SUL	DEMAIS ESTADOS	IMPORTAÇÕES
MÉDIA TRIÊNIO 83/85	332.236	183.258	140.678	8.300
MÉDIA TRIÊNIO 93/95	486.236	300.288	169.116	17.428
CRESCIMENTO PERCENTUAL	46,4	63,9	20,2	110,0

Fonte: dados brutos CEASA/RS elaboração METROPLAN

Conforme pode ser verificado pelos dados mostrados no quadro 3, os totais comercializados, na CEASA/RS, cresceram quase 50% nos últimos 10 anos, o que demonstra a dinamicidade desse mercado. Houve uma participação mais intensa da produção oriunda do

próprio Estado, uma diminuição percentual da participação dos demais estados brasileiros e um crescimento muito grande das importações, fruto do processo de abertura da economia, de modo geral, e do MERCOSUL, em particular.

Propostas existentes

A CEASA/RS, tendo em vista sua experiência de 20 anos em Porto Alegre e de 10 anos em Caxias do Sul, propôs um projeto de interiorização, através da criação de CEASAS REGIONAIS, nos moldes das já implantadas nos estados do Paraná e São Paulo.

Foram propostas a criação e implantação da CEASAS REGIONAIS em Santa Maria, Passo Fundo, Ijuí, Santo Ângelo e Pelotas, que cobririam o território do Rio Grande do Sul de maneira adequada, diminuindo a distância entre produtores e consumidores.

O quadro 4 mostra a demanda potencial das CEASAS REGIONAIS, propostas de acordo com a sua área de abrangência e baseados no quantitativo de consumo "per capita", apresentados no quadro, 1 e na população existente, de acordo com os resultados divulgados pelo Censo Demográfico do IBGE para o ano de 1991.

QUADRO 7

ESTIMATIVA DE CONSUMO DE PRODUTOS HORTIGRANJEIROS,
DE ACORDO COM A PROPOSTA DE CEASAS REGIONAIS
(POPULAÇÃO DE 1991)

REGIÃO	CONSUMO (em t.)
PORTO ALEGRE	629.570
CAXIAS DO SUL	120.715
IJUÍ	64.209
PASSO FUNDO	176.232
PELOTAS	148.117
SANTA MARIA	196.564
SANTO ÂNGELO	87.899
TOTAL	1.423.306

Fonte: Macrozoneamento Agroecológico e Econômico do Rio Grande do Sul. Secretaria da Agricultura e Abastecimento/EMBRAPA. Porto Alegre, 1994, 2V.

Como objetivos a serem alcançados pela proposta, a CEASA/RS, no documento "Macrozoneamento Agroecológico e Econômico do Rio Grande do Sul", coloca textualmente:

" Sabe-se que boa parte dos atacadistas que distribuem hortigranjeiros no interior do Estado, realizam suas compras o ano inteiro na CEASA Matriz, em Porto Alegre e na unidade de Caxias do Sul, além de nossas zonas produtoras tradicionais."

Alguns atacadistas melhor estruturados possuem localização, como os da zona de Camobi em Santa Maria, mas são poucos em comparação com aqueles que distribuem de cidade em cidade sobre caminhões. Na entressafra, alguns atacadistas mais adiantados já buscam parte de seus produtos nas centrais ou zonas de produção de outros Estados. Outros são a única opção de venda de produtores, que atuam na região do Planalto gaúcho, na produção em estufas.

A CEASA/RS, conhecedora deste universo há muitos anos, seja por levantamentos que realizou do potencial de produção e de consumo das principais cidades do nosso interior, seja por dados levantados pelas Universidades, ou por levantamentos que estão sendo realizados por Escritórios Municipais da EMATER, inteirados em macrorregiões, tem como principal objetivo na interiorização, possibilitar:

a) maior transparência de mercado, através da promoção de maior concorrência, pela concentração dos atacadistas da região em um único parque, onde todos concorrentes terão custos similares, onde prevalecerá competência comercial como melhor arma (lei da oferta e da procura);

b) possibilitar aos varejistas, em contraparte, maior opção de fornecedores, outrora pulverizados, qualidade e preços melhores;

c) possibilitar ao produtor rural, que já possua veículo e uma pequena estrutura, que lute diretamente no mercado, conquistando freguesia através de preços e qualidade, obtendo, então, após a formação de seu canal de comercialização, a tão almejada programação da produção, que promoverá menos perdas, sendo a mercadoria produzida pré-destinada;

d) possibilitar, em comunhão com a EMATER/RS, a tão necessária liberação dos pequenos produtores rurais, desestruturados e totalmente dependentes da intermediação, meios pelas quais, através do ASSOCIATIVISMO, unam seus interesses e suas forças para enfrentar em melhores condições seus antigos dominadores;

e) divulgar, na praça das diversas regiões, os preços mais comuns praticados na Unidade, para servir de referencial ao consumidor, para que este seja o fiscal do sistema varejista em busca dos melhores fornecedores;

f) atuar, juntamente com a EMATER, na área de classificação de produtos e na padronização de embalagens, respectivamente em nível de mercado final e propriedade, possibilitando que o produtor da região tenha condições de concorrer não somente em seu mercado regional, como enviar cargas para outras regiões."

Finalizando, deve-se considerar que, atualmente, o Governo estadual retirou-se do processo de implantação das CEASAS REGIONAIS, deixando esta iniciativa para os municípios individualmente ou através de suas associações.

Conclusões

Tendo em vista que a atividade hortigranjeira, de um lado, apresenta um grande potencial de mercado e, de outro, proporciona elevada densidade de valor agregado por hectare, sendo também altamente empregadora de mão-de-obra, a mesma surge como uma importante alternativa produtiva para a pequena propriedade familiar.

A dinamização da atividade hortigranjeira passa pela implantação das CEASAS regionais, que por ser uma infra-estrutura com funções de abrangência regional e não meramente municipal, deve ter seu processo conduzido pelo Governo estadual em conjunto com os municípios.

Em termos sócio-econômicos regionais, devem ser levadas em consideração todas as repercussões derivadas de uma maior produção local no seu abastecimento, ou seja, a diminuição do volume de recursos necessários para a importação desses produtos e os efeitos multiplicadores que esses recursos proporcionariam circulando internamente.

A dinamização da atividade hortigranjeira deverá propiciar, além da estabilidade de preços e uma maior disponibilidade de produtos ao consumidor, uma dinamização do processo de desenvolvimento sócio-econômico regional.

Proposições

A proposição básica para o desenvolvimento da atividade hortigranjeira no Rio Grande do Sul consiste na implantação das CEASAS REGIONAIS e nas medidas de apoio à produção local.

Entende-se que, por tratar-se de infra-estrutura com características nitidamente regionais, o Governo do Estado deve participar de sua implantação, em conjunto com os municípios e suas associações.

Resumidamente, a proposta tem a seguinte configuração:

Implantação de Centros de Abastecimento (CEASAS) Regionais

Objetivos

- Melhoria das condições de abastecimento de produtos hortigranjeiros através da construção e operacionalização de unidades apropriadas para a comercialização em nível regional.
- Diminuição da distância entre o produtor primário e o consumidor final de hortigranjeiros, com a eliminação de intermediários desnecessários, possibilitando, conseqüentemente, a formação de preços mais justos para o produtor e para o consumidor.

Justificativa

Com a implantação da CEASA/RS em Porto Alegre e Caxias do Sul, essas regiões ficaram bem servidas por locais modernos e adequados para a comercialização de produtos hortigranjeiros. Entretanto, o mesmo não ocorreu em outras regiões do Estado, onde muitos pequenos produtores não possuem estrutura para se deslocarem até as unidades de Porto Alegre e Caxias do Sul, mesma situação em que se encontram inúmeros varejistas.

