

A EFICIÊNCIA DO CONSELEITE NOS ESTADOS BRASILEIROS DO SUL¹

Rosana de Oliveira Pithan e Silva²
Nelson Pedro Staudt³
Wander Marques Chagas Dias⁴

1 - INTRODUÇÃO

Um dos grandes problemas que o produtor de leite brasileiro enfrentou, após a desregulamentação do setor, foi o pagamento justo pelo leite produzido, pois nem sempre o preço pago pelas usinas refletia a realidade do mercado e remunerava adequadamente o produtor.

A desregulamentação nada mais foi que o fim do controle dos preços pelo governo federal, que ocorreu por 45 anos, e passou por diferentes fases, inclusive com congelamento dos preços, em 1986, com o Plano Cruzado. Isso durou até o início dos anos 1990, quando o setor passou a enfrentar o mercado real (SILVA; LISERRE, 2009).

A ideia do controle dos preços era contra o oligopsônio da indústria, que tinha o poder de barganha ampliada pela especificidade temporal do leite *in natura*, além da priorização do abastecimento dos mercados de leite pasteurizado a preços considerados “sociais” o que evitava o monopólio dos laticínios segundo Farina (1983 apud FARINA, 1996).

Esse longo controle impossibilitou o desenvolvimento da pecuária leiteira nacional, pois como o governo se preocupava basicamente com o abastecimento do produto, o que havia era uma política de formação de estoques que levava muitas vezes à importação de leite em pó para garantir a disponibilidade do produto. Isso desmotivou o produtor que deixou de investir na sua produção, mantendo uma produção aleatória (MEIRELES, 1996), com rebanhos não especializados, contribuindo para manter a qualidade inferior do leite, por muitos anos além de des-

timular a organização da categoria (SILVA; LISERRE, 2009).

A consequência foi o crescimento da dependência do setor em relação ao poder público, fator extremamente nocivo para toda cadeia produtiva, principalmente quando voltaram a ter que enfrentar o mercado. Despreparados, sem experiência com negociações, os produtores passaram a ser o elo mais fraco da cadeia, recebendo preços baixos pelo leite produzido.

O panorama da época era o início de um processo de transformação no complexo lácteo, com abertura para o mercado externo e consolidação do MERCOSUL, e conseqüente crescimento das importações desses novos parceiros; segmentação do mercado consumidor; disparidade de contratos entre produtores e laticínios; pagamento por qualidade; crise de identidade do cooperativismo leiteiro e expansão de multinacionais e/ou de grandes grupos, com fusões e concentrações (SILVA; LISERRE, 2009).

No caso do leite pasteurizado, a partir de então, sempre foi difícil falar na lei da oferta e da procura, pois os aumentos ocorridos no mercado nem sempre foram repassados ao produtor. Ou seja, quando os preços sobem, na entressafra, os produtores recebem um valor melhor pelo seu produto e o preço aumenta para o consumidor. No entanto, quando entra a safra, o preço no varejo e na indústria permanece o mesmo enquanto para o produtor cai, levando as usinas a lucrarem o ano todo, se beneficiando, em detrimento do produtor.

Já para o leite UHT, que a partir da década de 1990 teve um crescimento cada vez mais expressivo, e passou a ser o mais consumido no Brasil, as pressões do mercado ocorrem principalmente pelo lado do varejo que utiliza o produto para atrair o consumidor. Assim, as negociações com a indústria nem sempre consideram a questão da safra e entressafra e sim as necessidades do mercado. Entretanto, mesmo sendo mercados diferentes os dois acabam sempre por penalizar o produtor de leite.

¹Registrado no CCTC, IE-31/2012.

²Socióloga, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: rpithan@iea.sp.gov.br).

³Engenheiro Agrônomo, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola (*in memoriam*).

⁴Médico Veterinário da Coordenadoria de Desenvolvimento dos Agronegócios (e-mail: wdias@codeagro.sp.gov.br).

Para se obter preços mais justos, adaptando-se às mudanças do mercado, principalmente devido à entrada do leite UHT no mercado, mostrou-se necessária uma adaptação que deixasse para trás as formas tradicionais do relacionamento na cadeia produtiva, pois elas se mostraram ineficientes.

É a partir dos anos 2000, que a organização dos produtores, no Paraná, ganha impulso com o objetivo de melhorar a comercialização da produção. Ela se dá em Associação e *pools* que abrange de pequenos a grandes produtores (CONSELEITE-PR, 2004).

Em 2002, no Paraná, surgiu a ideia de se formar um Conselho que colocasse frente a frente os produtores e as indústrias de laticínios, na mesa de negociação, a fim de buscar soluções conjuntas para problemas comuns do setor lácteo. Assim, foi criado o Conselho Paritário Produtores/Indústrias de Leite do Estado do Paraná (Conceleite - Paraná) (CANZIANI; GUIMARÃES, 2003). Um dos seus objetivos era instituir novas formas de se estabelecer preços para o leite do produtor, com o intuito de diminuir os conflitos com as indústrias, após o fim do controle de preços do setor no país no início dos anos 1990 (CANZIANI; GUIMARÃES, 2003).

Para tornar isso realidade, segundo informações do Canziani e Guimarães (2003), foi criada uma metodologia que possibilitasse o cálculo de preços de referência para o leite a partir dos preços médios de comercialização dos derivados, praticados pelas indústrias, o que implicaria a variação dos preços da matéria-prima se comportar de forma igual aos preços dos derivados praticados pelas indústrias do Conselho, evitando que o produtor saísse prejudicado. Esse preço tornou-se, então, a base para a negociação entre o produtor de leite e a indústria de laticínios e produtos derivados.

No caso do Paraná, esse preço é calculado pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), a partir de metodologia criada por ela e aprovada pelo Conselho, e pode ser utilizado em contratos formais de venda de leite à indústria ou mesmo em normas operacionais de recebimento de leite aprovadas e divulgadas pela indústria (CANZIANI; GUIMARÃES, 2003).

A criação e a operacionalização do Conceleite tiveram papel fundamental no processo de organização da produção de leite, passando a valorizar a matéria-prima, principalmente a

de melhor qualidade (CONSELEITE-PR, 2004). A divulgação de preços possibilitou transparência ao processo de comercialização, fato que não ocorria até então.

Esse instrumento mostrou-se eficiente e se indicou uma importante ferramenta para os dois elos da cadeia. Isso incentivou o surgimento de outros Conselhos nos Estados do Rio Grande do Sul (2003), Minas Gerais (2003), Santa Catarina (2006), Rondônia (2009) e Mato Grosso do Sul (2011)⁵. Na verdade, a Confederação Nacional da Agricultura (CNA) chegou a sugerir que todos os estados criassem os seus Conselhos, no entanto nem todos optaram por isso.

Este artigo pretende estudar os Conselhos em atividade apenas nos Estados do Sul do Brasil, visto que eles têm se destacado no crescimento da produção nos últimos anos, e são estados com tradição organizacional na área de pecuária de leite e em outros setores, como avicultura e suinocultura (Santa Catarina e Paraná). Tem a intenção, ainda, de analisar sua *performance* frente ao mercado, avaliando o comportamento dos preços, com o intuito de ter uma visão dos benefícios da criação dos Conselhos.

2 - ASPECTOS DA CADEIA PRODUTIVA DO LEITE

Na Teoria dos Custos de Transação⁶, ao invés de se definir a fronteira de eficiência da firma, pretende-se caracterizar a organização de sistemas de produção como estruturas eficientes de coordenação, ou seja, a organização deve estar associada às características das transações que acontecem entre os segmentos do sistema produtivo, dado o ambiente institucional em que as transações ocorrem (FARINA, 1996).

Até o fim da regulamentação do segmento, a coordenação era do Estado e apenas a partir de 1989 começa a ser transferida aos poucos para o setor privado, através da eliminação dos controles quantitativos das importações e

⁵Informações obtidas em matérias publicadas no site Milkpoint. Disponível em: <<http://www.milkpoint.com.br>>.

⁶Os custos de transação podem ser definidos como: elaboração e negociação dos contratos; mensuração e fiscalização de direitos de propriedade; monitoramento do desempenho; organização de atividades e de problemas de adaptação (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

posteriormente pela redução tarifária. Na sequência é a vez da liberação de preços ao produtor e consumidor segundo Farina (1995 apud FARINA, 1996).

Ainda segundo Farina (1996), essa mudança no ambiente institucional altera o ambiente competitivo e leva a um processo de concentração no segmento industrial o que provoca uma intensificação da concorrência pelos fornecedores que operam com maior escala o que não impede que os preços médios reais pagos aos produtores continuem a cair, até 1994, quando após estabilização passam a se recuperar. No entanto, não foi uma ação uniforme, beneficiando principalmente os produtores mais tecnificados.

