

A “babá” dos brasileiros

uma multinacional no setor leiteiro

Antoinette Fredericq

SciELO Books / SciELO Livros / SciELO Libros

CORADINI, OL., and FREDERICQ, A. *Agricultura, cooperativas e multinacionais* [online]. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2009. pp. 88-109. A “babá” dos brasileiros: uma multinacional no setor leiteiro. ISBN: 978-85-7982-009-0. Available from SciELO Books <<http://books.scielo.org>>.



All the contents of this chapter, except where otherwise noted, is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial-ShareAlike 3.0 Unported.

Todo o conteúdo deste capítulo, exceto quando houver ressalva, é publicado sob a licença Creative Commons Atribuição - Uso Não Comercial - Partilha nos Mesmos Termos 3.0 Não adaptada.

Todo el contenido de este capítulo, excepto donde se indique lo contrario, está bajo licencia de la licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.

A “Babá” dos Brasileiros: uma multinacional no setor leiteiro*

Antoinette Fredericq

— Para Bernardo, Alaíde e Aninha, que me ajudaram para que este texto existisse.

— Para Felipe e os companheiros da Baronesa, que me ajudaram a sair da minha fase acadêmica.

— Para Trouc, pedaço da minha vida, que me ajudou, apesar de tudo, a chegar onde cheguei.

Ouro Preto, novembro de 1981.

* Esta pesquisa foi desenvolvida durante os anos de 1978 a 1980, com a ajuda financeira da Fundação Ford.

Introdução

Subordinação da agricultura ao capital industrial e financeiro

A produção agropecuária, hoje em dia, não é mais um setor isolado das demais atividades socioeconômicas. Depende, constantemente, do poder de decisão de entidades que lhe são estranhas: o agricultor precisa receber um financiamento bancário para comprar seus insumos e ampliar suas instalações. É procurado pelas firmas difusoras das tecnologias mais sofisticadas em matéria de equipamentos. E acaba vendendo sua colheita a baixo preço, sob as pressões constantes de comerciantes e industriais garantidos por uma forte posição oligopsônica. A agricultura se encontra em contato constante com o capital agroindustrial e financeiro, e esse contato não é de igualdade: a agricultura está subordinada a esses setores por mecanismos complexos e variados, que podem ser alterados em função de acontecimentos conjunturais.

No caso da maioria dos produtos agrícolas, existe um mecanismo central, pelo qual se reproduz a subordinação do produtor ao capital citado acima. Esse mecanismo é provocado pelo desajuste entre preços agrícolas e industriais. O preço dos alimentos é mantido artificialmente baixo, através de um controle governamental constante, para permitir a compressão do salário do operariado urbano: colabora, dessa maneira, com o processo de acumulação industrial. O preço dos produtos industriais acabados, ao contrário, não é controlado de maneira tão rígida, graças ao maior poder de barganha desse setor que se transformou, desde a década de 1950, no eixo de acumulação da economia brasileira. Com isto, o produtor rural acaba tendo de pagar um preço cada vez mais elevado pelos insumos e equipamentos de que precisa. Proporcionalmente, o preço que recebe por sua produção agrícola segue uma tendência nitidamente decrescente.

O resultado desse processo é o endividamento crônico de muitos produtores rurais e a necessidade de intervenção do Estado para conservar

certo equilíbrio (crédito rural, garantia de preços mínimos e até intervenções na produção).¹

Da mesma forma, muitas empresas transformadoras de produtos agrícolas lucram com esse fenômeno: compram suas matérias-primas a um baixo preço, garantido pelo Ministério da Agricultura, e colocam seus produtos acabados no mercado a um preço bem menos controlado. A isso se soma, ainda, o poder econômico das maiores empresas transformadoras: nesse setor, bastante concentrado, elas possuem, frequentemente, uma posição de monopólio ou monopólio total.

A produção agropecuária não é, portanto, um setor autárquico dentro da sociedade. A agroindústria começou a comandar o processo de produção agrícola e as relações sociais na agricultura passaram a se reorganizar em função de sua integração no complexo agroindustrial. A agroindústria não só possibilitou uma melhoria na produtividade agrícola, um acréscimo na produção e um conseqüente aumento do potencial de extração do sobretrabalho no campo, mas desenvolveu, também, novas formas de extração desse sobretrabalho: uma vez que os produtores, anteriormente “independentes”,² passaram a depender da agroindústria para a compra de seus insumos e para a venda de seus produtos acabados, tornaram-se subordinados a esse capital, de maneira indireta. A intensidade dessa subordinação e a forma por ela assumida dependem de vários fatores (tipo de produto, desenvolvimento das forças produtivas, intervenção do Estado etc.).

A agroindustrialização da agricultura brasileira é um processo inevitável e irreversível. O que deve ser criticado, no entanto, é a planificação do desenvolvimento agrícola do país sem um profundo controle do complexo agroindustrial que comanda a maior parte da produção rural. Não se pode esquecer a situação de crise em que se encontram os pequenos agricultores, para quem o “produzir mais”, incentivado pelo Estado, muitas vezes somente é possível através de um endividamento maior, comprando insumos sofisticados que não lhes permitirão um aumento de sua renda. Não se podem ignorar os interesses ligados a esse “produzir mais”, interesses orientados particularmente por

¹ Ver Guimarães, 1979.