Por outro lado, as estatísticas de comercialização da CEASA/RS revelam que a ausência de unidades regionais faz com que exista um passeio de produtos hortigranjeiros, pois produtores de uma região comercializam seus produtos em Porto Alegre ou Caxias do Sul, onde são, muitas vezes, adquiridos por varejistas da própria região produtora, o que, logicamente, se traduz em maiores perdas e preços mais elevados.

Medidas de apoio às CEASAS Regionais

Assistência técnica aos produtores

Objetivos

-Melhoria das condições técnicas dos produtores hortigranjeiros, através do fornecimento eficiente de assistência técnica.

-Melhoria das condições de acesso dos pequenos produtores ao mercado da CEASA regional, através da organização de feiras e outros métodos de contato direto entre produtores e consumidores.

Justificativa

A atividade hortigranjeira, devido a sua intensividade, tem grande necessidade de mão-de-obra, capital e insumos, exigindo uma tecnologia de produção bastante aprimorada tecnicamente para que seja rentável. Portanto, se a assistência técnica é importante para a agricultura em geral, sua necessidade é ainda mais evidente na atividade hortigranjeira.

Outro fator vital para a atividade refere-se às condições de mercado, pois o produtor deve conhecer suas dimensões e limitações. Nesse sentido, é importantíssimo que a assistência técnica, de acordo com a postura técnica atual da EMATER/RS, trate, além dos aspectos de produção, com os aspectos de comercialização da mesma, preocupando-se com as condições de acesso ao mercado do pequeno produtor.

No caso específico dos hortigranjeiros em que, de uma maneira geral, a unidade de produção é a pequena propriedade familiar, a colocação dos produtos, no mercado, não pode ser deixada para ser resolvida individualmente.

As dificuldades de acesso ao mercado, por parte do produtor, fazem com que os incentivos colocados em modernização de locais de comercialização não se transmitam até o processo produtivo.

O incentivo ao desenvolvimento de processos solidários para reunião da produção e venda em comum é uma das estratégias a serem seguidas para a melhoria das condições de acesso ao mercado dos pequenos produtores.

Implantação de patrulhas mecanizadas

Objetivo

-Propiciar ao pequeno produtor acesso a máquinas e implementos destinados ao preparo da terra e irrigação das lavouras, através da construção de pequenos açudes e perfuração de poços.

Justificativa

As máquinas e implementos representam um investimento elevado para o produtor, sendo sua aquisição muitas vezes inviável em pequenas propriedades. Adicione-se ao fato a grande necessidade de irrigação que possuem os hortigranjeiros e as dificuldades e os custos elevados para a construção de açudes e poços. Portanto, a implantação, pelos municípios, de patrulhas mecanizadas reduziria sensivelmente a necessidade de imobilização de recursos

por parte do produtor e proporcionaria uma utilização constante e econômica dos equipamentos.

Por outro lado, essa iniciativa pode ser usada em nível municipal como instrumento de incentivo à formação de associações de pequenos produtores, colocando preferencialmente à disposição dessa forma de organização o equipamento disponível.

Destaca-se o associativismo como forma de organização rural capaz de aglutinar forças e interesses, pois o pequeno produtor isoladamente não tem poder de barganha, tornando-se vulnerável às ações especulativas do comércio intermediário.

QUADRO 8

CONSUMO DE HORTIGRANJEIROS NO RIO GRANDE DO SUL

FRUTAS	Kg/Habitante/Ano	OLERÍCOLAS FOLHA, FLOR e HASTE	kg/Habitante/Ano
BANANA	13,0	REPOLHO	7,0
LARANJA	12,0	COUVE-FLOR	2,7
MELANCIA	5,0	ALFACE	2,2
MAÇA	3,6	COUVE	1,5
TANGERINA	3,6	AGRIÃO	0,7
MAMÃO	3,3	RADICHE/ALMEIRÃO	0,5
MELÃO	2,0	ESPINAFRE	0,4
LIMÃO	1,7	TEMPERO VERDE	0,4
ABACAXI	1,6	OUTRAS OLERÍCOLAS	1,5
ABACATE	1,4	TOTAL	16,9
UVA	1,3	OLERÍCOLAS, TUBÉRCULOS, BULBOS,,RAÍZES e RIZONAS	
MANGA	0,7	BATATA	25,0
MORANGO	0,3	AIPIM	8,0
PÊSSEGO	0,3	CEBOLA	7,0
CÓCO	0,3	BATATA DOCE	5,0
AMEIXA	0,2	CENOURA	3,5
OUTRAS FRUTAS	4,0	BETERRABA	1,7
TOTAL	54,3	RABANETE	0,7
OLERÍCOLAS	FRUTO	ALHO	0,4
TOMATE	12,0	CARÁ e INHAME	0,2
MORANGA	3,0	OUTRAS OLERÍCOLAS	0,2
ABÓBORA	2,5	TOTAL	51,7
CHUCHU	2,4	DIVERSOS	
PEPINO	2,0	OVOS	5,0
MILHO VERDE	2,0	PINHÃO	0,3
PIMENTÃO	1,0	MILHO PIPOCA	0,3
VAGEM	0,8	AMENDOIM	0,2
BERINGELA	0,2	OVOS DE CODORNA	0,1
QUIABO	0,2	TOTAL	5,9
JILÓ e MAXIXE	0,1	FLORES	4,0
OUTRAS OLERÍCOLAS	0,8	TOTAL GERAL	160,9 kg/ANO
TOTAL	27,0		

Fonte: pesquisa de varejo da CEASA/RS, histórico estatístico, entressafras da CEASA/RS, ENDEF-FIBGE- Porto Alegre, dezembro de 1991

QUADRO 9**PESQUISA DE PREÇOS PAGOS EM R\$ NO DIA 15 DE FEVEREIRO DE 1996**

Produtos	Unid	Preço pago ao Produtor	Onde	Preço pago pelo Consumidor	Onde	Diferença de percentual
Aface	Pé	0,15	Bagé Erexim	1,00	Passo Fundo	566%
Batata rosa	Kg	0,10	Bagé	0,60	Santa Rosa Erexim	500%
Cebola	Kg	0,10	Bagé	1,20	Erexim	1.100%
Chuchu	Kg	0,40	Caxias do Sul	2,42	Santa Rosa, Bagé Santa Maria	505%
Laranja valência	Kg	0,12	Bagé	1,00	Bagé	733%
Limão taiti	Kg	0,30	Santa rosa	2,40	Bagé	700%
Maçã gala	Kg	0,35	Caxias do sul	2,00	Erexim	471%
Pepino salada	Kg	0,16	Pelotas	1,55	Santa cruz	868%
Pimentão	Kg	0,28	Pelotas	3,50	Bagé	1.150%
Repolho	Unid	0,20	Caxias do sul	2,00	Santa cruz	900%
Rosa	Dz	2,00	Porto alegre	12,00	Santa Maria	500%
Tempero verde	Molho	0,06	Pelotas	0,45	Caxias do Sul	650%

Nota: municípios pesquisados: Porto Alegre, Caxias do Sul, Bagé, Santa Cruz do Sul, Erexim, Santa Maria, Santa Rosa, Pelotas, Passo Fundo.

Obs: Em cada município foram pesquisados 3(três) fruteiras e 2(dois) supermercados.

