



SENAR
Goiás

SEBRAE



**FAEG
IFAG
SINDICATO RURAL**

Diagnóstico da cadeia Láctea do Estado de Goiás

2019



Diagnóstico
da cadeia
Láctea
do Estado
de Goiás
2019

Goiânia, 2019

DIAGNÓSTICO DA CADEIA LÁCTEA DO ESTADO DE GOIÁS 2019

Coordenação Geral

Eurípedes Bassamurfo da Costa – Vice-Presidente Administrativo da FAEG
Dirceu Borges – Superintendente SENAR-GO
Marcelo Lessa – Diretor Técnico SENAR-GO
Edson Alves Novaes – Diretor Executivo IFAG

Elaboração – Responsabilidade Técnica

Antônio Carlos de Souza Lima Júnior – SL Consultoria em Agronegócios
Waldson Caetano da Costa – Nautillux Consultoria Ltda
Benaias Aires Filho – Instituto Sondage Ltda

Técnicos Responsáveis

Mirna Mendes
Thiago Augusto Gonçalves Fernandes de Santos Silva
Wilton Alves da Silva

Coordenação Técnica do Projeto

Guilherme Brandão Gonçalves Bizinoto – Gerente de Assistência Técnica e Gerencial SENAR-GO
Joás Barbosa Bueno – Coordenador de Assistência Técnica e Gerencial SENAR - GO

Revisão e Copidesque

Gerência de Comunicação do Sistema FAEG/SENAR/IFAG/SINDICATOS RURAIS

Projeto Gráfico e Editoração

Isabele Barbosa - Designer da Gerência de Comunicação do Sistema FAEG/SENAR

Tiragem

1.000 exemplares

Copyright © 2019 by:

Sistema FAEG/SENAR/IFAG/SINDICATOS RURAIS. Diagnóstico da Cadeia Láctea do Estado de Goiás 2019: Relatório de Pesquisa – Antônio Carlos de Souza Lima Jr.; Waldson Caetano da Costa; Benaias Aires Filho e Thiago Augusto Gonçalves Fernandes Santos Silva – Goiânia. 2019

__p. Gráficos e Tabelas

1. Leite. Produção. Cadeia Láctea – Goiás. I. Título.

DIREITOS RESERVADOS – É proibida a reprodução total ou parcial da obra, de qualquer forma ou por qualquer meio sem a autorização prévia e por escrito do autor. A violação dos Direitos Autorais (Lei n.º 9610/98) é crime estabelecido pelo artigo 48 do Código Penal.

Impresso no Brasil
Printed in Brazil
2019

Apresentação

No ano de 2009, o Sistema FAEG/SENAR, juntamente com nossos parceiros, elaboramos o Diagnóstico da Cadeia Produtiva do Leite de Goiás. Esse documento teve como objetivo estratégico identificar os pontos fortes, fracos e os principais desafios para o aumento da competitividade do leite, no intuito de sinalizar quais os caminhos que deveriam ser seguidos para a promoção do crescimento e desenvolvimento da atividade de pecuária de leite do Estado de Goiás. Para tanto, fora realizado um processo de investigação de campo que abrangeu o setor produtivo primário e também fora realizado o levantamento dos pontos fracos e fortes junto ao setor industrial e ao segmento do mercado varejista.

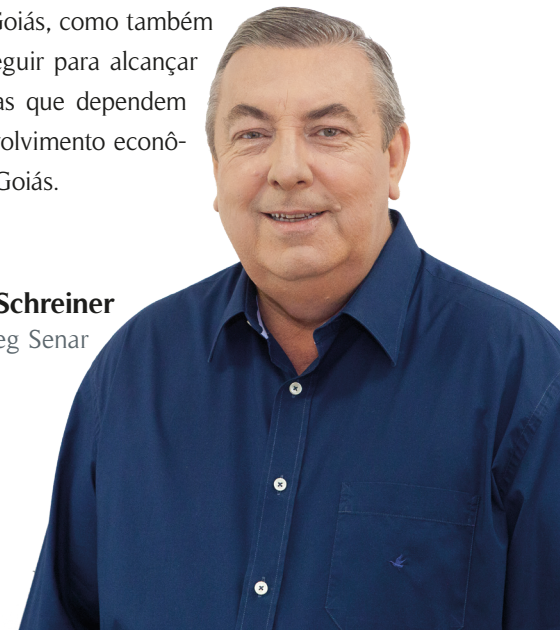
Dois dos principais desafios apontados nesse trabalho foram a falta de assistência técnica continuada aos produtores de leite, que abrangeu 82,8% dos produtores investigados e a preocupação com a não continuidade da atividade leiteira pela falta da sucessão familiar pelos filhos dos produtores, que abrangeu 57,4% dos produtores investigados no diagnóstico.

A partir dessas constatações o Sistema FAEG/SENAR e seus parceiros desenvolveram diretrizes e ações objetivando a melhoria dos resultados na cadeia produtiva do leite, como a criação e execução do “Programa de Assistência Técnica e Gerencial”, que hoje, na atividade de leite, atende mais de 2 mil produtores em todo o Estado e a criação do “Programa FAEG JOVEM”, que hoje contempla mais de 80 grupos em 80 municípios procurando preparar os jovens do meio rural para continuar a sucessão da atividade de leite no Estado.

O Diagnóstico da Cadeia Láctea do Estado de Goiás 2019 é mais amplo, e traz não somente o retrato da realidade atual da cadeia láctea no Estado de Goiás, como também nos mostra os novos direcionamentos que devemos seguir para alcançar resultados ainda melhores para as milhares de famílias que dependem dessa atividade e também para o crescimento e desenvolvimento econômico-social de centenas de municípios e do Estado de Goiás.

José Mário Schreiner

Presidente do Sistema Faeg Senar



Sumário

1 – SEGMENTO DA PRODUÇÃO	10
1.1 – Introdução	10
1.2 – Metodologia	10
1.3 – Perfil do Produtor e de sua família	12
1.4 – Gestão Socioeconômica	21
1.4.1 – Avaliação do produtor sobre a atividade leiteira	21
1.4.2 – Recursos disponíveis para a produção de leite	25
1.4.3 – Fontes de informação e anotações	30
1.4.4 – Fontes de financiamento	33
1.4.5 – Mão-de-obra utilizada na propriedade	35
1.4.6 – Treinamento e capacitação	39
1.4.7 – Assistência Técnica	42
1.4.8 – Organização institucional do setor	44
1.4.9 – Adoção de tecnologias	50
1.4.10 – Qualidade do leite	61
1.4.11 – Indicadores de mercado	68
1.4.12 – Contrato de fornecimento de leite	73
1.4.13 – Resultados financeiros	74
1.5 Conclusões e sugestões	86
2 – SEGMENTO DA INDÚSTRIA	89
2.1 – Introdução	89
2.2 – Metodologia	89
2.3 – Ambiente Concorrencial	89
2.4 – Parceria com o Produtor no Fornecimento insumos	92
2.5 – Parceria MAPA no Programa Leite Saudável	93
2.6 – Ações com o Produtor na área de Extensão Rural	93
2.7 – Qualidade do Leite	94
2.8 – Captação de Leite	96
2.9 – Produção de Leite e Derivados	97
2.10 – Entraves do Setor	98
2.11 – Pontos Fortes	99
2.12 – Pontos Fracos	100

2.13 – Ameças	100
2.14 – Oportunidades	101
2.15 – Melhoria e transformação da indústria	102
2.16 – Conclusões e Sugestões	103
3 – SEGMENTO COOPERATIVISTA	106
3.1 – Introdução	106
3.2 – Metodologia	106
3.3 – Ambiente Concorrencial	106
3.4 – Parceria com o Produtor na Assistência Técnica	108
3.5 – Parceria com o Produtor no Fornecimento insumos	110
3.6 – Ações com o Produtor na área de Extensão Rural	110
3.7 – Qualidade do Leite	111
3.8 – Captação de Leite	112
3.9 – Tipo de inspeção da cooperativa	112
3.10 – Produção de Leite e Derivados	113
3.11 – Entraves do Setor	113
3.12 – Pontos Fortes	115
3.13 – Pontos Fracos	115
3.14 – Ameças	116
3.15 – Oportunidades	117
3.16 – Melhoria e transformação das cooperativas	118
3.17 – Conclusões e Sugestões	119
4 – SEGMENTO VAREJISTA	120
4.1 – Introdução	120
4.2 – Metodologia	120
4.3 – Perfil do Varejista	121
4.4 – Mercado de Leite e Derivados no varejo	123
4.5 – Ambiente Indústria/Varejo	129
4.6 – Ameças	132
4.7 – Conclusões e Sugestões	133





Nos últimos 10 anos, o mundo, o Brasil e o Estado de Goiás passaram por mudanças significativas, tanto econômicas quanto no cenário político. A economia brasileira, apesar dos índices modestos de crescimento do PIB, na maior parte dos anos teve crescimento positivo em 7 dos últimos 10 anos, com uma média de crescimento de 0,5% ao ano. O Grande desafio é trabalharmos para alcançar níveis de crescimento sustentáveis que possam promover a geração de empregos e renda e avançar nos indicadores de desenvolvimento.

Goiás é a nona economia brasileira com um PIB de R\$ 198 bilhões (estimativa 2018), que representa 2,9% do PIB nacional. Nos últimos 10 anos o PIB goiano cresceu a uma taxa média de 1,4% ao ano, desempenho acima da média nacional. Este bom desempenho manteve Goiás no seletivo grupo das 10 maiores economias entre os estados da Federação.

Esse expressivo resultado deve-se à evolução do agronegócio goiano, do comércio e também ao crescimento e diversificação do setor industrial. Apesar da crescente industrialização, a agropecuária continua sendo uma das atividades econômicas mais importantes em Goiás, uma vez que impulsionam o crescimento e as exportações. O estado é o quarto produtor nacional de grãos, 4º maior rebanho bovino e hoje é o 4º maior produtor de leite.

De 2009 à 2018 a produção de leite de

Goiás cresceu 0,27% ao ano, enquanto a produção nacional cresceu 1,63% ao ano. Goiás que chegou a ter produção de 2,7 bilhões em 2013, em 2017 teve uma produção de 2,7 bilhões, segundo dados do Censo Agropecuário 2017 do IBGE, ficando em 4º lugar no ranking nacional.

Mesmo após a realização do diagnóstico da cadeia produtiva de leite realizado em 2009, onde foram desencadeadas algumas ações pelo Sistema FAEG/SENAR em prol da melhoria do setor, o cenário de desestímulo da produção de leite permaneceu. O segmento de pecuária de leite, diferentemente de outros segmentos do setor rural, é um setor altamente complexo, onde inúmeras variáveis, tanto dentro como fora da propriedade, influenciam o crescimento e o desenvolvimento da atividade.

Nesse sentido, se fez necessário a realização de um novo diagnóstico, mais atual e englobando um conjunto maior de variáveis a serem pesquisadas, objetivando não somente a comparação com a realidade retratada em 2009, mas também inserindo outros segmentos e outras variáveis que até então não tinham sido avaliadas. O Diagnóstico da Cadeia Láctea 2019, mostrou uma visão mais completa dos principais segmentos que fazem parte da Cadeia de Pecuária de Leite em Goiás.

O Diagnóstico incluiu quatro segmentos da cadeia produtiva do leite: produção, cooperativismo, indústria e varejo. Para a elaboração do diagnóstico foi realizada uma pesquisa de campo com 568 produtores, cobrindo todas as regiões do Estado de Goiás. No caso do setor cooperativista, foi aplicado questionário para diretores e gerentes das principais cooperativas ligados à pecuária leiteira de Goiás. Da mesma forma foram aplicados questionários aos diretores e gerentes de todas as principais indústrias de laticínios que atuam em Goiás (SIE e SIF) e

aos principais empresários do setor varejista que atuam no Estado.

No âmbito do setor produtivo primário, foi realizado todo um trabalho estatístico definindo a quantidade de produtores a serem entrevistados por extratos de produção nas principais regiões produtoras do Estado de Goiás, procurando mostrar a realidade atual do pequeno, médio e grande produtor. Foram abordados aspectos como: levantamento de dados da propriedade; levantamento do perfil completo do produtor e de sua família; informações da gestão socioeconômica da atividade; levantamento da assistência técnica, capacitação tecnológica e gerencial do setor; informações sobre o nível de organização do setor; sobre o sistema de produção adotado; das boas práticas agropecuárias e informações sobre a realidade de mercado em que vivem os produtores de leite.

No segmento da indústria, os principais aspectos abordados na pesquisa foram: informações do parque industrial; nível de competição do setor; informações sobre o mercado interno e externo; nível de concentração do setor; relacionamento com o segmento de consumo; relacionamento com o setor produtivo primário e informações sobre a realidade de mercado.

Quanto ao segmento varejista, os principais aspectos pesquisados foram: comportamento da comercialização de leite e derivados junto aos consumidores; informações sobre a logística do setor; mapeamento do consumo de leite e derivados e informações sobre a realidade de mercado do setor.

Já no setor cooperativista os principais pontos abordados na pesquisa foram: relacionamento com os cooperados; relacionamento com o setor industrial; principais desafios do setor; nível de organização das cooperativas no Estado e informações sobre a realidade atual de mercado do setor.

1 – SEGMENTO DA PRODUÇÃO

1.1 – Introdução

Em 2018, a atividade leiteira no Brasil gerou um valor bruto de produção de R\$ 37,1 bilhões¹. É um segmento de extrema importância na sociedade brasileira, pois envolve mais de 1,17 milhão de estabelecimentos produtores e, aproximadamente, mais de 3,5 milhões de pessoas², em todo o país, sendo um importante instrumento de fixação do homem no campo.

Em recente documento produzido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento³ em 2019 a produção fechará em 34,4 bilhões de litros de leite, com uma importação de 68 milhões de litros de leite e uma exportação de pouco mais de 1 milhão. A estimativa é que nossa produção cresça entre 2,0% e 2,8% anuais atingindo em 2029, valores entre 42 e 46,8 bilhões de litros.

Em específico, o estado de Goiás, produz hoje, em torno de 9% da produção nacional, cerca de 2,7 bilhões de litros⁴, mas vem com uma produção em declínio, tendo chegado em 2014 a 3,8 bilhões de litros.

Este estudo tem como objetivo central levantar a competitividade da cadeia, a realidade dos produtores, as estratégias dos atores e propor a evolução de algumas políticas públicas.

A cadeia leiteira de Goiás, se beneficia de importantes ativos de competitividade, mas é penalizada por algumas dificuldades, sobretudo quando realizamos uma análise comparativa de suas forças, oportunidades

fraquezas e suas ameaças.

Uma das dificuldades que se apresenta para o produtor de leite na atualidade, é de como trabalhar com a variabilidade do preço do leite.

Diante da importância da cadeia leiteira em Goiás e no Brasil, é necessário elaborar uma visão estratégica compartilhada por todos os atores, sobretudo em um momento, onde se coloca à mesa os acordos internacionais de isenção tributária, sobretudo o acordo Mercosul e União Europeia. Nesse sentido, a participação do Estado brasileiro, mais do que atender a demandas protecionistas, é contribuir para que os produtores possam estar à altura de um processo de competição sadia, sobretudo no momento da liberação das tarifas.

1.2 – Metodologia

Inicialmente foi realizada uma identificação e análise prévia de informações da cadeia produtiva do leite em cada mesorregião do estado. Esta análise serviu de base para a identificação de necessidades adicionais de informações, as quais foram obtidas em processo de entrevistas diretas com atores-chaves da cadeia produtiva, nas mesorregiões geográficas previamente definidas. Mediante o emprego de roteiros de entrevistas, foram colhidos os dados de 568 produtores, por extrato de produção, em cerca de 58 municípios do Estado de Goiás, que representam cerca de 90% da produção de leite. (Conforme retratado no anexo 1)

O mapeamento dos sistemas de produção predominantes nas bacias leiteiras

estudadas e seus principais índices de produtividade, lucratividade e rentabilidade, conhecido por “competitividade revelada”, foram abordados embasados nos dados levantados.

O estudo “Diagnóstico da Cadeia Láctea de Goiás 2019”, foi desenvolvido em um período de 120 dias, por equipe multidisciplinar composta por médico veterinário, engenheiro agrônomo e sociólogo com formação em estatística responsáveis pela ordenação do trabalho e equipe operacional composta por um economista, um cientista de dados, uma entrevistadora experiente e um especialista em bigdata.

Para a definição da amostra que melhor representasse o universo dos produtores do Estado de Goiás, foi utilizada como referência básica, as 12 mesorregiões consolidadas pelo sistema FAEG/SENAR, sendo elas: Centro Leste, Centro Norte, Extremo Sudoeste, Leste, Médio Norte, Metropolitana, Nordeste, Norte, Oeste, Sudoeste, Sul e Vale do Araguaia. Em seguida, utilizando como parâmetro dados secundários fornecidos pelo Censo Agropecuário do IBGE de 2017, relativo à produção de leite por produtor/município e mesorregião, foi estabelecida seis escalas de produção diária, sendo: escala de 0 a 200; de 201 a 500; de 501 a 1000; de 1001 a 2000; de 2001 a 5000 e por último, produtores que produzem acima de 5000 litros diariamente.

Na distribuição da amostra, foi obedecido a proporcionalidade de produção, inicialmente por mesorregião, posteriormente por município e finalmente por perfil de produção, conforme tabela ao lado:

¹ CEPEA.

² Censo Agropecuário 2017 – Resultados Preliminares. (2018c) – <<https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario/censo-agropecuario-2017>>.

³ Projeções do Agronegócio – Brasil 2018/2019 a 2028/2029. MAPA, Brasília, 2019.

⁴ IBGE – Censo Agropecuário 2017

Por faixa de produção leiteira	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000	Total Geral
Centro Leste	3,70%	1,94%	0,88%	0,53%	0,18%	0,00%	7,22%
Centro Norte	4,40%	2,29%	1,23%	0,88%	0,35%	0,00%	9,15%
Extremo Sudoeste	4,93%	3,70%	1,41%	0,18%	0,00%	0,00%	10,21%
Leste	5,28%	3,17%	0,88%	0,18%	0,00%	0,00%	9,51%
Médio Norte	3,17%	0,88%	0,53%	0,18%	0,18%	0,18%	5,11%
Metropolitana	5,46%	2,64%	0,88%	0,35%	0,00%	0,00%	9,33%
Nordeste	1,58%	0,18%	0,00%	0,00%	0,18%	0,00%	1,94%
Norte	3,17%	0,53%	0,35%	0,18%	0,00%	0,00%	4,23%
Oeste	2,99%	3,17%	1,76%	0,18%	0,00%	0,00%	8,10%
Sudoeste	5,28%	3,70%	1,94%	0,70%	0,00%	0,00%	11,62%
Sul	8,80%	6,69%	1,41%	0,53%	0,00%	0,00%	17,43%
Vale do Araguaia	3,87%	1,58%	0,70%	0,00%	0,00%	0,00%	6,16%
Total Geral	52,64%	30,46%	11,97%	3,87%	0,88%	0,18%	100,00%

Para a análise estatística, foi utilizada a técnica de survey.

Para calcular a dimensão da amostra foi utilizada a fórmula de amostragem aleatória simples de proporção descrita abaixo: onde:

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{d^2} \cdot \frac{1}{1 + \frac{1}{N} \cdot \left(\frac{z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{d^2} - 1 \right)}$$

n= tamanho da amostra

N= tamanho do universo

p= proporção de elementos da população com características consideradas semelhantes

d= margem de erro

z= abscissa da curva de frequência normal

Como p é desconhecido, assumimos por hipótese p= 0,5 mas que em virtude do universo ser de uma categoria homogênea e conhecida ele pode ser elevado a até p=0,9.

Z= 1,96

A partir do universo aproximado de 38.000 produtores formais de leite em Goiás, segundo informações obtidas da produção de leite SIF e SIE em Goiás, foi utilizada metodologia quantitativa, por amostragem. Assim, para o cálculo amostral foram considerados: margem de erro de 4,1 p.p, nível de confiança de 95%: amostra de 568 produtores de leite entrevistados, localizados em 58 municípios, no estado. A coleta foi realizada localmente por pesquisadores especializados, onde foi estabelecida a proporcionalidade obedecendo às seguintes variáveis: região, municípios e produção.

A escolha da amostra obedeceu criteriosamente ao aspecto proporcional à composição percentual de cada segmento envolvido em

relação ao conjunto da população. Na escolha dos agentes entrevistados, houve sorteio através da técnica AAS, ou seja, amostra aleatória simples, amostragem probabilística, onde todos os elementos da população têm a mesma possibilidade de pertencer à amostra. Diante da recusa ou impossibilidade do escolhido em participar da amostra, elegemos sempre uma reserva de 30% representativa dos segmentos com a possibilidade de virem a substituir os elementos escolhidos.

O instrumento de coleta de dados foi apresentado e submetido à apreciação de todos os parceiros, sendo validada por seus representantes.

A pesquisa foi realizada por entrevistadores treinados que estiveram devidamente identificados com coletes, crachás e mesmo de uma carta de apresentação. A abordagem, foi realizada no local de produção, no caso de produtores, ou nas cidades em que residem.

A abordagem foi sempre realizada com proprietários e/ou gerentes que estão envolvidos diretamente com a produção do empreendimento e sempre obedecendo a critérios de ponderação e proporcionalidade, como amostra definida por região produtora, municípios e perfil de produção.

No procedimento de levantamento de dados, foram utilizados 46 entrevistadores, e o levantamento de dados foi realizado através de software estatístico de georreferenciamento com tablets, onde todas as entrevistas foram georreferenciadas, o que possibilitou uma clara identificação da unidade produtora, bem como da localização exata

da entrevista realizada, levando assim, a uma maior fidedignidade das informações levantadas.

A crítica das entrevistas foi realizada pela coordenação de cada etapa da pesquisa. Após este primeiro momento, findo todo o processo de digitação e/ou digitalização das entrevistas, foi realizado um procedimento padrão para levantamentos desta modalidade que é a checagem de 100% de todo o banco de dados, via 'call center' ou localmente.

Posteriormente à checagem das entrevistas, foi consolidado todo o banco de dados para posterior elaboração deste relatório final e a apresentação dos principais resultados da pesquisa.

1.3 – Perfil do Produtor e de sua família

1.3.1 - Quantidade de filhos do produtor

Quantidade de filhos	Quantidade	%
De 2 a 3	377	66,4%
Menos de 2	124	21,8%
De 4 a 5	53	9,3%
De 6 a 7	9	1,6%
De 8 a 9	3	0,5%
10 e mais	2	0,4%
Total	568	100%

O estudo revelou que 88,2 % das famílias dos produtores de leite possuem menos de três filhos. É relevante a informação que 21,8% dos produtores possuem menos de dois filhos.