² Ou dependentes, unicamente, do capital comercial tradicional.

algumas poderosas empresas oligopólicas, quase todas de capital transnacional.

No Brasil, podem ser citados como exemplo, do lado dos insumos, Ford, Massey-Ferguson, Valmet, Fiat, Mitsui, Bunge y Borne, Central Soja, Ralston Purina, Anderson-Clayton, Cargill, Bayer, Ciba-Geigy e o grupo Rockefeller; do lado do processamento industrial, Unilever, Nestlé, SwiftArmour, CPC International, Standard Brands, Del Monte, Coca-Cola, Carnation, General Foods, Borden, BsN-Gervais Danone, Ajinomoto, Kellogg etc., todas integrantes da lista das 50 maiores empresas agroalimentares a nível mundial.³

Foram essas empresas que passaram a participar de uma série de operações ligadas à produção agrícola brasileira, desde a escolha do tipo de tecnologia que colocam no mercado, até as decisões a respeito de como e quanto vai ser plantado, e de como e quanto da produção agrícola vai ser processado.

Retomando as palavras de Alberto Passos Guimarães, chegamos, aqui, a “aspectos estratégicos, que envolvem a submissão da agricultura, em todas ou na maior parte das questões de sua economia interna, às decisões das empresas multinacionais com suas subsidiárias colocadas a montante ou a jusante do complexo agroindustrial brasileiro...”

Essas decisões não dizem respeito apenas a questões de natureza econômica, como, por exemplo, a captação, para as multinacionais, de grande parte da renda gerada na atividade agrícola, ao atuarem sobre mecanismos de preços para aumentar seus lucros industriais, em detrimento dos lucros da agricultura. Elas envolvem, além daqueles, questões ainda mais importantes, de natureza não-econômica, como, por exemplo, a das opções tecnológicas e a da preferência por determinados cultivos em prejuízo de outros, terreno em que os interesses das multinacionais contradizem frontalmente os interesses brasileiros” (Guimarães, 1979, p. 142).

³ Essa lista se encontra em Rastoin, [s/d].

O capital estrangeiro na agricultura brasileira

Já bem antes do processo de transnacionalização das grandes empresas, o capital estrangeiro estava implantado na agricultura brasileira: um levantamento das empresas estrangeiras existentes no país, entre 1860 e 1913, conseguiu identificar 42 empresas ligadas ao setor agropecuário, num total de 534.⁴ Essas empresas se dedicavam, quase que exclusivamente, à comercialização da produção agrícola para exportação (borracha, açúcar, café).

Durante as décadas que se seguiram, mas principalmente a partir dos anos 1950, o capital estrangeiro foi-se expandindo e se diversificando em vários setores agrícolas. Desligou-se cada vez mais das atividades primárias, para concentrar-se a montante e a jusante da produção: em 1974, somente cinco das 109 maiores empresas estrangeiras estreitamente ligadas à agricultura exerciam, ainda, atividades primárias.

A partir de 1967, a penetração dessas empresas estrangeiras na agricultura chegou a alcançar um ritmo mais acelerado do que nos demais setores da economia. A totalidade dos investimentos e reinvestimentos das transnacionais “agrícolas” analisadas Por Plínio Sampaio (1977), por exemplo, superaram, em 1973-74, a soma dos 11 anos anteriores. Quanto à proporção de reinvestimentos no estoque de capital, foi de 68,9%, contra 34,8% para as empresas estrangeiras ativas no resto da economia. Esses reinvestimentos são mais frequentes no ramo da industrialização de matérias-primas agrícolas.

Os dados citados acima indicam a existência de uma alta lucratividade das empresas ligadas à agricultura, e, mais especificamente, da indústria de transformação de matérias-primas. Podem, no entanto, ser relacionados também com as possibilidades de expansão desse mercado e com a política de incentivos fiscais na área.

A intervenção estatal foi essencial para a definição do lugar das empresas estrangeiras na agricultura. A reorganização do padrão de acumulação em torno do grande capital monopolístico, os incentivos à implantação do capital transnacional no país, a modernização da

⁴ Castro, 1976; citado em Sampaio, 1977, p.49.

agricultura, visando a integrá-la ao complexo agroindustrial, as medidas protecionistas frente aos mercados agrícolas internacionais, os incentivos à compra de terras nas áreas de fronteiras: todos esses fatores delimitaram o campo de trabalho das corporações transnacionais no Brasil. A combinação dessas vantagens — proporcionadas pelo modelo econômico vigente — com outras vantagens “naturais” (grandes extensões de terras agrícolas, mercado potencial considerável) tornou o Brasil um dos maiores focos mundiais de atração para o capital transnacional ligado à agricultura.

Qual é a extensão atual tomada por esse fenômeno? Segundo cálculo de Plínio Sampaio, 20 a 30% do capital estrangeiro investido no país localizar-se-iam na produção agrícola propriamente dita, à sua jusante ou à sua montante. Essa participação, vista em termos de número de empresas, é a seguinte: das 400 maiores, 109 empresas, ou seja, 28%, realizam atividades ligadas à agricultura.⁵

Formas de integração

Quais são as formas concretas que adotou o capital industrial, e mais particularmente o capital industrial transnacional, em sua integração à agricultura? Na escolha entre duas opções básicas, a integração vertical (com a produção direta da matéria-prima) ou a quase-integração (em que a produção agrícola a ser processada é comprada de produtores em estabelecimentos próprios), o segundo caso é o mais comum; mas a opção por um ou outro sistema de produção dependerá de muitos fatores, como o tipo de cultura escolhido, possíveis imposições estatais etc.