A diferença de percentual menor dos 26 produtos pesquisados foram os ovos brancos (tipo 2), chegando a 98%.

A média da diferença em percentuais foi de 519%.

Dois produtos ausentes: a bergamota montenegrina e o moranguinho.

Fonte: Governo do Estado do Rio Grande do Sul - Secretaria de Agricultura e Abastecimento EMATER/RS, CEAS/RS

3 CONCLUSÕES

3.1 CONCLUSÕES GERAIS

1. Ocorreu uma tendência no deslocamento das lavouras comerciais de grãos (soja, trigo e milho) da pequena propriedade e na sua substituição por produtos com mais alta densidade de valor por recurso utilizado. Com isso, a lavoura restringe-se preferencialmente às médias e grandes propriedades, redundando em um aumento da escala média da produção no Estado. Esse foi um processo que ocorreu, sobretudo, na região norte do Rio Grande do Sul. Todavia, ainda que dobre a área média da lavoura comercial de grãos no Estado, ela dificilmente será maior do que a predominante nas regiões de expansão da fronteira agrícola.

2. A economia da pequena propriedade, na região norte do Estado, voltou a articular-se, após 1980, em torno dos segmentos de suínos, aves, leite e milho, tal como já sucedera na época colonial. Contudo, existe uma diferença substantiva entre a situação constatada no período da economia colonial e a atual, já que o produtor está hoje totalmente integrado à cadeia agroindustrial.

3. Os produtos que asseguram a integração do produtor às cadeias geram um maior valor por unidade de hectare utilizado, sendo, portanto, estratégicos na viabilização da pequena propriedade. Além disso, caracterizam-se por um ciclo produtivo curto em comparação ao dos grãos, possibilitando a geração de receitas mais de uma vez por ano e permitindo ao produtor manter uma certa estabilidade no tocante aos ingressos monetários. Esta não é uma vantagem desprezível na produção de suínos, de aves e, sobretudo, de leite, principalmente no momento em que chega ao fim o crédito subsidiado que, em boa parte, antecipava a receita familiar em condições muito favoráveis.

4. A expansão das cadeias agroindustriais modernas na metade norte do Estado, após 1980, certamente contribuiu para o crescimento da região. Na região sul, ao contrário, a crise da pecuária de corte e, principalmente, a perda de dinamismo do setor produtivo de arroz, os dois pilares que estruturam a economia agrícola regional, poderão explicar a estagnação da economia regional. Sendo assim, é de se esperar que tenham aumentado os desequilíbrios históricos entre as economias das regiões norte e sul do Estado.

5. A nova integração dos pequenos produtores agrícolas à cadeia de suínos, aves, leite, conservas e vinhos exige a sua tecnificação, profissionalização e especialização, determinando um processo seletivo que marginaliza todos os que não conseguirem acompanhá-lo. A grande diferença com relação à época da economia colonial é a de que, na atualidade, é praticamente impossível aos produtores marginalizados continuarem operando no mercado. De outro lado, esse processo tenderá a elevar a produtividade de amplos setores da economia estadual, paralelamente à concentração da produção nos segmentos em que ocorrer.

6. As empresas industriais, que integram os pequenos produtores, procuram reduzir os impactos sociais negativos derivados da concentração da produção primária, induzindo a diversificação da linha de produção do produtor integrado e da sua própria linha de industrializados. A questão é que se todas as empresas forem na mesma direção, isto é, diversificando para os mesmos mercados, elas poderão ensejar um desequilíbrio em cada um deles.

7. As informações da pesquisa de campo permitem concluir que poderá ocorrer um nível importante de desemprego no setor rural, tanto nos segmentos dos produtores integrados, quanto nos dos trabalhadores assalariados. No caso da região sul, onde predomina o assalariamento, este processo induzirá uma corrente migratória para as cidades. Em todo o caso, o que certamente já ocorreu, é o aumento do número de desempregados nas empresas agroindustriais e dos setores do arroz e da pecuária de corte, uma vez que todas as empresas consultadas declararam que procederam a dispensa de mão-de-obra para reduzir custos.

8. É interessante notar que praticamente todos os setores produtivos (arroz, vinhos e sucos, setores de produção de suínos, cooperativas de trigo e soja) apresentam um elevado nível de endividamento, de modo que se torna difícil para os mesmos fazerem os investimentos em modernização que lhes permitam aumentar a produtividade e manter-se no mercado cada vez mais competitivo.

9. A tendência das empresas agroindustriais rio-grandenses de carnes de suínos e de aves, que estão em uma situação financeira mais sólida, as quais possuem, ademais, um perfil tecnológico moderno e adotam uma estratégia de conquista de mercado mais agressiva, é de se expandirem nas áreas de fronteira agrícola, na região dos cerrados do Brasil Central, bem como nos estados do Norte e do Nordeste. Elas vão em busca de insumos mais baratos, vantagens fiscais e tributárias e mercados consumidores em expansão.

10. A quase totalidade das empresas consultadas declaram que já fizeram ajustes tendentes à racionalização do uso dos recursos e fatores produtivos, isto é, passaram pela etapa fácil do ajuste; algumas ainda não ingressaram na etapa dos ajustes difíceis - na fase de geração de competitividade, mediante a elevação contínua da produtividade dos fatores - umas poucas estão transitando nesse caminho, no entanto, nada assegura que o transponham com sucesso, devido, fundamentalmente, à intensidade da concorrência no mercado onde atuam.⁵

3.2 CONCLUSÕES EM NÍVEL SETORIAL

1. O momento caracteriza-se por forte competitividade no mercado agroalimentar do Rio Grande do Sul, que tende a aumentar. Essa situação é muito mais complicada para os setores formados pelas empresas de origem regional do que para as grandes empresas nacionais e multinacionais com base local. No segmento de soja, por exemplo, as grandes empresas nacionais e internacionais apresentam uma flexibilidade importante quanto ao comportamento do

mercado, ora voltando-se para o atendimento do mercado nacional, através da produção de óleos e derivados, ora constituindo-se em exportadoras de *commodities* (grãos de soja) no mercado externo.⁶ Essa logística de atuação permite obter uma rentabilidade média para a empresa, compensando as flutuações de preços nos mercados interno e externo e os maiores custos operacionais de produção decorrentes da manutenção de ociosidade na área de beneficiamento. Além disso, a característica de produtora de bens para mercados não segmentados, quanto à diferenciação de produtos, implica que não tenham de promover continuamente investimentos em aumento de produtividade e em novos produtos. Por produzirem em nível nacional e internacional, apresentam importantes ganhos de escala. Assim, potencialmente, são capazes de gerar uma massa de lucros importante, a qual permite financiar eventuais aumentos de investimentos mediante auto-capitalização. No caso das multinacionais, o financiamento próprio pode fluir tanto da matriz, quanto das filiais, no entanto, elas tampouco têm dificuldade de se socorrer de fontes externas de financiamento constituídas pelos grandes bancos nacionais e internacionais.

Neste momento, o setor de esmagamento da soja passa por um processo de reestruturação importante com a saída das pequenas empresas do negócio - entre as quais estão as cooperativas - e a aquisição de uma das maiores empresas de capital rio-grandense por um grande grupo multinacional. É preciso ressaltar, no entanto, que essa movimentação das multinacionais não pode estar associada às perspectivas de uma expansão importante da produção de soja no Estado a médio prazo, tendo em vista a inelasticidade da oferta doméstica de terras para a lavoura. Ela terá a ver muito mais com a expectativa, já formulada por empresários do setor, do MERCOSUL vir a tornar-se um grande provedor de proteínas para o mundo. Nesse caso, a localização geográfica do Estado com relação ao escoamento para o mercado internacional da produção das regiões do Prata é privilegiado. Além disso, a operação, no Rio Grande do Sul, coloca a empresa perto de grandes centros de consumo dos estados meridionais do Brasil e dos mercados dos países vizinhos. Todavia, são esperados pequenos incrementos na produção de grãos no Estado, decorrentes da conjuntura favorável de preços no mercado internacional, o que poderá aumentar a rentabilidade do setor a curto prazo, por força do aumento dos volumes de exportação dos grãos e/ou da redução do nível de ociosidade em que opera.

