

NEGOCIAÇÃO DA COTA DO LEITE

Sebastião Teixeira Gomes¹

O sistema de preços é um dos principais condicionantes da produtividade da atividade leiteira e, no estabelecimento do sistema de preços as regras sobre o pagamento de leite - cota e excesso ocupam posição de destaque. Para estimular a modernização da pecuária leiteira é essencial que o preço do leite-cota seja significativamente maior que o do leite-excesso. Assim os produtores serão incentivados a adotarem tecnologias que reduzam a sazonalidade da produção.

Aliás, é oportuno esclarecer porque não é recomendado concentrar a produção de leite na época das águas, quando existe maior disponibilidade de forragens, transformando o leite fluído em pó, armazenando-o para ser consumido na época da seca. A questão principal não é técnica e sim econômica. Os custos financeiros para o carregamento do enorme estoque de leite em pó durante vários meses são muito altos, em razão da elevada taxa de juros. Para que isto fosse viável o preço da matéria-prima (leite na época das águas) deveria ser muito baixo, sob pena do preço do leite reidratado na entressafra ser extremamente alto. Tal procedimento pode ser recomendado apenas para o leite excesso produzido na safra e não para o grosso da produção nacional.

Voltando à questão do leite-cota, os próximos dias são muito importantes para o produtor negociar com a cooperativa ou laticínio as regras de pagamento não só do leite-cota mas, principalmente, do leite-excesso, da próxima safra. Não se deve negociar preço do leite-excesso na época das águas e, sim, no início da época da seca.

O princípio fundamental de qualquer negócio é que ele só se efetiva se for bom para todas as partes envolvidas. Portanto, para que as negociações cheguem a bom termo, devem satisfazer tanto o produtor quanto a usina. A propósito, deve-se esclarecer que as negociações devem agradar aos autênticos produtores de leite, aqueles que se preocupam com a produtividade de seus rebanhos e com a qualidade do leite produzido.

¹ Professor da UFV e consultor da EMBRAPA. Escrito em 2-4-92.

A seguir será desenvolvida, passo a passo, uma proposta de negociação que poderá ajudar tanto os produtores quanto as cooperativas e os laticínios.

1.º passo - Determinar os tipos de preços do leite: a) preço do leite-cota; b) preço do leite-excesso 1 (corresponde a até 15% além da cota) e c) preço do leite - excesso 2 (corresponde a acima de 15% além da cota).

2.º passo - Determinar os critérios de pagamento: a) preço do leite - excesso 2, igual a 100% do preço base; b) preço do leite - excesso 1, igual a 170% do preço base e c) preço do leite cota, igual a 200% do preço base.

3.º passo - Determinar a distribuição histórica de recepção de leite na usina, no período das águas, por exemplo: a) leite-excesso 2, 30%; b) leite-excesso-1, 10% e c) leite-cota, 60%.

4.º passo - Determinar o preço-base, assim: a) leite-excesso 2- 30% de recepção X 100% do preço base = 0,30; b) leite-excesso 1 - 10% de recepção X 170% do preço base = 0,17 e c) leite-cota - 60% de recepção X 200% do preço-base = 1,20;

$$\text{Total} = 0,30 + 0,17 + 1,20 = 1,67 \text{ do preço-base}$$

A cooperativa ou laticínio tem duas opções: pagar preço único (por exemplo Cr\$ 500,00/litro) ou preços diferenciados. Neste caso o preço base será : Cr\$ 500,00 / 1,67 = Cr\$ 299,40.

5.º Passo: calcular os preços do leite-cota e excesso: a) leite-cota, Cr\$ 299,40 X 200% = Cr\$ 598,80/litro; b) leite-excesso-1, Cr\$ 299,40 X 170% = Cr\$ 508,98/litro e c) leite-excesso-2, Cr\$ 299,40 X 100% = Cr\$ 299,40/litro.

A cooperativa ou laticínio terá o mesmo dispêndio total, pagando o preço único de Cr\$ 500,00/litro ou preços diferenciados. A diferença está em pagar mais os autênticos produtores em detrimento daqueles que concentram suas produções na época das águas.

O estabelecimento do preço futuro, com critérios semelhantes aos apresentados anteriormente, estimula o produtor a aumentar a cota de produção e viabiliza a usina a honrar as negociações.

A operacionalização das negociações do preço futuro pode ser feita por contrato firmado entre o produtor e a cooperativa ou laticínio. Em algumas regiões isto já está acontecendo, especialmente com produtores que têm elevada produtividade e pequena sazonalidade de produção. A garantia do preço-futuro devolve ao produtor as reais

condições para realizar investimentos que se traduzirão em aumentos de produtividade, com os benefícios desta transformação ampliando-se para todos: produtor, usina e consumidor.