1.3.2 - Sexo do (a) entrevistado (a)

Sexo	Quantidade	%
Masculino	489	86%
Feminino	79	14%
Total	568	100%

O estudo revelou que 86 % dos produtores de leite entrevistados do estado, são do sexo masculino, sendo 14 % do sexo feminino.

1.3.3 - Faixa etária do (a) produtor (a)

Faixa Etária	Quantidade	%
45 a 64 anos	280	49%
Mais de 65 anos	119	21%
35 a 44 anos	104	18%
25 a 34 anos	43	8%
18 a 24 anos	17	3%
Não respondeu	5	1%
Total	568	100%

A faixa etária com maior percentual dos produtores de leite, foi com 45 a 64 anos (média de 54,5 anos), com 49 % dos produtores pesquisados, onde 21 % dos produtores possuem mais de 65 anos. Isso nos mostra que 70 % dos produtores

possuem idade avançada para a lida na produção de leite. A idade média do produtor em 2009 foi de 51 anos, indicando que no novo diagnóstico a população de produtores atual é ligeiramente mais velha.

1.3.4 - Área para produção de leite

Quantidade de hectares (ha)	Produtores Entrevistados	%
Menos de 70 ha	221	79%
De 70 ha a 139 ha	36	13%
De 140 ha a 209 ha	14	5%
De 210 ha a 279 ha	2	1%
De 280 ha a 349 ha	4	1%
350 ha e mais	3	1%
Total	280	100%

A área para a produção de leite com maior percentual dos produtores que responderam à pergunta, 79%, foi de menos de 70 há, retratando o tamanho médio das fazendas produtoras de leite do estado de Goiás. Apenas 8 % das fazendas que produzem leite possuem mais de 140 ha.

1.3.5. Estado civil do (a) produtor (a):

Estado Civil	Quantidade	%
Casado/União estável	467	82%
Solteiro	56	10%
Divorciado	22	4%
Viúvo	21	4%
Não respondeu	2	0,4%
Total	568	100%

O número de produtores casados é de 82 % sendo que somente 10% são solteiros. Este fato pode ser explicado devido ao fato da maior parte dos produtores (70%) estarem com idade acima de 45 anos, conforme mostrado no item faixa etária do produtor.

1.3.6. Estuda atualmente?

Estuda	Quantidade	%
Não	555	98%
Sim	13	2%
Total	568	100%

Apenas 2 % dos produtores que foram entrevistados estão estudando atualmente.

1.3.7. Qual o seu nível de instrução?

Nível de instrução	Quantidade	%
Fundamental incompleto	189	33,3%
Ensino Médio completo	150	26,4%
Fundamental completo	85	15,0%
Superior completo	52	9,2%
Ensino Médio incompleto	47	8,3%
Superior incompleto	20	3,5%
Não estuda/estudou	11	1,9%
Pós-graduação	12	2,1%
Doutorado/Mestrado	2	0,4%
Total	568	100%

A pesquisa revelou que 11,3% dos produtores possuem curso superior completo ou pós-graduação, e ainda que 31% tem ensino médio completo ou superior incompleto, fator importante para alavancar o desenvolvimento da atividade leiteira. Apenas 1,9% não teve a oportunidade de estudar.

1.3.7.1 – Nível de instrução estratificado por produção

Nível de instrução estratificado	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000
Doutorado/Mestrado	0,3%	0,6%				100%
Ensino Médio completo	27,8%	26,0%	25,0%	18,2%		
Ensino Médio incompleto	7,4%	8,7%	7,4%	18,2%	20,0%	
Fundamental Completo	14,0%	16,2%	16,2%	18,2%		
Fundamental incompleto	33,1%	29,5%	44,1%	31,8%	40,0%	
Não estuda/estudou	1,3%	3,5%		4,5%		
Pós-graduação	2,3%	1,7%		4,5%	20,0%	
Superior completo	12,0%	8,1%	2,9%			
Superior incompleto	1,7%	5,8%	4,4%	4,5%	20,0%	
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Total Geral	52,64%	30,46%	11,97%	3,87%	0,88%	0,18%

O nível de instrução dos produtores entrevistados tem pequena relação com os estratos de produção.

1.3.8. Estudou ou estuda em escola técnica?

Estudou ou estuda em algum curso técnico?	Quantidade	%
Não	501	88%
Sim	67	12%
Total	568	100%

O estudo revelou que dentre os 568 produtores entrevistados 12% estudou em alguma escola técnica.

1.3.9. Se sim, qual curso?

Curso	Quantidade	%
Outros cursos	24	37%
Técnico Agropecuário	15	22%
Não respondeu	13	19%
Cursos SENAR	7	10%
Agronomia	3	4%
Zootecnia	2	3%
Classificadora de Grãos	1	1%
Técnico Agrícola	1	1%
Veterinária	1	1%
Total	67	100%

Dentre os produtores que fizeram curso técnico, 53% deles foram cursos relacionados com a agropecuária. Destes 10% foram cursos executados pelo SENAR-GO. 19% não responderam.

1.3.10. Coursou ou está cursando universidade/ faculdade?

Coursou ou cursa faculdade/universidade	Quantidade	%
Não	553	97%
Sim	15	3%
Total	568	100%

O estudo mostra que apenas 3% dos produtores entrevistados, estudou ou estão estudando atualmente em algum curso superior.

1.3.11. Se sim, qual curso?

Curso	Quantidade	%
Agronomia	4	27%
Administração	3	20%
Ciências Contábeis	3	20%
Veterinária	2	13%
Ciências Agrárias	1	6%
Educação Física	1	6%
Zootecnia	1	6%
Total	15	100%

Dentre os produtores que fizeram curso técnico, 53% deles foram cursos relacionados com a agropecuária. O estudo demonstrou que 52% dos entrevistados que cursaram curso superior, cursaram algum curso relacionado ao setor agropecuário. O curso de Agronomia, com 27% das respostas, e o de veterinária com 13% foram os cursos mais procurados.

1.3.12. Algum de seu (s) filho (s) fez ou está fazendo curso superior?

Seu filho fez ou está fazendo curso superior?	Quantidade	%
Não	334	59%
Sim	234	41%
Total	568	100%

O estudo revelou que 41 % dos filhos dos produtores fizeram ou estão fazendo algum curso superior. Este fato é bastante relevante indicando a importância atribuída à escolaridade pelas famílias.

1.3.13. Se sim, este curso é relacionado com o agronegócio?

O curso é relacionado com o agronegócio?	Quantidade	%
Não	215	92%
Sim	19	8%
Total	234	100%

Apenas 8% dentre os filhos de produtores que fizeram ou estão fazendo curso superior, mencionaram que esses cursos estão relacionados com o agronegócio. Tal fato é preocupante quanto se fala em sucessão familiar na atividade.

1.3.14. Há quanto tempo (quantidade de anos) é produtor(a) de leite?

Há quanto tempo é produtor de leite (quantidade de anos)	Quantidade	%
De 10 a 19	143	25%
Menos de 10	137	24%
De 20 a 29	113	20%
De 30 a 39	87	15%
De 40 a 49	55	10%
50 e mais	33	6%
Total	568	100%

A maioria dos produtores entrevistados, 76% deles, afirmaram que produzem leite há mais de 10 anos e 51% disseram que produzem leite há mais de 20 anos. Esta informação guarda uma relação direta com outra resposta da pergunta do item faixa etária do produtor, de que a maioria dos produtores está com mais de 45 anos. Outra conclusão que pode ser feita, é de que a produção de leite pode ser também considerada uma atividade tradicional no estado de Goiás.

1.3.15. Onde permanece mais de 70% do tempo?

Onde permanece mais de 70% do tempo?	Quantidade	%
Propriedade Rural	452	80%
Cidade	116	20%
Total	568	100%

Foi revelado pela pesquisa, que 80 % dos produtores residem na propriedade rural, fato importante para a condução da produção de leite.

1.3.16. Qual a sua atividade principal (principal fonte de renda)?

Qual a sua atividade principal?	Quantidade	%
Pecuarista, exploração bovino de leite	438	77%
Pecuarista, exploração bovino de corte	54	10%
Outra profissão	40	7%
Agricultor, produção de grãos	36	6%
Total	568	100%

A pesquisa mostra que a principal renda dos produtores entrevistados advém da pecuária leiteira com 77% dos entrevistados. A bovinocultura de corte fica em segundo lugar na renda com 10%, e a produção de grãos na propriedade com 6%, fica em quarto lugar. Este fato decorre principalmente do porte das fazendas cuja área é predominantemente menor que 70 ha de terras, segundo constatado no item tamanho de áreas.

1.3.17. Qual a condição da propriedade explorada para leite?

Condição da propriedade	Quantidade	%
Própria, aquisição comprada/outra parte herança.	160	28,2%
Própria, herança.	142	25,0%
Própria	137	24,1%
Concessão de uso / Arrendada	105	18,5%
Parte própria (aquisição) e outra parte arrendada	13	2,3%
Parte própria (herança) e outra parte arrendada.	8	1,4%
Assentamento	2	0,4%
Não respondeu	1	0,2%
Total	568	100%

O diagnóstico revelou que 78% dos produtores possuem terras próprias, compradas ou herdadas. Outros 23% afirmaram que arrendam as propriedades totalmente, sendo alguns parcialmente.

1.3.18. Possui telefone na fazenda?

Possui telefone na fazenda?	Quantidade	%
Sim	470	83%
Não	98	17%
Total	568	100%

Dentre os produtores entrevistados, 83% disseram que possuem telefone na fazenda. Fato importante, pois, mostra a conectividade do produtor.

1.3.19 Possui internet na fazenda?

Possui internet na fazenda?	Quantidade	%
Sim	325	57%
Não	243	43%
Total	568	100%

O resultado do estudo mostrou que 57% dos produtores, possuem internet na fazenda. Podemos considerar que um houve grande avanço nos recursos de comunicação. Esta modernização viabiliza o acesso do produtor a tecnologias e ferramentas para gerenciar melhor sua atividade.

1.3.19.1 – Possui internet na fazenda estratificado por produção

Possui internet na fazenda por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000	Total Geral
Não	40,80%	45,66%	41,18%	54,55%	20,00%	100,00%	42,78%
Sim	59,20%	54,34%	58,82%	45,45%	80,00%	0,00%	57,22%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

A disponibilidade de internet nas fazendas está em um patamar semelhante à média geral. Apenas os produtores do estrato entre 2.001 e 5.000 litros se destacam com 80% de incidência.

1.3.19.2. Se sim, qual?

Qual?	Quantidade	%
Rádio	175	54%
Sinal de celular	84	26%
Satélite	62	19%
Cabo	4	1%
Total	325	100%

Obs.: Esta questão admitia mais de uma alternativa como resposta.

O sistema de rádio, implantado por 54% dos produtores que possuem internet, embora não seja o melhor, ele garante a comunicação a grandes distâncias dos centros urbanos. Dentre os produtores que possuem internet, 19% deles operam via satélite.

1.4 – Gestão Socioeconômica

1.4.1 – Avaliação do produtor sobre a atividade leiteira

1.4.1.1 Qual a sua opinião sobre a sucessão na atividade?

Sucessão na atividade	Quantidade	%
Filhos continuarão com o gado de leite	290	51%
Filhos trocarão de atividade	115	20%
Filhos deixarão o meio rural	104	18%
Filhos irão vender a propriedade	59	11%
Total	568	100%

A pesquisa revelou que apenas 51% dos filhos dos produtores entrevistados, planejam suceder a atividade da produção de leite. Outros 20% dos filhos, trocarão de atividade, 18% irão deixar a propriedade e 11% irão vender a propriedade. A revelação da diminuição das famílias no campo é preocupante. As famílias rurais goianas tendem a se constituir em apenas um ou dois filhos, conforme visualizado no item número de filhos, comprometendo a sucessão da atividade leiteira.

1.4.1.2 – Opinião sobre a sucessão na atividade estratificado por produção

Sucessão na atividade por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000	Total Geral
Filhos continuarão com o gado de leite	53,85%	43,93%	54,41%	50,00%	80,00%	100,00%	51,06%
Filhos deixarão o meio rural	14,05%	23,70%	26,47%	13,64%	0,00%	0,00%	18,31%
Filhos trocarão de atividade rural	21,74%	21,97%	11,76%	18,18%	0,00%	0,00%	20,25%
Filhos venderão a propriedade	10,37%	10,40%	7,35%	18,18%	20,00%	0,00%	10,39%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Os resultados sobre sucessão quando estratificados não apresentam variações relevantes com relação à decisão a serem tomadas pelos sucessores. A maioria dos respondentes, 51,06% continuará com gado de leite. Esta decisão é mais evidenciada nos produtores dos estratos entre 2001 e 5.000 litros. Em todos os estratos a decisão dos filhos venderem a fazenda é pouco evidenciada. No resultado agrupado apenas 10,39% dos filhos venderão a propriedade.

1.4.1.3 Porque produz leite?

Porque produz leite?	Quantidade	%
Tem renda mensal	320	56%
Tradição familiar	73	13%
Não sabe fazer outra coisa	46	8%
A região não permite outra atividade rural	35	6%
É um negócio lucrativo	34	6%
Combina com outras explorações da propriedade	28	5%
Tem mercado garantido	19	4%
Emprega a família	13	2%
Total	568	100%

A pesquisa mostrou que 56% dos entrevistados, produzem leite para ter uma renda mensal, outros 13%, porque existe a tradição familiar, não sabe fazer outra coisa, 8%, a região não permite outra atividade rural 6%, totalizando 83% dos entrevistados que combinam com outras explorações na propriedade; tem mercado garantido com 4% das respostas e ainda que emprega a família são 2% dos entrevistados, totalizando apenas 17% dos produtores entrevistados.

Combina com outras explorações da propriedade

1.4.1.4 Realiza planejamento da produção?

Realiza planejamento da produção?	Quantidade	%
Não	284	50%
Parcial	159	28%
Sim	125	22%
Total	568	100%

Somente 22% dos produtores entrevistados realizam planejamento da produção. Este fato revela que se têm muito a avançar no que se refere ao planejamento da atividade. É fundamental que a assistência técnica, a partir de um bom diagnóstico da propriedade, elabore um planejamento estratégico com os produtores, estabelecendo objetivos, metas, estratégias e planos de ações, para que o produtor melhore seus resultados e se sustente na atividade.

1.4.1.5 Qual é o objetivo da sua fazenda?

Qual o objetivo da sua fazenda?	Quantidade	%
Produção de leite	248	43%
Gerar renda	209	37%
Manter o patrimônio da família	101	18%
Lazer	10	2%
Total	568	100%

A pesquisa revelou que 37% dos produtores informaram que o objetivo da fazenda é gerar renda, 18% para manter o patrimônio da família; mostrando seriedade e comprometimento destes produtores com seu negócio.

1.4.1.6 Para os próximos anos, o que pretende com a produção de leite?

Para os próximos anos, o que pretende com a produção de leite?	Quantidade	%
Melhorar a tecnologia e aumentar a produção	160	28,2%
Continuar como está	142	25,0%
Abandonar a atividade	137	24,1%
Mudar de atividade	105	18,5%
Mudar de sistema de produção	13	2,3%
Reduzir a produção	8	1,4%
Total	568	100%

A pesquisa revelou que 63% dos produtores de leite manifestaram o propósito de melhorar a tecnologia e aumentar a produção.

1.4.1.7– Meta para os próximos anos por estratificação

Meta por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000	Total Geral
Abandonar a atividade	9,03%	5,20%	10,29%	9,09%	0,00%	0,00%	7,92%
Continuar como está	22,41%	24,86%	13,24%	22,73%	0,00%	0,00%	21,83%
Melhorar a tecnologia e aumentar a produção	61,54%	59,54%	73,53%	68,18%	100,00%	100,00%	63,03%
Mudar de atividade	3,01%	5,20%	2,94%	0,00%	0,00%	0,00%	3,52%
Mudar de sistema de produção	2,68%	2,89%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,29%
Reduzir a produção	1,34%	2,31%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,41%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Nos diferentes estratos de produção estudados a meta preferencial dos produtores é melhorar a tecnologia e aumentar a produção com 63,03%. Esta decisão é ainda mais expressiva nos estratos de maior produção, acima de 501 litros por dia. Os resultados do estudo que menos expressam os desejos dos produtores são mudar de sistema de produção com 2,29% e reduzir a produção com 1,41% os quais foram manifestados apenas por produtores de com menos de 500 litros por dia.

1.4.1.8 Qual o maior problema em ser produtor (a) de leite?

Qual o Maior Problema em ser Produtor de Leite?	Quantidade	%
Oscilação de preço	231	40,67%
Incerteza no preço de venda do leite	132	23,24%
Preço baixo	61	10,74%
Custo elevado de produção do leite	41	7,22%
Mão-de-obra desqualificada	30	5,28%
Insumos caros	29	5,11%
Falta de apoio institucional	15	2,64%
Deficiência de informações técnicas sobre a produção de leite	7	1,23%
Falta de crédito rural, com taxas de juros compatíveis com a atividade	6	1,06%
Falta de organização dos produtores	5	0,88%
Deficiência de informações de mercado	4	0,70%
Legislação trabalhista	3	0,53%
Não respondeu	3	0,53%
Legislação ambiental	1	0,18%
Total	568	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma opção como resposta.

Questionados qual seria o maior problema que enfrenta em sua atividade, 40,67% dos produtores entrevistados afirmaram que consideram a oscilação de preços como fator de insegurança em sua atividade, 23,24% tem a incerteza no preço de venda do leite como principal problema. Somente 7,22% responderam que o maior problema são os custos elevados na produção de leite. Merecem atenção outras respostas, tais como: mão de obra desqualificada com 5,28% e falta de organização dos produtores com 0,88%.

1.4.2 – Recursos disponíveis para a produção de leite

1.4.2.1 Possui gerador na fazenda?

Tem gerador na fazenda?	Quantidade	%
Não	373	66%
Sim	195	34%
Total	568	100%

Dentre os produtores pesquisados, 34% possuem gerador na propriedade. Esta realidade, está muito consistente com a deficiência no suprimento de energia no estado de Goiás, especialmente no meio rural.

1.4.2.2 A empresa rural utiliza máquinas agropecuárias (trator, grade...) em conjunto com outros (as) produtores (as)?

Compartilha máquinas agropecuárias?	Quantidade	%
Não	393	69%
Sim	175	31%
Total	568	100%

Quase 70% dos produtores que participaram do estudo, afirmaram que não possuem o hábito de compartilharem suas máquinas e implementos agrícolas, com outros produtores.

1.4.2.3 Possui irrigação na propriedade para a atividade leiteira?

Possui Irrigação?	Quantidade	%
Não	540	95%
Sim	28	5%
Total	568	100%

Quase a totalidade dos entrevistados, 95% afirmaram que não utilizam de irrigação em sua atividade leiteira. Isso reflete a pouca utilização dessa tecnologia.

1.4.2.4 Se sim, para qual tamanho de área (ha)?

Qual a área em hectare(ha)?	Quantidade	%
Menos de 4 ha	15	54%
Entre 4 e 7 ha	6	21%
Entre 8 e 11 ha	3	11%
Entre 12 e 20 ha	3	11%
Acima de 20 ha	1	3%
Total	28	100%

Os 5% que responderam que utilizam irrigação, 54%, o fazem em empreendimentos de até 4 hectares. Somente 3% o fazem para área maior do que 20 ha. Isso demonstra intensificação em áreas menores, objetivando otimizar os recursos disponíveis.

1.4.2.5. Composição do rebanho por categorias

Composição do rebanho por categorias	Quantidade	%
Vacas paridas	27	36%
Fêmeas para reposição	24	32%
Vacas secas	17	22%
Machos do rebanho leiteiro	8	10%
Total	76	100%

Ao se verificar a relação de vacas secas e paridas, observou-se uma média de 61,4 % das vacas em produção e 38,6 % das vacas secas. Apenas 36% das vacas do rebanho são vacas em lactação. O número de bezerros de 0 a 1 ano não foram levantados. Somente 76 produtores responderam esta questão.

1.4.2.6 A propriedade possui energia elétrica que permite a instalação do tanque de refrigeração?

A propriedade possui energia elétrica que permite a instalação do tanque de refrigeração	Quantidade	%
Sim	488	85,9%
Não	78	13,7%
Não responderam	2	0,4%
Total	568	100%

Os resultados do estudo informaram que 13,7% das propriedades não dispõem de energia elétrica na propriedade que permita a instalação de tanques de refrigeração, um problema estrutural ainda a ser resolvido no Estado.

1.4.2.7 A estrada que dá acesso a propriedade permite a passagem do caminhão com o tanque de leite?

A estrada permite que dá acesso à propriedade permite passagem do caminhão?	Quantidade	%
Ano todo	488	85,90%
Parte do ano	78	13,70%
Não permite	2	0,40%
Total	568	100%

Dentre os produtores inquiridos, 85,9% respondeu que o acesso ao local do tanque de refrigeração permite a passagem dos caminhões de coleta o ano todo, 13,7% apenas parte do ano e apenas 0,40% o acesso é inviável o ano todo.

1.4.2.8 Indique quais são os maiores entraves no acesso à sua propriedade.

Maiores entraves no acesso às propriedades	Quantidade	%
Falta de manutenção nas estradas	355	60%
Colchetes	197	33%
Pontes	29	5%
Nenhum entrave	15	2%
Total	596	100%

Foi revelado que os principais entraves para acesso às propriedades, são a falta de manutenção das estradas com 60%, falta de colchetes com 33% das respostas e pontes em estado ruim com 5% das respostas. Os estudos das cooperativas e laticínios também revelam que a falta de infraestrutura é um dos principais gargalos para o desenvolvimento da bacia leiteira goiana.

1.4.2.9. Adota alguma prática de controle de efluentes na propriedade?

Alguma prática de controle de efluentes na propriedade	Quantidade	%
Não	516	91%
Sim	52	9%
Total	568	100%

Grande maioria dos produtores, ou seja, 91% não possuem controle de efluentes na propriedade.

1.4.2.10. Se sim, qual?

Sim, qual?	Quantidade	%
Não respondeu	17	25,00%
Tanque de decantação	10	14,70%
Uso de chorumeira	9	13,20%
Fossa séptica	8	11,80%
Cerca a reserva	8	11,80%
Adubação da pastagem	3	4,40%
Armazenamento de esterco	3	4,40%
Adubação de hortaliças	2	2,90%
Tanque de efluentes	2	2,90%
Pasto, limpeza, esteira	1	1,50%
Bambus	1	1,50%
Árvores	1	1,50%
Armazenamento em tanque	1	1,50%
Lagoa	1	1,50%
Uso de dejetos no Biodigestor	1	1,50%
Total	68	100,00%

Obs.: Esta pergunta admitia mais de uma opção como resposta.

Dos 9% que disseram controlar os efluentes, 14,7% deles utilizam o tanque de decantação, e 13,2% utilizam a chorumeira, 11,8% fossa séptica e 4,4% promove o armazenamento de esterco.