Para Figueira e Belik (1999), na década de 1990 surge um novo ambiente concorrencial e o fator preço tornou-se indispensável para as empresas de laticínios se inserirem competitivamente nessa indústria. Para ter preços favoráveis, entre outras coisas, as empresas precisavam ficar atentas a ganhos de escala e conseguir matéria-prima a preços mais baixos possíveis.

As transações entre o setor de produção e o de transformação do leite sempre se caracterizaram por contratos informais, mediado pelo transportador. No caso do Sistema Agroindustrial (SAG) do leite há particularidades, como a participação de cooperativas de produtores que incorporam o processamento, entre suas atividades (FARINA, 1996). A falta de exigências de padrões tecnológicos e baixa competitividade afetaram o sistema como um todo, pois no caso da pecuária de leite essas exigências aparecem apenas a partir da Instrução Normativa 51, em 2002, com todas as ressalvas que têm ocorrido para sua implantação no país.

Até então a falta de coordenação mostrava-se clara devido à ausência de diálogo entre os diferentes elos da cadeia, principalmente entre produção e indústria. O preço pago ao produtor apontava distorção no mercado, principalmente para o leite pasteurizado, que era o mais consumido no Brasil, tomando o produtor de leite o elo mais vulnerável da cadeia.

Segundo Farina (1996), os produtores reclamavam que na safra recebiam um preço menor que não os permitia se capitalizar no momento que sua produção era maior e isso explicava, em parte, a infidelidade dos produtores de baixa produção, sem garantir a absorção da safra.

Com o fim do controle de preços, em 1991, não se tem informação sobre a formação de preços, que tinha variação de empresa para empresa e apenas o custo de produção calculado pela Embrapa servia de referência para se ter ideia se estavam perdendo ou ganhando (FARINA, 1996). A indústria age com oportunismo se utilizando da falta de informações e de conhecimento do mercado, por parte dos produtores, para definir preços. Ou seja, o oportunismo passa a ocorrer em decorrência da assimetria de informações e também pela divergência de interesses.

Segundo Jank e Galan (1998), a competitividade do SAG do leite é influenciada pela falta de um fluxo eficiente de informações e adaptações que facilitem a harmonia das relações entre os agentes do SAG. Isso ocorre devido às falhas de sinalização de expectativas das indústrias em relação à produção de leite que passou por ocasionar “ciclos” de excesso e falta de matéria-prima no mercado nacional, o que não é mais tão acentuado visto a suplementação alimentar dada no período de entressafra.

Esse problema ainda se agravou com a dificuldade na identificação de pontos de cooperação entre os diferentes segmentos e ainda falta de uma atuação sistêmica e coordenada das organizações de interesse privado na resolução de problemas de interesse coletivo (JANK; GALAN, 1998).

O crescimento do mercado de leite UHT leva a situação a ter outra configuração, e a partir do momento que os supermercados passam a ser o elo mais forte do mercado, muda-se o tom das negociações, dando margem também ao oportunismo.

Dentro dessa perspectiva, a criação do Conseleite aponta um novo canal que permite abrandar as tensões entre esses dois elos e provoca uma satisfação de ambos. Seu sucesso rapidamente leva à expansão da ideia para outros estados.

A análise sob esse enfoque possibilita a compreensão desse novo modelo e suas contribuições para a cadeia de produção.

3 - MATERIAL E MÉTODO

Este estudo é focado na experiência da criação de um Conselho paritário do qual partici-

pam produtores e indústria, que aparece como um facilitador das relações entre esses dois elos da cadeia produtiva do leite e sua importância está em encontrar soluções para o elo mais fraco da cadeia: o produtor de leite.

A opção pelos estados do Sul se deu pelo fato de essa experiência ter surgido nesta região e se expandido em estados com maior tradição na organização de produtores, além do crescimento expressivo de sua produção, a partir do final dos anos 1990 que lhes garantiu uma posição de destaque no *ranking* dos estados produtores de leite do país e pelo fato de os dados sobre esses Conselhos estarem disponíveis.

Para levantar as informações necessárias foram estudados todos os estatutos dos três Conselhos e levantados os preços referência, para serem comparados aos de mercado com o intuito de analisar se houve ganhos, principalmente para os produtores, desde a implantação do Conceleite. Esses seriam indicadores da eficiência do projeto.

Os preços de mercado utilizados neste trabalho, para comparação, foram os do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA/USP), da Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiróz” (ESALQ), que também são utilizados pelos Conceleites para avaliar o posicionamento dos preços praticados, e os do Informa Economics/FNP, que são coletados em fontes diferentes, exceto os do Rio Grande do Sul que são coletados pelo CEPEA. Os preços do FNP foram usados neste estudo para confirmar a tendência apontada no comportamento dos preços do CEPEA no decorrer do tempo.

Há diferença entre valores brutos ou pagos, e valores líquidos recebidos. Enquanto o primeiro se refere ao preço de venda acordado entre produtor e indústria, o segundo refere-se ao valor efetivamente recebido pelo produtor após o desconto do Funrural e do frete.

Os valores do CEPEA são brutos, assim como os do Conceleite e FNP - Rio Grande do Sul. No entanto, no Conceleite - Santa Catarina, os valores de referência referem-se ao valor pago até maio de 2011. A partir dessa data, devido à mudança no seu estatuto, deixou-se de descontar o frete e Funrural, e o valor divulgado passou a referir-se ao valor efetivamente recebido pelo produtor. O mesmo ocorreu no Conceleite - Paraná a partir de julho de 2009. Ressalte-se

que os valores FNP Santa Catarina e Paraná são os efetivamente recebidos pelo produtor.

Para efeito de análise, optou-se por considerar os dados disponíveis a partir de 2008, já que entre os Conceleites não há informações para alguns dos anos anteriores, o que inviabilizaria a análise.

Na análise estatística, os dados foram submetidos à ANOVA utilizando-se o programa SAS, considerando nível de 5% de significância, sendo as médias dos tratamentos comparadas pelo teste de Tukey (SAS INSTITUTE, 1996).

Com o intuito de conhecer o grau de satisfação dos produtores e indústrias de laticínios, e os seus desempenhos, a partir de sua implantação, foram feitos contatos com os dirigentes destes Conselhos. Para avaliar a satisfação elaboraram-se questões que abordavam o assunto tanto para os produtores como para as indústrias, por meio de entrevistas com os diretores dos Conceleites.

4 - O PRIMEIRO CONSELEITE: Paraná

Nos anos 1990, o sistema regional do Sul do país apresentava um mercado regional com alto consumo *per capita*, em processo de modernização ganhando eficiência, com investimentos coordenados em toda cadeia produtiva. Porém, fora o Rio Grande do Sul, a produção era pequena, fato que passa a se inverter a partir do final dessa década.

A ideia do Conceleite foi uma iniciativa inovadora, a partir da experiência do Conselho dos Produtores de Cana-de-açúcar, Açúcar e Alcool do Estado de São Paulo (CONSECANA - SP), resultado da união de esforços da Federação da Agricultura do Estado do Paraná (FAEP) e Sindicato da Indústria de Laticínios e Produtos Derivados do Paraná. Foi o primeiro a ser criado, em 2002, como forma de dar transparência às relações comerciais entre os produtores e a indústria de laticínios (SINDILEITE).

Seu principal objetivo:

- é buscar de forma pró-ativa soluções conjuntas pelos produtores rurais e indústrias, para problemas comuns do setor lácteo paranaense, através de:
- transparências nas regras e decisões que são de conhecimento público;

- credibilidade técnica, por meio de discussões paritárias e apoio da UFPR;
- sigilo das informações recebidas pela UFPR firmadas em contrato (CONSELEITE - PR, 2003).

Para garantir igualdade de condições, o Conselho é paritário, o que significa que o número de representantes dos dois elos da cadeia envolvidos é o mesmo. É composto pelos dois órgãos e aberto à possibilidade da entrada de novos associados

A grande motivação para sua criação foi a necessidade de:

estabelecer, através de entendimento entre produtores rurais e indústrias, formas alternativas para a remuneração da matéria-prima (leite) ao produtor paranaense que pudessem reduzir os conflitos que se estabeleceram entre estes e as indústrias após a desregulamentação do setor no país iniciada na década de 90. Tais alternativas devem também favorecer o desenvolvimento sustentável, tanto da produção de leite como da produção de seus derivados no estado do Paraná, bem como contribuir para a melhoria da qualidade do leite e derivados produzidos no estado (CANZIANI; GUIMARÃES, 2003).