A integração vertical permite um maior controle da regularidade nos prazos de entrega, da quantidade, qualidade e homogeneidade dos produtos, e pode até diminuir os custos de produção. Foi o esquema predileto da economia colonial, com plantações e enclaves integrados diretamente no processamento e na comercialização a nível mundial. No Brasil, temos, por

⁵ A grande maioria dessas empresas “agrícolas” é proveniente dos EUA, com uma preferência mareada pelos ramos de alimentação, exploração de madeira e papel. Depois das norte-americanas, as empresas mais numerosas são as japonesas, que se dedicam principalmente à comercialização de produtos agrícolas, seguidas pelo capital inglês, alemão e suíço.

exemplo, os tradicionais engenhos do Nordeste, ligados ao mercado mundial do açúcar.

Agroindústrias modernas também recorreram à integração vertical para possibilitar um grau mais elevado de acumulação de capital: no setor avícola, por exemplo, o atual desenvolvimento das forças produtivas fez com que os ganhos de escala permitissem alcançar uma rentabilidade econômica maior. Em outros casos, os incentivos públicos é que determinaram a escolha desse tipo de produção. Tais incentivos foram importantes para a implantação de muitos projetos de pecuária, de reflorestamento etc., em regiões beneficiadas por incentivos fiscais.

O recurso à quase-integração, de outro lado, pode também ser induzido pelo Estado, ou então depender de contratos diretos entre produtores e agroindústria.

No primeiro caso, o Estado assume, da maneira mais direta possível, a organização das relações entre agricultores e indústria, chegando a controlar cada passo da produção em função de sua posterior transformação industrial. É o caso, por exemplo, da Codevasf, no vale do São Francisco (ver Sorj, 1980).

No caso da quase-integração mediante agricultura de contrato, de outro lado, a agroindústria assegura aos produtores — por contrato — o fornecimento dos insumos necessários e a posterior compra de toda a sua produção. Um exemplo típico a ser citado aqui é o da produção de fumo no Rio Grande do Sul: “No caso do fumo, as empresas [processadoras] fornecem todos os insumos necessários, controlam as sementes, fazendo pesquisa das variedades que lhes interessam, dão assistência técnica sistemática, garantem crédito, enfim, dão todas as condições de produção ao camponês, menos terra e mão-de-obra. No final da safra o camponês é obrigado a entregar para a empresa toda a sua produção aos preços fixados pela indústria” (Bueno, in Movimento, nº 212).

O produtor, ainda formalmente proprietário de sua terra, perde, de fato, toda a sua autonomia decisória e transforma-se num simples elo da corrente agroindustrial dirigida pela empresa de transformação.

Para muitos tipos de produtos, as relações entre produtor e empresa transformadora são menos definidas e a dependência recíproca menos

acentuada: em certos casos, a indústria transformadora não fornece insumos, em outros, não existe contrato formal obrigando o produtor a lhe entregar toda a sua colheita, ou os preços não são fixados pela indústria, e sim pelo Estado etc.

Apesar de uma “independência” maior do produtor, existe um predomínio evidente da grande empresa industrial. Esta consegue apropriar-se de uma parte importante do sobreproduto gerado na produção agrícola, submetendo os produtores a seus interesses econômicos.

É o que veremos no caso escolhido aqui como objeto de estudo: o setor leiteiro. Trata-se de um assunto particularmente importante, por ser um setor essencial à alimentação popular, caracterizado, nestes últimos anos, por crises alternadas de superprodução e de escassez do produto. Tanto o setor de insumos leiteiros quanto o de laticínios estão passando por um rápido processo de concentração e são dominados por alguns oligopólios transnacionais. Os produtores, por sua vez, estão cada vez mais integrados numa economia mercantil.

Graças à importância de suas cooperativas, o setor leiteiro se tornou, também, um lugar privilegiado para o estudo das relações entre produtores, indústria de transformação e Estado.

Concentração e origem do capital no “ciclo do leite”

No caso da produção leiteira brasileira, como se apresenta a relação entre capital nacional e estrangeiro?

Podemos analisar o processo de produção leiteira como uma sucessão de momentos produtivos de vários subsetores, integrados entre si. Começa pela produção dos insumos e dos equipamentos necessários à exploração leiteira (rações para o gado, máquinas para ordenha etc.). Esse subsetor se comunica com um segundo, o da produção leiteira propriamente dita, que, por sua vez, manda seu produto final, o leite cru, para a indústria de processamento (pasteurização do leite e produção de derivados). Depois, os produtos acabados serão mandados para o setor de comercialização e, enfim, serão dirigidos para o mercado consumidor: é a essa sucessão de operações que se chama, aqui, “ciclo do leite”.

O elo principal da corrente descrita é, sem dúvida, o produtor rural: ele é o responsável pela produção leiteira propriamente dita e, sem ele, os produtos lácteos nunca poderiam chegar até à mesa do consumidor.

Qual é, então, a situação desse produtor?

Produção leiteira

Informações a nível nacional podem ser encontradas no Censo Agropecuário de 1970. Segundo essa fonte, 70% dos produtores de leite ocupam áreas de menos de 50ha e se responsabilizam por 35,5% da produção. Escolhendo outro limite, o dos estabelecimentos de até 100ha, vemos que estes representam 82% do total. Tais dados evidenciam, portanto, uma produção atomizada quanto ao número de produtores, localizada principalmente em propriedades de menos de 50ha. A maior parte da produção, contudo, provém de estabelecimentos maiores.