1.4.2.11. Possui banheiro e local de troca de roupa próximo do local da ordenha?

Possui banheiro e local de troca de roupa próximo do local da ordenha	Quantidade	%
Não	441	78%
Sim	127	22%
Total	568	100%

Apenas 22% das fazendas produtoras de leite, possuem banheiros próximos a sala de ordenha, indicador que tem melhorado com a orientação técnica destinada aos produtores de leite de Goiás.

1.4.2.12. As nascentes são preservadas, com cerca para evitar acesso dos animais?

Preservação das nascentes	Quantidade	%
Sim	285	50%
Não existe nascente na fazenda	108	19%
Não	91	16%
Parcial	84	15%
Total	568	100%

50% dos produtores pesquisados responderam que cercam as nascentes, 15% que as cercam parcialmente e 15% disseram não terem nascente na fazenda.

1.4.2.13. Possui área de reserva legal na fazenda?

Possui área de reserva legal na fazenda	Quantidade	%
Sim	519	91%
Não	49	9%
Total	568	100%

Ao serem perguntados, 91% dos produtores disseram possuir área de reserva legal na propriedade.

1.4.2.14. Fez o cadastro ambiental rural (CAR)?

Fez o cadastro ambiental rural (CAR)	Quantidade	%
Sim	496	87%
Não	72	13%
Total	568	100%

Dos produtores entrevistados, 87% deles disseram ter feito o Cadastro Ambiental Rural (CAR).

1.4.3 Fontes de informações e anotações

1.4.3.1. Quais anotações do rebanho da fazenda o Sr(a) faz?

Anotações do rebanho	Sim	Não	Total
Despesas, receitas e fluxo de caixa	33,6%	66,4%	100%
Data da cobertura ou inseminação artificial	53,2%	46,8%	100%
Data da parição	64,1%	35,9%	100%
Data da secagem	53,5%	46,5%	100%
Data de nascimento de bezerro	62,3%	37,7%	100%
Controle leiteiro	29,8%	70,2%	100%
Controle sanitário	54,2%	45,8%	100%
Ganho de peso das novilhas e das bezerras	11,1%	88,9%	100%
Óbitos de animais e taxa de mortalidade	31,2%	68,8%	100%

Quando os produtores foram perguntados se fazem anotações do rebanho, em primeiro lugar aparecem os registros da parição com 64,1% e em segundo nascimentos de bezerro com 62,3%. Em 2009 estes mesmos registros eram feitos, respectivamente, por 38,6% e 40,8%, deixando claro que houve evolução nesse quesito. Ainda é muito representativa a quantidade de produtores que não acompanham as datas de cobertura de suas matrizes, visto que 46,8% não o fazem.

Quando perguntados sobre as anotações de despesas, receitas e fluxo de caixa, 33,6% responderam que o fazem. 33,6% produtores entrevistados afirmaram que controlam suas despesas, recei-

tas e mesmo o fluxo de caixa. Evolução em relação ao diagnóstico de 2009, onde a mesma pergunta revelou que apenas 20,8% faziam as mesmas anotações.

11,1% dos produtores fazem anotações de ganho de peso das novilhas e das bezerras e 88,9% dos produtores de leite não acompanham o ganho ou perda de peso de suas novilhas, ponto importante a ser trabalho no que se refere ao controle zootécnico.

O estudo também mostrou que 54,20% dos produtores entrevistados afirmaram que fazem controle sanitário de seu rebanho, uma evolução em relação ao diagnóstico de 2009, quando apenas 42% realizavam esse controle.

1.4.3.2 O custo de produção do leite é calculado?

O custo de produção é calculado?	Quantidade	%
Não	441	78%
Sim	127	22%
Total	568	100%

21% dos produtores entrevistados disseram que calculam o custo de produção. Percentual maior do que os 10,50% que responderam em 2009. Conhecer o custo de produção é essencial para o planejamento e tomada de decisões, aspecto que merece atenção por parte dos produtores de leite.

1.4.3.3. Quais custos são calculados?

Quais custos são calculados?	Quantidade	%
Custo operacional efetivo (COE)	94	56%
Custo total (CT)	48	28%
Custo operacional total (COT)	27	16%
Total	169	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

A pesquisa mostrou que, dentre os 21% de produtores que calculam custos da produção de leite, 28% apuram o custo total e 56% calculam o custo operacional efetivo, ou seja, faz anotações dos desembolsos, deixando de considerar as depreciações e o custo do capital imobilizado.

1.4.3.4. Qual a principal fonte de informação sobre a produção de leite?

Qual a principal fonte de informação sobre a produção de leite?	Quantidade	%
Programas de tevê	98	17%
Técnico da indústria de laticínio	95	17%
Vizinhos	77	14%
Redes sociais	73	13%
Senar - GO	69	12%
Outras	35	6%
Consultores particulares	30	5%
Técnicos da extensão rural	23	4%
Participação em curso, palestra e dia de campo	19	3%
Sindicato Rural/FAEG	19	3%
Leitura de jornais e revistas agropecuárias	14	2%
Emater	12	2%
Não responderam	8	1%
Total	568	100%

De acordo com o estudo, 17% dos produtores entrevistados responderam que as principais fontes de informação sobre a produção de leite são provenientes de programas de TV, o mesmo percentual proveniente de técnico da indústria de laticínio. Em terceiro e quarto

lugar os vizinhos e redes sociais com 14% e 13% e as informações provenientes do SENAR vem em quinto lugar com 12%. O item denominado “Outros” foram agrupados os seguintes itens: Experiência de trabalho; Internet; Sebrae - GO; Associações; Cooperativas; Não busca informação; CPLP; Técnico do comércio; Rádio e Empresas privadas que não ultrapassaram 1%.

No diagnóstico de 2009 a principal fonte de informação para o produtor na produção de leite eram os programas de televisão que somavam 29,80% e os vizinhos com 23%. O SENAR representava apenas 5,2%. O diagnóstico de 2019 demonstra que os produtores estão buscando outras fontes de informações referente a sua atividade.

1.4.3.5. Qual a informação tem mais necessidade?

Qual informação tem mais necessidade?	Quantidade	%
Mercado do leite	131	23,10%
Planejamento da empresa rural	108	19,00%
Cálculo do custo de produção	94	16,50%
Alimentação do rebanho	69	12,10%
Qualidade do leite	42	7,40%
Melhoramento genético	34	6,00%
Manejo do rebanho e bem-estar animal	30	5,30%
Sanidade do rebanho	23	4,00%
Reprodução animal	9	1,60%
Legislação ambiental	9	1,60%
Legislação trabalhista e previdenciária	6	1,10%
Não respondeu	5	0,90%
Preço do leite	4	0,70%
Transparência na relação indústria/produtor	2	0,40%
Qualidade da mão de obra	1	0,20%
Irrigação de pastagem	1	0,20%
Total	568	100%

A principal informação que o produtor tem mais necessidade segundo a pesquisa foi mercado de leite com 23,10%, seguido do planejamento da empresa rural e do cálculo do custo de produção que representaram 19% e 16,5% respectivamente. No diagnóstico do leite realizado em 2009 esses percentuais foram de 34,8%, 11,7% e 10,50%. Percebe-se que o planejamento e o calculo dos custos tiveram mais importância para os produtores de leite de Goiás. Em relação ao diagnóstico anterior.

1.4.3.6. Utiliza as informações recebidas frequentemente?

Utiliza as informações recebidas frequentemente?	Quantidade	%
Parcial	258	45%
Sim	208	37%
Não	102	18%
Total	568	100%

A pesquisa mostrou que 37% dos participantes responderam que as informações recebidas são aplicadas na atividade de forma frequente. Outros 45% as aplicam parcialmente. Embora tenham afirmado que se sentem inseguros e desinformados sobre alguns aspectos do universo da atividade, demonstram boa receptividade de receberem mais informações.

1.4.4 – Fontes de financiamento

1.4.4.1. Adquire empréstimos?

Adquiriu empréstimo?	Quantidade	%
Não	319	56%
Sim	249	44%
Total	568	100%

O estudo revelou que 44% dentre os produtores entrevistados recorrem a financiamentos externos para sua atividade.

1.4.4.2 – Adquire empréstimos por estratificação da produção

Adquire empréstimo por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000	Total Geral
Não	51,84%	60,12%	63,24%	63,64%	60,00%	0,00%	56,16%
Sim	48,16%	39,88%	36,76%	36,36%	40,00%	100,00%	43,84%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

A análise das respostas para esta pergunta sinaliza uma tendência de que o produtor de menor volume de leite adquire mais recursos emprestado. A resposta afirmativa é decrescente até o estrato de 1.000 a 2.000 litros. Como o estrato acima de 5.000 litros é de um produtor apenas, não se pode inferir que 100% dos produtores deste estrato adquirem financiamento.

1.4.4.3. Se sim, em qual a fonte?

Fonte de Financiamento	Quantidade	%
Bancária	239	90,90%
Privada/terceiros	23	8,70%
Cooperativa de crédito	1	0,40%
Total	263	100%

Obs.: Esta questão admitia mais de uma opção como resposta.

A principal fonte de financiamentos dos 44% produtores que responderam que fazem empréstimos, 90,9% disseram que fazem por via bancária. 8,7% dos produtores pegam empréstimos de fontes privadas, onde geralmente, os juros são mais elevados.

1.4.4.4. Qual a finalidade do financiamento?

Qual a finalidade do financiamento?	Quantidade	%
Investimento	177	57%
Custeio	114	36%
Capital de giro	21	7%
Total	312	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma opção como resposta.

Para aqueles que fizeram financiamento, 57% o fizeram direcionados para investimento. Somente 43% o fizeram para custeio e/ou capital de giro.

1.4.4.5. Qual a linha de crédito utilizada?

Qual linha de credito utilizada?	Quantidade	%
Pronaf	166	61,70%
FCO	75	27,90%
Particular/Terceiros/Agiota	9	3,30%
Crédito de cooperativas de créditos	5	1,90%
Aposentadoria/Consignado/Bancária	5	1,90%
Outros	4	1,50%
Moderfrota	2	0,70%
ABC	1	0,40%
Não respondeu	1	0,40%
BNDES	1	0,40%
Total	269	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma opção como resposta.

O estudo mostrou que 61,7 % dos produtores financiam a produção com recursos do Pronaf, e outros 27,9% do FCO. De modo em geral são as duas principais linhas de crédito direcionadas para o segmento de pecuária no Estado.

1.4.4.6. Qual a última vez que obteve algum financiamento?

Última vez que obteve financiamento?	Quantidade	%
Nunca pegou	174	31%
Há menos de um ano	129	23%
Há menos de três anos	110	19%
Há menos de dez anos	90	16%
Há menos de seis anos	65	11%
Total	568	100%

Quando perguntado qual a última vez que obteve financiamento, 23% responderam que pegaram a menos de 01 ano. 19% em menos de 03 anos e 16% obtiveram financiamentos há menos de 10 anos. 31% disseram que nunca pegaram financiamento.

1.4.5 – Mão-de-obra utilizada na propriedade

1.4.5.1. O (A) cônjuge executa algum trabalho na produção de leite?

Cônjuge executa algum trabalho na produção de leite	Feminino		Masculino		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Não	15	3%	260	56%	275	59%
Sim	38	8%	154	33%	192	41%
Total	53	11%	414	89%	467	100%

A pesquisa revelou que 41% dos cônjuges executam algum tipo trabalho na produção de leite. Tal fato demonstra a presença do cônjuge na produção leiteira está mais forte a cada dia. Em 2009, a porcentagem de trabalho executado pela esposa era de apenas 23,9%, hoje são 33%.

1.4.5.2. Se sim, qual trabalho executa?

Qual trabalho executa?	Quantidade	%
Ordenha, registro de despesas e receitas e administração da propriedade rural	132	31%
Administração da propriedade rural	51	23%
Criação de bezerras	14	19%
Não executa nenhum trabalho na produção de leite	3	16%
Total	200	100%

Dos trabalhos executados por 41,1% pelo cônjuge na produção de leite, possuem participação efetiva nas seguintes atividades: Em primeiro lugar a ordenha e registros com 31% delas, em segundo lugar ajuda na administração da propriedade com 23% e a criação das bezerras com 19% das citações. Em 2009 apenas 47,9% das mulheres exerciam trabalhos na ordenha, registro de despesas e receitas e administração da propriedade rural.

1.4.5.3. Quem faz a administração da produção de leite?

Quem administra a produção	Quantidade	%
Apenas o proprietário	333	58%
O proprietário e a família	202	36%
Nenhum dos acima	23	4%
Administrador contratado	5	1%
Administrador contratado e proprietário	5	1%
Total	568	100%

Dos produtores entrevistados, 58% responderam que apenas o proprietário administra a propriedade. 36% disseram que o proprietário e a família administram e apenas 1% contrata administrador para executar essa tarefa. Comparando com a realidade de 2009, percebe-se que a família passou a ter maior peso na administração da propriedade, quando representava apenas 28,90%. A administração somente do proprietário recuou de 69,10% para 58%.

1.4.5.4. Ocupação do tempo do (a) proprietário (a):

Atividade	%
Pecuária de leite	71%
Outras atividades rurais	19%
Outras profissões	10%
Total	100%

A maioria dos produtores, 71%, respondeu que dedica 100% do seu tempo à atividade leiteira, 19% se ocupa com outras atividades rurais e 10% atua em outras profissões. Esta última informação apresenta uma relação direta com a pergunta feita sobre a escolaridade, para a qual, uma das respostas foi que 11,4% dos produtores possuem curso superior completo ou pós-graduação. Em 2009, 63,19% dos produtores entrevistados se dedicava 100% a atividade leiteira.

1.4.5.5 – Quem administra a propriedade por estratificação

Meta por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000	Total Geral
Administrador contratado	0,00%	1,73%	2,94%	0,00%	0,00%	0,00%	0,88%
Administrador contratado e proprietário	1,34%	0,00%	1,47%	0,00%	0,00%	0,00%	0,88%
Apenas o proprietário	57,53%	64,74%	48,53%	54,55%	80,00%	0,00%	58,63%
Nenhum dos acima	4,35%	2,89%	7,35%	0,00%	0,00%	0,00%	4,05%
O proprietário e a família	36,79%	30,64%	39,71%	45,45%	20,00%	100,00%	35,56%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Apenas os estratos de 201 a 500 e de 501 a 1.000 litros se apresentaram com administrador contratado. A abertura da administração por estrato mostrou que o proprietário é quem exerce maior participação na administração da propriedade e que a família está presente em todos os estratos de produção com menor volume à produção com maior volume.

1.4.5.6 – Possui mão-de-obra permanente?

Possui mão-de-obra permanente?	Quantidade	%
Não possui	344	61%
Possui	224	39%
Total	568	100%

A resposta de que apenas 39% dos produtores possui mão de obra permanente indicando que a atividade leiteira no estado é realizada, predominantemente pela família.

1.4.5.7 – Possui mão-de-obra eventual?

Possui mão-de-obra Eventual?	Quantidade	%
Não possui	410	72%
Possui	158	28%
Total	568	100%

A resposta de que apenas 28% dos produtores contrata mão de obra eventual é compatível com a realidade da pequena produção que é predominantemente de pequenos produtores.

1.4.5.8 - Como avalia a qualidade da mão-de-obra contratada?

Como avalia a qualidade da mão-de-obra?	Quantidade	%
Não respondeu	258	45%
Boa	229	40%
Ruim	42	8%
Ótima	27	5%
Péssima	12	2%
Total	568	100%

O estudo revelou que 45% dos entrevistados fizeram uma boa avaliação da sua mão-de-bra. Apenas 10% relataram que ela é ruim ou péssima. Em 45% dos produtores onde esta pergunta não se aplica está coerente com respostas anteriores, onde 61% dos produtores disseram que não possuem mão de obra contratada (permanente). Comparando com o diagnóstico de 2009, 61,50% dos produtores avaliaram a mão-de-obra ótima ou boa.

1.4.5.9 - Qual a faixa etária média dos funcionários (permanentes e/ou temporários)?

Faixa etária dos colaboradores?	Quantidade	%
De 31 a 40 anos	119	37,00%
De 21 a 30 anos	80	24,80%
De 41 a 50 anos	61	18,90%
Acima de 51 anos	45	14,00%
Menos de 20 anos	9	2,80%
Não respondeu	8	2,50%
Total	322	100%

Aqueles que possuem colaboradores, afirmaram que 64,60% dos mesmos tem até 40 anos, demonstrando uma mão-de-obra jovem em relação a faixa etária dos próprios produtores.

1.4.5.10 - Os funcionários moram em casas em boas condições? (Exemplo: alvenaria, com energia, com banheiro interno, cozinha e saneamento básico).

As casas dos colaboradores estão em boas condições?	Quantidade	%
Sim	282	89,80%
Não	31	9,90%
Não respondeu	1	0,30%
Total	314	100%

A quase totalidade dos produtores, 89,8% dos entrevistados, afirmaram possuir em sua propriedade, residências com boas condições para habitação de seus colaboradores.

1.4.5.11. Quem faz a ordenha?

Quem ordenha	Quantidade	%
Homem	420	73,90%
Ambos, homem e mulher	103	18,10%
Colaborador	21	3,70%
Filhos e colaboradores	11	1,90%
Filhos	9	1,60%
Mulher	4	0,70%
Total	568	100%

O estudo revelou que 73,9 % da atividade da ordenha é realizada pelos homens. Em 18,8% das propriedades tanto os homens quanto as mulheres participam da ordenha.

1.4.6 – Treinamento e capacitação

1.4.6.1 - Participou de cursos técnicos (capacitação) nos últimos 2 anos?

Participou de cursos técnicos (capacitação) nos últimos dois anos?	Quantidade	%
Não	464	82%
Sim	104	18%
Total	568	100%

A resposta revela que 82% dos produtores que participaram do estudo, não participaram de curso de capacitação técnica nos últimos dois anos. Tal fato demonstra que mesmo com a intensificação das ações das entidades/instituições na capacitação rural, ainda há um grande número de produtores que necessitam de capacitação contínua, tendo em vista que o Estado de Goiás, segundo o Censo Agropecuário 2017 possui mais de 72 mil propriedades que produzem leite.

1.4.6.2 – Nos últimos dois anos o (a) Sr(a) e sua família participaram de algum programa de capacitação?

Participação de programas de capacitação	Quantidade	%
Não	438	77%
Sim	130	23%
Total	568	100%

Levando em consideração o produtor e sua família, 23% fizeram algum curso de capacitação nos últimos dois anos.

1.4.6.3 - Quem mais promove frequentemente o programa de capacitação?

Quem promove o programa de capacitação?	Quantidade	%
Senar-GO	122	79,70%
Sebrae-GO	10	6,50%
Empresa de Insumos	6	3,90%
Emater-GO	4	2,60%
Comigo	4	2,60%
Universidade	3	2,00%
Cooperativa	2	1,30%
Cooperacamp	1	0,70%
Instituto Federal Goiás (IFG)	1	0,80%
Total	153	100%

Dos produtores entrevistados 23% que receberam treinamentos no estado, a maioria dos treinamentos foram do Senar, com 79,7% deles. O Sebrae ficou em segundo lugar com 6,5% dos treinamentos. Quando se trata da Comigo, Cooperativa, e Cooperacamp, o treinamento é do SESCOOP com 4,6%. Quando comparado com 2009, o SENAR aparecia com 39% com a realização dos cursos de capacitação.

1.4.6.4 – Como avalia a qualidade dos serviços de capacitação?

Avaliação da Capacitação	SENAR-GO	SEBRAE-GO	SESCOOP	Emater-GO	Empresa de Insumos
Ótima	71%	20%	3%	4%	2%
Boa	27%	20%	4%	22%	22%
Ruim	0%	1%	2%	12%	6%
Péssima	0%	1%	1%	2%	2%
Não Sei/Não Respondeu	2%	58%	90%	60%	68%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Por ter uma maior capilaridade em todo o Estado e Goiás, cerca de 98% dos cursos oferecidos pelo SENAR foram considerados ótimos ou bons pelos produtores entrevistados que participaram de cursos ou treinamentos nos últimos 2 anos. O SEBRAE-GO vem em seguida com 42% e Emater-GO com 28%. Em 2009 o percentual que consideraram os cursos do SENAR-GO, como ótimos ou bons, foi de 94,5%.

1.4.6.5 - Qual o assunto mais importante para a sua capacitação?

Qual o assunto mais importante você considera para a sua capacitação?	Quantidade	%
Qualidade do leite	154	27,10%
Gerenciamento da propriedade	134	23,80%
Alimentação do rebanho	97	17,10%
Melhoramento genético	53	9,30%
Manejo do rebanho	47	8,30%
Manejo Reprodutivo do Rebanho	28	4,90%
Sanidade do rebanho	25	4,40%
Mecanização da ordenha	10	1,80%
Nenhuma	7	1,20%
Todos	6	1,10%
Não sabe	2	0,40%
Mercado	1	0,20%
Comunicação entre os elos da cadeia	1	0,20%
Manejo de pasto	1	0,20%
Irrigação de pastagem	1	0,20%
Custo de produção	1	0,20%
Total	568	100%

Por ordem de importância, os produtores relacionaram os temas que são mais significantes para sua capacitação. Qualidade do leite aparece em primeiro lugar com 27,10%, seguido do gerenciamento da propriedade com 23,80% e alimentação do rebanho com 17,10%. Em 2009, o tema qualidade do leite também ficou em 1º lugar como assunto mais importante na capacitação do produtor, com um percentual de 42,60%. No entanto, o item gerenciamento da propriedade foi o que mais evoluiu, uma vez que em 2009 tinha o percentual de apenas 7,7%.

1.4.6.6 – Como avalia os efeitos da capacitação na sua mão-de-obra?

Como avalia os efeitos da capacitação da mão-de-obra	Quantidade	%
Não houve capacitação	288	50,70%
Contribuiu para aumentar a produtividade do rebanho (litros/vaca)	113	19,90%
Contribuiu para melhorar a qualidade da mão-de-obra	63	11,10%
Contribuiu para aumentar a rentabilidade da produção de leite	42	7,40%
Contribuiu para melhorar a qualidade do leite	29	5,10%
Contribuiu para aumentar a produtividade da mão-de-obra (litros-dia homem)	28	4,90%
Não contribuiu para mudanças significativas na produção de leite	5	0,90%
Total	568	100%

Pode-se observar dentre os que responderam que 19,90% a capacitação contribuiu para o aumento da produtividade do rebanho, 11,10% melhoraram a qualidade da mão de obra, 7,40% contribuíram para melhorar a rentabilidade da atividade e 5,10% auxiliou na melhoria da qualidade do leite.

1.4.7 – Assistência Técnica

1.4.7.1 - A propriedade é atendida por assistência técnica continuada?