Para por em prática esse projeto, foi necessário criar um preço que fosse referência e

que representasse um valor justo a ser praticado. Seu intuito é remunerar a matéria-prima tanto para os produtores como para as indústrias e dar transparência ao mercado com a divulgação mensal de preços médios de comercialização dos derivados de leite e de um intervalo de preços de referência para a matéria-prima (CONSELEITE-PR, 2003).

A necessidade de ter uma metodologia para calcular um preço de referência trouxe a colaboração da UFPR, através do Departamento de Economia e Extensão Rural. Esses preços são calculados a partir de pesquisa junto às indústrias sobre os preços e volumes de venda dos derivados de leite, os quais são analisados estatisticamente e utilizados no cálculo do preço de referência que considera como parâmetros: preços médios dos produtos; participação da matéria-prima no custo total; rendimento industrial da matéria-prima na fabricação dos derivados e *mix* de comercialização dos derivados (Figura 1).

Esse preço de referência é:

um valor médio da matéria-prima (leite) calculado a partir dos preços de venda, das indústrias participantes do Conselho, dos seguintes derivados lácteos: leite pasteurizado, leite UHT, leite cru, resfriado, leite em pó, bebida láctea, iogurte, creme de leite, doce de leite, requeijão, queijo mus-

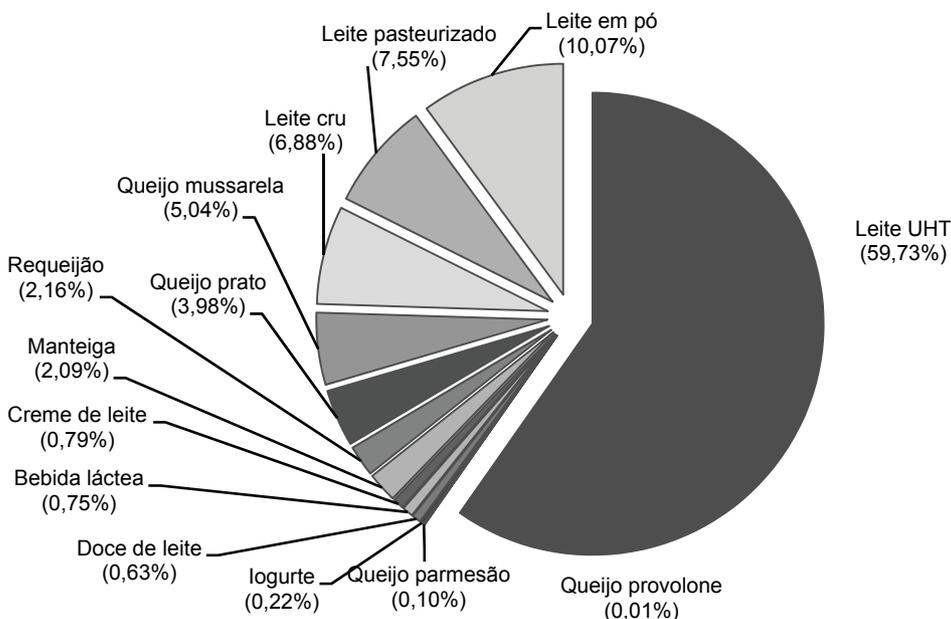


Figura 1 - Mix Médio de Comercialização de Leite e Derivados para Elaboração do Preço Referência da Matéria-Prima, Conseeleite, Estado do Paraná, Abril de 2003.

Fonte: Conseeleite-PR (2003).

sarela, queijo parmesão e queijo provolone. O preço de referência pretende representar um valor justo para a remuneração da matéria-prima tanto para os produtores rurais quanto para as indústrias (CANZIANI; GUIMARÃES, 2003).

Eles servem para livre negociação no mercado e são um preço de referência e não mínimo ou máximo, a ser praticado, ou seja, são indicativos (CONSELEITE-PR, 2003).

Os preços médios são calculados por média aritmética ponderada das vendas realizadas pelas empresas participantes, sendo que o fator usado na ponderação é o volume relacionado a cada informação de preço. O custo médio ponderado de produção foi calculado considerando quatro sistemas típicos de produção do Paraná que foram definidos em estudo que envolveu cerca de 27 mil produtores do estado. Já os custos médios ponderados de fabricação e comercialização de cada derivado foram calculados com base em pesquisa com as controladoras das empresas envolvidas.

As participações da matéria-prima foram definidas pelo:

cálculo da relação percentual do custo de produção do leite pelo custo total de cada derivado (soma do custo de produção do leite, do custo de fabricação e de comercialização do derivado) (CANZIANI; GUIMARÃES, 2003).

O preço de referência é calculado para o “leite padrão” que tem determinadas características de qualidade e volume e obtém pontuação igual a zero conforme os parâmetros definidos pelo Conselho. As diferenças de qualidade entre as indústrias são resolvidas com ágios e deságios de preços em relação ao preço de referência, além ainda do volume de leite entregue pelo produtor. Para o ajuste de preços para as diferentes indústrias são tomados os preços médios de comercialização, ponderando-os pelo *mix* de comercialização da empresa individual.

A qualidade do leite é avaliada pelos seus parâmetros de descarte (crioscopia, estabilidade ao alizarol, resíduos de antibióticos e redutores e exames de brucelose e tuberculose) e pelo teor de proteína e de gordura, redutase, contagem de células somáticas, teor de resíduos sólidos não gordurosos, volume de leite entregue e temperatura do leite. As análises feitas, para esses parâmetros, são as previstas na legislação

em vigor.

A divulgação do preço de referência final do mês anterior e o preço de referência projetado para o mês em curso ocorrem até o dia 15 do mês. O primeiro é calculado com base nos preços médios de comercialização de derivados praticados no mês e o segundo a partir dos preços médios de comercialização dos derivados observado no primeiro decêndio do mês em questão (CANZIANI; GUIMARÃES, 2003). São divulgados o menor valor de referência, o preço de referência do leite padrão e o maior valor de referência (CONSELEITE-PR, 2003).

Vale ressaltar que a adesão a esse modelo é livre e o preço praticado por quem participa pode ser diverso do sugerido pelo Conselho porque seu *mix* de comercialização pode ser diferente.

O Estatuto elaborado aponta como finalidade do Conselho:

- I. zelar pelo bom relacionamento entre os integrantes do sistema agroindustrial lácteo do estado do Paraná, conjugando esforços de todos aqueles que deste participem direta e indiretamente, desde o fornecimento de insumos, a produção de leite nas propriedades rurais, seu processamento pela indústria, distribuição dos produtos derivados, até a venda dos produtos finais ao consumidor, sempre objetivando a sua manutenção e prosperidade;
- II. zelar pelo aprimoramento do sistema de avaliação da qualidade do leite e dos produtos derivados, efetuando estudos, desenvolvendo pesquisas, e promovendo a sistematização, divulgação e constante atualização dos critérios tecnológicos de avaliação e aferição desta qualidade;
- III. desenvolver e divulgar análises técnicas e econômicas acerca da estrutura e evolução do mercado do sistema agroindustrial lácteo, inclusive no que tange às condições de contratação e negociação comercial entre os integrantes do setor;
- IV. contribuir com estudos e pesquisas para o desenvolvimento de uma política de fomento à produção de leite e produtos derivados e de uma política de marketing para os produtos do setor;
- V. promover a conciliação de conflitos surgidos entre os integrantes do sistema agroindustrial lácteo que vierem, para tanto, recorrer ao CONSELEITE-PR, nos termos do artigo 15, inciso III, deste Estatuto (CONSELEITE-PR, 2003).

Ainda segundo o Manual, os associados da entidade têm deveres entre os quais po-

de-se destacar dois:

- contribuir para a difusão, entre os integrantes do sistema agroindustrial lácteo, dos resultados das análises e estudos e da orientação do CONSELEITE-PR;
- cooperar para o desenvolvimento e expansão das atividades da entidade.

Para sua organização foram previstos três órgãos: Diretoria, Secretaria e Câmara Técnica e Econômica (CAMATEC). O destaque fica para a Camatec, um órgão consultivo, composto por professores e técnicos da UFPR (a quem compete a coordenação), SINDILEITE e FAEP, à qual compete um papel diferenciado:

- I. efetuar estudos e desenvolver pesquisas visando ao constante aprimoramento e atualização dos critérios tecnológicos de avaliação da qualidade do leite, bem como das técnicas de contratação e negociação comercial no sistema agroindustrial lácteo do estado do Paraná;
- II. informar e atualizar os produtores de leite e industriais acerca da evolução dos critérios utilizados para a determinação e avaliação da qualidade do leite e das técnicas de contratação e negociação comercial do setor;
- III. contribuir na orientação aos produtores de leite e industriais no sentido de buscar o melhor desempenho técnico e econômico e a sustentabilidade da atividade econômica que desenvolvem;
- IV. participar de comissões técnicas de outros órgãos e entidades, visando à homogeneização e desenvolvimento das normas técnicas referentes à qualidade do leite;
- V. efetuar estudos e propor ações visando o constante aprimoramento dos profissionais de produção, industrialização e comercialização;
- VI. acompanhar a evolução de preços e custos dos produtos do setor;
- VII. elaborar laudos técnicos, no esclarecimento de dúvidas e na conciliação de conflitos entre os integrantes do sistema, quando versarem sobre questões ligadas à sistemática de avaliação da qualidade do leite ou de contratação e negociação comercial no setor.