Com relação às cooperativas de soja, o quadro é diferente, na verdade ele aponta dificuldades muito grandes para o setor. O grande desenvolvimento por que passaram as empresas associativistas, na década de 70, permitiu prognosticar que elas viriam a integrar competitivamente o time das grandes empresas nacionais e internacionais de comercialização e, mesmo, de industrialização. No entanto, hoje, impõe-se a constatação de que seu projeto agroindustrial

⁵ Agacino, R., Rivas, G e Román, E.: Apertura y eficiencia productiva: la experiencia chilena 1975 - 1989, Documentos de trabalho, BID, março de 1992.

⁶ Veja-se a esse respeito, Castro, Ana Célia e Fonseca, Maria da Graça, O potencial do agribusiness na fronteira - Revista de Economia Política, vol. 14, n. 1 (53), ja-mar/1994

abortou e que, mesmo na esfera da comercialização, elas deverão sofrer a competição com o setor não-cooperativado do grão que disputará em melhores condições a produção do associado. Essa situação tem desdobramentos muito importantes sobre as perspectivas dos pequenos produtores de grãos que, em muitas cooperativas, integram a maioria do seu corpo social. Isto porque, historicamente, elas exerceram uma função social que poderia ser classificada de assistencialista, e as dificuldades em que se encontram implicam no questionamento desses princípios, até pela impossibilidade concreta de continuarem a exercê-los.

No que tange ao fumo, a indústria de processamento e de comercialização passou recentemente por um processo de concentração, com as grandes empresas multinacionais centralizando as operações do setor, em detrimento das empresas nacionais de pequeno e de médio porte. É possível, então, que hoje ela já tenha completado o seu processo de reestruturação.

Como essas empresas multinacionais voltam-se ao mercado externo (cerca de 16% do valor total das exportações estaduais corresponde ao fumo) e, supondo-se, ademais, que esse mercado se constitua por produtos de qualidade diferente, segundo a região de origem - correspondendo a produção gaúcha, então, ao abastecimento de um segmento específico do mercado - é possível esperar uma certa estabilidade no segmento produtivo do fumo.

Segundo as fontes consultadas, o problema da indústria consiste em assegurar um abastecimento regular da matéria-prima com um produto de qualidade e a preços baixos. Qualidade e mão-de-obra barata nunca foram problemas para a indústria, pois a produção de fumo é realizada na pequena propriedade, na qual o trabalho familiar, inclusive das mulheres e crianças, é largamente utilizado. Ora, com o tempo, devido à migração da população e ao aumento de seu padrão de consumo, a mão-de-obra tornou-se escassa e mais cara, surgindo também a necessidade de contratar trabalho assalariado. Como a densidade de trabalho por unidade de produto é muito elevada na fumicultura, o custo da mão-de-obra arrisca reduzir a rentabilidade do setor industrial. Por essa razão, o ponto nevrálgico para este consiste em aumentar a produtividade do setor produtor da matéria-prima, através do aumento da produtividade da mão-de-obra aí alocada - um nítido processo de introdução de técnicas poupadoras de trabalho. Além disso, são previstas medidas complementares para baratear a mão-de-obra alocada à produção de fumo, mediante programas de diversificação da produção comercial da pequena propriedade, pois ela, assim, passa a não depender apenas do fumo para a geração da renda familiar e pode reter a mão-de-obra familiar no campo. Mas esse processo de integração do produtor à indústria, que historicamente caracterizou a produção de fumo, necessita, a partir desse momento, ser formalmente regulamentado, ou seja, a indústria passa a realizar contratos de compra e venda com os produtores. O processo de reestruturação da produção primária do fumo enquadra-se na categoria de ajuste difícil, significando a reestruturação de um setor produtivo, com vistas ao aumento de sua produtividade - reestruturação operada sob o comando da indústria. Desnecessário dizer que, dependendo de quão longe for esse processo, poderá ocorrer a marginalização dos produtores que não acompanharem o processo de

transformação.

Finalmente, cumpre colocar, antes de terminar as observações sobre os setores da soja e do fumo, que estes foram os únicos entre os setores investigados que não mencionaram problemas financeiros e de endividamento.

2. A indústria de vinhos já apresenta um quadro bastante diferente. Com o mercado de vinhos estagnado e o aumento da competição no mercado interno decorrente da abertura comercial, as vendas das indústria decresceram. Além disso, a valorização da taxa de câmbio, que acompanhou o plano de estabilização, dificulta a saída via exportação. No momento existe capacidade ociosa no setor, aumentando os seus custos operacionais. As empresas encontram-se diante de dificuldades financeiras importantes, ou melhor, estão com um alto grau de endividamento, justo no momento em que deveriam investir em tecnologias potenciadoras de produtividade, em novos produtos e em novos mercados. Mesmo assim, estão direcionadas para processar ajustes do tipo difícil, seja realizando investimentos em modernização tecnológica e na diversificação da produção, através da entrada na área de sucos de frutas e frutas in natura, seja procurando abrir o comércio internacional dos vinhos. Dentro dessa categoria de ajustes, as empresas induzem, da mesma forma descrita no caso dos produtores do fumo, à reestruturação da produção primária, direcionando a pequena produção à diversificação, no caso, para outras frutas além de uvas. Além dessas mudanças, as empresas realizam esforços para aumentar a produtividade do setor mediante redução de custos, tirando da linha de produção produtos que não são rentáveis e fazendo uma reforma administrativa com redução da mão-de-obra empregada. Nestes dois últimos casos ela estaria procedendo a ajustes do tipo fácil, isto é, àqueles em que o aumento de produtividade origina-se da redução de custo por racionalização do processo produtivo, sem investimentos em modernização tecnológica (Gusman, Romam, 1995).

Considerando as dificuldades financeiras do setor, não pode ser excluída a concentração da indústria. Este movimento seria feito em favor das empresas em melhor posição financeira e de capital nacional, pois as multinacionais já estão saindo do setor de vinhos. No segmento de sucos, deve aumentar muito a competição, tanto por parte das grandes empresas nacionais, quanto internacionais. Esse cenário poderá mudar, se houver um crescimento importante do mercado interno e a conquista do mercado internacional.

3. A indústria de suínos é, na sua maior parte, cooperativada, de origem local, associada à pequena produção e voltada para o mercado estadual, exibindo um perfil tecnológico antigo. Dentro do setor, predominam as empresas com problemas econômico-financeiros.