É atendido por Assistência Técnica Continuada	Quantidade	%
Não	448	79%
Sim	120	21%
Total	568	100%

A pesquisa revelou que 21% dos produtores entrevistados são atendidos por assistência técnica continuada, uma evolução em relação ao diagnóstico de 2009 que apontou que apenas 17,2% dos produtores tinham assistência técnica continuada. Apesar da evolução, atender a todos os produtores de leite que necessitam de assistência técnica é um grande desafio que deve ser perseguido pelas entidades/instituições e governo.

1.4.7.2 - É atendido por Assistência Técnica Continuada por estratificação

Assistência Técnica Continuada por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000	Total Geral
Não	80,27%	77,46%	75,00%	86,36%	60,00%	100,00%	78,87%
Sim	19,73%	22,54%	25,00%	13,64%	40,00%	0,00%	21,13%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Observando a abrangência da assistência técnica por estratificação da produção, observa-se que há uma tendência dos produtores de maior volume utilizarem mais a assistência técnica. Ela está presente em 19,73% nos produtores de 0 a 200 litros, em 22,54% nos produtores de 201 a 500 litros, em 25% dos produtores de 501 a 1.000 litros e em 40% dos produtores de 2.001 a 5.000 litros. Apenas 13,64% dos produtores de 1.001 a 2.000 litros possuem assistência técnica continuada. O fato de ter aparecido o percentual de 0,00% no produtor acima de 5 mil litros é que o mesmo é o técnico de sua propriedade.

1.4.7.3 - Qual a origem da assistência técnica?

Qual a origem da assistência técnica	Quantidade	%
Particular (Consultoria técnica)	59	49%
Empresa de Laticínios/cooperativa	26	22%
Senar	17	14%
Emater-GO	7	6%
Empresa de Insumos	6	5%
Não respondeu	2	2%
Sebrae	2	2%
Parceria	1	1%
Total	120	100%

Dos produtores que possuem assistência técnica 49% são prestadas por técnicos de empresas particulares. 22% por empresa de Laticínios/Cooperativa, 14% pelo SENAR e 6% pela EMATER. Em 2009, as empresas particulares representavam apenas 35,30% e os laticínios por 35,30%. Cabe ressaltar quem em 2009 o SENAR não trabalhava no seu portfólio com assistência técnica continuada.

1.4.7.4 - Está disposto a pagar pelo serviço de assistência técnica em sua atividade leiteira?

Está disposto a pagar pelo serviço de assistência técnica em sua atividade leiteira	Quantidade	%
Não	211	37%
Parcial	179	32%
Sim	178	31%
Total	568	100%

A pesquisa revelou que 31% dos produtores estão dispostos a pagar pela assistência técnica e 32% estaria disposto a pagar parcialmente para ter assistência técnica.

1.4.7.5 - Qual o número de vezes que o técnico visitou sua propriedade para orientá-lo (a) sobre a atividade leiteira no último ano?

Número de vezes que o técnico visitou a propriedade no último ano	Quantidade	%
Não foi visitado no último ano	325	57%
De 1 a 2 visitas no ano	86	15%
Mensalmente	84	15%
De 3 a 6 visitas no ano	47	8%
Mais de 6 visitas no ano	26	5%
Total	568	100%

Segundo a pesquisa, 15% dos produtores tiveram de 1 a 2 visitas no último ano. De 3 a 6 visitas foram 8% e mais de 6 visitas foram 5%. Esses mesmos percentuais em 2009 eram de 23,3%, 10,4% e 14,5%, respectivamente, representando uma situação aparentemente melhor do que 2019. No entanto, a grande evolução foi que 15% dos produtores entrevistados receberam a visita do técnico pelo menos uma vez por mês na sua propriedade.

1.4.8 – Organização institucional do setor

1.4.8.1 - Participa de alguma instituição que representa o produtor?

Participa de alguma instituição que representa o produtor	Quantidade	%
Sim	306	54%
Não	262	46%
Total	568	100%

Inquiridos se participa de alguma instituição que o representa, 54% deles responderam que participam. Este fato demonstra o desafio de se ampliar sua participação nas organizações que o representam.

1.4.8.2. Se sim, qual (quais)?

Se sim, qual	Quantidade	%
Outras Entidades	219	59%
Sindicato Rural	88	24%
Grupo de compras em comum	61	16%
Cooperativas	4	1%
Total	372	100%

Dos produtores que responderam que participam de alguma entidade que o representa, 59% disseram que participam de entidades que o representam. 24% participam de sindicatos rurais e 16% de grupos de compras e apenas 1% disseram participar de alguma cooperativa.

1.4.8.3 - Como avalia a qualidade dos serviços oferecidos pela FAEG?

Avaliação da qualidade dos serviços oferecidos pela FAEG	Quantidade	%
Não respondeu	305	53,70%
Bom	187	32,90%
Ótimo	66	11,60%
Ruim	8	1,40%
Péssimo	2	0,40%
Total	568	100%

44,50% dos produtores entrevistados mencionaram que a qualidade dos serviços oferecidos pela FAEG são ótimos ou bons, onde 53,7% ainda não conhecem os trabalhos desenvolvidos pela FAEG.

1.4.8.4 - Como avalia a qualidade dos serviços oferecidos pelo Sindicato Rural?

Avaliação da qualidade dos serviços oferecidos pelo Sindicato Rural?	Quantidade	%
Não respondeu	447	78,70%
Bom	86	15,10%
Ruim	16	2,80%
Ótimo	13	2,30%
Péssimo	6	1,10%
Total	568	100%

No caso dos serviços oferecidos pelos sindicatos rurais, os entrevistados relataram que 17,4% são ótimos ou bons e que 78,7% não responderam, o que pode significar que provavelmente não participam dos sindicatos rurais dos seus municípios.

1.4.8.5 - Como avalia a qualidade dos serviços oferecidos pelos Grupos de compras em comum?

Avaliação da qualidade dos serviços oferecidos pelos grupos de compra em comum	Quantidade	%
Não respondeu	275	48,40%
Bom	195	34,30%
Ruim	48	8,50%
Ótimo	42	7,40%
Péssimo	8	1,40%
Total	568	100%

No caso de grupos de compras, 41,70% consideram que os serviços são ótimos ou bons. Pode-se inferir que esse percentual é mais elevado dos que os das outras entidades que os representam, devido a natureza dos produtos e serviços que oferecem, visto que os grupos de compras trabalham, em sua grande parte, com a aquisição de produtos tangíveis, onde o produtor observa de forma mais direta os seus resultados.

1.4.8.6 - Como o Sr(a) avalia a qualidade dos serviços oferecidos pelas Cooperativas?

Avaliação da qualidade dos serviços oferecidos pelas cooperativas	Quantidade	%
Não respondeu	534	94,00%
Bom	27	4,80%
Ruim	3	0,50%
Péssimo	3	0,50%
Ótimo	1	0,20%
Total	568	100%

No caso das cooperativas, 5% dos produtores entrevistados consideraram ótimo ou bom os seus serviços. Apenas 1% consideraram ruim ou péssimo. O fato de 94% não ter respondido revelou que não há cooperativas na sua região ou não participa das mesmas.

1.4.8.7. Caso não participe de cooperativas, por que?

Caso não participe de cooperativas, por que?	Quantidade	%
Não sabe / Não respondeu	346	60,9%
Não existe nenhuma vantagem de ser associado ou cooperado.	87	15,3%
A cooperativa ou associação hoje é um comércio como outro qualquer.	41	7,2%
A cooperativa ou associação não atende as necessidades dos produtores.	25	4,4%
Não existe nenhuma cooperativa na região	21	3,7%
Outros fatores	16	2,8%
Falta de interesse	14	2,5%
O associado não tem como reivindicar suas necessidades.	8	1,4%
Pretende ser associado	5	0,9%
A cooperativa ou associação é mera repassadora de mercadorias e serviços.	5	0,9%
Total	568	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma alternativa como resposta.

Para 15,3 % dos respondentes, não existe nenhuma vantagem de ser associado ou cooperado. Para 3,7% dos produtores entrevistados não existe cooperativa na sua região e para 2,5% não há o interesse do produtor em participar.

1.4.8.8. Fornece leite para cooperativa?

Fornece leite para cooperativa?	Quantidade	%
Não	395	69,54%
Sim	173	31,46%
Total	568	100%

Dos produtores entrevistados que fazem parte das cooperativas, 31,46% fornecem leite para a mesma.

1.4.8.9 - Fornece leite para cooperativa por estratificação

Fornece leite para cooperativa por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000	Total Geral
Não	65,22%	75,72%	73,53%	77,27%	40,00%	0,00%	69,54%
Sim	34,78%	24,28%	26,47%	22,73%	60,00%	100,00%	30,46%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Quando estratificamos os produtores para esta pergunta observa-se que os produtores com volume até 2.000 litros estão menos associados em cooperativas. Foram 34,78% os produtores que responderam que estão associados a uma cooperativa no estrato de 0 a 200 litros e apenas 22,73% dos inqueridos no estrato de 1.001 a 2.000 litros.

1.4.8.10 - Caso forneça o leite para uma cooperativa, considera o valor recebido competitivo com o mercado local?

Considera o valor recebido competitivo com o mercado local	Quantidade	%
Sim	99	57%
Não	74	43%
Total	568	100%

Dos produtores que fornecem leite para cooperativas, 57% responderam que o preço praticado por elas é competitivo no mercado.

1.4.8.11 - Caso não forneça o leite para uma cooperativa, por que não fornece?

Caso não forneça o leite para uma cooperativa, por que?	Quantidade	%
Não sou associado ou cooperado.	166	42,0%
A cooperativa ou associação paga menos ao produtor em relação aos laticínios.	102	25,8%
O leite não é negócio da cooperativa ou associação.	27	6,8%
Não existe cooperativa na região	17	4,3%
O laticínio da cooperativa ou associação é terceirizado.	15	3,8%
A cooperativa ou associação não possui sistema de coleta apropriado.	12	3,0%
Cooperativa não capta leite	12	3,0%
A cooperativa ou associação não possui estrutura e conhecimento na área do leite.	10	2,5%
Não Interessa	8	2,0%
A cooperativa ou associação não fornece suporte técnico ao produtor.	4	1,0%
Cooperativa Inativa / Desativada	4	1,0%
Não respondeu	4	1,0%

Participa de Cooperativa	4	1,0%
Vende a granel	2	0,5%
A Cooperativa é mais criteriosa na coleta do leite ocorrendo percas	1	0,3%
A Cooperativa não aceitou o ingresso do produtor	1	0,3%
Benefício leite duplo	1	0,3%
Desconfiança do produtor	1	0,3%
Desconfiança na Cooperativa	1	0,3%
Leite para produção própria	1	0,3%
Não concorda com a administração da cooperativa	1	0,3%
Não da certo com funcionários	1	0,3%
Total	395	100%

O estudo mostrou que 42% dos respondentes não fornecem leite para uma cooperativa porque não são cooperados; 25,8% dos produtores disseram que não fornecem porque a cooperativa paga menos ao produtor em relação aos laticínios; 6,8% responderam que não fornecem porque o leite não é negócio da cooperativa; 4,3% que não fornecem porque não há cooperativas na sua região; 3,8% porque o laticínio da cooperativa é terceirizado; 3% porque a cooperativa não capta leite na sua região; 2,5% porque a cooperativa ou associação não possui estrutura e conhecimento na área do leite; 2% porque a cooperativa não o interessa e 1,0% afirmou que não fornecem porque as mesmas não possuem suporte técnico ao produtor.

1.4.8.12- Na sua opinião qual o maior problema das Cooperativas no estado de Goiás?

Maior problema das Cooperativas no estado de Goiás?	Quantidade	%
Falta de união dos produtores.	136	23,9%
Cultura do individualismo	114	20,1%
Ausência do diálogo entre os produtores	75	13,2%
Ausência de liderança comprometida com a organização	75	13,2%
Interesses divergentes	61	10,7%
Descaso do produtor com instituições locais	47	8,3%
Ausência de infraestrutura de logística (estradas, pontes...)	31	5,50%
Outros	11	1,9%
Não sabe	73	12,9%
Total	568	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma opção como resposta.

A desunião dos produtores com 23,9%, a cultura do individualismo com 20,1% a ausência de diálogo entre os produtores são os principais problemas enfrentados pelas cooperativas hoje em dia. 13,2% responderam que a liderança descomprometida é o principal problema das cooperativas.

1.4.8.13 - Conhece o FUNDEPEC?

Conhece o FUNDEPEC	Quantidade	%
Não	408	72%
Sim	160	28%
Total	568	100%

O estudo revelou que 72% dos produtores entrevistados, não conhecem o FUNDEPEC, que é o Fundo de Desenvolvimento da Pecuária em Goiás.

1.4.8.14 - Caso a resposta seja sim, contribui com o FUNDEPEC?

Contribui com o FUNDEPEC	Quantidade	%
Sim	125	78%
Não	35	22%
Total	160	100%

Dentre os 28% dos produtores entrevistados que conhecem o FUNDEPEC, 78% responderam que contribuem com a instituição.

1.4.9 – Adoção de tecnologias

1.4.9.1 - Qual o sistema de produção adota na sua propriedade?

Sistema de produção adotado	Quantidade	%
Semi-intensivo (suplementação de volumoso na seca)	381	67,10%
Extensivo (a pasto)	148	26,10%
Intensivo (a pasto)	22	3,90%
Intensivo (loosing house)	9	1,60%
Intensivo (compost barn)	6	1,10%
Intensivo (free stall)	2	0,40%
Total	568	100%

Quanto ao sistema de produção que adota na propriedade, 67,10% dos produtores entrevistados disseram que o sistema mais utilizado é o semi-intensivo com suplementação de volumoso na seca. Em seguida com 26,10% o extensivo a pasto e 3,90% intensivo a pasto. Dentre os entrevistados 1,10% dos produtores possuem o Compost barn.

1.4.9.2 - Adota rotação de pastagens?

Adota rotação de pastagens	Quantidade	%
Não	350	62%
Sim	218	38%
Total	568	100%

O estudo revelou que 38% dos produtores adotam a rotação de pastos, como prática de manejo do rebanho.

1.4.9.3 - O que o utiliza como alimentação volumosa suplementar para vacas em lactação e por quantos dias no ano?

Alimentação volumosa suplementar	Sim	Não	Total	Média de dias/ano
Cana de açúcar	19,40%	80,60%	100%	128
Capineira	4,80%	95,20%	100%	177
Silagem de capim	5,60%	94,40%	100%	185
Silagem de milho/sorgo	59,30%	40,70%	100%	193
Feno	1,10%	98,90%	100%	186
Casquinha de soja	3,3%	97,7%	100%	189
Outros	4,70%	95,30%	100%	223

A pesquisa revelou que a maioria dos produtores entrevistados, 59,3% utilizam silagem de milho para alimentação do rebanho em 193 dias do ano. A utilização de cana de açúcar, ficou em segundo lugar com 19,4% em 128 dias e 5,6% dos produtores utilizam ainda silagem de capim em 185 dias em média. Quando comparado com o diagnóstico de 2009, observa-se uma redução da cana-de-açúcar como suplemento, passando de 61,8% para 19,4% e aumento da silagem de milho passando de 58% para 59,3% e maior inserção da silagem de capim que saiu de 1,5% em 2009 para 5,6% em 2019.

1.4.9.4 - Qual a frequência de uso do concentrado para vaca em lactação?

Frequência de uso do concentrado para vaca em lactação	Quantidade	%
Ano todo	435	77%
Período da seca	111	19%
Não usa	22	4%
Total	568	100%

Foi revelado pela pesquisa que 77% dos produtores utilizam concentrado o ano inteiro, 19% utilizam somente no período da seca e 4% não utilizam nenhum tipo de concentrado. Este item também demonstrou evolução em relação ao diagnóstico de 2009, onde a frequência do concentrado no ano todo por parte dos produtores de leite de Goiás passou de 39% para 77%.

1.4.9.5 - Quando usa concentrado, ele é distribuído de acordo com a produção por vaca?

Concentrado distribuído de acordo com a produção da vaca	Quantidade	%
Sim	307	54%
Não	239	42%
Não respondeu	22	4%
Total	568	100%

O estudo mostrou que 54% dos produtores, quando utilizam concentrado o fazem de acordo com a produção das vacas. Este procedimento impacta positivamente os resultados da atividade, pois as vacas se alimentam adequadamente e produzem mais leite. Quando comparado com o diagnóstico de 2009 também se observa uma evolução, pois neste ano 47,7% distribuíam o concentrado conforme a produção dos animais.

1.4.9.6 - As vacas são agrupadas em lotes?

As vacas são agrupadas em lotes	Quantidade	%
Não	397	70%
Sim	171	30%
Total	568	100%

A resposta acima mostrou que apenas 30% dos produtores agrupam os animais por lotes conforme a produção. É um indicador importante no planejamento da atividade, pois direciona os recursos de forma racional, objetivando aumento da produtividade. O dado demonstra que ainda há espaço para evoluir na busca desse objetivo.

1.4.9.7 - Formula o concentrado na propriedade?

Formula o concentrado na propriedade	Quantidade	%
Não	426	75%
Sim	142	25%
Total	568	100%

Os produtores informaram que 75% deles, não formulam o concentrado na propriedade. Isto permite inferir que a maioria dos produtores compra o concentrado pronto no mercado. Apesar disso, é relevante o fato de que 25% deles preparam a ração na propriedade, o que permite a busca de melhor qualidade e redução de custos na alimentação.

1.4.9.8 – Qual o tipo de suprimento mineral fornece aos animais da propriedade?

Qual suprimento mineral é utilizado?	Quantidade	%
Sal mineralizado	396	69,70%
Sal mineralizado com suplemento proteico	148	26,10%
Apenas sal comum	14	2,50%
Sal mineral e comum	9	1,60%
Vários tipos de suplementos	1	0,20%
Total	568	100%

Inquiridos sobre a utilização de suplementos minerais, 69,7% dos produtores responderam que utilizam sal mineralizado e 26,10% utilizam o sal mineralizado com suplemento proteico. Isso nos permite concluir que 95,8% dos produtores utilizam sal mineralizado e 2,5% usam apenas o sal comum.

1.4.9.9 - No manejo sanitário, quais as vacinas utiliza?

Vacinas utilizadas	Utiliza	
	Sim	Não
Aftosa	99,10%	0,90%
Brucelose	99,10%	0,90%
Clostridiose	76,90%	23,10%
Paratifo	59,30%	22,00%
Raiva	87,90%	12,10%
Leptospirose	32,20%	67,80%
IBR/BVD	21,00%	79,00%

Observou-se na pesquisa, que as vacinas obrigatórias são de alta utilização. Chegando a 99,1% em Brucelose e Aftosa, e 87,9% de vacinação contra raiva e 76,90% de clostridiose. Em 2009, para brucelose era de 94,30% e de raiva de 69,70%, demonstrando evolução nestes indicadores.

1.4.9.10 - Quais exames você faz do rebanho?

Quais exames você faz do rebanho	Não	Sim	Total
Brucelose	85,70%	14,30%	100%
Tuberculose	90,80%	9,20%	100%
Leptospirose	96,50%	3,50%	100%
IBR E BVD	98,10%	1,90%	100%
Tripanossomose	98,60%	1,40%	100%

O produtor do estado de Goiás demonstra a preocupação em manter sob controle as doenças do seu rebanho, com número expressivo de vacinações. No entanto, o estudo revelou que ainda temos que evoluir em termos da realização de exames para a detecção da doença, uma vez que apenas 14,3% dos produtores faz exame de Brucelose do seu rebanho.

1.4.9.11 - Faz vermifugação do rebanho?

Faz vermifugação do rebanho	Faz vermifugação		Quantas vezes/ano
	Sim	Não	
Bezerra	88,56%	11,44%	3,6
Novilha	16,80%	83,20%	2,73
Vaca	71,70%	28,30%	2,12

Foi constatado que 88,56% das propriedades vermifuga as bezerras e 71,7% delas vermifuga as vacas. No que se refere às novilhas a vermifugação é apenas de 16,8% das propriedades. Em 2009, 91,6% dos produtores faziam vermifugação das bezerras e 82,9% das vacas.

1.4.9.12 - Se vermifuga as bezerras, quantas vezes ao ano?

Período de vermifugação da bezerra	Quantidade	%
2 vezes	219	38,6%
3 vezes	90	15,8%
4 vezes	78	13,7%
1 vez	47	8,3%
12 vezes	42	7,4%
6 vezes	39	6,9%
5 vezes	8	1,4%
10 vezes	5	0,90%
8 vezes	3	0,50%
Não respondeu	37	6,5%
Total	568	100%

A maioria dos produtores entrevistados, 72,8% vermifuga as bezerras de duas a quatro vezes ao ano.

1.4.9.13 - Se vermífuga as novilhas, quantas vezes ao ano?

Período de vermifugação da novilha	Quantidade	%
2 vezes	243	49,40%
3 vezes	78	15,90%
4 vezes	68	13,80%
1 vez	63	12,80%
6 vezes	25	5,10%
12 vezes	7	1,40%
5 vezes	5	1,00%
15 vezes	1	0,20%
8 vezes	1	0,20%
10 vezes	1	0,20%
Total	492	100%

Com relação à vermifugação das novilhas, 49,4% dos produtores o fazem apenas duas vezes ao ano, 15,9% três vezes ao ano e 13,8% quatro vezes.

1.4.9.14 - Se vermífuga as vacas, quantas vezes ao ano?

Período de vermifugação da vaca	Quantidade	%
2 vezes	203	49,90%
1 vez	128	31,40%
3 vezes	41	10,10%
4 vezes	21	5,20%
6 vezes	6	1,50%
12 vezes	4	1,00%
5 vezes	2	0,50%
10 vezes	1	0,20%
20 vezes	1	0,20%
Total	407	100%

Dentre os produtores que vermífuga as vacas, 81,3% dos produtores o faz de uma a duas vezes ao ano.

1.4.9.15 - Qual o tipo de ordenha o produtor possui?

Tipo de ordenha	Quantidade	%
Mecânica	347	61,09%
Manual	221	38,91%
Total	568	100%

A pesquisa revelou que 62% dos produtores possuem ordenha mecânica. Em 2009 apenas 21,4% deles as possuíam. Isso demonstra uma evolução em relação ao diagnóstico de 2009.

1.4.9.16 - Tipo de ordenha por estratificação

Tipo de ordenha por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000	Total Geral
Manual	39,46%	36,99%	38,24%	45,45%	20,00%	0,00%	38,91%
Mecânica	60,54%	63,01%	61,76%	54,55%	80,00%	100,00%	61,09 %
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

O diagnóstico revelou que os produtores dos três primeiros estratos estão igualmente dotados de ordenha mecanizada. Os produtores dos estratos de maior produção à exceção do estrato de 1.000 a 2.000 litros cujos produtores adotam em 54,55% deles, utilizam a ordenha mecanizada em 80% e 100% respectivamente para o estrato de 2.001 a 5.000 litros e acima de 5.000 litros.