Para divulgar todo esse trabalho, o Conselho, já em 2003, elaborou um manual explicativo do projeto implantado e desenvolveu um aplicativo (*software*) para que o produtor de leite possa acompanhar a qualidade e o volume de sua produção e também comparar os preços recebidos com os preços de referência divulga-

dos e um *kit* palestra de divulgação que estão no site do Conselho (CONSELEITE-PR, 2003).

O Conseeite também tem atuado no sentido de discutir propostas para o setor como um todo, tornando-se um fórum maior para discutir e encaminhar soluções como proposições para políticas públicas.

5 - OS NOVOS CONSELEITES DO SUL

Os primeiros resultados do Conseeite-PR foram tão positivos que levaram à criação de outros, pois a indústria de laticínios adotou nova postura em relação ao produtor, valorizando a matéria-prima. Além disso, a divulgação dos preços do leite propiciou a indução por melhorias na produção e na busca de melhor qualidade. Ou seja, a difusão do preço do leite e de seus derivados, além de quebrar paradigmas, mostrou-se um fator indutor de desenvolvimento do SAG (CONSELEITE-PR, 2004).

Esse fato levou à oficialização do segundo Conseeite, no Rio Grande do Sul, logo em 2003, nos mesmos moldes do primeiro. Seu objetivo é buscar soluções conjuntas para problemas comuns do setor lácteo para produtores rurais e indústrias e se deu no mesmo contexto da criação de seu antecessor (CONSELEITE-RS, 2012).

Seus associados são o Sindicato da Indústria de Laticínios e Produtos Derivados do Estado do Rio Grande do Sul (SINDI-LAT/RS), a Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (FARSUL), a Federação de Trabalhadores na Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (FETAG-RS), a Federação das Cooperativas Agropecuárias do Estado do Rio Grande do Sul (FECOAGRO), a Associação de Criadores de Gado Holandês (GADOLANDO) e a Associação dos Criadores de Gado Jersey (ACGJB), havendo a possibilidade de ingresso de outros membros.

No final de 2006, foi a vez de Santa Catarina se organizar e criar o seu Conseeite. São associados: o Sindicato da Indústria de Laticínios e Produtos Derivados de Santa Catarina (SINDILEITE/SC) e a Federação da Agricultura do Estado de Santa Catarina (FAESC), sendo aberta a participação de novos associados (CONSELEITE-RS, 2012). Sua implantação ocorreu

após um trabalho intenso de pesquisa e de discussões técnicas que ocorreram entre produtores rurais, técnicos e indústrias de leite e derivados.

Esses três Conceleites são paritários e têm parceria com uma Universidade para elaboração de metodologia para estabelecimento dos cálculos dos preços de referência e seu cálculo mensal. No caso de Santa Catarina, para a elaboração da metodologia para estabelecer o preço de referência foi feita também em parceria com a UFPR, a primeira a elaborá-la. Já no Rio Grande do Sul a responsável é a Universidade de Passo Fundo, que coordena a CAMATEC.

Os estatutos foram elaborados tendo como base o do Conceleite - Paraná, com pequenas alterações, conforme as especificidades de cada estado.

6 - ANÁLISE DOS PREÇOS DE REFERÊNCIA

Para analisar o comportamento dos preços de referência em relação aos de mercado, foram utilizados os preços de referência dos três estados do Sul e os divulgados pelo CEPEA e FNP, a partir de 2008.

Apesar de ser mais interessante trabalhar com os valores líquidos, que são os preços efetivamente recebidos pelo produtor, eles não estão disponíveis nas três fontes consultadas (CONSELEITE, CEPEA e FNP), razão pela qual deve haver ponderações ao realizar a interpretação dos dados e figuras apresentadas.

Os principais fatos observados são a semelhança do comportamento das linhas no decorrer do tempo (Figuras 2, 3 e 4), principalmente no que se refere à oscilação de preço entre os períodos de seca e chuva e à sua tendência (Figuras 5, 6 e 7).

Pode-se observar que existe uma semelhança entre os preços de referência e dos efetivamente praticados, demonstrando a eficiência da metodologia utilizada para calcular os valores dos Conceleites e que as indústrias estão pagando aos produtores aquilo que pode ser considerado o valor justo.

Tanto para os valores de referência quanto para os índices de preços, existe uma oscilação dos valores, sendo para baixo nos

períodos de chuva e para cima nos períodos de seca. Tal fato, especialmente a queda de preços no período da chuva, é historicamente criticado pelos produtores, os quais por vezes acusam as indústrias de realizarem tal manobra para aumentar seus lucros. Entretanto, pode-se observar que a queda dos valores dos índices é seguida pela queda dos valores de referência. Ou seja, a diminuição nos valores pagos para o produtor é acompanhada pela diminuição do valor de vendas dos produtos das indústrias no atacado. Por outro lado, o aumento dos preços pagos para o produtor também é acompanhado pelo aumento do valor dos produtos das indústrias no atacado.

Com os dados disponíveis não é possível concluir se as indústrias repassam para seus produtos as variações dos valores pagos pelo leite ou se repassam para os produtores as variações dos valores recebidos por seus produtos. De qualquer forma, observa-se que um dos principais objetivos do Conceleite, que é o fim dos conflitos entre produtores e indústria, está sendo alcançado, pois fica evidenciado de forma transparente que essas oscilações de preços não são um artifício das indústrias para incrementar seus lucros em detrimento dos produtores.

Pela análise das figuras 2, 3 e 4, nota-se que não existe regularidade entre os meses estudados. No caso do Paraná (Figura 2), a análise estatística dos dados revela que não há diferença significativa ($p > 0,05$) entre as quatro fontes consultadas.

A avaliação estatística dos preços do Rio Grande do Sul também revelou não haver diferença estatística ($p > 0,05$) entre o CEPEA e o Conceleite acima do padrão, os quais, por sua vez, diferem estatisticamente do Conceleite padrão ($p < 0,05$). O resultado era de se esperar, uma vez que a maioria dos produtores tem recebido valores mais próximos do Conceleite acima do padrão e este possui um ágio em relação ao Conceleite padrão.

No caso de Santa Catarina, os valores do CEPEA e do Conceleite acima do padrão diferem estatisticamente ($p > 0,05$) do Conceleite padrão e FNP. Neste caso, ressaltou o fato de os valores do FNP diferirem entre o CEPEA e Conceleite acima do padrão. A metodologia de cálculo poderia explicar tal fato, porém, ela não se

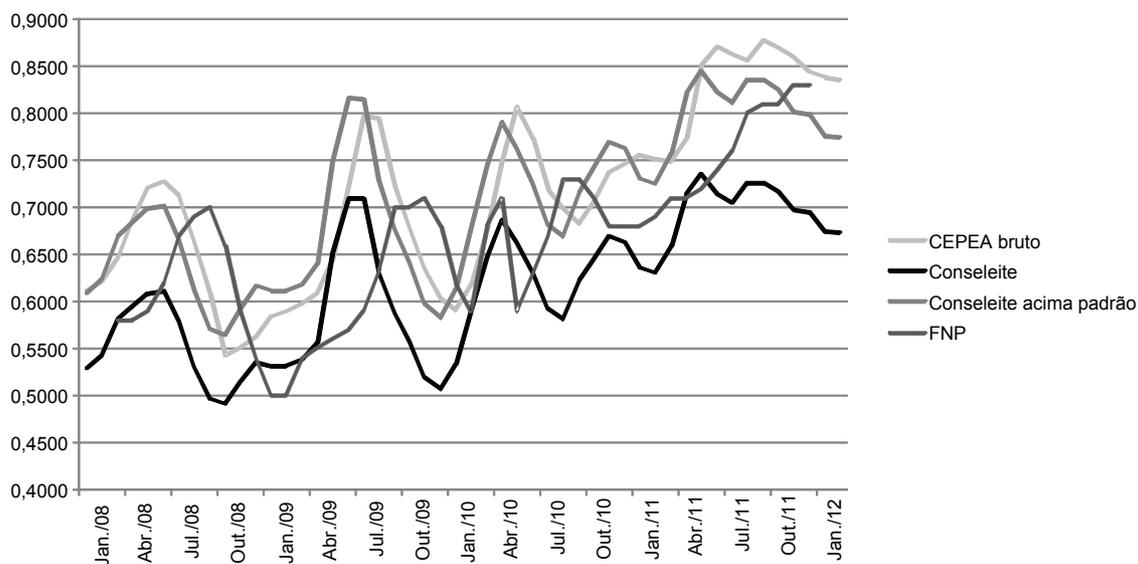


Figura 2 - Preços Referência do Estado do Paraná e Preços do CEPEA e FNP, Janeiro de 2008 a Janeiro de 2012.
 Fonte: Conleite-RS (2012) e Anualpec (2012).