Na verdade, as agroindústrias de suínos, na sua maioria, vivem a superposição de duas crises de natureza distinta. A primeira, de tipo conjuntural, que se origina da queda de sua rentabilidade, devido à redução de preços no mercado interno, aliada à subida dos preços da soja e do milho, componentes básicos da alimentação animal. Os problemas estruturais derivam-se do baixo perfil tecnológico dessas empresas que não lhes permite reduzir custos, via

incremento de produtividade. Finalmente, a dimensão quase regional de seu mercado não lhes assegura ganhos de escala e uma massa de lucros importante. É preciso compreender porque a redução dos custos é um fator estratégico na sobrevivência da empresa. É que elas trabalham com preços dados e com uma margem de lucro pequeno, assim, cada centavo de rebaixamento de custo representa uma importante diferença com relação aos seus ganhos totais e melhora a sua posição frente a seus competidores. É claro que essa conquista será tão mais importante quanto maior for a escala da produção da empresa que realizou essa redução nos custos. Por essa razão, suas relações com os distribuidores, ou melhor, com os supermercados, são nevrálgicas, uma vez que estes, devido a sua posição estratégica na cadeia da produção, rebaixam os ganhos da indústria e, ainda mais, não repassam os resultados dessa operação ao consumidor, de tal sorte que o rebaixamento dos preços no elo de distribuição não se traduz em incentivo ao aumento do consumo final, conseqüentemente, não beneficia, em última análise, a indústria.

As grandes indústrias nacionais beneficiam-se dos custos mais baixos da soja e do milho provenientes do Brasil Central, encontram-se próximas dos grandes mercados consumidores nacionais, diversificam para segmentos de consumo mais elaborado e ampliam a comercialização no âmbito do MERCOSUL. As cooperativas rio-grandenses não estão em condições de acompanhá-las nesse processo. Teriam de investir em novas tecnologias, mas estão endividadas e não podem recorrer ao mercado financeiro, ainda mais pagando os juros de mercado para proceder à reestruturação necessária. A saída mais favorável para as empresas seria a abertura do mercado externo - a perspectiva é de ainda este ano abrirem as exportações - o que lhes daria fôlego para continuarem mais um tempo. Por enquanto, elas processam os ajustes fáceis, isto é, reduzem a sazonalidade da indústria, abatendo animais de terceiros produtores, despedem mão-de-obra, etc. Como ocorre nos demais setores, as empresas procedem à reestruturação do setor de criação de suínos, formado pela pequena propriedade familiar, buscando a diversificação de sua linha de produção. No entanto, neste caso, não parece que o movimento tenha surgido apenas com o intuito de viabilizar a indústria, mas, também, de dar sustentação econômica ao produtor associado da cooperativa. Nas empresas solidárias com os produtores rurais, como são as cooperativas, é praticamente impossível pensar em expandir a produção para o resto do Brasil. O diagnóstico construído para um segmento da agroindústria de suínos permite deduzir que poderá ocorrer uma concentração no setor.

No entanto, há que salientar, no setor das cooperativas agroindustriais, a saudável posição econômico-financeira de algumas cooperativas, principalmente das que chegaram tarde à industrialização de suínos e que, portanto, apresentam um perfil tecnológico mais moderno. Estas, além disso, produzem grãos de soja e milho e os transformam em ração, operam em nichos do mercado, trabalhando assim, com preços diferenciados, alcançam mercados consumidores densos - São Paulo e Rio de Janeiro - conseguem uma articulação solidária com os produtores associados, introduzem sem cessar novos produtos no mercado e, finalmente, não estavam endividadas no momento da abertura e da estabilização econômica nacional.

4. A indústria de aves também apresenta uma crise de ordem conjuntural da mesma natureza que a de suínos. No entanto, ela não tem problemas estruturais, pois exhibe um perfil tecnológico moderno, é testada no mercado internacional, não é empresa cooperativada, de forma que pode sair para o Brasil Central em busca de insumos, de mão-de-obra mais barata, de isenções fiscais e creditícias, oferecidas por alguns estados, e estabelecer-se perto dos mercados de consumo em expansão, representados pelas regiões Norte e Nordeste. Na verdade, a expansão do setor de aves tenderá a ocorrer fora do Estado.

Internamente, o setor procedeu a ajustes associados à racionalização da produção. E foi mais longe, diversificando a sua linha de produção e adquirindo empresas nas áreas de leite e suínos, em um movimento semelhante ao processado pelas grandes empresas que atuam no setor agroalimentar.

5. No que diz respeito à cadeia láctea, é preciso dizer que ela vem enfrentando desafios e exigindo uma série de ajustes. O principal desafio é a profissionalização e a especialização do produtor, vistas como alternativa para que se consiga maior escala de produção, melhoria de qualidade, aumento da produtividade e redução na variação da produção do leite. No processamento e distribuição, é necessário manter e ampliar as vantagens competitivas atuais, estar alerta para as mudanças nas preferências dos consumidores, pois essas são as condições básicas para se manter no mercado. Os produtores, para empreenderem as mudanças, necessitam de crédito e orientação técnica para mudar os perfis tecnológicos. Outra medida importante consiste na regulação do comércio internacional de lácteos, com vistas a coibir as distorções decorrentes da entrada da produção subsidiada dos países europeus no mercado nacional.

6. O exemplo da indústria de conservas analisada representa o caso paradigmático das dificuldades enfrentadas pelo setor agroindustrial, por força da abertura comercial, da concorrência com os países do Prata e da estabilização econômica de 1994 - em circunstâncias que a empresa não apresenta sólida situação econômico-financeira no momento em que se processam tais mudanças. Não se tratando de uma empresa cooperativada, ela preparava-se para encerrar suas atividades na região sul do Estado e transferir-se para o centro do País em busca de mão-de-obra barata, incentivos fiscais e creditícios, além de mercados mais densos. Isso só não ocorreu porque foi-lhe feito um empréstimo oficial de modo a propiciar a reestruturação tecnológica.

Esse caso é também exemplar para analisar a intervenção do Estado, a qual visa favorecer o trânsito da etapa fácil do ajuste - racionalização do uso dos recursos e fatores - à etapa difícil da geração da competitividade, isto é, à elevação contínua da produtividade dos fatores.

7. No que diz respeito ao setor da pecuária de corte, os maiores problemas localizam-se na produtividade baixa do setor, na descapitalização do produtor e na concorrência que sofrem dos criadores argentinos uruguaios. Os produtores procederam aos ajustes, que consistem na

racionalização do processo de produção: dispensa e treinamento da mão-de-obra, redução da ociosidade das máquinas e controle das despesas em geral. As informações coletadas permitem concluir que este foi o setor que levou mais adiante o processo de descapitalização, através da venda de terras, matrizes, arrendamento de terras a terceiros- todas essas medidas implicando a redução da capacidade de produção a curto e médio prazo.

Quanto ao futuro do setor, as opiniões se dividem. De um lado, os produtores "tradicionais" - os que hoje estão descapitalizados e que ainda são a grande maioria dos produtores de gado de corte no Estado - prognosticam que não existe perspectiva de manutenção da atividade, persistindo a situação atual. De outro lado, estão os produtores "modernos" - mais eficientes - os quais, por sua vez, opinam que só não haverá a modernização da pecuária se os produtores-líderes do setor migrarem para o Brasil Central em busca de terras mais baratas, clima mais ameno e produtividade muito superior a que é possível se obter no Rio Grande do Sul em condições normais.

8. O setor do arroz está passando, também, por sérias dificuldades, principalmente devido ao seu grau de endividamento. Os produtores estão descapitalizados, as máquinas estão sucateadas, além de que estão sofrendo com a concorrência dos países de agricultura subsidiada. Os ajustes do tipo negativo que promoveram referem-se à redução da área plantada e à dispensa da mão-de-obra. Os de efeitos positivos referem-se à redução dos valores dos arrendamentos, à profissionalização da mão-de-obra, e à adoção de técnicas mais produtivas, como o plantio direto.