1.4.9.17 - Quantas ordenhas são realizadas por dia?

Quantidade de ordenhas realizadas	Quantidade	%
Duas	337	59%
Uma	226	40%
Três	5	1%
Total	568	100%

Dos produtores entrevistados, 59% fazem duas ordenhas diárias, 40% fazem apenas uma ordenha. Em 2009 os que faziam duas ordenhas eram 42,8% e apenas uma ordenha 56%.

1.4.9.18 - Qual o sistema de fertilização adotado na fazenda?

Sistema de fertilização das vacas	Quantidade	%
Natural não controlada	377	56%
Natural controlada	125	19%
Inseminação artificial	123	18%
IATF	33	5%
Transferência de embrião	13	2%
Total	671	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma opção como resposta.

Dentre os produtores respondentes, 75% adotam a monta natural, sendo 56% não controlada. Quanto aos sistemas de fertilização artificial apenas 25 % adotam a tecnologia. Quando comparado com o número de produtores que inseminavam 2009 que eram apenas 11,6%, o que demonstra uma evolução em 10 anos.

1.4.9.19 - Faz cria e recria fêmeas para reposição?

Você cria fêmeas para reposição	Quantidade	%
Sim	462	81%
Não	106	19%
Total	568	100%

O estudo revelou que 81% dos produtores recriam suas fêmeas para leite.

1.4.9.20 - Qual o tipo de aleitamento que realiza?

Qual o tipo de aleitamento	Quantidade	%
Natural	465	82%
Artificial	103	18%
Total	568	100%

O estudo mostrou que 82% dos produtores fazem aleitamento natural dos bezerros. Apenas 18% fazem o aleitamento artificial. Em 2009 o aleitamento artificial representava apenas 7,2%. Isto indica que houve mudanças no manejo da cria e recria das fêmeas.

1.4.9.21 - Qual o critério que adota para a primeira cobertura?

Qual critério à primeira cobertura	Quantidade	%
Não tem critério definido	370	65%
Idade e peso	85	15%
Idade das novilhas	65	11%
Peso das novilhas	48	9%
Total	568	100%

Quanto ao critério para a primeira cobertura, 65% informaram que não possuem critério definido. 15% adotam a idade e o peso e 11% adotam apenas a idade como padrão para a cobertura. Em 2009, 6,7% responderam que utilizavam como critério a idade e o peso das novilhas, demonstrando evolução nesse quesito.

1.4.9.22 - Qual a idade média das novilhas ao primeiro parto?

Qual a idade média das novilhas ao primeiro parto	Quantidade	%
Entre 30 e 36 meses	251	44%
Entre 24 e 30 meses	200	35%
Até 24 meses	68	12%
Mais que 36 meses	38	7%
Não respondeu	11	2%
Total	568	100%

O estudo revelou que em 44% das propriedades estudadas as novilhas entram em trabalho de parto entre 30 e 36 meses. Em 35% das propriedades as novilhas parem entre 24 e 30 meses.

1.4.9.23 - Qual a raça do touro mais utilizado na propriedade?

Qual a raça do touro utilizado	Quantidade	%
Nelore	229	39,08%
Holandês	176	30,46%
Girolando	114	17,08%
Não respondeu	25	4,40%
Gir	20	2,64%
Tabapuã	13	2,29%

Jersey	12	1,58%
Sem raça definida	7	1,23%
Cruzado	2	0,35%
Pardo suíço	2	0,35%
Caracu	1	0,18%
Brahma	1	0,18%
Guzerá	1	0,18%
Total	603	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma opção como resposta

Foi constatado que 32,39% dos produtores entrevistados utilizam touros especializados para leite (Holandês, Jersey e Pardo Suíço) e 17,08% utilizam touros Girolando. Muitos produtores utilizam como reprodutor touros das raças zebuínas sendo, nelore 39,08%, Gir, 2,64%, Tabapuã, 2,29% Sem raça definida, 1,23%, Cruzado 0,35%, Brahma 0,18% e Guzerá 0,18%, totalizando 45,95% de touros com raças zebuínas.

1.4.9.24 - Qual a raça do touro utilizado por estratificação

Qual a raça do touro utilizado por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000	Total Geral
Nelore	41,81%	38,15%	29,41%	40,91%	40,00%	0,00%	39,08%
Holandês	29,10%	30,06%	38,24%	22,73%	60,00%	0,00%	30,46%
Girolando	16,72%	17,92%	19,12%	13,64%	0,00%	0,00%	17,08%
Não respondeu	2,34%	6,36%	5,88%	9,09%	0,00%	100,00%	4,40%
Gir	2,34%	1,73%	2,94%	13,64%	0,00%	0,00%	2,64%
Tabapuã	2,34%	2,31%	2,94%	0,00%	0,00%	0,00%	2,29%
Jersey	2,34%	0,58%	1,47%	0,00%	0,00%	0,00%	1,58%
Sem raça definida	1,34%	1,73%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,23%
Pardo suíço	0,67%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,35%
Cruzado	0,33%	0,58%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,35%
Bramah	0,33%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,18%
Guzerá	0,33%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,18%
Caracú	0,00%	0,58%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,18%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Observando a utilização de touros por estrato de produção, o estudo demonstrou que à medida que há uma maior profissionalização do produtor, observado pelo aumento da produção, maior a utilização de touros de raças especializadas na atividade. Como é o caso dos produtores na faixa de 501 a 1000 litros e de 2001 à 5000 litros, onde 38,24% e 60,00% são touros de gado holandês.

1.4.9.25 - Composição genética das fêmeas do rebanho leiteiro

Composição genética das fêmeas	Quantidade	%
Entre 1/2 e 3/4 HZ	137	19%
Sem padrão definido	135	19%
Entre 3/4 HZ e 7/8 HZ	115	16%
Mestiço outras raças europeias x zebu	77	11%
Em torno de 1/2 HZ	71	10%
Menos de 1/2 HZ (azebuados)	54	8%
Mestiço outras raças europeias x holandês	42	6%
Entre 7/8 HZ e puro holandês	35	5%
Puro holandês	22	3%
Puro zebu: Gir	10	1%
Puro Jersey	10	1%
Puro zebu: guzerá	4	1%
Puro outra raça européia	4	1%
Total	716	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma opção como resposta

Observa-se que a genética mais presente no rebanho está entre $\frac{1}{2}$ e $\frac{3}{4}$ HZ, presente em 19% dos produtores. Somando todas as raças com graus de sangue com mais aptidão leiteira podemos inferir que 71% do rebanho tem aptidão leiteira. O estudo também mostra que 19% do rebanho não tem uma genética definida.

1.4.9.26 - Adota práticas de bem-estar animal na fazenda?

Adota práticas de bem-estar animal na fazenda	Quantidade	%
Sim	395	69%
Não	173	31%
Total	568	100%

Dos produtores entrevistados, 69 % afirmaram que já adotam o conceito de ambiência/conforto animal na fazenda.

1.4.9.27 - Assinale quais práticas de bem-estar animal utiliza na propriedade:

Quais práticas de bem-estar animal utiliza	Quantidade	%
Ambiente limpo, seco e confortável	201	46,30%
Cochos para volumoso com espaço para o rebanho alimentar de forma confortável	146	33,60%
Ausência de barro e efluentes da ordenha	86	19,80%
Cama de areia freestall	1	0,20%
Total	434	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma opção como resposta

Dentre as principais práticas de bem-estar animal adotados pelos produtores, foram mencionadas: ambiente limpo, seco e confortável por 46,3% dos respondentes, cochos adequados por 33,6% e ausência de barro por 19,8%.

1.4.10 – Qualidade do leite

1.4.10.1 - A refrigeração do leite na empresa rural é feita como?

Sistema de refrigeração do leite	Quantidade	%
Tanque de refrigeração individual	488	85,92%
Tanque de refrigeração coletivo	78	13,73%
Não refrigera	2	0,35%
Total	568	100%

As respostas a esta questão, indicam que 13,73% dos produtores ainda resfriam o seu leite em tanques coletivos. Em 2009, os tanques de refrigeração coletivo estavam presentes em 60,20% das propriedades. Isso demonstra evolução significativa uma vez que os tanques de refrigeração individual estavam presentes em apenas 38,5% das propriedades.

1.4.10.2 - Sistema de refrigeração do leite por estratificação

Sistema de refrigeração do leite por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000
Não refrigera	0,33%	0,00%	1,47%	0,00%	0,00%	0,00%
Tanque de refrigeração coletivo	14,05%	16,76%	8,82%	4,55%	0,00%	0,00%
Tanque de refrigeração individual	85,62%	83,24%	89,71%	95,45%	100,00%	100,00%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

O estudo revelou que a refrigeração de leite em tanques individuais está presente em grande parte das propriedades de produção de leite em Goiás, sendo maior à medida que se amplia a produção

1.4.10.3 - Qual o tempo gasto entre o final da ordenha e o leite ser resfriado a (4 graus)?

Tempo gasto entre o final de ordenha e o leite resfriado a (4 graus)	Quantidade	%
Até 1 hora	318	56,00%
De 1 a 2 horas	119	21,00%
Desconhece	83	14,60%
De 2 a 3 horas	32	5,60%
De 3 a 4 horas	15	2,60%
Mais de 4 horas	1	0,20%
Total	568	100%

Segundo a pesquisa, 77% dos produtores entrevistados informaram que o tempo de refrigeração do leite após a ordenha é de até duas horas, o que atende os preceitos da IN 76 e IN 77 do Ministério da Agricultura.

1.4.10.4 - O leite é enviado ao laticínio com que frequência?

O leite foi enviado ao laticínio com que frequência	Quantidade	%
De 2 em 2 dias	430	75%
Todos os dias	83	15%
Mais de 2 dias	55	10%
Total	568	100%

Segundo o estudo, 75% dos produtores, responderam que entregam seu leite de dois em dois dias. Que entregam todos os dias 15%. Em 2009, 54,20% dos produtores entregavam leite de 2 em 2 dias.

1.4.10.5 - Perdeu leite no último ano?

Perdeu leite no último ano	Quantidade	%
Não	346	61%
Sim	222	39%
Total	568	100%

O estudo revelou que 39% dos produtores perderam algum dia de sua produção no último ano. Este resultado indica que muitos produtores tiveram algum problema relacionado com a falta de qualidade, seja ele por problema de falta de energia elétrica, estradas, e não conformidades físico químicas e microbiológicas da produção.

1.4.10.6 - Se sim, quantos litros de leite perdeu no último ano?

Volume de leite	Quantidade	%
Menos de 100	111	50%
500 e mais	55	25%
De 300 a 399	17	8%
De 100 a 199	14	6%
De 200 a 299	13	6%
De 400 a 499	12	5%
Total	222	100%

Dos 568 produtores entrevistados, 222 produtores no período estudado tiveram alguma perda de leite em 2018, sendo que 25% perderam de 500 a mais de litros de leite.

1.4.10.7 - O leite de sua propriedade está sendo avaliado por qualidade (contagem de células somáticas, contagem bacteriana, proteína e gordura)?

Leite de sua propriedade está sendo avaliado por qualidade	Quantidade	%
Sim	418	74%
Não	150	26%
Total	568	100%

74% dos produtores disseram que seu leite está sendo analisado por qualidade. Em 2009 esse percentual era de 65,30%, demonstrando o maior comprometimento do produtor com a qualidade do produto que produz.

1.4.10.8 - Recebe o resultado da avaliação da qualidade do leite de sua propriedade?

Recebe o resultado da avaliação da qualidade do leite de sua propriedade	Quantidade	%
Sim	380	67%
Não	188	33%
Total	568	100%

Dos produtores entrevistados, 67% responderam que recebem o resultado da qualidade do leite de sua propriedade.

1.4.10.9 - O que falta para melhorar a qualidade do leite de sua propriedade?

O que falta para melhorar a qualidade do leite de sua propriedade	Quantidade	%
Orientação técnica	233	41,0%
Pagamento por qualidade	126	22,2%
Treinamento de capacitação de colaboradores	75	13,2%
Eletrificação rural	40	7,0%
Tanque de resfriamento	39	6,9%
Acesso ao crédito rural	31	5,5%
Melhoria das estradas até a propriedade	24	4,2%
Total	568	100%

Para 41,0% dos produtores entrevistados o que falta para a melhoria da qualidade do seu leite é a orientação técnica. Outros 13,2% disseram que falta treinamento para os seus trabalhadores e outros 22,2%, informaram que falta o estímulo de pagamento por qualidade, para a melhoria da qualidade do leite na fazenda. Em 2009, a orientação técnica representava 30,60%, o que demonstra o interesse maior do produtor em buscar a orientação técnica para melhorar a qualidade do leite que produz e conseqüente sua renda, uma vez que houve aumento do item pagamento por qualidade como estímulo ao produtor, passando de 15,40% para 22,2%.

1.4.10.10 - Assinale quais das práticas, utiliza regularmente, na busca da melhoria da qualidade do leite:

Quais as práticas o Sr. utiliza regularmente	Quantidade	%
Ordenha as vacas com mastite por último (Linha de ordenha)	294	15%
As vacas permanecem de pé após a ordenha pelo menos 30 minutos	285	15%
Mantém o local onde as vacas em lactação ficam, seco e limpo durante o ano todo	266	14%
Aplica medicamento intramamário contra mastite na secagem das vacas	258	13%
Faz pós dipping	238	12%
Faz pré dipping	233	12%
Faz o teste da caneca (mastite clínica) em todas as vacas antes de cada ordenha	190	10%
Faz o teste de CMT (sub-clínica) frequentemente em todas as vacas	81	4%
Faz contagem individual da CCS (LQL)	34	2%
Não sabe/Não respondeu	47	2%
Faz treinamento para os ordenhadores regularmente	26	1%
Total Geral	1952	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma opção como resposta.

Segundo o estudo as práticas de ordenhar as vacas com mastite por último atingem um percentual de 15% dos produtores entrevistados. O mesmo ocorre quando questionados se as vacas permanecem de pé após as ordenhas. Manter o local limpo onde as vacas em lactação ficam perfizeram 14% das respostas dos produtores.

1.4.10.11 - A aquisição de animais é feita somente com exames negativos de brucelose e tuberculose?

Aquisição de animais é feita somente com exames negativos	Quantidade	%
Não	339	60%
Sim	165	29%
Parcial	64	11%
Total	568	100%

40% dos produtores entrevistados disseram que ao adquirir o rebanho fazem exames de brucelose e tuberculose. Aspecto que tem evoluído nos últimos anos.

1.4.10.12 - Adota algum tipo de tratamento da água utilizada na ordenha?

Tratamento da água utilizada na ordenha	Quantidade	%
Não	533	94%
Sim	35	6%
Total	568	100%

Outro aspecto que os produtores de leite estão buscando evoluir é no tratamento de água utilizada na ordenha, onde 6% dos mesmos o fazem de forma contínua.

1.4.10.13 - Conhece os Laboratórios Brasileiros da Qualidade do Leite?

Conhece os Laboratórios Brasileiros da Qualidade do Leite	Quantidade	%
Não	512	90%
Sim	56	10%
Total	568	100%

Em resposta ao questionário, 90% dos produtores disseram desconhecer os Laboratórios da Rede Brasileira da Qualidade do Leite. Fato que pode ser justificado pelo fato de que em grande parte das vezes, quem realiza a coleta e encaminha para análise nos laboratórios são as indústrias de laticínios.

1.4.10.14 - Se sim, acessa o laboratório para conhecer a qualidade do seu leite para quê?

Acessa o laboratório para conhecer a qualidade do seu leite?	Quantidade	%
Consultar os seus resultados de CCS e CBT regularmente.	17	30%
Acompanhar para tomar medidas de correção da qualidade do leite.	10	18%
Não usa	10	18%
Conhecer a evolução mensal da qualidade do leite.	7	13%
Conhecer o valor que receberei pela qualidade auferida no mês.	4	7%
Não respondeu	4	7%
Verificar o resultado de medidas corretivas no manejo.	3	5%
Verificar a necessidade de realizar exames individuais nas vacas e proceder sua separação e do seu leite.	1	2%
Total	56	100%

Dentre os produtores que acessam os resultados dos laboratórios da RBQL, 30% o fazem para consultar os seus resultados de CCS e CBT; 18% acompanham para tomar medidas de correção da qualidade do leite; 13,0% para conhecer a evolução mensal da qualidade do leite, e 7% para conhecer o valor que irá receber pela qualidade auferida. O estudo revelou ainda que 18% deles não utilizam a informação obtida.

1.4.10.15 - Com que frequência acessa o laboratório para conhecer a qualidade do seu leite?

Frequência que acessa o laboratório para conhecer a qualidade do seu leite?	Quantidade	%
Verificar os resultados mensalmente.	22	50,00%
Verifico os resultados quando recebo a análise pelo Laticínio/ Cooperativa.	16	36,40%
Verificar os resultados 10 dias após a coleta das amostras para acompanhar os resultados.	3	6,80%
Verificar os resultados quando os resultados estão ruins.	2	4,50%
Recebo a análise mensalmente mas não sei interpretar os resultados.	1	2,30%
Total	44	100%

Metade dos produtores questionados, utilizam os laboratórios para verificar os resultados das análises, outros 36,4% afirmaram que verificam os resultados quando os recebem do laticínio/cooperativa para os quais fornecem o leite.

1.4.10.16 - Se não acessa o laboratório da RBQL, por quê?

Se não acessa o laboratório da RBQL por quê?	Quantidade	%
Nunca lhe explicaram o procedimento de acesso.	205	39,10%
A cooperativa/laticínio lhe fornece mensalmente os resultados da qualidade do seu leite.	121	23,10%
Não sabe / Não respondeu	71	13,50%
Você desconhece o por que do acesso.	68	13,00%
Quando tem problema sou comunicado.	22	4,20%
A cooperativa/laticínio não paga por qualidade por isso não interessa.	14	2,70%
A cooperativa/laticínio lhe informa a qualidade do leite regularmente de 15 em 15 dias.	11	2,10%
Não tenho interesse na qualidade do leite produzido.	5	1,00%
Em minha propriedade tenho as Boas Práticas Agropecuárias.	3	0,60%
Não tem muito interesse em buscar saber sobre	3	0,60%
Não tem o conhecimento se existe estes laboratórios	1	0,20%
Total	524	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma opção como resposta.

Para 39,10% dos produtores responderam que nunca lhe foi explicado o procedimento do acesso aos resultados da qualidade do leite pelo laboratório. Para 23,10% deles, disseram porque os resultados são fornecidos pelos laticínios/cooperativas. Já para 13,0%, não possuem por que não desconhe como é o acesso ao laboratório.

1.4.10.17 - Faz análise individual de CCS de suas vacas?

Análise individual de CCS de suas vacas	Quantidade	%
Não	514	90%
Sim	54	10%
Total	568	100%

Apenas 10 % dos produtores entrevistados fazem análise de CCS individual de suas vacas no laboratório de qualidade do leite.

1.4.11 – Indicadores de mercado

1.4.11.1 - Qual o destino do seu leite? (Em percentual)

Destino da produção de leite no último ano	%
Indústria	77,5%
Associação/cooperativa	9,8%
Fabricação própria	6,4%
Consumidor	2,4%
Autoconsumo	1,8%
Aleitamento artificial	1,4%
Outros	0,7%
Total	100%

O principal destino do leite no último ano, segundo os produtores, foi para as indústrias com 77,5% das respostas. Em segundo lugar com 9,8% para associações/cooperativas. Para fabricação própria 6,4% do leite, e autoconsumo 1,8%.

1.4.11.2 - Qual a produção média de leite nas águas e na seca (Litros/dia por estrato de produção)?

Produção média de leite nas águas Litros/dia	Águas (out a mar)	Seca (abr a set)	Média Litros / dia
Até 200	58%	42%	107
Entre 201 e 500	52%	48%	328
Entre 501 e 1.000	50%	50%	760
Entre 1.001 e 2.000	50%	50%	1322
Entre 2.001 e 5.000	47%	53%	3320
Acima de 5.000	50%	50%	9000

O estudo revelou que a produção média dos 568 produtores entrevistados, é de 343 litros por dia (média ponderada de acordo com o número de produtores e o volume de leite fornecido). A sazonalidade da produção no estrato de produtores menores que vai até 200 litros é mais acentuada que nos demais estratos, uma vez que produzem 58% do leite no período das águas. A sazonalidade tende a diminuir nos estratos de maior produção. Os produtores entre 1.000 a 2.000 litros e o produtor acima de 5.000 produzem igual na seca e nas águas.

1.4.11.3 - A indústria de laticínios que compra o seu leite, bonifica por volume?

Indústria de laticínios que compra o seu leite bonifica por volume?	Quantidade	%
Sim	334	59%
Não	234	41%
Total	568	100%

Os produtores entrevistados informaram que 59% dos compradores de leite adotam o volume de leite como critério para bonificação na remuneração do leite. Em relação a 2009, houve uma redução, quando esse percentual era de 72,10%, indicando que estão adotando outros critérios para bonificação.

1.4.11.4 - Concorda ou discorda do sistema de preço base do leite mais bonificação por volume?

Concorda ou discorda do sistema de preço-base do leite	Quantidade	%
Concorda	273	48,10%
Discorda	229	40,30%
Não sabe, não respondeu	36	6,30%
Desconhece	30	5,30%
Total	568	100%

A pesquisa revelou que 48,10% dos produtores concordam com a política de pagamento adotando-se o volume como critério de bonificação. Os produtores que desconhecem a política de precificação do leite pelo comprador, atinge a 11,6%. Em 2009, 46,0% dos produtores concordavam com a bonificação por volume, demonstrando pouca alteração nesse aspecto.

1.4.11.5 - A indústria de laticínios para a qual vende o seu leite bonifica por qualidade?

A indústria de laticínios para qual vende o seu leite bonifica por qualidade	Quantidade	%
Sim	364	64%
Não	204	36%
Total	568	100%

64% dos produtores entrevistados responderam que os laticínios para qual vendem leite adotam a qualidade do leite como base para a bonificação do preço. Em 2009 esse percentual era de 70,6%.

1.4.11.6 - Concorda ou discorda do sistema de bonificação por qualidade?

Concorda ou discorda do sistema de preço-base do leite	Quantidade	%
Concorda	454	80%
Discorda	66	12%
Não sabe, Não respondeu	28	5%
Desconhece	20	3%
Total	568	100%

80% dos produtores entrevistados disseram concordar com a bonificação por qualidade. Em 2009 esse percentual chegou a 90%, o que retrata a busca do produtor para a melhoria da qualidade do leite em virtude do conseqüente aumento da sua remuneração.