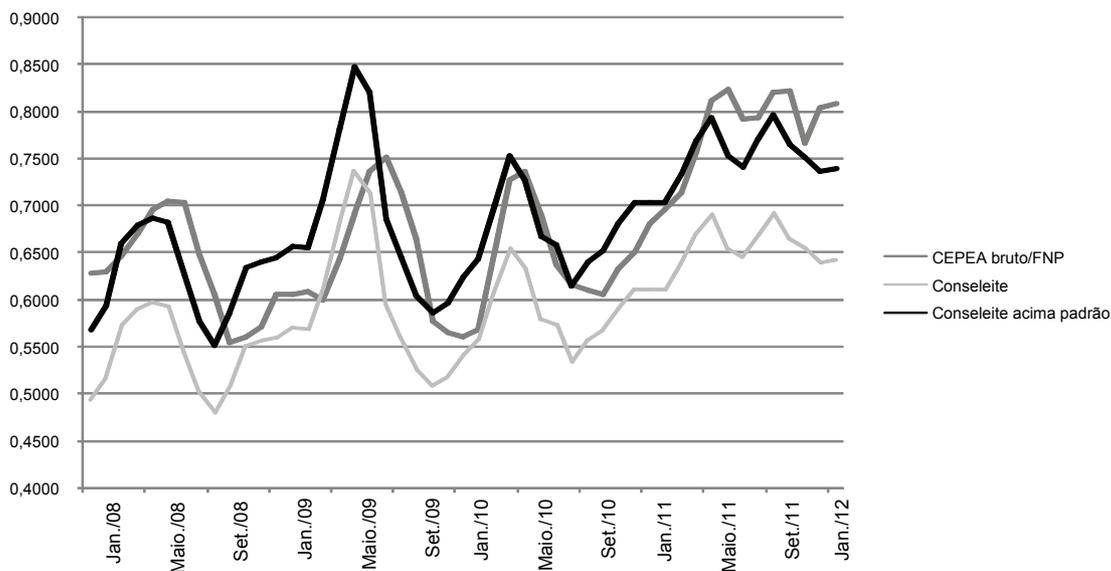


Figura 3 - Preços Referência do Estado do Rio Grande do Sul e Preços do CEPEA e FNP¹, Janeiro de 2008 a Janeiro de 2012.

¹Os preços veiculados pelo FNP Consultoria são os mesmos divulgados pelo CEPEA.

Fonte: Conleite-RS (2012) e Anualpec (2012).

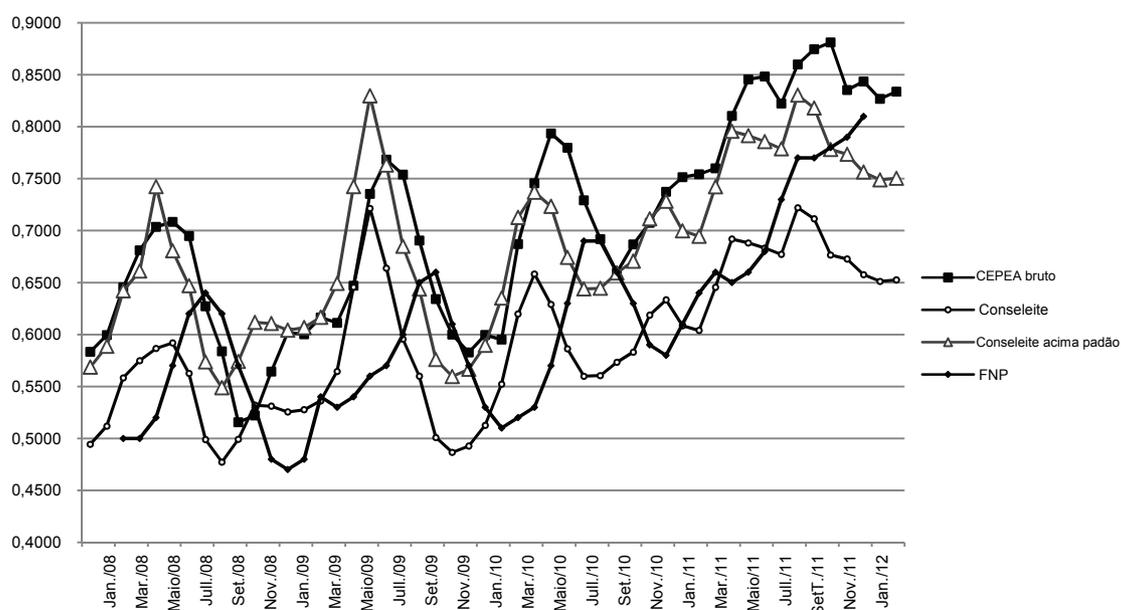


Figura 4 - Preços Referência do Estado de Santa Catarina e Preços do CEPEA e FNP, Janeiro de 2008 a Janeiro de 2012.
Fonte: Conceleite-RS (2012) e Anualpec (2012).

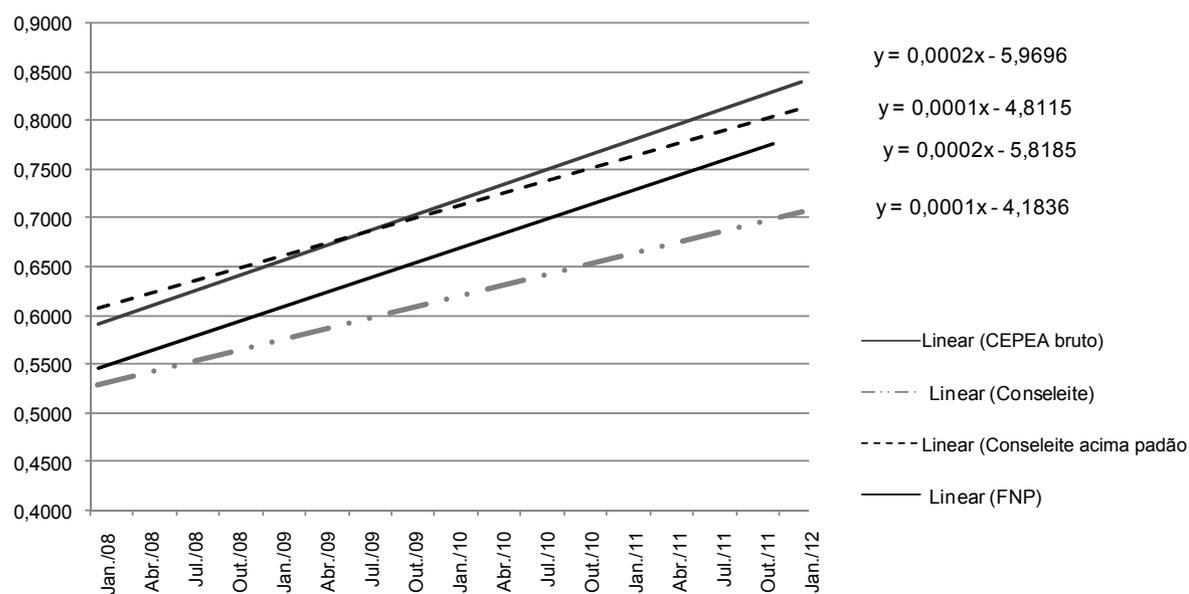


Figura 5 - Tendência dos Preços Referência do Estado Paraná e Preços do CEPEA e FNP, Janeiro de 2008 a Janeiro de 2012.
Fonte: Conceleite-RS (2012) e Anualpec (2012).