Essas informações globais, no entanto, devem ser relativizadas e colocadas em contextos regionais bem diferentes. Estudos específicos sobre a tradicional região leiteira de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro demonstraram que sua produção depende, principalmente, de pequenas e médias unidades familiares.⁶ Em Minas Gerais, por exemplo, a fragmentação da produção é retratada pelos recebimentos da cooperativa leiteira central do Estado (CCPR): 54% de seus cooperados lhe entregam uma produção que varia entre 1 e 25 litros diários.

Dados da CBCL Confederação Brasileira de Cooperativas de Laticínios (órgão político de representação cooperativista que agrupa, atualmente, as cooperativas centrais de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Paraná) — permitem-nos dar mais um passo adiante na caracterização das unidades produtivas. Comparando a média diária de litros entregues por associado às suas cooperativas afiliadas, durante os últimos anos, vemos que está em redução constante, enquanto a produção total vem aumentando: parece que o leite entregue à Confederação Brasileira de Cooperativas é produzido de maneira cada vez mais

⁶ Ver Moricochi, 1973, e Assistência Nestlé aos Produtores de Leite/ANPL, 1968 e 1973.

fragmentada, em estabelecimentos cada vez menos especializados nessa atividade.⁷

Na maior parte dos estabelecimentos citados pelo Censo de 1970, a produção leiteira representa uma atividade secundária, quando comparada, em termos de renda, à agricultura propriamente dita. É desenvolvida de maneira tradicional, ultrapassando raras vezes uma produtividade baixa (a média nacional é de 2,2 litros de leite por vaca). São poucos os produtores que conseguiram modernizar sua produção, para melhorá-la de maneira profunda. Os únicos que realmente se capitalizaram, em grande escala, durante os últimos anos, são uma minoria de grandes produtores, que apresentam garantias suficientes para se beneficiar do sistema oficial de crédito.

A situação de algumas regiões que não possuem tradição leiteira (novas áreas de Minas Gerais, Bahia e Goiás) é radicalmente diferente: tem-se notado ali um grande dinamismo na produção de leite, causado pelo deslocamento, para essas áreas, de importantes empresas de laticínios. De fato, parece ser mais lucrativo para elas implantar fábricas nessas novas regiões do que lutar contra os fatores estruturais (citados a seguir) que impeçam a expansão do setor leiteiro tradicional.

Tendo escolhido regiões com numeroso rebanho de corte, essas empresas deram oportunidade aos produtores para comercializar um importante subproduto de sua atividade. Contrariamente à situação observada nas bacias leiteiras tradicionais, os fornecedores, aqui, são, sobretudo, grandes produtores rurais que possuem propriedades e rebanhos bem maiores. O crescimento da produção leiteira nessas regiões novas compensou a queda constatada nas áreas tradicionais.

O produtor no “price-cost squeeze”

Vimos que, em decorrência da subordinação da agricultura às necessidades da acumulação industrial, foi possível tabelar os alimentos de primeira necessidade, para tentar controlar o custo de reprodução da força de trabalho industrial urbana. Dessa maneira, o preço do leite é mantido

⁷ É claro que a utilização da média como unidade de análise coloca, aqui, o problema da diferenciação dos produtores e pode não captar a complexidade do processo em curso.

artificialmente baixo e não consegue acompanhar o ritmo dos custos de produção, que sobem com muito mais rapidez. Isso pode ser ilustrado com uma análise comparativa da evolução dos preços do leite, dos insumos necessários à sua produção e da terra para pastos, na última década.

O *preço oficial pago aos produtores de leite* apresentou índices decrescentes até o ano de 1973, época em que foi reajustado e aumentado regularmente pelo Governo Federal. O crescimento total do preço real pago ao produtor, de janeiro de 1974 a julho de 1978, por exemplo, foi de 11,5% (dados da Sunag).

Como se relaciona esse aumento com o *preço dos insumos*? Algumas informações foram conseguidas a esse respeito, em dados do Instituto de Economia Agrícola do Estado de São Paulo. Segundo esse Instituto, o aumento anual médio do preço real dos insumos leiteiros no Estado, entre 1973 e 1976, foi de 88,5% para adubos e defensivos, 53% para vacinas e medicamentos, 46% para utensílios e combustíveis, 31% para mão-de-obra, 30% para sementes e mudas e 19% para a alimentação do gado.

De outro lado, em face da valorização constante do *preço das terras agrícolas no Brasil*, a compra ou o aluguel de pasto também implica um gasto cada vez maior para os pecuaristas. Em São Paulo, por exemplo, único Estado a respeito do qual se conseguiu esse tipo de dados, vemos que, para comprar um hectare de terra para pastagens, em 1971, um pecuarista leiteiro precisava ter o valor correspondente a 2,23t de leite. Para comprar a mesma quantidade de terra em 1972, 1973 e 1974, ele precisou, respectivamente, do valor correspondente a 2,58, 1,90 e 4,40t de leite *in natura*.⁸

Esse aumento do preço dos insumos e da terra agrícola, muito superior aos acréscimos concedidos para o leite, constituiu importante fator de desestímulo para os produtores das regiões leiteiras tradicionais. A pecuária extensiva, que precisa de grandes áreas de pastos, torna-se cada vez menos rentável, especialmente quando não é acompanhada por um crescimento da produtividade conciliável com os aumentos nos custos.