1.4.11.7 - Qual sistema de bonificação considera mais importante? (Ranking)

Sistema de bonificação considera mais importante	Quantidade	%
Qualidade (CPP E CCS)	349	61,4%
Volume	98	17,3%
Qualidade em sólidos (Gordura, Proteína, Lactose e minerais)	70	12,3%
Nenhum	15	2,6%
Distância	14	2,5%
Outros	12	2,1%
Não sabe, Não respondeu	9	1,6%
Preço igual para todos	1	0,2%
Total	568	100%

O estudo revelou que 61,4% dos produtores consideraram mais importante a Contagem Padrão em Placas (CPP) e a Contagem Celular Somática (CCS) como parâmetros para a precificação do leite. A porcentagem de sólidos do leite (gordura, proteína, lactose e minerais), foi considerado mais importante apenas por 12,3% dos produtores.

1.4.11.8 - Sistema de bonificação considera mais importante por estrato de produção

Sistema de bonificação considera mais importante Por estratificação	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000
Distância	2,01%	2,89%	4,41%	0,00%	0,00%	0,00%
Não sabe, não respondeu	2,01%	1,16%	0,00%	4,55%	0,00%	0,00%
Nenhum	4,01%	1,73%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Outros	3,34%	1,16%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço igual para todos	0,33%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Qualidade (CPP E CCS)	60,87%	65,90%	55,88%	59,09%	40,00%	0,00%
Qualidade em sólidos (Gordura, Proteína, Lactose e minerais)	12,37%	10,98%	16,18%	13,64%	0,00%	0,00%
Volume	15,05%	16,18%	23,53%	22,73%	60,00%	100,00%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

O critério de volume é mais evidenciado como mais importante pelos produtores inquiridos à medida que os estratos aumentam, da mesma forma a qualidade do leite é representativa em praticamente todos os estratos de produção.

1.4.11.9 - Qual sua forma de negociação do leite?

Forma de negociação	Quantidade	%
Negociação direta (individual)	314	55,3%
Não respondeu	105	18,5%
Cooperativa	84	14,8%
Negociação em grupo	37	6,5%
Associação	22	3,9%
Venda direta ao consumidor	4	0,7%
Outros	2	0,4%
Total	568	100%

A pesquisa revelou que 55,3% dos produtores entrevistados negociam sua produção diretamente com quem compra o leite deles e 25,2% comercializam sua produção através de suas cooperativas, associações de produtores e negociação em grupo.

1.4.11.10 - Quais os critérios adota para negociar o leite?

Os critérios adotados para negociar	Quantidade	%
Nenhum	347	61%
Não Sei Não Respondeu	117	21%
Preço de comércio	40	7%
Indicador Cepea	20	4%
Cooperativa	15	3%
Outras	10	2%
Vizinho	7	1%
Cesta de produtos lácteos	5	1%
WhatsApp	4	1%
Indicador Conseleite	3	1%
Total	568	100%

Grande parte dos produtores entrevistados responderam 61% que não adotam nenhum critério para negociar sua produção de leite, tendo em vista que o laticínio é que determina o preço em que recebem. 13% utilizam algum mecanismo de referência para negociar o seu leite, sendo: preço de comércio, indicador CEPEA, cesta de produtos lácteos e indicador Conseleite. 21% não sabem ou não responderam.

1.4.11.11 - Quantas vezes mudou de comprador de leite nos últimos 2 anos?

Vezes que mudou de comprador de leite nos últimos 2 anos	Quantidade	%
Nenhuma vez	375	66%
1 vez	128	22%
2 vezes	46	8%
3 vezes	15	2,60%
4 vezes ou mais	4	0,70%
Total	568	100%

O estudo revelou que 66% dos produtores não mudou de laticínio nenhuma vez nos últimos dois anos, demonstrando uma relação de maior parceria com o seu laticínio. 34% dos produtores mudaram de comprador nos últimos dois anos. Dentre eles 11,4% mudaram de comprador mais de uma vez.

1.4.12 – Contrato de fornecimento de leite

1.4.12.1 - Possui contrato formal com o laticínio para quem vende o leite?

Contrato formal com o laticínio para quem vende	Quantidade	%
Não	478	84%
Sim	90	16%
Total	568	100%

O estudo revelou que 84% dos produtores entrevistados não possuem contrato formal com os compradores de leite. Tal fato demonstra a necessidade de evoluir para uma relação mais formal entre os dois principais elos da cadeia láctea de Goiás.

1.4.12.2 - Acha importante a formalização contratual do fornecimento de leite com o laticínio?

Importância da formalização contratual do fornecimento	Quantidade	%
Sim	347	61%
Não	221	39%
Total	568	100%

O estudo revelou que 61% dos entrevistados, manifestaram favoráveis à formalização contratual na compra e venda do leite.

1.4.12.3 - Importância da formalização contratual para o fornecimento de leite segundo estratos de produção

Importância da formalização contratual do fornecimento	Até 200	Entre 201 e 500	Entre 501 e 1.000	Entre 1.001 e 2.000	Entre 2.001 e 5.000	Acima de 5.000
Não	43,14%	37,57%	35,29%	4,55%	40,00%	0,00%
Sim	56,86%	62,43%	64,71%	95,45%	60,00%	100,00%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Para praticamente todos os estratos de produção é importante a formalização de contratos para o fornecimento de leite. À medida que há o aumento da produção essa importância vai se intensificando, como um instrumento de harmonização da cadeia láctea.

1.4.13 – Resultados financeiros

1.4.13.1 - Introdução

Um dos grandes desafios da cadeia do leite no Brasil e em Goiás é a heterogeneidade dos produtores no que se refere ao volume produzido, a qualidade do leite, tecnologias utilizadas, produtividade e por consequência os custos de produção.

Historicamente, nos diferentes países de pecuária desenvolvida, os produtores que não tecnificam e se profissionalizam deixam de produzir. A pressão dos custos aos produtores pouco tecnificados, com baixa produtividade dos fatores de produção e sem uma escala equilibrada, tem levado muitos a desistirem da atividade.

Considerando o número de 72.353 estabelecimentos de leite em Goiás levantados pelo Censo Agropecuário de 2017 e consi-

derando a produção levantada pelo IBGE (PPM, 2017), podemos inferir que a produção média de leite por estabelecimento no estado é de 111 litros por dia. Desta forma, podemos admitir que a produção de leite no estado está sustentada por pequenos produtores, implicando em custos elevados de produção.

A elevação da escala de produção é uma palavra de ordem na atividade leiteira em todo o mundo. Em países de pecuária leiteira desenvolvida como EUA e Nova Zelândia, enquanto a produção de leite tem crescido anualmente o número de produtores tem reduzido. Segundo dados do IFCN⁵, em 2016 o Brasil apresenta custos de produção de leite entre US\$30 e US\$40 para cada 100 kg de leite produzido, conforme demonstrado na tabela 1 abaixo.

Tabela 1 - Custos de produção de leite em alguns países, 2016

Faixas de custo de produção para 100 kg de leite em 2016	Países avaliados
Custo abaixo de US\$ 30	Nova Zelândia, Peru, Chile, México, Ucrânia, Belarus, Sérvia, Hungria, Turquia, África do Sul, Egito, Camarões, Uganda e Malavi
Custo entre US\$ 30 e US\$ 40	Argentina, Brasil, Colômbia, Uruguai, Austrália, Espanha, Irlanda, Croácia, República Tcheca, Rússia, Indonésia, Tunísia, Quênia e Nigéria
Custo entre US\$ 40 e US\$ 50	EUA, Reino Unido, França, Alemanha, Itália, Polônia, Irã, Paquistão e Índia
Custo maior que US\$ 50	O restante dos países da Europa Ocidental, Japão, China, Israel, Jordânia, Irã, Bangladesh, Argélia e Botsuana

Fonte: IFCN apud Saha (2016)

De um lado temos custos de produção elevados e de outro temos preços altos para o consumidor, quando comparados com outros players internacionais do setor. No estudo da EPOM, baseado nos dados do CEPEA, 2019, foi constatado que no Estado de Goiás, o preço

médio bruto pago ao produtor está mais alto que a média brasileira de 2014 a 2019, com exceção de 2017, que remunerou abaixo da média nacional. Esta realidade nos remete a uma condição de alerta pois reduz a competitividade e a sustentabilidade da cadeia de leite do estado.

⁵ IFCN: International Fact-Checking Network, é uma rede internacional de comparação de comparação de dados sobre a produção de leite no mundo.

Tabela 2 - Preço Bruto do Leite pago ao Produtor por Estados Selecionados e Brasil (em R\$, entre 2014 a 2019)

Território	Ano					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
GO	1,08	1,06	1,38	1,21	1,41	1,48
MG	1,07	1,03	1,38	1,29	1,42	1,43
RS	0,99	0,95	1,29	1,24	1,32	1,36
SP	1,07	1,06	1,33	1,32	1,44	1,47
PR	1,05	0,99	1,32	1,27	1,38	1,52
BA	1,08	1,01	1,18	1,25	1,34	1,42
SC	1,01	0,99	1,31	1,22	1,32	1,40
BRASIL	1,05	1,02	1,34	1,27	1,39	1,45

1.4.13.2 - Metodologia

Para efeitos da análise de custos de produção foram levantadas 24 propriedades estratificadas conforme tabela 3 abaixo.

Tabela 3 - Estratificação dos Produtores de Leite para aplicação do questionário do diagnóstico referente aos custos de produção.

Estrato	Número de Produtores
0 a 200	8
201 a 500	7
501 a 1.000	3
1.001 a 2.000	2
2.001 a 5.000	1
Acima de 5.000	3
Total	24

Fonte: Plano Amostral do Diagnóstico da Cadeia Láctea do Estado de Goiás 2019

A amostra de produtores estudados foi obtida guardando uma proporção do número de produtores estratificados definida pelo plano amostral e buscando uma representatividade regional para o estado.

O levantamento que consistiu no inventário de recursos e resgate de dados do ano de 2018, foi realizado por uma equipe de 4

técnicos que prestam serviços para Senar-GO e que foram treinados para esta finalidade.

Os levantamentos e cálculos foram realizados tendo como base a metodologia do Programa de Assistência Técnica e Gerencial do Senar-GO para o segmento de pecuária de leite, que nos permitiu, dentre outros, obter os seguintes indicadores:

Tabela 4 - Indicadores avaliados junto aos produtores que foram entrevistados nos questionários de custos de produção

Econômicos	Zootécnicos
Custo Operacional Efetivo (COE)	Porcentagem de vacas em lactação / total de vacas
Custo Operacional Total (COT)	Porcentagem de vacas em lactação / rebanho total
Custo Total (CT)	Produção por área (L/ha/ano)
Margem Bruta (MB)	Produção por vaca em lactação / ano
Margem Líquida (ML)	Produção por vaca total / ano
Lucro (L)	
Taxa de Remuneração do Capital (TRC)	
Relação Benefício Custo (B/C)	
Capital imobilizado / vaca total	
Margem bruta / ha	

Fonte: AteG SENAR GOIÁS

1.4.13.3 - Custo Total/Litro

O custo total foi obtido segundo a Metodologia do Custo Operacional. Nele estão incluídos todos os custos variáveis e fixos.

Tabela 5 - Custo Total por litro de leite produzido – Dados de 2018

Produtores	Custo Total (R\$)
Produtor A	1,07
Produtor B	1,48
Produtor C	1,40
Produtor D	1,76
Produtor E	1,58
Produtor F	1,30
Produtor G	1,32
Produtor H	1,30
Produtor I	1,68
Produtor J	1,30
Produtor K	1,46
Produtor L	1,53

Produtor M	1,46
Produtor N	1,75
Produtor O	1,83
Produtor P	1,67
Produtor Q	1,81
Produtor R	1,28
Produtor S	1,70
Produtor T	2,01
Produtor U	2,13
Produtor V	1,63
Produtor X	1,97
Média	1,61

Fonte: Levantamento de campo realizado pela equipe do Senar Mais Leite

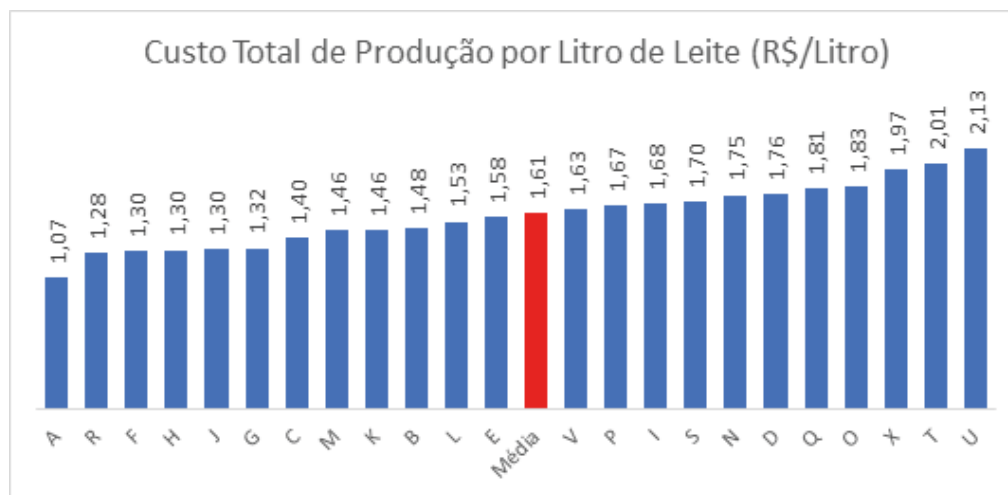
Os custos variáveis denominados custo operacional efetivo (COE), inclui todas as despesas realizadas dentro de um ciclo de produção (um ano). Conceitualmente, são os custos que acontecem enquanto a produção é obtida e varia com a produção. Podemos exemplificar a ração, o adubo, o material de limpeza, os medicamentos, a mão de obra permanente e/ou eventual.

Os custos fixos são todos aqueles que acontecem em vários ciclos de produção. Caso a produção seja interrompida ele continua

existindo. Ele é composto pela depreciação⁶, a mão de obra familiar⁷ e a remuneração do capital imobilizado⁸(juros). Para o cálculo da depreciação e juros, são considerados todas as benfeitorias, máquinas e equipamentos, animais e forrageiras não anuais.

O custo total é fundamental para o produtor entender quais são os principais gargalos do negócio que estão comprometendo o lucro. Na figura 1 abaixo é possível verificar os custos apurados por produtor de forma ordenada, comparados com a média.

Figura 1 - Custo total por litro de leite produzido de cada produtor estudado



Fonte: Levantamento de campo realizado pela equipe do Senar Mais Leite

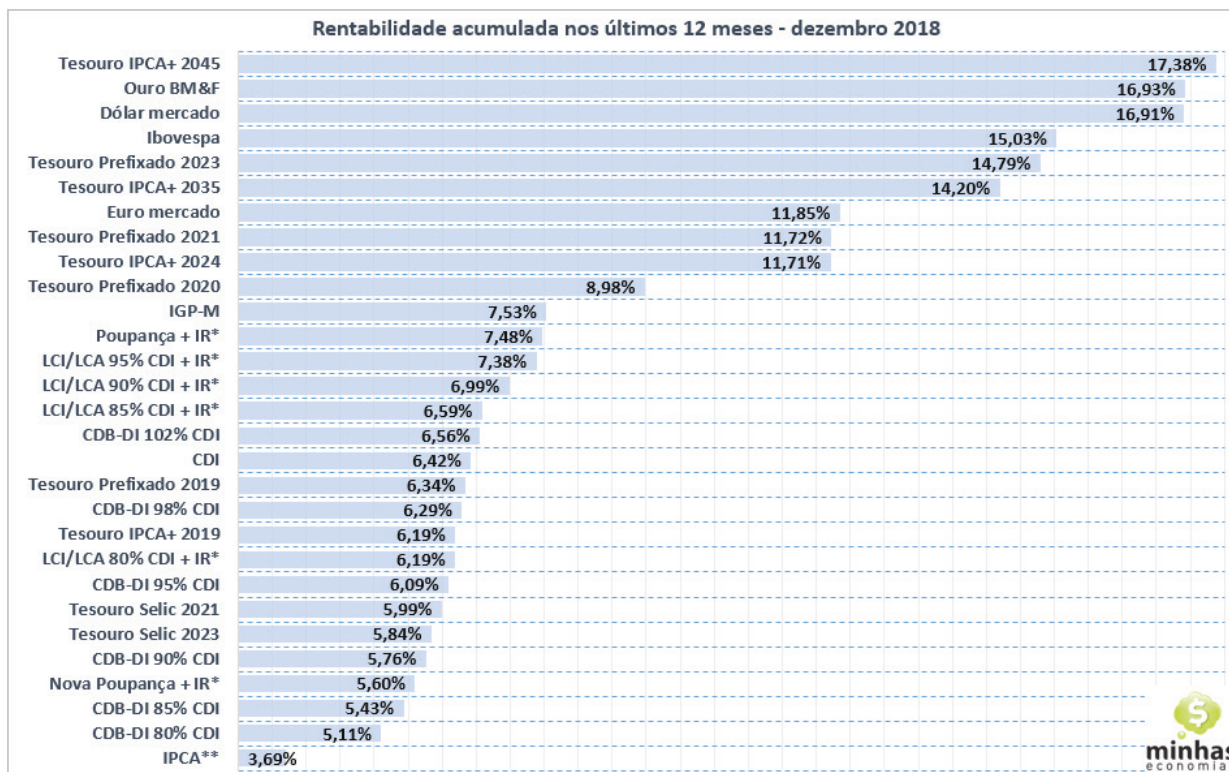
O custo médio de produção dos produtores analisados neste item, foi de R\$ 1,61/litro produzido. O maior produtor teve um custo médio de produção de R\$ 1,46/litro produzido, enquanto o menor produtor teve um custo de R\$ 1,83/litro produzido.

A variação dos custos por litro de leite variou de R\$1,07 a R\$2,13. A rentabilidade do produtor com menor custo total (R\$1,07) foi de 11,7% no período analisado (2018) e o de maior custo (R\$2,13) a rentabilidade foi negativa em 30,9%. Lembramos

que foram considerados na apuração dos custos a depreciação, a remuneração da família e o custo do capital imobilizado (juros de 6% a.a.).

A variação da rentabilidade foi de -30,9% a 15,4%, indicando que tem produtores se descapitalizando com a atividade, enquanto outros estão tendo remuneração do capital imobilizado acima de praticamente todos os outros investimentos possíveis no mercado financeiro, conforma figura abaixo.

Figura 2 – Rentabilidade acumulada em diferentes investimentos financeiros, 2018



Fonte: <http://minhaseconomias.com.br/blog/investimentos/melhores-investimentos-2018>

⁶Depreciação é uma reserva de valor que deve ser guardada pelo dono de um ativo para a reposição do mesmo ao final de sua vida útil.

⁷Mão de obra familiar é o valor estabelecido para remunerar a família ou o administrador de um negócio. Ele deve ser estabelecido conforme a oportunidade do mercado.

⁸A remuneração do capital imobilizado se refere ao custo financeiro ou juros do capital empatado nos ativos utilizados na atividade. Na metodologia de ATeG adotada ele é considerado 6% ao ano.

1.4.13.4 - Produção x Relação Benefício Custo (B/C)

A tabela 6 apresenta a produção diária de cada um dos produtores estudados correlacionados com a Relação Benefício Custo.

Tabela 6 – Volume de Produção diária e a Relação Benefício Custo

Produtores	Produção (litros)	Relação B/C
Produtor A	530	1,13
Produtor B	199	0,88
Produtor C	473	1,15
Produtor D	1.981	0,96
Produtor E	132	0,68
Produtor F	103	0,88
Produtor G	885	1,02
Produtor H	160	0,95
Produtor I	5.269	1,01
Produtor J	1.469	1,28
Produtor K	13.511	1,17
Produtor K	93	0,68
Produtor M	273	0,99
Produtor N	8.993	0,93
Produtor O	55	0,65
Produtor P	523	0,88
Produtor Q	3.932	0,91
Produtor R	276	0,94
Produtor S	455	0,74
Produtor T	191	0,96
Produtor U	519	0,59
Produtor V	305	0,90
Produtor X	595	0,78

Fonte: Levantamento de campo realizado pela equipe do ATeG Leite do Senar/GO

A relação Benefício Custo (B/C) é um indicador econômico obtido da divisão da Receita Total (RT) pelo Custo Total (CT). Se o resultado deste índice for inferior a 1 significa que o resultado da atividade é ruim, pois a Receita Total não foi suficiente

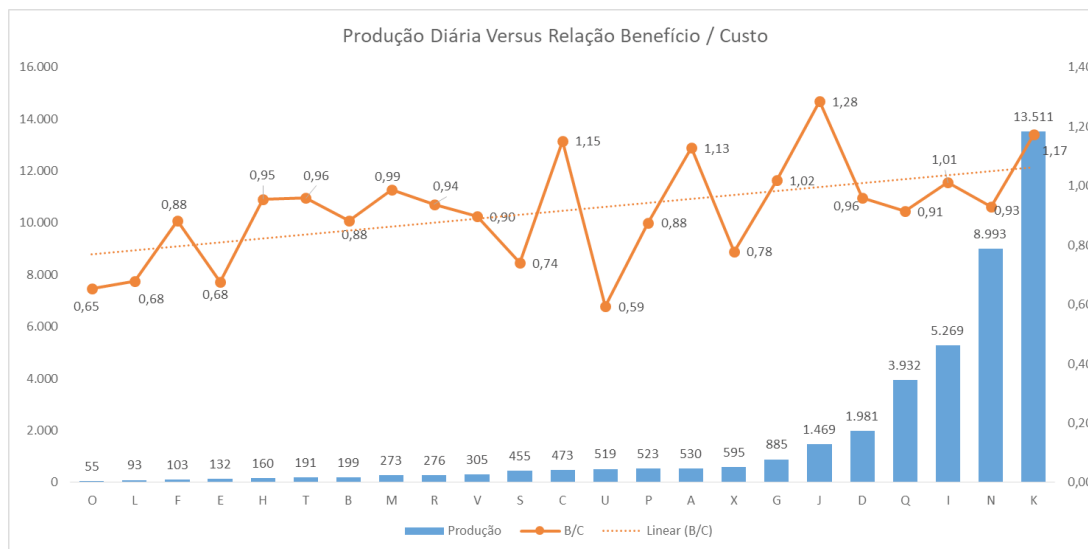
para remunerar todos os custos. Se a relação B/C se iguala a 1, significa que a receita foi suficiente para cobrir todos os custos, inclusive a remuneração da administração e do capital imobilizado, podendo afirmar que a empresa está tendo um Lucro

Normal. Sendo a relação B/C maior que 1 podemos dizer que a empresa está tendo um Lucro.

No estudo nós observamos que a atividade do produtor U com 519 litros de leite por dia, apresentou uma relação B/C de 0,59. Isto significa que a receita remunera apenas 59% dos

custos totais. Por outro lado a atividade do produtor K com 13.511 litros de leite por dia apresentou uma relação B/C de 1,17, significando que além de cobrir todos os custos a empresa fez um resultado que lhe proporcionou 17% de lucro acima do Lucro Normal.