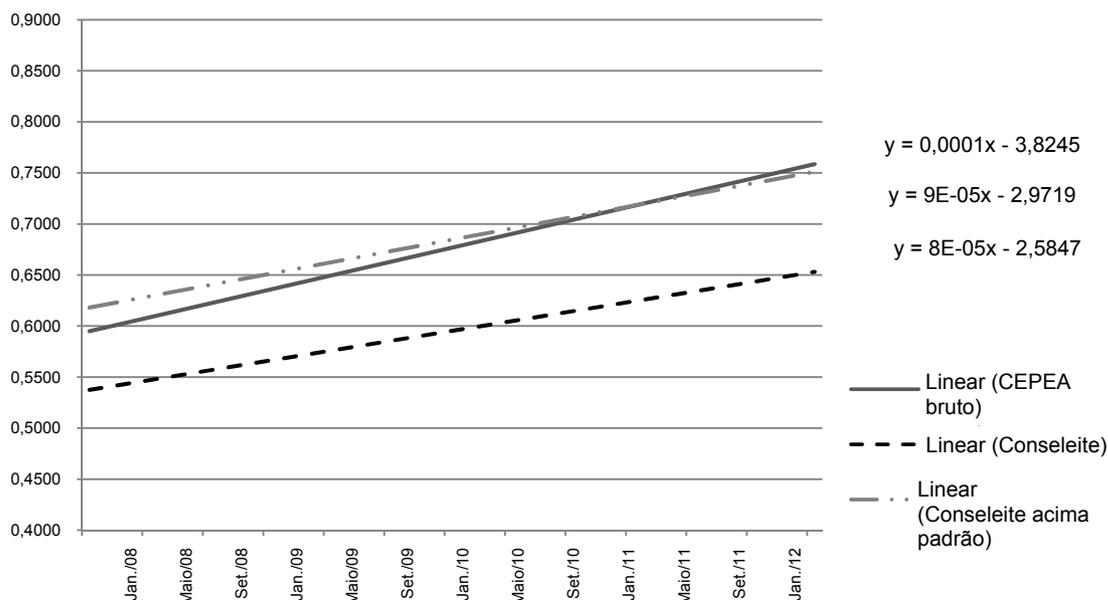


Figura 6 - Tendência dos Preços Referência do Estado do Rio Grande do Sul e Preços do CEPEA e FNP¹, Janeiro de 2008 a Janeiro de 2012.

¹Os preços veiculados pelo FNP Consultoria são os mesmos divulgados pelo CEPEA.
 Fonte: Conseleite-RS (2012) e Anualpec (2012).

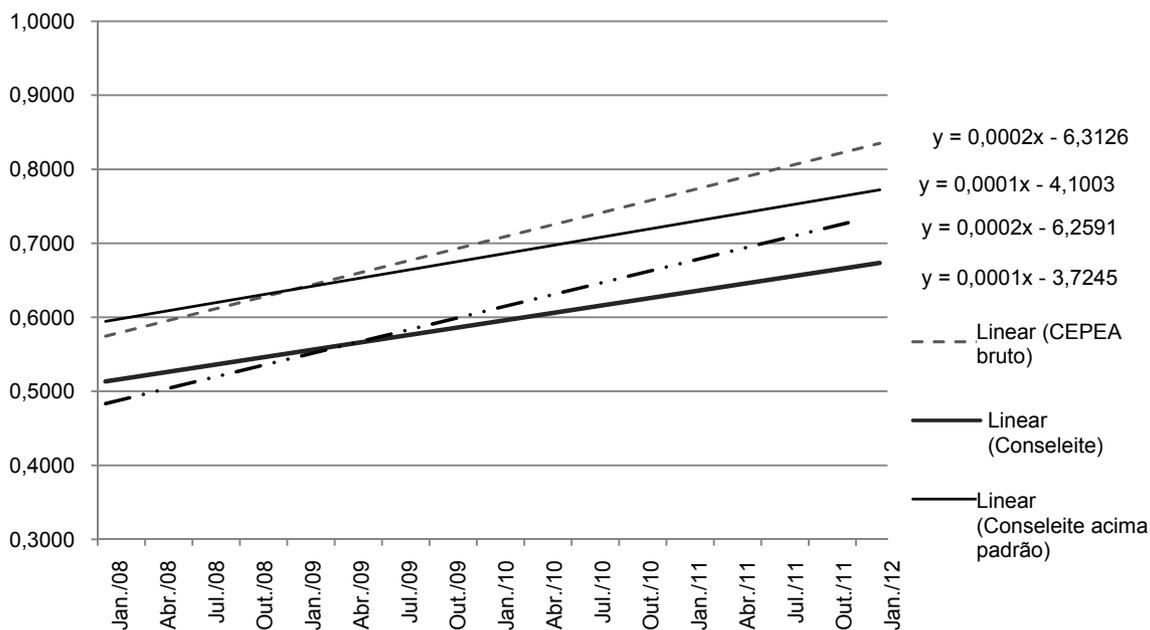


Figura 7 - Tendência dos Preços Referência do Estado de Santa Catarina e Preços do CEPEA e FNP, Janeiro de 2008 a Janeiro de 2012.

Fonte: Conseleite-RS (2012) e Anualpec (2012).

encontra disponível para que seja realizada uma comparação de forma a confirmar ou descartar tal hipótese.

Apesar de haver outras fontes de índices de preços, os Conselhos têm como base de comparação os preços coletados pelo CEPEA, e assim há um consenso entre os produtores de que os preços pagos são justos, pois a transparência é um fator que dá credibilidade a todo processo.

Esse fato pode ser mais bem compreendido considerando que os Conselhos sugerem três preços: padrão, acima do padrão e abaixo do padrão. Segundo os preços do CEPEA, o que tem ocorrido é que normalmente os preços praticados no mercado estão mais próximos do acima do padrão, isso de acordo com o volume, a qualidade e a localização geográfica dos produtores, o que na prática tem apontado que a maioria dos produtores tem recebido preços melhores que o padrão pela influência desses três fatores. Pode-se levar em conta ainda, que as variações do mercado sofrem influência direta de fatores externos como: clima, balança comercial, mercado de outros estados etc. Isso mostra que há dinamismo no mercado, pois apesar de serem divulgados preços menores, eles sofrem influência das ocorrências que se deram no mês.

Assim, para compreender essa questão pode-se também utilizar o argumento da Associação Brasileira das Indústrias de Queijo (ABIQ), de que com a febre de exportações em 2004-2005, as indústrias passaram a investir valores anuais muito grandes para aumentar sua capacidade instalada, em boa parte do país, o que tornou a matéria-prima leite muito procurada. Isso principalmente nos Estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, que resultou em pagamento de valores mais altos aos produtores (CARVALHO; ORTALANI, 2012).

Canziani (MILKPOINT, 2003) explica, ainda, que o preço de referência é um valor médio, que se aplica ao leite-padrão e que é a escala, de ágio e deságio que define uma faixa de preços para a qualidade e o volume, dentro das condições normais de mercado. Assim, quem paga acima do valor sugerido, provavelmente é altamente competitivo. Por outro lado, quem paga menos, tem um sério problema de competitividade. Pode ocorrer que algumas indústrias tenham custos mais baixos, o que as tornam mais eficien-

tes. Por fim, deve-se considerar o efeito do *mix* particular de produtos de cada empresa, que afeta as possibilidades de pagamento da empresa.

Avaliações mais recentes creditam os preços altos no Paraná, ao fato de que o setor industrial vinha tendo dificuldade de levar adiante um programa de pagamento diferenciado por qualidade do leite, devido ao hábito, que se tornou comum, de a negociação de preço ocorrer sistematicamente conforme o maior valor de referência (acima do padrão). Isso vinha ocorrendo muito em função da capacidade ociosa das indústrias que por precisarem do produto, acabavam por premiar o leite de baixa qualidade, pagando preços próximos ao acima do padrão, sem considerar a qualidade do produto. Com isso vinha impedindo que esse tipo de leite fosse valorizado, premissa básica do Conceleite. Ou seja, indiretamente, deixaram de "premiar" o leite acima do padrão, pagando o mesmo valor para qualquer tipo de leite (MILKPOINT, 2012).

Vale lembrar que apesar de o resultado operacional da atividade ser positivo, há momentos em que os preços ficam abaixo da média nacional, o que muitas vezes ocorre devido ao baixo nível da oferta no Sudeste e no Centro-Oeste brasileiro e à guerra fiscal entre os estados (O PRESENTE RURAL, 2011).

É ainda pertinente demonstrar que, apesar da oscilação do valor tanto dos índices quanto dos de referência, há uma clara tendência de alta no decorrer dos anos (Figuras 5, 6 e 7). Da semelhança das linhas de tendência, nota-se a semelhança no comportamento entre os preços de referência e os efetivamente praticados pelo mercado, ainda que pontualmente os valores sejam diferentes.

7 - A VISÃO DOS DIRETORES

Para se conhecer como os próprios Conceleites veem suas experiências, foram feitas entrevistas, por telefone, com os diretores dos três Conselhos estudados, que os presidem. Entende-se que por sua condição de coordenação, eles têm capacidade de discernimento do grau de satisfação dos dois elos da cadeia representados.