⁸ Para o ano de 1973, essa quantidade é menor, por causa, provavelmente, dos vários subsídios introduzidos nesse ano para estimular os produtores leiteiros.

Nessas bacias leiteiras tradicionais, então, a produção de leite foi relegada essencialmente a pequenas explorações familiares, que apoiam a comercialização do leite na produção de artigos de subsistência. A remuneração desses produtores não inclui renda fundiária, nem remuneração por seu capital: somente lhes permite a reprodução simples do processo de produção, e leva, muitas vezes, à descapitalização das unidades produtivas.

Os únicos que conseguem trabalhar com certa rentabilidade são os grandes produtores, que aproveitam a maior escala de sua produção e o crescimento natural do rebanho. Mesmo assim, muitos procuraram novas possibilidades de produção. Começaram a produzir leite B, um leite de qualidade superior, com maior teor de gordura, e cuja produção exige importantes investimentos e tecnologia mais avançada. Em oposição ao leite C (o leite comum), seu preço não é estabelecido oficialmente, o que permite uma significativa diferença de renda.

O processo de descapitalização das pequenas unidades produtivas das regiões leiteiras tradicionais, mencionado acima, entra em contradição com o objetivo de capitalização do campo brasileiro, desenvolvido pelo capital agroindustrial, e com os incentivos estatais que visam à regulamentação e ao aumento da produção. Resultam, dessas várias tendências, a sobrevivência cada vez mais precária das pequenas explorações tradicionais e o favorecimento das unidades médias e grandes, pela atuação do Estado e do capital agroindustrial.

O setor de insumos

O setor de insumos e equipamentos ligados à produção de leite não é homogêneo: o mercado de cada um de seus produtos apresenta características próprias. É possível, porém, destacar alguns aspectos gerais referentes à concentração do capital e à participação nacional e estrangeira no setor.⁹

Em todos os ramos, a dependência externa é muito importante. Para certos produtos, ela predomina sob a forma de importações: é o caso dos

⁹ Os dados de mercado citados provêm, principalmente, de entrevistas com empresários e funcionários de organismos públicos ligados à agricultura.

fertilizantes, responsáveis, até hoje, por grande parte do déficit do balanço de pagamentos brasileiro. É o caso, também, das práticas de inseminação artificial e de semeadura de pastagens, técnicas de uso recente no Brasil, que somente puderam ser introduzidas através da importação maciça de sementes e sêmen.

A dependência externa existe, ainda, na implantação direta de indústrias estrangeiras para a produção dos insumos. Em quase todos os subsetores, o mercado é liderado por empresas de capital transnacional.¹⁰ Na produção de rações, por exemplo, encontramos a Ralston Purina, a Cargill, a Central Soja, a Dreyfus e a Continental Grains. O mercado de produtos veterinários é liderado pela Bayer, a Pfizer, a Rhodia-Mérieux, a Ciba-Geigy, a Squibb e a Liquegás italiana, seguidos por muitos outros laboratórios farmacêuticos estrangeiros. Na área de sementes para pastagens, temos a International Basic Economy Corporation, a Dekalb e a Continental Grains. Quanto à produção de ordenhadeiras mecânicas, encontramos a Alfa-Lavai sueca e a Westphalia alemã.

Ao lado dessas empresas de capital transnacional, existem algumas indústrias nacionais de porte médio ou grande, que conseguem conviver ou, até mesmo, expandir-se nesse setor claramente dominado pelos interesses estrangeiros. O capital nacional conseguiu desenvolver-se principalmente nas áreas em que a concorrência exige capital menos concentrado e tecnologia menos sofisticada. Nesses setores, os vários tipos de capital chegaram a um funcionamento integrado, dividindo o mercado ou mesmo associando-se entre si.

O que distingue as corporações transnacionais de suas irmãs brasileiras é sua maior capacidade de diversificação e sua conseqüente implantação em mercados variados, além de uma clara superioridade financeira. São favorecidas, também, quando se torna necessária a aquisição de recursos ou de matérias-primas do exterior.

Quanto ao capital estatal, também entrou na produção direta de insumos agrícolas, principalmente no setor de fertilizantes, onde se tornou premente a necessidade de aumentar a produção através de grande

¹⁰ Para um detalhamento maior da estrutura dos subsetores que se seguem, ver Fredericq, 1980, pp.24-29.

concentração de capital. Nesse setor, também, chegou-se a vários tipos de associações entre capital estrangeiro, nacional e estatal.

Para quase todos os insumos leiteiros, o mercado é extremamente concentrado: os mercados de rações, produtos veterinários, corretivos, fertilizantes, sementes e ordenhadeiras são liderados por poderosos oligopólios, o que assegura, a essas empresas, uma maior facilidade para impor suas condições de venda, preços etc.

Muitas dentre elas fazem propaganda direta junto aos pecuaristas e têm serviços de assistência técnica cujos funcionários visitam as fazendas, para facilitar as vendas. Induzem os produtores a escolherem o tipo de tecnologia que colocam no mercado e que, muitas vezes, pode não ser o mais indicado, nem o mais econômico. No caso da indústria veterinária, por exemplo, existe uma venda indiscriminada de certos remédios, especialmente antibióticos, feita por vendedores leigos que ganham por comissão, o que levou a uma difusão muitas vezes abusiva de tais remédios.