Figura 3 – Rentabilidade acumulada em diferentes investimentos financeiros, 2018



Fonte: Levantamento de campo realizado pela equipe da ATeG Leite do Senar/GO

Quando correlacionamos a relação B/C com a produção diária, como mostra a Figura 3, podemos constatar uma tendência de aumento da relação com o aumento da produção. Isto se dá porque quanto maior a produção menor tende a ser os custos fixos da produção. Esta lógica se explica pelo conceito da economia de escala, indicando que produções mais elevadas permitem otimizar

o uso dos fatores fixos da produção.

A grande variação da curva deste indicador (Relação B/C), mostra que outros indicadores zootécnicos interferem nos resultados como: a produção de leite por vaca, produção de leite por área, relação vacas paridas/secas, ambiência, gestão, custos dos fatores de produção, inclusive o preço do leite.

1.4.13.5 - Composição de custos

A tabela 7 abaixo mostra os componentes fixos e variáveis do leite na formação do custo total.

Tabela 7 – Composição dos custos de produção

Indicadores	Custos	Percentual
Juros	0,12	7,5
Depreciação + MOF	0,11	6,8
COE – Custos Variáveis	1,38	85,7
TOTAL	1,61	100,0

Fonte: Levantamento de campo realizado pela equipe da ATeG Leite do Senar/GO

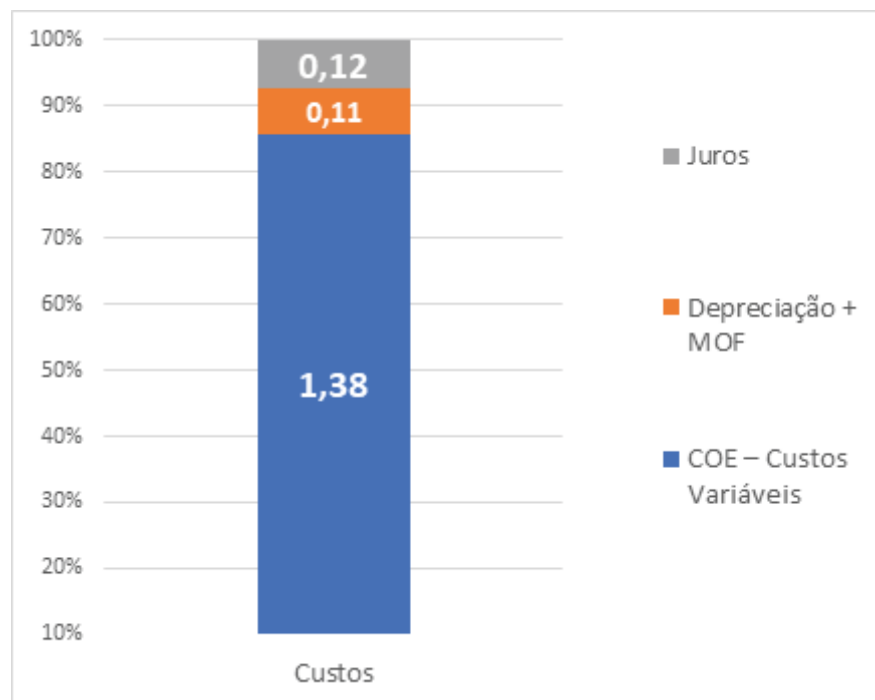
Como já foi mencionado anteriormente o Custo Total é o resultado da soma dos custos variáveis com os custos fixos (juros + Depreciação + MOF⁹).

Dentre as propriedades estudadas, o Custo Total médio de R\$1,61 foi composto por R\$0,12 de juros, mais R\$0,11 de depreciação, mais a mão de obra familiar, mais R\$1,38 de Custo Operacional Efetivo (COE).

É desejável que o COE na atividade leiteira não ultrapasse 70% do custo total. Nos resultados obtidos constatamos um COE que se equivale a 85,7% do Custo Total, significando que ele é muito elevado sendo necessário melhorar gestão dos custos variáveis da produção.

É importante salientar que os custos fixos em um total de R\$0,23 representam juntos 15,3% do custo total.

Figura 4 – Demonstrativo dos componentes fixos e variáveis do Custo Total médio



O custo operacional efetivo (variável) foi na média dos produtores estudados de R\$1,38. Analisando o COE individual de cada produtor estudado, constatamos que o menor COE apurado foi de R\$0,68 e o mais elevado foi de R\$1,59. Esta realidade reflete a importância na gestão dos custos de produção. Produtores que adequam melhor o fornecimento de concentrados na alimentação usando mais volumoso e de melhor qualidade, irão

necessitar de menos suplementos concentrados, o que certamente reduzirá os custos variáveis de produção. O fornecimento de concentrados de acordo com a produção das vacas, separados por lotes de produção também irá permitir um COE mais baixo. Uma aquisição de componentes do COE através de uma boa negociação, junto aos fornecedores é relevante para a redução dos COE em geral.

⁹MOF representa o valor da remuneração da Mão de Obra Familiar que significa o quanto foi apropriado no custo de produção para remunerar o trabalho administrativo da atividade, seja ele realizado pela família ou por uma administração contratada.

1.4.13.6 - Taxa de retorno do capital sem terra

Tabela 8 – Taxa de retorno do capital sem terra por estrato de produção

Estrato	TRCst
0 a 200	-2,4
201 a 500	-3,0
501 a 1.000	-1,1
1001 a 2.000	10,1
2.001 a 5.000	-2,4
acima de 5.000	8,4

Fonte: Levantamento de campo realizado pela equipe da ATeG Leite do Senar/GO

Observa-se pela Tabela 8, que os produtores que produzem entre 1.001 e 2.000 litros e acima de 5.000 litros têm uma taxa de retorno sobre o capital maior que os demais produtores. Isso demonstra que a baixa escala de produção com elevados custos

fixos prejudicam diretamente a rentabilidade da atividade. A menor rentabilidade do produtor de 2.001 a 5.000, é explicada pelo elevado custo operacional efetivo que foi de R\$1,59/litro e o custo total de R\$1,81.

1.4.13.7 - Capital Imobilizado por Vaca total

Tabela 9 – Capital investido por vaca total (R\$)

Produtores	CI/VT
Produtor A	5.650,00
Produtor B	6.587,24
Produtor C	7.003,85
Produtor D	7.037,78
Produtor E	7.547,73
Produtor F	7.781,11
Produtor G	8.559,09
Produtor H	8.625,47
Produtor I	8.844,12
Produtor J	9.001,90
Produtor K	9.374,24
Produtor K	9.421,88
Produtor M	10.798,98
Produtor N	10.862,50

Produtor O	11.101,19
Produtor P	11.161,92
Produtor Q	11.167,82
Produtor R	12.515,09
Produtor S	14.706,67
Produtor T	15.912,55
Produtor U	16.892,86
Produtor V	17.956,64
Produtor X	24.591,06

Fonte: Levantamento de campo realizado pela equipe da ATeG Leite do Senar/GO

A relação do Capital Imobilizado sem considerar o valor da terra por vaca total é um indicador de quanto o produtor tem de ativos na operação. A relação do Capital Imobilizado por vaca é importante para referendar o tamanho do investimento. Pode-se observar pelos dados da Tabela 9 que à medida que o produtor aumenta seus investimentos sem produtividade correspondente, ele

tende a reduzir seus ganhos.

A relação média deste indicador dos 24 produtores estudados foi de R\$13.469,27 com variação de R\$5.650,00 a R\$24.591,06. É preciso que os produtores avaliem muito bem a decisão dos seus investimentos, pois os mesmos irão impactar os custos fixos da produção.

1.4.13.8 - Produtividade da área versus Margem Bruta por hectare

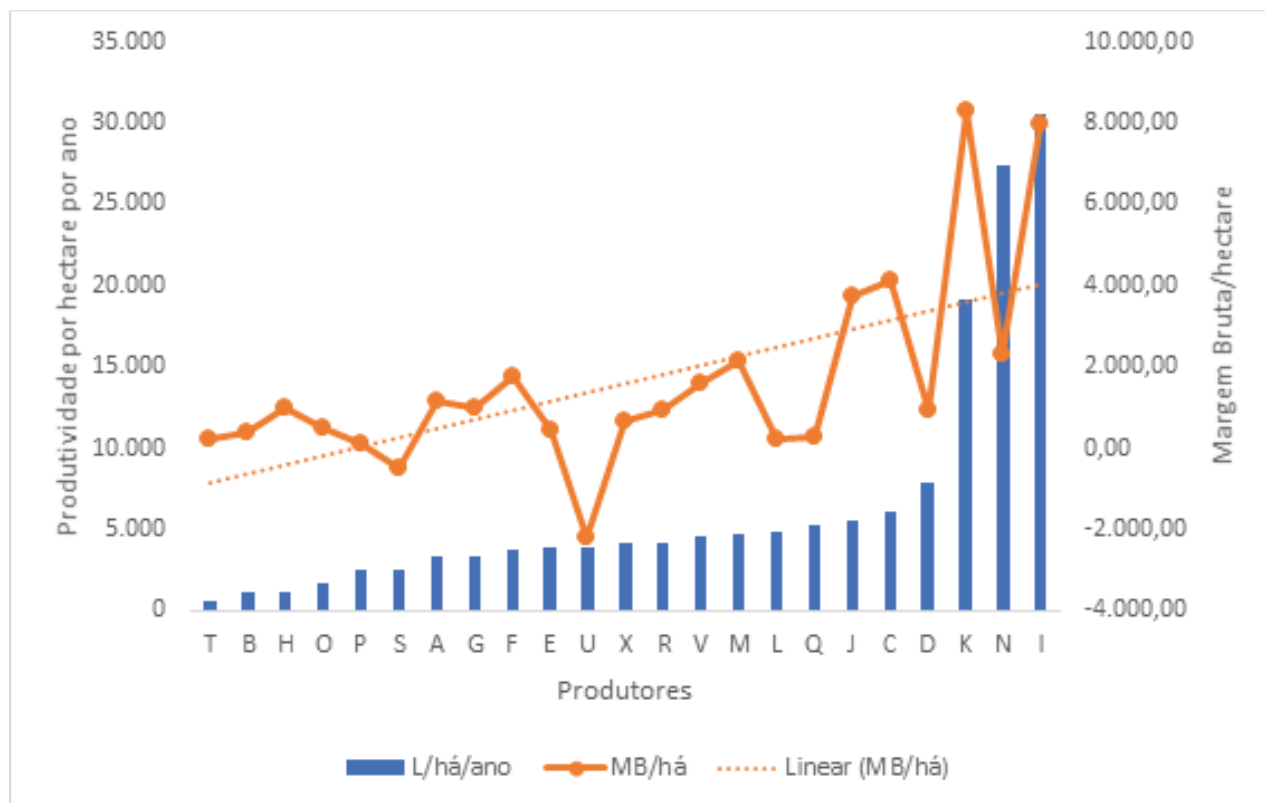
A tabela 10 apresenta uma relação da produtividade da área com a Margem Bruta por hectare.

Tabela 10– Produtividade da área versus Margem Bruta por hectare

Produtores	Litros/ha/ano	MB/ha (R\$/ha)
Produtor A	3.324	1.153,60
Produtor B	1.141	404,12
Produtor C	6.058	4.148,28
Produtor D	7.876	916,79
Produtor E	3.850	424,06
Produtor F	3.772	1.744,98
Produtor G	3.336	1.014,28
Produtor H	1.164	986,66
Produtor I	30.525	7.959,02
Produtor J	5.538	3.732,70
Produtor K	19.115	8.299,86
Produtor K	4.855	229,04
Produtor M	4.748	2.122,13
Produtor N	27.354	2.282,81
Produtor O	1.666	474,24
Produtor P	2.465	100,55
Produtor Q	5.191	298,46
Produtor R	4.159	918,43
Produtor S	2.555	-490,11
Produtor T	576	228,20
Produtor U	3.915	-2.210,68
Produtor V	4.632	1.572,85
Produtor X	4.120	676,34

Fonte: Levantamento de campo realizado pela equipe da ATeG Leite do Senar/GO

Figura 7 - Produtividade da área versus Margem Bruta por hectare



Fonte: Levantamento de campo realizado pela equipe da ATeG Leite do Senar/GO

A partir das análises dos dados apresentados é possível perceber que, quanto maior a produção, maior tende ser a margem bruta por área do produtor. A Margem Bruta (MB) é o resultado da Receita Bruta (RB) menos o Custo Operacional Efetivo (COE). Dentre os produtores avaliados, ela variou de menos R\$106.996,69 (negativa) no produtor U a R\$2.141.363,20 no produtor K.

Analisando a MB em valores absolutos é possível saber se o resultado foi suficiente para cobrir todos os custos variáveis(COE).

Quando a análise é realizada usando a Margem Bruta por área é possível comparar a performance dos produtores em uma mesma área. Isto permite analisar a eficiência produtiva especialmente da produção de volumosos.

Na figura 7 foi comparada a Margem Bruta / hectare com a produtividade por hectare por ano de cada produtor estudado. À medida que a produtividade se eleva há uma tendência de se obter uma melhor relação da Margem Bruta por hectare.

1.5 Conclusões e sugestões

1. No diagnóstico dos produtores, foram entrevistados 568 produtores de leite do estado de Goiás estratificados pelas microrregiões homogêneas e por faixas de produção. Em 2009 foram 500 produtores.

2. Em 2009 a estratificação foi de 0 a 50, 51 a 200, 201 a 500, 501 a 1.000 e acima de 1.000. Os produtores entrevistados de 0 a 200 litros representaram 68,4%. Os produtores com menos de 500 litros em 2009 foram 91% da amostra enquanto em 2019 foram 83,1%. Os produtores entrevistados acima de 1.000 litros em 2009 foram 4% e 2019 5%. Nos últimos 10 anos houve evolução na escala de produção na pecuária leiteira de Goiás.

3. Nos dois diagnósticos (de 2009 e 2019) podemos inferir que a estrutura de produtores de leite do estado ainda é embasada em pequenos produtores, embora tenha havido uma estratificação com um patamar mais elevado em 2019. A média de produção por produtor entrevistado em 2019 foi de 343,43 litros por produtor por dia, contra 245,05 litros em 2009.

4. A área média para leite, das propriedades entrevistadas em 2009 foi de 87,83 hectares. Em 2019 a área média das 24 propriedades onde o custo foi levantado foi de 73 há.

5. A área plantada com cana-de-açúcar para o gado de leite em 2009 foi 5,6 vezes maior que a área plantada com capineira. Em 2019, enquanto 19,4% dos produtores usaram a cana de açúcar, apenas 4,8% usaram capineira. Isto quer dizer que a relação nos dois momentos é muito semelhante e poucos são os produtores que utilizam a capineira como volumoso para a seca. Em 2009, a área de milho e sorgo para silagem era 8% da área utilizada para volumosos. Em 2019 a pesquisa revelou que 60% dos produtores entrevistados utilizaram a silagem de milho para alimentação do rebanho em 193 dias do ano, indicando claramente que este volumoso passou a ser mais utilizado pelos produtores no Estado de Goiás.

6. O capital investido pelos 24 produtores estudados na pecuária leiteira foi de R\$ 1.589.373,71 sem o valor da terra e R\$2.657.279,51 com o valor da terra. O valor da terra foi de 40% em relação ao capital imobilizado total. Em 2009 valor da terra

representou 74% do capital total investido. Isso permite inferir que em 2019 o produtor possui mais capital imobilizado em benfeitorias, máquinas, animais de produção e forrageiras não anuais.

7. Em 2009 apenas 41% dos produtores possuíam tanque de refrigeração individual. Em 2019, 86% dos produtores entrevistados possuíam tanques de refrigeração individual. Os demais produtores, refrigera seu leite em tanques coletivos. Apenas 2 produtores pesquisados não refrigera o leite. Isto evidencia que o processo de coleta a granel foi emancipado. Compete à cadeia apenas administrar a qualidade em especial do leite resfriado coletivamente.

8. Em 2009, eram 24,2% os produtores que ordenhavam mecanicamente. Em 2019, 61% dos produtores responderam que utilizam a ordenha mecânica. Esta evolução é um forte indicativo de que os produtores inovaram em tecnologia e que também pode ser explicado pela diminuição da mão de obra no meio rural.

9. Quando a tecnologia avaliada foi a irrigação, em 2009 eram apenas 2,8% dos produtores a utilizavam. Em 2019 os entrevistados que adotam esta tecnologia foram 5%. Embora o uso desta tecnologia tenha dobrado no período analisado ainda é pouco utilizada pelos produtores.

10. Em 2009 o número de vacas em lactação correspondeu apenas a 59% do total de vacas. Em 2019 constatamos uma média de 62% das vacas em produção. Esta performance técnica demonstrou evolução tecnológica, apesar do recomendado ser acima de 80%. O número de vacas em lactação em relação ao rebanho total, em 2019 permaneceu praticamente igual em 2009, com 27%, ainda aquém do recomendado que é em torno de 40%.

11. Em 2019 a maioria dos produtores, ou seja 76% deles, afirmaram que produzem leite há mais de 10 anos, e 51 % disseram que produzem leite há mais de 20 anos. Em 2009 foi feita uma conclusão semelhante indicando que os produtores de leite em Goiás se dedicam à atividade há muitos anos.

12. A frequência de residência na propriedade em 2009 foi significativa, 76% dos entrevistados. Em 2019, 80% produtores responderam que vivem mais de 70% do seu tempo na propriedade. A permanência do produtor junto à atividade leiteira facilita a

administração dos negócios.

13. Em 2019, a pesquisa revelou que as mulheres, em um total de 37 %, executam algum tipo trabalho na produção de leite. Em 2009 eram apenas 23,9%. Isto mostra que as mulheres estão ocupando e participando mais da atividade. A presença da mulher na frente do negócio da produção leiteira, aumenta visivelmente.

14. Em 2009 a maioria dos produtores não possuía controles escritos sobre a produção de leite. Apenas 20,80% fazia anotações de despesas e receitas com o gado. Em 2019, 33,6% dos produtores responderam que registram despesas, receitas e fluxo de caixa. A falta de controles contribui para as deficiências na administração da atividade leiteira e o entendimento das melhores oportunidades para ganhos de rentabilidade.

15. Em 2009 a participação do entrevistado e de sua família em algum programa de capacitação sobre a atividade leiteira foi de 31,60%. Em 2019 a pesquisa revelou que apenas 23% fizeram um curso de capacitação a respeito da atividade. Percebe-se a fragilidade da atividade, uma vez que, seus colaboradores 90 % também não receberam capacitação.

16. A instituição que mais promoveu a capacitação do entrevistado em 2009 foi o SENAR - GO, 39%. Em 2019 a resposta para a mesma pergunta foi que 79,7% dos treinamentos de capacitação foram promovidos pelo SENAR.

17. A principal fonte de informação sobre a produção de leite, citada pelos entrevistados, em 2009 foi “programas de televisão”. Os vizinhos foram a segunda fonte mais citada pelos entrevistados. Em 2019 as respostas para esta pergunta foram semelhantes. Em primeiro lugar com 17% aparece a televisão, em segundo lugar, com 16,8% o técnico de laticínios e em terceiro lugar os vizinhos com 13,7%. Este cenário é indicativo da ausência de informações sistematizadas para promover o desenvolver da atividade.

18. Em 2009, no conteúdo das mensagens recebidas pelos entrevistados, o maior destaque foi sobre a qualidade do leite, 42,60%. Em 2019 também foi a Qualidade com 27,10% das respostas. A segunda resposta mais presente para esta pergunta foi Gerenciamento da propriedade com 23,6%. Quando a pergunta foi sobre a maior carência em 2019 aparecem o Mercado de Leite com 23,10% e Gerenciamento da Empresa com 19%. Os resul-

tados indicam que os produtores nos dois momentos avaliados (2009 e 2019), estão percebendo a importância do Gerenciamento para alcançarem melhores resultados na atividade.

19. É necessário que sejam fortalecidos todos os mecanismos de assistência técnica e gerencial junto aos produtores, como por exemplo a produção de volumosos, reprodução e a gestão de pessoas, dentre outros, com o objetivo de reduzir os custos total da produção tornando a atividade mais viável e atrativa economicamente.

20. No entendimento da Instrução Normativa 77 de 2018 do MAPA , que propõe a qualificação dos produtores a indústria deve liderar a implementação deste propósito. Será necessário conhecer os fornecedores através de um bom diagnóstico a partir do qual serão implementadas medidas corretivas.



2 – SEGMENTO DA INDÚSTRIA

2.1 – Introdução

A cadeia do leite em Goiás é pujante no que se refere a sua estrutura. Segundo dados do Censo Agropecuário do IBGE de 2017, o estado produziu 2.6 bilhões de litros de leite ordenhados de um total de 1 milhão de vacas, com uma produtividade média de 2.458 litros por vaca/ano.

A atividade econômica apresenta uma importância socioeconômica relevante na economia do estado tendo em vista que ele está presente em praticamente todos os municípios.

A cadeia produtiva do leite em Goiás movimentou em 2017, mais de R\$ 3 bilhões, ou seja, 8,6% do valor total produzido pelo leite no Brasil. A arrecadação de ICMS para o estado no mesmo período foi de R\$123 milhões, segundo dados do SINDILEITE. São 82 estabelecimentos de laticínios com SIF¹⁰ (dados do SIF), 138 com

SIE¹¹ (dados levantados pela pesquisa) e um número ainda pouco conhecido de mini-indústrias com SIM¹².

Os dados do Censo Agropecuário 2017, revelam que em Goiás existem 72.353 estabelecimentos agropecuários, que produziram leite, representado 48% do total do estado.

O presente diagnóstico, apresenta um estudo dos laticínios do estado de Goiás. Foram inquiridos 14 representantes dos laticínios.

As perguntas focam a concorrência entre indústrias, a coleta do leite, a sua qualidade, a condição dos fornecedores na visão dos laticínios e a sua evolução, as condições dos produtores em relação as normativas IN76 e IN77, a análise do ambiente de coleta do leite, a densidade do leite, as ações de parcerias dos laticínios com os produtores, as ações de extensão rural.

O diagnóstico trata ainda do abastecimento do leite pelas indústrias, o sistema de coleta de leite, a análise de ambiente

(SWOT¹³), na visão dos laticínios. Foi feito a comparação com os resultados do diagnóstico de 2009. As conclusões e sugestões, foram inferidas pelos pesquisadores responsáveis pelo trabalho.

2.2 – Metodologia

O Diagnóstico dos laticínios foi conduzido com apoio do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento - MAPA e da Agência Goiana de Defesa Agropecuária – Agrodefesa, que encaminharam aos laticínios os questionários formulados para o estudo, com 41 perguntas para os mesmos conforme amostra.