APÊNDICE

BREVES INDICAÇÕES ACERCA DO CONTEXTO INTERNACIONAL DO SISTEMA AGROALIMENTAR

Nelson Giordano Delgado⁷

1. Na década de 60, o grau de abertura do sistema agrícola internacional permaneceu relativamente inalterado. Essa situação mudou consideravelmente na década de 70, quando o volume de comércio aumentou, em termos reais, cerca de quatro vezes mais do que a produção agrícola. Certamente, a inflação de preços deu a maior contribuição ao crescimento do valor das exportações nesse período, mas é indiscutível que a quantidade exportada contribuiu de forma importante para o aumento do valor das exportações agrícolas mundiais (de cerca de 16% a.a., em média), que foi, nessa década, muito próximo ao das exportações totais (20% a.a.). Como consequência, na década de 70, a progressiva internacionalização e crescente interdependência dos sistemas econômicos nacionais, através do comércio - que já se intensificara no decênio anterior para grande parte da indústria -, passou a afetar massivamente também o setor agroalimentar.

Essa grande aceleração no crescimento do comércio agrícola mundial foi acompanhada por algumas transformações que deixarão, a partir dessa data, marcas importantes na estrutura do comércio mundial e contribuirão decisivamente para a crise e os conflitos comerciais crescentes característicos da próxima década. Dentre essas transformações, destacam-se:

a) o rápido crescimento das exportações agrícolas norte-americanas - devido tanto ao aumento da produção apoiado por políticas agrícolas de sustentação de preços e de renda, desde a década de 50, como à política de desvalorização do dólar implementada ao longo dos 70 - que mudou completamente a relação da agricultura dos Estados Unidos com o exterior e levou a um crescimento considerável de sua dependência em relação às exportações;

b) o enorme aumento da produção agrícola europeia, em resposta aos estímulos da Política Agrícola Comunitária (PAC), que tornara a Europa exportadora líquida de alimentos (cereais e lácteos) na década de 80;

c) apesar de que mais da metade do comércio agroalimentar mundial estava concentrado nos países desenvolvidos, o padrão do comércio mundial, na década de 60, era caracterizado pelo fato de que os países desenvolvidos eram nítidos importadores líquidos e os países em desenvolvimento fortes exportadores líquidos desses produtos. Esse padrão se alterou sensivelmente ao longo da década de 70: houve uma convergência na participação das exportações e das importações em cada um desses grupos de países nos totais mundiais, de modo que os países desenvolvidos passaram a assumir um papel crescente na exportação mundial de alimentos e os países em desenvolvimento tornaram-se, em geral, deficitários no comércio agrí-

⁷ CPDA/UFRJ.

cola mundial, em decorrência do grande aumento de sua demanda por importações.

Nesse contexto, não é surpreendente que, na década de 80, tenha ocorrido um considerável excesso de oferta nos mercados internacionais de produtos agrícolas, como consequência do enorme crescimento da produção, principalmente na Europa e nos Estados Unidos, e do comportamento da demanda, tendencialmente estagnada nos países desenvolvidos e conjunturalmente retraída nos países em desenvolvimento. O resultado foi uma grave crise de caráter estrutural no comércio agrícola mundial - especialmente na primeira metade da década - com acúmulo de estoques, aumento da instabilidade e drástica queda dos preços internacionais, bem como forte reversão da tendência expansionista dos volumes comercializados. Ou seja, uma situação precisamente oposta à vigente na década de 70, onde predominaram crescimento da demanda, aceleração da intensidade de comércio e reduzidos estoques mundiais, além de preços internacionais em ascensão, com o agravante de que se manifesta em uma economia internacional na qual se acentua a crescente interdependência macroeconômica entre países e mercados, e eleva-se a participação da Europa nas exportações agrícolas mundiais, declinando sensivelmente a dos Estados Unidos - ao custo de um incremento insustentável do peso da PAC no orçamento da então Comunidade Econômica Européia e de uma crise interna da agricultura norte-americana sem precedentes desde a década de 30, dada a importância fundamental que as exportações passaram a desempenhar, a partir dos anos 70, para o escoamento de sua produção. Nesse sentido, a segunda metade dos 80 e a primeira dos 90 - aproximadamente o período de duração da Rodada Uruguai do GATT - assistem a uma intensificação dos conflitos entre a Europa e os Estados Unidos em torno da alteração de suas políticas agrícolas protecionistas (reconhecidamente insustentáveis do ponto de vista financeiro e ambiental), de sua participação nos mercados mundiais de commodities agrícolas, e da abertura das economias dos países em desenvolvimento.

Na década de 90, o cenário da agricultura mundial e do comércio internacional de produtos agroalimentares é muito mais complexo pois, além dos conflitos acima mencionados, está indissociado de eventos ainda em curso e de resultados imprevisíveis como a internacionalização e desregulamentação financeira, a implementação do Acordo Agrícola da Rodada Uruguai do GATT e a criação da Organização Mundial do Comércio, a crescente importância dos arranjos de integração comercial regional, a emergência dos países asiáticos como eixo dinâmico do mercado mundial agroalimentar, a reorganização institucional da Europa Central, a questão do desenvolvimento sustentável, etc. Para perplexidade de muitos, na primeira metade dos 90, ocorreu uma estagnação da produção mundial de grãos, acompanhada por crescimento da demanda, o que provocou uma redução sem precedentes (desde 1973) nos estoques mundiais e uma elevação significativa nos preços internacionais de cereais e oleaginosas. É importante questionar, então, o que significa esse comportamento: reflete uma situação meramente conjuntural, de curto prazo, ou pode estar expressando um problema estrutural, capaz de manter-se por um período mais longo de tempo? A resposta a essa questão é ainda difícil de ser formulada com precisão e tem representado, até agora, um divisor de águas na apreciação

do futuro do comércio internacional dos produtos agroalimentares. Segundo uma das visões existentes, essa situação é conjuntural, fruto de uma desaceleração no crescimento da produção devido à queda de preços, ocorrida na segunda metade dos 80, e à redução dos incentivos a produção e as exportações nos países desenvolvidos, de modo que a disponibilidade de terras em vários países e a inexistência de um limite tecnológico à produção - pelo contrário, a biotecnologia e a engenharia genética poderão potencializar enormemente a elevação dos rendimentos agrícolas - permitirão que os aumentos de preços reestimulem o crescimento da oferta, reajustando-a à elevação da demanda, recuperando os estoques mundiais e estabilizando os preços internacionais até o final da década. Para a visão alternativa, o atual crescimento, com maior volatilidade dos preços dos alimentos, tem grande probabilidade de representar uma situação mais duradoura, fruto de um descompasso estrutural entre os crescimentos da demanda e da oferta, que tenderá a perdurar nos próximos anos. O crescimento acelerado da demanda por alimentos deve-se ao aumento da população e, em especial, da renda nos países em desenvolvimento - associada a uma maior estabilização de suas economias - em relação ao ocorrido na década passada. Uma participação significativa nesse aumento (atual e projetado) de demanda é atribuída aos países asiáticos, muito especialmente a China. Por outro lado, o crescimento da oferta de alimentos estaria restringido (durante a década) pelo maior controle sobre a produção e pela redução de estoques nos países desenvolvidos - em reação ao custo fiscal e financeiro insustentável atingido pelas políticas protecionistas e as exigências crescentes de preservação ambiental - e pelo esgotamento do processo tecnológico predominante desde a revolução verde, na década de 60 - quando as últimas novidades genéticas em cereais foram obtidas: a engenharia genética obteve avanços notáveis na genética animal e de hortaliças, mas quase nada expressivo em grãos - associados à redução da área agricultável em um número crescente de países. Tudo indica, não obstante a controvérsia, que a escolha mais sensata será consolidar a posição exportadora no mercado internacional de produtos agroalimentares, pois não existem evidências convincentes de que os ganhos de comércio favorecerão os países importadores.