As empresas estrangeiras, sendo as mais dinâmicas e dispendo de maiores recursos financeiros, desempenham um papel importante na modernização e na capitalização dos estabelecimentos leiteiros. Muitos de seus serviços privados de assistência técnica chegam a orientar os pecuaristas quanto à organização de sua produção, à tecnologia a ser utilizada, aos investimentos futuros etc.

Em muitos casos, a indústria de insumos e equipamentos leiteiros teve sua expansão facilitada pelo Estado: este lhe assegurou sua colaboração, através de uma nova legislação tarifária, a instalação de serviços de assistência técnica oficial, a obrigatoriedade de vacinação do rebanho, a outorga de financiamentos orientados, a fixação do preço do leite para o produtor etc.¹¹

¹¹ A utilização de rações balanceadas foi muito incentivada pela implantação do sistema de “quota” ao produtor. Esse sistema foi introduzido para reduzir os desequilíbrios na produção de leite durante a época da seca, quando a entrega chega a ser reduzida em 60%. A quota corresponde à quantidade média de leite entregue durante a seca, e é só para essa quota que o produtor tem direito ao preço estabelecido oficialmente. Para a quantidade de leite que a ultrapassa, durante os meses de safra, ele receberá um preço mais baixo. Uma produção regular de leite somente pode ser alcançada através da administração de alimentação

A menção que aqui se faz acerca do poder oligopólico das indústrias de insumos e de suas elaboradas estratégias de venda pode levar a uma impressão errônea sobre seu grau de penetração entre os pecuaristas leiteiros. De fato, a difusão de seus produtos foi limitada pelo processo de descapitalização crescente constatado nas bacias leiteiras tradicionais. Faltam, ao pequeno produtor tradicional, que trabalha com níveis de produtividade baixíssimos e capitalização quase nula, os recursos necessários à aquisição de muitos equipamentos. As empresas citadas tiveram, pois, de dirigir sua estratégia prioritariamente para os produtores médios e grandes que dispõem dos recursos e das garantias necessárias à modernização.

Transformação industrial

Vimos que os pecuaristas leiteiros se tornam cada vez mais dependentes das indústrias de insumos. Por outro lado, eles vendem seu produto, o leite cru, a empresas que o submeterão a um processo de transformação industrial, antes de colocá-lo no mercado consumidor.

Quanto às indústrias de transformação de leite em seu conjunto, é preciso tratar separadamente da pasteurização para consumo in natura e da posterior transformação industrial (leite em pó, iogurtes etc.). Trata-se de dois ramos com características bem distintas.

Já se mencionou o fato de que o leite *in natura*, produto básico da dieta popular, tem seu preço submetido a um controle oficial. Isso é verdade para cada etapa da produção e da comercialização: são controlados tanto o preço pago ao produtor como o pago à empresa pasteurizadora e ao varejista. Cada um desses agentes tem seu lucro diminuído ao máximo, garantindo, assim, a chegada do leite ao mercado consumidor ao preço mais acessível possível.

Esse controle governamental, que impõe aos produtores preços mais baixos que o valor de seu produto, permite uma importante transferência de excedentes para a posterior industrialização.

adequada às vacas durante a seca. Com essa regulamentação, o Estado participou ativamente da divulgação do uso de rações.

As transformadoras captam, assim, o excedente gerado no setor agropecuário e fixam livremente o preço dos produtos que colocam no mercado. As pasteurizadoras, ao contrário, têm seu preço regulamentado e são obrigadas a transferir o excedente para a esfera do capital em geral. Essa tendência ainda se encontra reforçada pela posição de monopólio e, em muitos casos, de quase-monopólio das empresas transformadoras, fato que já seria suficiente para garantir-lhes taxas de lucro superiores às taxas médias.

A partir desses dois fenômenos, chega-se a situações como a da Chambourcy, subsidiária da Nestlé e especializada na produção de iogurtes e de sobremesas lácteas, que trabalhou, em 1976, com uma rentabilidade declarada de quase 60%.¹² Em um caso como este, aparece claramente a importância da pequena produção agrícola vinculada à agroindústria: a empresa não teria nenhum interesse em assumir, ela mesma, a produção leiteira, através de fazendas próprias, porque não poderia mais usufruir esse rebaixamento oficial do custo de sua principal matéria-prima.

Tendo feito essa divisão entre pasteurização do leite *in natura*, de um lado, e derivados, de outro, vemos que a essa primeira divisão corresponde outra: enquanto a pasteurização é feita unicamente por empresas de capital nacional privado e cooperativas, as empresas estrangeiras se encontram no segundo grupo. Elas se concentram nesse ramo mais dinâmico e lucrativo, seja diretamente na produção (por exemplo, Nestlé, Leite Glória), seja por contratos de fornecimento de *know-how* e assistência técnica a empresas nacionais de laticínios.¹³

¹² *Quem é quem na economia brasileira*, 1977. A rentabilidade é calculada como a razão do lucro disponível sobre o patrimônio líquido. O estudo de Pires e Bielchowsky, 1977, pp.29-31, com base no Censo de 1970, analisou os custos de produção de leite pasteurizado e de vários outros produtos leiteiros, e evidenciou que a diferença de preço é muito maior que a diferença de custos, implicando uma rentabilidade bem maior dos derivados.