O presidente do Conceleite-PR credi-

ta que a trajetória foi positiva após a quebra da relação conflituosa entre produtores e indústrias o que foi possível com a participação da Universidade Federal do Paraná, que se responsabilizou não só pelos cálculos e divulgação dos preços de referência, mas pelo sigilo dos dados, principal ponto de desconfiança.

Há satisfação dos produtores, que acreditam que o preço de referência tem a credibilidade para o embasamento dos preços, e também das indústrias, para os quais o preço baliza as conversas com os produtores e também fundamentam os argumentos para as indústrias estabelecerem os preços pagos aos produtores. Com a divulgação dos dados médios dos custos do leite UHT, pasteurizado e demais produtos lácteos, os laticínios têm parâmetros para avaliar os seus próprios custos.

Quanto à relação entre os dois elos da cadeia, se antes era conflituosa, a partir das conversas e entendimentos sobre os dados dos custos dos laticínios e formação do preço de referência, os entraves e as desconfianças foram diminuídas, de tal modo que tornou-se harmoniosa.

O número de produtores no Estado do Paraná, há 10 anos, quando foi implantado o primeiro Conseleite, era de 38 mil e hoje são 118 mil em virtude, principalmente, dos assentamentos e da agricultura familiar. Todos os produtores têm se beneficiado com o Conselho, de forma direta ou pelas suas representações, cooperativas e associações e todos têm acesso aos preços de referência, o que para os pequenos e médios produtores, que antes não tinham poder de barganha, significou aumento de força na negociação.

No início do Conseleite, eram apenas sete laticínios que entenderam o espírito do projeto, mas ano a ano esta participação aumenta e atualmente são 35 empresas, que representam 80% da produção de lácteos no Paraná. Ficam fora apenas os pequenos laticínios, principalmente os queijeiros.

Uma das consequências do trabalho do Conselho foi o reconhecimento, pelo Tribunal de Contas do Paraná, do preço de referência como balizador das compras públicas, ou seja, hoje o Programa Leite das Crianças, que compra 180 mil litros mensais, não necessita de licitação, simplesmente o órgão público paga o valor de

referência aos laticínios que querem participar do Programa. Os Armazéns da Família, de responsabilidade do Ceasa de Curitiba, é outro programa que utiliza o preço de referência.

As reuniões são mensais, e com isso foram 120 reuniões nestes 10 anos. Elas ocorrem na parte da manhã, quando se fecha o preço e à tarde se disponibiliza o preço de referência na internet, ocorrendo centenas de acesso ao site do Conseleite o que demonstra a importância da iniciativa.

O Conseleite do Rio Grande do Sul se estabeleceu após conhecer a experiência do Conseleite do Paraná. Foi necessário um trabalho árduo para driblar a desconfiança em relação ao sigilo dos dados fornecidos pelos laticínios, para que a indústria aceitasse participar do Conseleite do Rio Grande do Sul. Para garantir a isenção de interesses e a credibilidade para o Conseleite, optou-se por fazer parceria com a Universidade de Passo Fundo (UPF), a qual tem a responsabilidade de receber as planilhas dos laticínios, efetuar os cálculos e divulgar os preços de referência.

Os representantes dos produtores estão satisfeitos com o preço de referência mensal como balizador dos preços, o mesmo ocorrendo com os representantes das indústrias em relação à evolução do Conselho. Com isso a relação entre os dois agentes estão mais positivas, pois as desconfianças diminuíram.

Houve crescimento da participação dos laticínios, que passaram de nove, no início, para 13 atualmente, sendo responsáveis por 80% da produção de lácteos do estado.

No caso de Santa Catarina, como ocorreu com os outros, a principal questão era a desconfiança quanto ao sigilo dos dados fornecidos pelos laticínios. A solução foi utilizar também os serviços da Universidade Federal do Paraná para o cálculo dos dados e divulgação dos preços de referência, com o seu comprometimento com o sigilo das informações.

Quanto à satisfação dos produtores, a percepção é que consideram que o preço de referência tem a credibilidade necessária para nortear os preços e o pagamento atual, pelos laticínios, de preços acima do preço de referência corrobora isso. Pelo lado dos laticínios, do mesmo modo que preço de referência baliza as conversas com os produtores, também dá argumen-

to para as indústrias estabelecerem os preços pagos aos produtores. Com isso houve uma evolução na relação entre os dois elos da cadeia, pois se antes era bem conflituosa, a partir das conversas e entendimentos em relação aos dados dos custos dos laticínios e formação do preço de referência, os entraves e as desconfiças foram diminuídas, de tal modo que se pode dizer que hoje é uma relação harmoniosa.

A participação das indústrias evoluiu de 18 para 27 empresas, que representam 80% da produção de lácteos em Santa Catarina.

Essas entrevistas mostraram que o principal ponto de conflito entre os dois elos da cadeia de lácteos foi resolvido com a implantação dos Conselhos, que conseguiram estabelecer uma relação harmoniosa e satisfatória, que viabilizou o negócio leite nesses estados, tanto que Paraná (desde 2000) e Santa Catarina (a partir de 2005) (ANUALPEC, 2012), que não tinham tradição na produção de leite se consolidam cada vez mais como importantes produtores nacionais.

O fato de a maioria das indústrias e dos produtores estarem envolvidos com os Conceleites dos três estados, a divulgação dos preços de referência ser indistinta a todos e o modelo ser de livre adesão pela indústria mostram que a opção maciça pelos preços de referência aponta para a satisfação dos dois elos da cadeia envolvidos.

Ainda a possibilidade de o produtor poder utilizar um simulador de preços que lhe permita inserir, através dos resultados da análise do leite realizada pelos laboratórios, as informações sobre seu leite e calcular o preço a receber para os produtores, viabiliza o controle dos preços de referência.

Os três Conselhos têm sido responsáveis pela melhora nas relações entre os dois elos da cadeia produtiva, pois a transparência da metodologia, com a imparcialidade das universidades nesse processo, trouxe confiabilidade ao sistema, além de um crescimento na participação dos setores envolvidos.

8 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Conceleite foi uma ferramenta elaborada pelos laticínios do Paraná para resolver um problema que a realidade impôs após a desregulamentação do setor lácteo: o descontentamento

dos produtores em relação aos preços pagos pelo leite produzido.

Essa realidade, que é nacional, traz problemas para o setor produtivo, pois a remuneração recebida nem sempre cobre os custos de produção, acarretando prejuízos que muitas vezes levam ao abandono da atividade, pois a falta de clareza na formação dos preços pagos ao produtor leva à crença de esse elo da cadeia é o mais prejudicado.

A ideia, para a criação do Conceleite-PR, era juntar os produtores e indústrias e encontrar uma solução justa que pudesse beneficiar esses dois elos da cadeia e por consequência os outros.

A expansão desse modelo para outros estados mostrou que os resultados foram positivos. Com isso se criou uma conscientização do setor industrial sobre a necessidade em buscar alianças com os produtores, apontando um caminho mais eficiente para toda a cadeia produtiva, diferente da postura anterior quando os laticínios é que fixavam os preços pagos aos produtores, com critérios vagos, muitas vezes, prejudicando-os frente à dinâmica do mercado.

O elo que ainda repercute negativamente na cadeia são os supermercados, que adotam uma política com estratégias comerciais que incluem pesadas exigências aos fornecedores, para que esses possam ter seus produtos dispostos nas prateleiras, podendo, com isso, afetar os preços dos elos anteriores da cadeia, apontando um comportamento oportunista. No entanto, os Conselhos conseguem minimizar essa estratégia com a divulgação dos preços de venda do leite e derivados para as universidades calcularem os preços de referência, facilitando a compreensão dos produtores sobre a formação de preços para seu produto.

A tradição de organização desses produtores provavelmente foi um facilitador para o avanço desse projeto, pois as experiências em outros setores, como avicultura e suinocultura, são modelos de sucesso que colocaram Estados como Santa Catarina e Paraná como os principais produtores e exportadores desses dois segmentos.

A avaliação dos preços, desde 2008, demonstrou que não há diferença estatística entre os de referência (acima do padrão) e os índices (CEPEA) nos três estados analisados.

Isso indica eficiência da metodologia para cálculo dos valores dos Conseleites, além de apontar que as indústrias estão efetivamente pagando aos produtores aquilo considerado justo pelos conselhos.

A mesma conclusão advém da comparação entre os valores de referência e os dos preços da FNP Consultoria, exceto no Estado de Santa Catarina onde diferiram estatisticamente. A metodologia de cálculo do FNP poderia explicar esse fato, porém, ela não se encontra disponível para uma comparação de forma a confirmar ou descartar tal hipótese.

A não elaboração de estudos e análises técnicas previstas no Estatuto também prejudica a compreensão do que ocorreu com os preços reais, praticados no mercado que têm estado acima dos preços de referência divulgados, sendo várias as explicações que podem justificar esse fato.