2. A crise, na década de 80, do sistema agroalimentar consolidado no pós-guerra, que teve efeitos imediatos sobre o comércio internacional, também afetou significativamente a indústria alimentar dos países desenvolvidos (EUA e CEE), levando-a a uma notável reestruturação⁸. Diante da contínua superprodução de carnes, cereais e lácteos e da estagnação da demanda por esses produtos, a revitalização da indústria alimentar nos mercados domésticos dos países industrializados passou pela adoção de 3 processos fundamentais: (1º) os padrões de consumo tornaram-se profundamente segmentados e diferenciados, adquirindo um status mais individualizado e menos massificado; (2º) os serviços passaram a ser crescentemente incorpo-

⁸ A elaboração deste item está baseada nos trabalhos de John Wilkinson: Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. O Complexo Agroindustrial. Rio de Janeiro: Forense Universitária/ Editora da UFRRJ, 1996, e "Mercosul e globalização: novos padrões de concorrência agroalimentar", Estudos sociedade e Agricultura, n° 7, dezembro 1996, pp. 90-111. Também utilizamos livremente suas notas sobre "Um cenário para o sistema agroalimentar brasileiro", mimeo., 4 p., s/d.

rados nos alimentos finais (como, por exemplo, nos fast-foods e nas comidas prontas); e (3º) uma maior preocupação com a saúde fez com que os alimentos fossem mais valorizados como fontes de vitaminas do que de proteínas e calorias, o que repôs a preferência por produtos frescos ou “naturais”, além de incrementar a procura por frutas e hortaliças.

Assim, a forma como operou a redinamização da indústria alimentar levou a transformações importantes no sistema agroalimentar, a partir da década de 80, das quais importa mencionar: (1º) a estratégia de eliminar a característica de mercado de commodities dos principais mercados agroalimentares, através da diferenciação, via qualidade ou especificação do produto, com o conseqüente aumento no valor agregado dos alimentos industrializados e diminuição do conteúdo de matérias-primas nele incorporadas; (2º) a enorme sofisticação dos mercados domésticos nos países industrializados, que é expressão da passagem de uma estrutura produtiva dominada pela oferta (até a década de 70) para outra em que a demanda é o elemento principal na organização da cadeia agroalimentar, o que também tem influências decisivas sobre a dinâmica tecnológica, os padrões de concorrência, e o poder econômico dos atores que dela participam, como exemplifica a importância crescente assumida pela grande distribuição como um elo estratégico nessa cadeia; e (3º) a separação entre os padrões de competição nos mercados domésticos dos países industrializados e a dinâmica do comércio internacional de produtos agroalimentares. Aqui cabem duas observações. Por um lado, que o comércio mundial ainda é um comércio de commodities agrícolas - embora a tendência a sua diferenciação e segmentação seja crescente, associada a maior liberalização em curso - no qual as noções de especialização e de vantagens comparativas tradicionais mantêm ainda relevância relativa, enquanto nos mercados domésticos o comércio deslocou-se progressivamente para produtos da indústria alimentar mais elaborados, com padrões de concorrência muito diversos. E, por outro, que a internacionalização da indústria alimentar depende muito menos do comércio do que dos investimentos diretos - em aquisições e joint ventures, por exemplo - das empresas transnacionais que lideram os vários segmentos desse setor industrial, de modo que a competitividade internacional da agroindústria é uma extrapolação da competitividade consolidada nos mercados domésticos. Assim sendo, o intercâmbio internacional de produtos agroindustriais assume um caráter crescentemente intra-setorial, concentrando-se nas trocas entre filiais de multinacionais que atuam em países com padrões de produção e de consumo semelhantes, e que se aceleram com a unificação e a ampliação dos mercados estimuladas pela formação de blocos de integração regional.

Na década de 70, o Brasil tornou-se um importante participante no comércio mundial de commodities do sistema agroalimentar estruturado no pós-guerra, situação que manteve mesmo nas condições macroeconômicas e internacionais adversas da década de 80. Nos anos 90, aprofunda-se a internalização da indústria alimentar predominante nos mercados domésticos dos países industrializados, impulsionada pela expansão, no país, das empresas, norte-americanas e européias, líderes do sistema agroalimentar mundial e por algumas empresas nacionais, especialmente no setor de carnes, que cresceram significativamente, desde os 80, volta-

das tanto para o mercado interno como para as exportações. Nesse sentido, a formulação de cenários para o sistema agroalimentar brasileiro - que atualmente não pode ser concebida sem se levar em conta a existência do MERCOSUL, da abertura comercial, e da estabilização econômica - deveria estar atenta a alguns aspectos especiais, dentre os quais vale a pena destacar, brevemente, dois deles.

(1º) Está havendo uma enorme expansão do consumo "moderno" no Brasil, estimulado pela estabilização econômica e pela abertura comercial (que tende a impor um teto ao crescimento dos preços dos bens produzidos internamente), e que significa o consumo crescente e massivo de produtos industriais que seguem padrões internacionais. Isso se aplica nitidamente ao caso do setor agroalimentar, para o qual se calcula a manutenção de uma taxa média anual de crescimento de 5% nos próximos anos. Com isso, espera-se um forte crescimento dos derivados de trigo, de carnes e lácteos, e uma penetração crescente dos convenience foods. Dada a demanda reprimida, a grade parcela de consumidores ainda excluída do mercado e a integração do mercado brasileiro, é de se esperar que a retomada do crescimento econômico - especialmente se associada ao aumento do emprego global (formal ou informal) - leve a uma forte expansão do consumo popular "moderno". Por outro lado, a menor densidade dos mercados segmentados de produtos alimentares mais sofisticados, não fordistas, tende a obrigar as empresas líderes brasileiras a operar no conjunto do mercado (fordistas e não-fordistas), o que limita sua capacidade de especialização e de apropriação das externalidades dos segmentos mais dinâmicos do sistema agroalimentar mundial, reduz sua capacidade de competição internacional e aumenta sua vulnerabilidade num contexto de abertura comercial e de transnacionalização da indústria alimentar. Assim, a retomada do crescimento econômico com distribuição de renda - ampliando o mercado de classe média - juntamente com o adensamento do mercado propiciado pelo MERCOSUL podem ser fundamentais para a manutenção/atualização de padrões competitivos internacionais pelas empresas líderes brasileiras.

(2º) Está cada vez mais evidente que as empresas líderes transnacionais, assim como as dos países da região, passaram a privilegiar o MERCOSUL como um mercado único do ponto de vista de suas estratégias de crescimento e de competição, não apenas em relação ao Cone Sul, mas também a outras regiões da América Latina. Nesse sentido, têm aumentado os investimentos diretos em vários setores do sistema agroalimentar regional, seja através de ampliação da capacidade instalada, de aquisição de novas plantas/empresas, de acordos de joint venture, e de lançamento de novos produtos. Isso significa, por um lado, uma maior internacionalização e concentração em vários setores industriais e da grande distribuição comercial, de modo que as empresas líderes transnacionais exercerão uma imensa pressão sobre as empresas líderes nacionais e sobre as cooperativas agroindustriais regionais. E, por outro, sinaliza que as grandes empresas diversificadas tenderão assumir políticas de sourcing regional (inclusive com países de fora do MERCOSUL) ou mesmo global. As conseqüências desse processo serão certamente bastante relevantes para as agriculturas do MERCOSUL, podendo produzir, inclusive, reordenamentos espaciais muito importantes entre elas.