¹³ Desde o início da década de 1970, com a aparição dos derivados sofisticados no mercado, as associações de empresas nacionais com estrangeiras se multiplicaram rapidamente. O exemplo foi dado pela associação da Laticínios Poços de Caldas com a Gervais-Danone francesa, seguida pela Mococa, que se associou à empresa italiana Parmalat, pela Polenghi, com o grupo francês Bongrain-Gérard etc. As cooperativas não ficaram para trás: a Cooperativa Central de Produtores de Leite (CCPL), por exemplo, lançou o “Yoplait”, iogurte da Société de Diffusion de Marque.

Na estrutura de mercado dos vários derivados, aparecem, nitidamente, a concentra  o e o domínio das empresas transnacionais no setor.¹⁴

Do mercado de leite em p  , por exemplo, 75% pertencem à Nestlé. Até os anos 1950, essa empresa tinha um controle quase absoluto do mercado. Em meados dos anos 1970, compartilhava os 25% restantes com a Leite Glória (subsidiária da Standard Brands, norte-americana), a Vigor (nacional), a Gervais-Danone (francesa) e outras. Quanto ao mercado específico do leite infantil modificado, o controle da Nestlé era de quase 100%.

A Nestlé dominava, também, o mercado de leite condensado e o de creme de leite esterilizado. Tradicionalmente, era a única produtora. Desde 1977, no entanto, uma empresa nacional, a Mococa, conseguiu uma participa  o de 5 a 10% no mercado desses dois produtos. Para isso, no entanto, teve de lança-los “idênticos em qualidade, preço e até mesmo apresenta  o de embalagem” aos de sua concorrente.¹⁵

O mercado de iogurte e de sobremesas lácteas    liderado pelos produtos Danone. Como esta foi a primeira empresa do país a colocar tais produtos no mercado, a partir de 1970, conseguiu facilmente domin  -lo e pôde fixar seus preços a um nível que lhe garantisse uma grande margem de lucro.¹⁶ Seu sucesso estimulou outras empresas a imitá-la e, no final da década de 1970, tinha como principal concorrente, a Chambourcy/Nestlé, seguindo-se a Vigor, as Cooperativas Centrais paulista, carioca, mineira e outras.

A indústria de queijo, ao contrário dos derivados anteriormente citados, constitui uma área muito tradicional no setor de laticínios. Existem algumas empresas m  dias e grandes, que se responsabilizam pelo

¹⁴ Os dados citados são provenientes de entrevistas com empresários e com funcionários ligados ao setor de laticínios, principalmente no Estado de São Paulo.

¹⁵ São as palavras do próprio diretor comercial da empresa (*Gazeta Mercantil*, 2 de fevereiro de 1977).

¹⁶ A Gervais-Danone se associou, naquele ano, a uma tradicional empresa mineira, a Laticínios Poços de Caldas. As vendas dos iogurtes Danone superaram logo todos os recordes do grupo francês: graças a importante campanha publicitária, depois de dois anos de implanta  o, o Brasil já constituía o terceiro mercado da Gervais-Danone, perdendo somente para a França e a Alemanha.

abastecimento das metrópoles, e inúmeras “microindústrias”, que vendem seus produtos para um reduzido mercado local ou regional. A produção de queijos tradicionais está, pois, até hoje, nas mãos de empresas nacionais. Os únicos queijos que atraíram as estrangeiras foram os finos, de luxo: também nesse caso, elas se estão dedicando aos produtos mais sofisticados, dirigidos às classes urbanas de alto poder aquisitivo e que lhes garantam taxas de lucro mais elevadas.

Papel do Estado

Já se lembrou a ação do Estado na difusão de modernos insumos leiteiros. Seu papel é essencial, também, na transferência dos excedentes gerados na área agrícola, para as indústrias de transformação ou, no caso da pasteurização, para a esfera do capital em geral.

O elemento central no processo de captação desses excedentes reside na fixação do preço do leite abaixo de seu valor. O preço do leite é um preço político, elaborado em função das relações de força dentro da economia em geral, e do setor de laticínios em particular.

Estado não só determina o preço do litro de leite, mas também exerce um controle sobre as cooperativas, influencia o desenvolvimento das empresas agroindustriais etc.; enfim, desempenha um papel essencial, por ação ou omissão, ao resolver os conflitos de interesses entre os vários atores do setor leiteiro.

Dentro da cadeia agroindustrial descrita acima, o subsetor de produção do leite cru é o mais fracionado. Os produtores de leite são ligados, de um lado, ao subsetor de insumos, muito concentrado e liderado por oligopólios estrangeiros. De outro lado, vendem seu produto para empresas de transformação pertencentes ao setor de derivados — controlado por oligopólios transnacionais — ou de pasteurização — nas mãos de indústrias nacionais privadas ou de cooperativas subsetor de produção do leite cru aparece, pois, como um elo mais fraco dessa corrente, controlado pelo Estado e confrontado com indústrias de grande poder econômico e financeiro.

Importância da Nestlé no “ciclo do leite” brasileiro

Este trabalho se propõe estudar a atuação de uma empresa específica dentro do setor leiteiro. Trata-se da Nestlé. Essa empresa não foi escolhida em função de sua representatividade, mas, sim, por causa de sua enorme influência no setor. Ou, para citar as palavras de um alto funcionário do Ministério da Agricultura: “É impossível, hoje, planejar uma política leiteira para o país que não leve em conta o poder da Nestlé”.