O Conseleite tem atuado, ainda, no sentido de elaborar propostas para o setor como um todo, tornando-se um fórum maior para discutir e encaminhar soluções como proposições para políticas públicas. A vitalidade da ideia serviu como estímulo para a implantação desse modelo em outros estados.

O grande mérito do projeto foi a valorização dos produtores, que passaram a ter uma melhor remuneração pelo leite e estabilizar sua posição na cadeia de produção, pois antes não tinham parâmetros para avaliar se recebiam um preço justo pelo leite produzido.

Foi possível ainda ter um ganho nas relações da cadeia produtiva, pois esse modelo conseguiu harmonizá-las entre produtores e indústria e permitir um equilíbrio no SAG do leite, possibilitando ganhos expressivos para esses estados que tiveram um crescimento na sua produção, destacando-se cada vez mais, no cenário

nacional, entre os maiores produtores de leite do país. Ou seja, a importância da divulgação de preços pela indústria do leite e seus derivados tem se mostrado um fator fortalecedor para o desenvolvimento dos SAGs dos três estados, pois a percepção de ganho de competitividade, com o crescimento de sua produção e melhora dos três estados no posicionamento do *ranking* nacional de produção de leite, aponta que os Conselhos têm sido eficientes na condução da política de preços, satisfazendo os dois elos envolvidos.

A transparência do processo possibilitou que fatores como a concentração e a tecnificação fossem resolvidos através da divulgação do preço de referência padrão e os acima e abaixo do padrão que se pautam pela qualidade e volume. As diferenças de qualidade têm sido resolvidas com ágios e deságios de preço, tendo em conta também o volume.

A elaboração de preços a partir da composição de um *mix* de comercialização traz uma referência mais real que aproxima o preço final da realidade do mercado do leite e os produtos derivados.

O Conselho vem funcionando como um regulador do mercado, corrigindo falhas e acabando com o oportunismo da indústria. Possibilitou a resolução dos problemas de coordenação da cadeia de produção, visto que após a desregulamentação do setor, quando a coordenação era do Estado, ela não era exercida por nenhum elo da cadeia produtiva do leite, possibilitando desconfianças e diferentes interpretações dos processos do mercado. Permitiu, ainda, a diminuição de conflitos e a redução de incertezas advindas da relação entre o setor primário e secundário, que ocorria pela falta de transparência e levava a desconfianças que impediam um bom relacionamento entre os dois setores.

LITERATURA CITADA

ANUÁRIO DA PECUÁRIA BRASILEIRA - ANUALPEC. **Informa Economics/FNP**: preços do leite C. [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por <rpithan@iea.sp.gov.br> em 28 maio 2012.

CANZIANI, J. R.; GUIMARÃES, V. D. A. **Manual do Conseleite - Paraná**. Curitiba: Senar, 2003.

CARVALHO, M. P.; ORTOLANI, M. B. T. Indústria de lácteos reclama das margens reduzidas nos últimos meses. **Milkpoint**, Piracicaba, 17 abr. 2012. Disponível em: <<http://www.milkpoint.com.br/cadeia-do-leite/panorama/industria->

de-lacteos-reclama-das-margens-reduzidas-nos-ultimos-meses-78753n.aspx>. Acesso em: 19 abr. 2012.

CONSELHO PARITÁRIO PRODUTORES/INDÚSTRIAS DE LEITE DO ESTADO DO PARANÁ - CONSELEITE-PR. **Bases para consolidação e diversificação de segmento agroindustrial do leite no Paraná.** Castro, 2004. Disponível em: <<http://www.leite.pr.gov.br/arquivos/File/3sem/conseleite.pdf>>. Acesso em: 14 mar. 2012.

_____. **Kit palestra Conceleite-PR.** Curitiba, 2003. Disponível em: <<http://www.sistemafaep.org.br/Faep/conseleite/>>. Acesso em: 07 mar. 2012.

CONSELHO PARITÁRIO PRODUTORES/INDÚSTRIAS DE LEITE DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL - CONSELEITE-RS. **História.** Porto Alegre, 2012. Disponível em: <<http://www.conseleite.com.br/?p=historia>>. Acesso em: 27 fev. 2012.

FARINA, E. M. M. Q. **Reflexões sobre desregulamentação e sistemas agroindustriais:** a experiência brasileira. 1996. 144 p. Tese (Livre docência em Economia) - Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo, 1996.

_____.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. S. **Competitividade:** mercado, estado e organizações. São Paulo: Editora Singular, 1997. 286 p.

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

JANK, M. S.; GALAN, V. B. Competitividade do complexo industrial do leite. São Paulo: USP/PENSA, 1998. 95 p. (mimeo).

MEIRELES, A. J. **A desrazão laticinista:** a indústria de laticínios no último quartel do século XX. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1996. 268 p.

MILKPOINT. **José Roberto Canziani, da UFPR, fala sobre o Conceleite.** Piracicaba, 24 jan. 2003. Disponível em: <<http://www.milkpoint.com.br/cadeia-do-leite/entrevistas/jose-roberto-canziani-da-ufpr-fala-sobre-o-conseleite-8433n.aspx>>. Acesso em: 05 mar. 2012.

_____. **Conceleite - PR:** nova metodologia passará a vigorar a partir de junho de 2012. Piracicaba, 2012. Disponível em: <<http://www.milkpoint.com.br/cadeia-do-leite/giro-lacteo/conseleite-pr-nova-metodologia-passara-a-vigorar-a-partir-de-junho-de-2012-78952n.aspx>>. Acesso em: 10 mai 2012.

O PRESENTE RURAL. **Leite proporciona ganhos ao produtor rural.** Marechal Cândido Rondon, 2011. Disponível em: <<http://opresenterural.com.br/noticias.php?n=3494>>. Acesso em: 14 mar. 2012.

SAS INSTITUTE (CARY NC). **SAS user's guide:** Statistics Analyses System, realease 6.12, 1996.

SILVA, R. O. P.; LISERRE, A. M. Intervenção do Estado nos preços do leite e suas consequências na produção. **Análises e Indicadores do Agronegócio**, São Paulo, v. 4, n. 9, set. 2009. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=11726>>. Acesso em: 01 mar. 2012.

EFICIÊNCIA DO CONSELEITE NOS ESTADOS BRASILEIROS DO SUL

RESUMO: A regulamentação do setor lácteo impediu o desenvolvimento da produção de leite até os anos 1990, após esse período os produtores passaram a ter que enfrentar o mercado se tornando o elo mais fraco da cadeia produtiva e recebendo preços que muitas vezes não cobriam seus custos de produção. No Estado do Paraná, produtores e indústrias se uniram e formaram o Conceleite com o objetivo de conseguir formas alternativas de estabelecimento de preços para o leite do produtor paranaense e com isso diminuir os conflitos entre indústria e produção. O objetivo deste trabalho é estudar os Conselhos nos estados do Sul do país, visto que eles têm se destacado quanto ao crescimento da produção nos últimos anos e são estados com tradição organizacional. Tem a intenção, ainda, de analisar sua performance frente ao mercado, avaliando o comportamento dos preços com o intuito de ter uma visão dos benefícios de sua criação. Foram estudados os estatutos de cada Conselho e levantados os preços de referência e entrevistados os diretores dos três Conselhos. A experiência inovadora e bem-sucedida paranaense levou à criação de outros Conceleites. As consequências foram a valorização dos produtores e a harmonização das relações entre os dois elos da cadeia.

Palavras-chave: leite, preços, Conceleite, produtor de leite, indústria de laticínios.

CONSELEITE'S EFFICIENCY IN BRAZIL'S SOUTHERN STATES

ABSTRACT: After the dairy industry regulation period, which prevented the development of milk production until the 1990s, producers were forced to compete on the market, becoming the weakest link in the chain and obtaining prices often inferior to their production costs. In Paraná State, producers and industry came together and formed the Conceleite (Milk Council) in order to find alternative ways of setting prices for milk production in Paraná, thereby reducing conflicts between industry and production. This experience led to the creation of other innovative Conceleites. Our objective is to study the Councils in the southern states of Brazil, insofar as they have stood out in the production growth in recent years and have organizational tradition. We also aim to analyze their market performance, assessing price behaviors before and after the creation of the Councils in order to understand the benefits they promoted. We studied the statutes of each Council, raised the reference prices and interviewed the directors of the three Councils. Paraná's innovative and successful experience led to the creation of other Conceleites. As a result, producers became appreciated, and the relations between the two links of the milk chain became harmonious.

Key-words: milk, prices, Conceleite, milk producer, dairy industry.

Recebido em 20/04/2012. Liberado para publicação em 09/08/2012.