Ficha técnica

GOVERNADOR DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL
ANTONIO BRITTO

SECRETÁRIO DA COORDENAÇÃO E PLANEJAMENTO
JOÃO CARLOS BRUM TORRES

CONSULTOR SÊNIOR
ANTONIO BARROS DE CASTRO

COMISSÃO DE COORDENAÇÃO
Instalada em 7 de março de 1997

JOÃO CARLOS BRUM TORRES

Secretário da Coordenação e Planejamento e Coordenador Geral do Projeto

RUBENS SOARES DE LIMA

Presidente da Fundação de Economia e Estatística- FEE

FLÁVIO FERREIRA PRESSER

Presidente da Fundação Estadual de Proteção ao Ambiental – FEPAM

LAIS DE PINHO SALENGUE

Presidente da Fundação de Planejamento Metropolitano e Regional — METROPLAN

PEDRO CEZAR DUTRA FONSECA

Presidente da Fundação de Amparo a Pesquisa do Rio Grande do Sul- FAPERGS

NUNO RENAN LOPES DE FIGUEIREDO PINTO

Representante da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul - FIERGS

ÁLVARO ANTÔNIO LOUZADA GARCIA

Diretor Técnico da Fundação de Economia e Estatística FEE

MARIA HELENA CATTANI LOHMANN

Diretora do Departamento de Planejamento Estratégico SCP

SÔNIA MARIA MOREIRA DE MELLO

Chefe da Divisão de Diretrizes Estratégicas -SCP

Obs.: A economista Maria Aparecida Grendene de Souza substituiu a economista Maria Helena Cattani Lohmann na direção do Departamento de Planejamento Estratégico e, em virtude disso, nessa Comissão.



PRIMEIRA ETAPA

novembro de 1996 a junho 1997

Equipe técnica

ÁREA ECONÔMICA

ADA SÍLVIA B. DE PICCOLI (METROPLAN)
ADALBERTO ALVES MAIA NETO (FEE)
ALBERTO MARCOS. NOGUEIRA (SCP)
ANA ELISA E. FERREIRA (SCP)
CLARISSE CASTILHOS (FEE)
ESTEBAN CARRION SANTANA (METROPLAN)
JEFERSON LUIS BITTENCOURT (SCP)
JORGE ACCURSO (FEE)
JORGE SOUZA FILHO (SCP)
JÚLIO CÉSAR VOLPI (METROPLAN)
MARIA CRISTINA PASSOS (FEE)
MARIA DOMINGUES BENETTI (FEE)
PAULO HAMESTER (METROPLAN)
PEDRO BANDEIRA (SCP)
VIVIAN FURSTENAU (FEE)

ÁREA DE INFRA-ESTRUTURA

ALFREDO D. HECHT (CEEE)
CARLOS R. RIBEIRO (SEMC)
CÉLIA MARIA T. ROHENKOHL (CRT)
FLÁVIO BRINCKMANN (SCP)
LUIS RENATO PONS DE ARAUJO (CORSAN)
MARCOS KAPPEL RIBEIRO (CEEE)
MARGARETH V. MACCHI SILVA (METROPLAN)
MARIA DA GRAÇA SILVEIRA (SCP)
RENATO MACHADO (CORSAN)
SÍLVIO BARBOSA (SCP)



ÁREA FINANCEIRA

ROGÉRIO STUDART (CONSULTOR)

colaboradores:

ALDO ERNESTO LOZEKAN (BANRISUL - GRUPO DE ACOMPANHAMENTO)

JOSÉ ERNESTO A PASQUOTO (CONSULTOR - GRUPO DE ACOMPANHAMENTO)

PAULO FIORI (BRDE - GRUPO DE ACOMPANHAMENTO)

PAULO RENATO FERREIRA DA SILVA (CEEE - GRUPO DE ACOMPANHAMENTO)

ÁREA SOCIAL

CLÁUDIO ACCURSO

CLÍTIA MARTINS (FEE)

GLENDA P. ÁVILA (SCP)

GUILHERME XAVIER SOBRINHO (FEE)

JÚLIA ORTIZ AMBROS (SCP)

MIRIAN DE TONI (FEE)

ROSSETTA MAMMARELLA (FEE)

VERA HELENA FONSECA (SCP)

Consultores

ANITA BRUMER (UFRGS)

ANTONIO DAVID CATTANI (UFRGS)

ANTÔNIO PADULA (UFRGS)

DAISY SCHRAMM ZENI

EDUARDO MALDONADO FILHO (UFRGS)

EVA SAMIOS (UFRGS)

FLÁVIO FLIGENSPAN (UFRGS)

JOAL DE AZAMBUJA ROSA

NELSON GIORDANO DELGADO (UFRRJ)

ROGÉRIO STUDART (UFRJ)

ROSANE EMILIA ROSSINI

SÉRGIO SCHNEIDER (UFRGS)



SEGUNDA ETAPA

agosto de 1997 a novembro de 1998

GRUPO DE SISTEMATIZAÇÃO

JOÃO CARLOS BRUM TORRES

SECRETÁRIO DA COORDENAÇÃO E PLANEJAMENTO

ANTÔNIO BARROS DE CASTRO

CONSULTOR SÊNIOR

MARIA APARECIDA GRENDENE DE SOUZA

COORDENADORA

ÁLVARO ANTÔNIO LOUZADA GARCIA

JOAL DE AZAMBUJA ROSA

MARIA DOMINGUES BENETTI

NUNO RENAN LOPES DE FIGUEIREDO PINTO

RUBENS SOARES DE LIMA

SÔNIA MARIA MOREIRA DE MELLO

Equipe técnica

ADALBERTO ALVES MAIA NETO (FEE)

ALBERTO MARCOS NOGUEIRA (SCP)

ANA ELISA DAMIANI (METROPLAN)

CINTIA RUBIM PEDRO (SCP)

FLAVIO BRINCKMAMM (SCP)

GHISSIA HAUSER (METROPLAN)

GLENDÁ ÁVILA (SCP)

JEFERSON LUIS. BITTENCOURT (SCP)

JORGE ACCURSO (FEE)

VERA HELENA FONSECA (SCP)

CÍNTIA FERRAN DE SOUZA (ESTAGIÁRIA)



Consultores:

FERNANDO FRANCO AZAMBUJA
FRANCISCO EDUARDO PIRES DE SOUZA (UFRJ)
HELEIETH I. B. SAFFIOTI
MARCELO SAVINO PORTUGAL
MARIO CORDEIRO DE CARVALHO Jr.
VERA MARTINS COSTA VELHO

INSTITUIÇÕES CONVENIADAS

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL- UFRGS
FUNDAÇÃO DE DESENVOLVIMENTO DE RECURSOS HUMANOS FDRH
FUNDAÇÃO DE AMPARO A PESQUISA DO RIO GRANDE DO SUL-FAPERGS

RECURSOS FINANCEIROS:

TESOURO DO ESTADO
FUNDAÇÃO DE AMPARO A PESQUISA DO RIO GRANDE DO SUL-FAPERGS

PROJETO GRÁFICO

DÍGRAFO DESIGN GRÁFICO

Malu Rocha

Vera Pellin D'Avila

EDITORACÃO

PRIMEIRA IMAGEM

Miguel Ovídio Cunha Thomassim

FOTOLITOS

COMPUARTE

IMPRESSÃO

EDELBRA GRÁFICA E EDITORA LTDA