Em que consiste esse poder?

Instalada no Brasil desde 1921, recebendo uma produção de mais de 3 milhões de litros por dia e controlando 75% do mercado de leite em pó, a empresa conseguiu influenciar profundamente a estrutura do setor leiteiro brasileiro, com sua atual relação entre pasteurização e produção de derivados.

Em certos países, a instalação de uma fábrica de leite em pó se dá somente quando existe excesso na produção leiteira. No Brasil, ao contrário, o impulso dado às empresas de transformação tem sido primordial, e assistimos a situações tão paradoxais quanto a instalação (beneficiada por incentivos fiscais) de grandes fábricas em regiões de escassa produção leiteira, valendo-se do argumento de que são importantes consumidoras de leite em pó.

A Nestlé, maior representante da indústria de transformação de leite, compra grande parte da produção de leite do país para transformá-la em derivados. Com isso, provoca escassez de leite fluido no mercado.¹⁷ Um produto essencial à alimentação popular é desviado para a produção de laticínios cada vez mais diversificados e sofisticados, destinados a uma pequena parcela da população. São produtos “de luxo”, apesar de serem comprados, também, pelas camadas mais pobres: não são essenciais a um regime alimentício básico e, muitas vezes, sua aquisição leva a gastos que diminuem o consumo de outros alimentos, de maior poder nutritivo. A empresa acaba impondo hábitos alimentares próprios aos países “desenvolvidos”, colaborando, dessa maneira, para uma queda do nível geral de nutrição.

¹⁷ Voltaremos à controvérsia que se desenvolveu em torno desta afirmação.

A Nestlé, evidentemente, não é a única empresa que apresenta o comportamento aqui descrito: no Brasil, a falta de incentivos ao setor de pasteurização provocou um crescimento constante do volume de leite destinado à produção de derivados. Segundo estimativa do Ministério da Agricultura, essa proporção, que representava 50% do volume total produzido em 1975, já tinha aumentado para 67% em 1978.

Todas as empresas brasileiras de laticínios dependem, para sua expansão (ou mesmo para sua sobrevivência), da produção de derivados. Mas um dos fatores que, sem dúvida, contribuíram para a falta de incentivos ao setor de pasteurização foi a presença antiga da Nestlé nas principais bacias leiteiras do país. Esta dificultou, desde o início, o surgimento de cooperativas com maior poder de barganha, que poderiam defender uma política oficial voltada para o leite líquido, uma vez que elas sempre foram as principais comercializadoras desse produto.¹⁸

A procura de leite para fabricação de derivados, nas bacias leiteiras próximas às metrópoles, provocou uma séria diminuição do leite fluido disponível nesses mercados. A falta de leite pasteurizado na Grande São Paulo foi estimada, por exemplo, em plena época de safra de 1977, em 500 mil litros diários.¹⁹

Como resolver o problema da escassez de leite nos grandes centros consumidores? Isso vem sendo feito graças a importações regulares e crescentes de leite em pó. Aqui, de novo, somos confrontados com a presença da Nestlé: várias de suas filiais espalhadas pelo mundo são fornecedoras do leite que será importado pelo Governo brasileiro, para suprir o déficit interno.²⁰

O círculo acaba por se fechar: a Nestlé, uma das principais empresas responsáveis pela falta de leite pasteurizado no mercado, fornece uma parte do pó que vai ser reconstituído em leite fluido, para compensar a falta existente.

Essa rápida descrição de situações ligadas ao mercado de leite basta para justificar a escolha do tema da presente pesquisa.

¹⁸ Souza, 1979.

¹⁹ Estimativa do Ministério da Agricultura

²⁰ Ver nota nº 17.

Conteúdo deste estudo

O primeiro capítulo tratará brevemente da implantação e da evolução da Nestlé no Brasil. Descreverá sua estrutura financeira, sua estratégia empresarial e sua evolução patrimonial. Seguir-se-á, depois, uma descrição da atuação da Nestlé no mercado leiteiro nacional.

Em uma segunda parte, mais extensa, analisaremos a posição dessa empresa transnacional nas várias etapas do “ciclo do leite”, já mencionado.

Dois etapas desse ciclo foram escolhidas para serem aprofundadas em capítulos específicos: o segundo analisa as relações existentes entre a empresa e seus fornecedores de leite; o terceiro, sua atuação no mercado consumidor.

O estudo do contato que a Nestlé estabelece com os produtores rurais é essencial: através dele, chegaremos aos problemas gerais da pequena produção ligada à agroindústria. Essa pequena produção, organizada ou não em cooperativas, depende fortemente de suas empresas compradoras e dos mecanismos desenvolvidos para consolidar sua dependência. É o que veremos no caso particular dos fornecedores desse grupo transnacional.

Depois, seguir-se-á uma análise da atuação da Nestlé no mercado alimentar nacional e de sua influência nos hábitos de alimentação popular. Esse processo será estudado através de um caso particularmente interessante: o da substituição do aleitamento materno pela alimentação artificial de recém-nascidos, no Brasil.

Esta última parte analisará a mudança de comportamento dos consumidores, quando confrontados com a colocação de novos produtos no mercado. Veremos como a empresa se aproveita, de maneira ativa, de uma corrente ideológica mais ampla, ligada ao processo de acumulação do capital industrial.