Obtivemos retorno de 14 questionários respondidos pelos grandes e pequenos laticínios; com uma grande representatividade no estado, no que se refere a distribuição geográfica, ao porte das empresas e ao volume de processamento de leite. Dentre os laticínios, duas cooperativas representaram o segmento.

2.3 – Ambiente Concorrencial

2.3.1 – Como é a concorrência entre as laticínios e cooperativas?

Como é a concorrência entre laticínios e cooperativas?	Quantidade	%
Concorrência predatória valendo o poder econômico	7	53,80%
Quase sempre os laticínios ganham a concorrência, especialmente quando se trata dos grandes produtores	4	30,80%
Concorrência leal com ganha ganha para as cooperativas e laticínios	2	15,40%
Total	13	100,00%

Com relação às negociações com os produtores de leite, 84,6 % dos laticínios, responderam que quase sempre ganham a concorrência, especialmente quando se trata de grandes produtores.

¹⁰ SIF – Serviço de Inspeção Federal

¹¹ SIE - Serviço de Inspeção Estadual

¹² SIM - Serviço de Inspeção Municipal

¹³ SWOT é a sigla dos termos ingleses strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças) que consiste em uma ferramenta de análise bastante popular no âmbito empresarial.

2.3.2 – Qual o local de comercialização dos produtos produzidos pelos laticínios do estado?

Local de Comercialização	Quantidade	%
No mercado brasileiro	10	52,60%
No estado de Goiás	6	31,60%
No mercado local (município)	3	15,80%
Total	19	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Como era de se esperar, os dados levantados revelaram que grande parte dos derivados lácteos produzidos, ou seja, 52,6 % são comercializados fora de Goiás, tendo em vista que o mercado goiano não absorve o total do leite produzido e industrializado. Na pesquisa, não apareceu a comercialização dos produtos da indústria goiana no mercado externo.

2.3.3 – É interessante para sua empresa comprar leite dos produtores sob contrato?

É interessante para sua empresa comprar leite dos produtores sob contrato?	Quantidade	%
Não	10	71,40%
Sim	4	28,60%
Total	14	100%

A pesquisa mostrou que 28,6% dos laticínios que responderam o questionário, acham interessante comprar leite dos produtores sob contrato. A resposta a esta pergunta feita às cooperativas, revelou que 38,1% delas acham interessante comprar leite dos produtores sob contrato. Para a grande maioria das indústrias pesquisadas, 71,4%, não é interessante comprar via contrato, no entanto há sinalizações concretas, que é necessário o entendimento entre produtores e laticínios.

2.3.4 – O que seu laticínio realiza para fidelização de seus produtores?

Fidelização de produtores	Quantidade	%
Faz pagamento por volume	14	40,00%
Faz pagamento por qualidade	9	25,70%
Oferece programa de Assistência Técnica	7	20,00%
Oferece linhas de financiamento para a produção	2	5,70%
Faz pagamento quinzenal	2	5,70%
Facilita a aquisição de insumos	1	2,90%
Total	35	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

O estudo revelou que o pagamento por volume e por qualidade, bem como a assistência técnica são as principais ferramentas para a fidelização dos produtores, somando os três itens 85,7% das respostas.

A política do pagamento por volume que é praticada por 100% dos respondentes. É uma estratégia para a captação dos grandes produtores e a fidelização dos mesmos. Esta ação também causa estímulo para o pequeno produtor aumentar a sua produção.

2.3.5 – Quais as principais formas de venda dos produtos pelos laticínios?

Principais formas de venda	Quantidade	%
Através de distribuidores (exclusivos)	9	37,50%
Através da venda direta pelas indústrias	7	29,20%
Através de atacadistas	4	16,70%
Através de representantes	3	12,50%
Através de Brokers	1	4,20%
Total	24	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

De acordo com a pesquisa os laticínios informaram que as formas mais utilizadas de vendas são através de distribuidores exclusivos 37,5%, vendas diretas 29,2% e atacadistas 16,7% das respostas.

2.3.6 – Sua indústria vende leite no mercado spot?

Sua indústria vende leite no mercado spot?	Quantidade	%
Sim	7	50,00%
Não	7	50,00%
Total	14	100%

A pesquisa revelou que 50% dos laticínios vendem leite no mercado spot.

2.3.7 – Parceria com o Produtor na Assistência Técnica

2.3.7.1 - O laticínio possui parceria com os produtores na assistência técnica?

O laticínio possui parceria com os produtores na assistência técnica?	Quantidade	%
Sim	10	71,4%
Não	4	28,6%
Total	14	100%

A pesquisa revelou que a maioria dos laticínios, 71,4% deles, possui algum tipo de parceria com o produtor no que se refere a assistência técnica e 28,6% deles, não oferecem nenhum tipo de assistência ao produtor.

2.3.8 – Se sim, quem presta assistência técnica aos seus produtores?

Fornecedores da assistência técnica	Quantidade	%
Assistência técnica própria	5	50,00%
Outras empresas de Assistência Técnica	3	30,00%
Não Respondeu	1	10,00%
SENAR	1	10,00%
Total	24	100%

Dentre os laticínios que fornecem assistência técnica, 50% deles responderam que ela é própria. Outros 30% revelaram que ela acontece em parceria com outras empresas/instituições.

2.3.9 – O laticínio possui parcerias com empresas que fornecem serviços de reprodução?

O laticínio possui parcerias com empresas que fornecem serviços de reprodução?	Quantidade	%
Não	11	78,60%
Sim	3	21,40%
Total	14	100,0%

Apenas 21,4 % dos laticínios oferece algum tipo de suporte nos serviços de reprodução aos seus fornecedores de leite, embora eles tenham respondido em outra pergunta do diagnóstico que 71,4% possuem parceria com os produtores na assistência técnica.

2.4 – Parceria com o Produtor no Fornecimento insumos

2.4.1 – O laticínio possui parceria com os produtores no fornecimento de insumos?

O laticínio possui parceria com os produtores no fornecimento de insumos?	Quantidade	%
Sim	8	57,1%
Não	6	42,9%
Total	14	100%

A pesquisa revelou que 57,1% dos laticínios, possuem algum tipo de parceria para o fornecimento de insumos aos seus fornecedores de leite. Outros 42,9% responderam que não possuem ações para o abastecimento dos mesmos.

2.5 – Parceria MAPA no Programa Leite Saudável

2.5.1 – O laticínio possui parceria com MAPA (Ministério da Agricultura) no programa leite saudável com aproveitamento dos créditos presumidos PIS/COFINS?

O laticínio possui parceria com MAPA no programa leite saudável com aproveitamento dos créditos presumidos PIS/COFINS	Quantidade	%
Sim	9	64,3%
Não	5	35,7%
Total	14	100,0%

O estudo mostrou que 64,3% dos laticínios utilizam os incentivos através da parceria com o MAPA no que se refere ao aproveitamento dos créditos presumidos do PIS/COFINS, onde 5% destes recursos tem que ser direcionado a programas de assistência técnica aos produtores de leite.

2.6 – Ações com o Produtor na área de Extensão Rural

2.6.1 – O laticínio promoveu ações de extensão rural para divulgar tecnologias aos produtores nos últimos seis meses?

O laticínio promoveu ações de extensão rural para divulgar tecnologias aos produtores nos últimos seis meses?	Quantidade	%
Sim	8	57,1%
Não	6	42,9%
Total	14	100%

A pesquisa mostrou que 57,1% das indústrias entrevistadas, promoveu alguma ação de extensão para divulgar tecnologias nos seus produtores nos últimos seis meses.

2.6.2 – Se sim, relate quais as ações de extensão rural?

Ações de Extensão Rural	Quantidade	%
Reuniões	5	23,80%
Palestras	5	23,80%
Encontros técnicos	4	19,00%
Dias de campo	3	14,30%
Cursos	2	9,50%
Visitas Técnicas	1	4,80%
Excursões técnicas	1	4,80%
Total	21	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

O estudo mostrou que apenas 4,8% das ações de extensão rural dos laticínios realizam visitas técnicas aos seus fornecedores. As demais atividades são realizadas por meio de eventos coletivos. Palestras técnicas e encontros técnicos foram as formas mais utilizadas pelas indústrias para levarem as tecnologias aos seus produtores.

2.7 – Qualidade do Leite

2.7.1 - Quais são as principais vantagens do Laboratório de Qualidade do Leite (LQL) para a sua indústria?

Vantagens do LQL	Quantidade	%
Rapidez nas análises	10	37,00%
Entrega dos resultados em tempo hábil	7	25,90%
Eficiência na coleta das amostras	3	11,10%
Sistema de coleta personalizada	3	11,10%
Fornecimento de cursos aos transportadores	1	3,70%
Fornecimento de materiais adequados e inteligíveis dos procedimentos de coleta	1	3,70%
Feedback em tempo hábil, de forma apropriada aos laticínios, quando existe possibilidade de erros na coleta e ou nas análises	1	3,70%
Distância da indústria	1	3,70%
Total	27	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Dos laticínios pesquisados 37,0% reconheceram, que a rapidez nas análises e a entrega dos resultados em tempo hábil são as principais vantagens do LQL da UFG.

Em compensação, a pesquisa revelou que faltam ações para a excelência na prestação de serviços, tais como sistema de coleta personalizado 11,1%, e fornecimento de cursos a transportadores, 3,7% dos entrevistados.

2.7.2 - Sua empresa possui um programa de qualificação de produtores de acordo com a IN 76 e IN 77?

Empresa possui um programa de qualificação de produtores de acordo com a IN 76 e IN 77?	Quantidade	%
Sim	10	71,4%
Não	4	28,6%
Total	14	100%

A pesquisa revelou que 28,6% dos laticínios entrevistados, ainda não possui um programa de qualificação dos produtores preconizado pelo MAPA. Segundo a IN 77 de 30/11/18, todos os compradores de leite inspecionados precisam incluir em seus Programas de Autocontrole (PAC), o Plano de Qualificação dos Fornecedores de Leite (PQFL).

2.7.3 - O seu laticínio ainda tem fornecedores em tanques coletivos?

O laticínio tem fornecedores em tanques coletivos?	Quantidade	%
Sim	10	71,4%
Não	4	28,6%
Total	14	100%

O estudo mostrou que 71,4% dos laticínios pesquisados possuem produtores em tanques coletivos. Já em 28,6% dos laticínios pesquisados não existem mais esta modalidade de refrigeração. A resposta da mesma pergunta realizada com as cooperativas mostrou que o percentual de leite resfriado em tanques coletivos é ainda maior, com 85,7%. Este fato se explica devido ao grande número de pequenos produtores.

2.7.4 - Se sim, a qualidade do leite proveniente dos tanques coletivos atende as exigências da IN 76?

A qualidade do leite proveniente dos tanques coletivos atende as exigências da IN 76?	Quantidade	%
Sim	7	70%
Não	2	20%
Não respondeu	1	10%
Total	10	100%

Embora 70% dos laticínios que ainda operam com tanques coletivos tenham afirmado que a qualidade do leite atende a IN 76, a individualização do resfriamento do leite é uma etapa necessária para se obter uma melhoria contínua da qualidade. É importante salientar que 20% dos laticínios que possuem tanques coletivos admitem que ainda não se adequam a IN 76.

2.7.5 - Em seu ponto de vista, seus produtores precisam melhorar a qualidade do leite?

Os produtores precisam melhorar a qualidade do leite?	Quantidade	%
Sim	13	92,9%
Não	1	7,1%
Total	14	100,0%

Os laticínios entrevistados relataram que seus fornecedores, em um percentual de 92,9%, necessitam melhorar a qualidade do leite. Reportando-se a pesquisa com as cooperativas, 90,5% das mesmas, reconhecem igualmente, que seus produtores necessitam melhorar a qualidade do seu leite.

2.8 – Captação de Leite

2.8.1 - Como sua indústria de laticínios é abastecida?

Como a indústria de laticíneos é abatecida	Quantidade	%
Apenas de produtores próprios	8	57,1%
Com produtores próprios e leite spot	6	42,9%
Total	14	100%

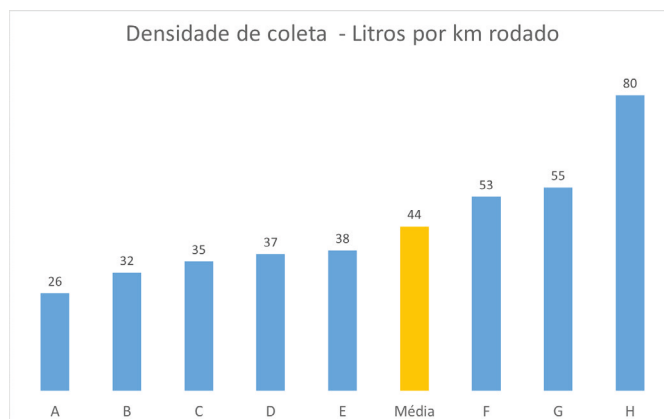
O estudo revelou que 57,1% da indústria laticinista é abastecida por produtores próprios, 42,9% responderam que são abastecidas por leite próprio e leite spot.

2.8.2 - Como é operacionalizado o seu sistema de coleta?

Como é operacionado o seu sistema de coleta?	Quantidade	%
Próprio	4	50,00%
Misto	2	25,00%
Terceirizado	1	12,50%
Não Respondeu	1	12,50%
Total	8	100%

O estudo demonstrou que 50% dos laticínios possuem frota própria para a coleta do leite dos fornecedores; 12,5% terceirizam a operação e 25% é terceirizado e próprio. Ainda existe um percentual elevado de transporte pelas próprios laticínios, já que a tendência do mercado é a terceirização destes serviços.

2.8.3 - Qual é a densidade da coleta do seu leite? (Litros por quilômetros rodados)



Inquiridos sobre a densidade da coleta do leite por quilômetros rodados, o estudo mostrou que a distribuição do leite possui média de 44 litros por quilômetros rodados.

2.8.4 - Produção de leite pelos seus produtores segundo os laticínios entrevistados nos últimos dez anos

Produção de leite de seus produtores nos últimos dez anos	Quantidade	%
A produção média por produtor aumentou	11	44%
O número de fornecedores aumentou	8	32%
O número de fornecedores diminuiu	3	12%
A produção média por produtor permaneceu	1	4%
A produção média por produtor diminuiu	1	4%
O número de fornecedores permaneceu	1	4%
Total	25	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

A pesquisa mostrou que 44% das indústrias entrevistadas, relataram que a média de produção de seus fornecedores aumentou nos últimos 10 anos e 32% delas revelaram que o número de fornecedores também aumentou. Podemos associar este fato ao estudo das cooperativas, onde a média de produção por produtor e o número de produtores diminuíram, indicando uma provável migração entre cooperativas e laticínios.

2.9 – Produção de Leite e Derivados

2.9.1 - Derivados lácteos produzidos pelas indústrias entrevistadas

Derivados lácteos produzidos	Quantidade	%
Manteiga	4	20%
Queijos	3	15%
Bebida Láctea	2	10%
Creme de soro de leite	2	10%
Leite pasteurizado (barriga mole)	2	10%
Creme de leite	2	10%
Leite em pó	2	10%
Pré condensado	1	5%
UHT	1	5%
Leite condensado	1	5%
Total	20	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

A indústria leiteira do estado de Goiás, segundo o estudo, possui um portfólio diversificado de produtos lácteos. A manteiga de leite apresenta-se em primeiro lugar com 20% em segundo lugar a fabricação de queijos com 15% dos percentuais citados. O portfólio das indústrias entrevistadas apresentou os 10 principais derivados lácteos produzidos.

2.10 – Entraves do Setor

2.10.1 - Três principais problemas relacionados ao leite, por parte das indústrias.

Principais problemas do setor	Quantidade	%
Baixo volume de leite por Km percorrido.	12	29,30%
Ausência de infraestrutura de logística (estradas, pontes, colchetes...)	12	29,30%
Abastecimento deficiente de energia elétrica	10	24,40%
Descaso do produtor com as condições do local da coleta	4	9,80%
Falta de profissionalismo dos transportadores	2	4,90%
Alta rotatividade dos motoristas transportadores	1	2,40%
Total	41	100,00%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

O estudo revelou que os três principais problemas relacionados com a coleta de leite foram o baixo volume de leite por Km percorrido com 29,3%, a ausência de infraestrutura de logística (estradas, pontes, colchetes...) com 29,3% das respostas e o abastecimento deficiente de energia elétrica com 24,4% das respostas. As respostas dos laticínios são coincidentes com as respostas das cooperativas para a mesma pergunta.

2.10.2 - Quais são os maiores entraves para o crescimento das indústrias de laticínios?

Maiores entraves do setor	Quantidade	%
Competição com outras atividades / grande concorrência	2	13,30%
Fornecimento de energia elétrica deficitária	2	13,30%
Falta de apoio governamental ao setor	2	13,30%
Comercialização	1	6,70%
Grande de número de produtores não qualificados	1	6,70%
Grande oscilação do preço que desestimula produtor rural	1	6,70%
Insegurança do produtor	1	6,70%
Infraestrutura das estradas	1	6,70%
Nenhum	1	6,70%
Forma de pagamento das indústrias	1	6,70%
Custo operacional	1	6,70%
Coibir mini-indústrias sem órgão fiscalizador	1	6,70%
Total	15	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

A pesquisa revelou que os maiores entraves para o crescimento da indústria de leite em Goiás foram a competição com outras agroindústrias, fornecimento inadequado de energia elétrica e falta de apoio governamental (infraestrutura precária) no estado de Goiás. Os três principais itens somados chegam a 40% das respostas.

2.11 – Pontos Fortes

2.11.1 - Quais são os pontos fortes da cadeia do leite em Goiás na visão da indústria?

Pontos Fortes	Quantidade	%
Clima favorável	4	12,00%
Localização estratégica	4	12,00%
Grande quantidade de produtores	3	9,10%
Quantidade de terras disponíveis	3	9,10%
Grande oferta de insumos	3	9,10%
Bacia leiteira grande	2	6,10%
Capacidade de inovação (novos produtos)	2	6,10%
Logística	2	6,10%
Qualidade nos produtos	2	6,10%
A perseverança do produtor	1	3,00%
Aptidão agropecuária	1	3,00%
Boa base genética	1	3,00%
Feiras livres para venda de produtos	1	3,00%
Fomentar/produzir	1	3,00%
Produção barata	1	3,00%
Relevo	1	3,00%
Custo efetivo	1	3,00%
Total	33	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Os laticínios responderam como principais pontos fortes o clima favorável para a produção de leite e a localização estratégica do Estado são os principais aspectos com 12%. A grande quantidade de produtores e disponibilidade de terras também foram importantes para 9,1% das indústrias entrevistadas.

2.12 – Pontos Fracos

2.12.1 - Quais são os pontos fracos da cadeia do leite em Goiás na visão da indústria?

Pontos Fracos	Quantidade	%
Falta de Mão de obra não especializada	8	21,10%
Ausência de infraestrutura logística	6	15,80%
Fornecimento de energia elétrica deficiente	6	15,80%
Alta carga tributária (impostos)	3	7,90%
Grande concorrência	2	5,30%
Tradição de pecuária de corte	2	5,30%
Falta de assistência técnica	2	5,30%
Falta de incentivo fiscal	2	5,30%
Densidade baixa para coleta	1	2,60%
Falta de água em certos períodos do ano	1	2,60%
Falta de comprometimento dos produtores	1	2,60%
Alta variação nos preços do leite	1	2,60%
Escala média pequena do tamanho das propriedades	1	2,60%
Falta de sucessão familiar	1	2,60%
Muitos produtores extrativistas	1	2,60%
Total	33	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Os laticínios responderam como principais pontos fortes o clima favorável para a produção de leite e a localização estratégica do Estado são os principais aspectos com 12%. A grande quantidade de produtores e disponibilidade de terras também foram importantes para 9,1% das indústrias entrevistadas.

2.13 – Ameças

2.13.1 - Quais as ameaças da cadeia do leite em Goiás na visão da indústria?

Ameaças	Quantidade	%
Competição com regiões atualmente mais eficientes	6	21,40%
Redução de incentivos fiscais	4	14,30%
Alto custo de transporte/produção	2	7,10%
Aplicação de leis	2	7,10%
Falta mão de obra qualificada	2	7,10%

Alto nível das Importações	2	7,10%
Condições precárias das estradas	1	3,60%
Faltam investimentos na cadeia produtiva	1	3,60%
Impostos elevados	1	3,60%
Melhor relacionamento com MAPA	1	3,60%
Menor sazonalidade de produção devido ao clima	1	3,60%
Período curto para adequação às novas instruções 76/77	1	3,60%
Informalidade nas indústrias de pequeno porte	1	3,60%
Relacionamento Produtor/indústria	1	3,60%
Mini-indústrias sem órgãos fiscalizadores	1	3,60%
Exigências superdimensionadas com prazo reduzido	1	3,60%
Total	28	100,00%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Os laticínios responderam como principais ameaças fora do ambiente da cadeia da indústria goiana, a competição com regiões atualmente mais eficientes, como Minas Gerais e os estados da região Sul com 21,4% das respostas. Em segundo lugar, a redução dos incentivos fiscais por parte do estado de Goiás com 14,3% das respostas. Foram também reveladas como ameaças em 7,1% das respostas, o alto custo de transporte/produção, a legislação, a falta de mão de obra qualificada e a importação de leite e derivados.

2.14 – Oportunidades

2.14.1 – Quais são as principais oportunidades da cadeia do leite em Goiás na visão da indústria?

Principais Oportunidades	Quantidade	%
Possibilidade de aumento de produção	4	12,90%
Localização geográfica privilegiada	4	12,90%
Incentivos fiscais oferecidos	3	9,70%
Abastecimento de estados mais populosos	2	6,50%
Abertura de mercado para exportação	2	6,50%
Clima propício para a atividade	2	6,50%
Grande bacia leiteira	2	6,50%
Tecnificação dos produtores	2	6,50%
Aumento da demanda	2	6,50%
Aumento do número de produtores	1	3,20%
Consumidores mais exigentes	1	3,20%

Custo da Matéria Prima	1	3,20%
Grande quantidade de pequenos produtores	1	3,20%
Intensificação de produção à pasto	1	3,20%
Melhoria dos sistemas de produção	1	3,20%
Oferta de leite	1	3,20%
Qualidade do produto	1	3,20%
Total	31	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Os laticínios entrevistados relataram uma gama elevada de oportunidades para seu crescimento, destacando a possibilidade de otimização do parque industrial instalado e a localização geográfica em relação aos grandes centros consumidores, ambas com 12,9 %, e a presença de incentivos fiscais com 9,7 %.

2.15 – Melhoria e transformação da indústria

2.15.1 - O que considera essencial para a melhoria e a transformação da indústria leiteira de Goiás?

Essencial para melhoria e transformação da indústria	Quantidade	%
Maior profissionalização do produtor	4	30,80%
Regulação do mercado	3	23,10%
Acesso ao conhecimento através de assistência técnica	2	15,40%
Linhas de crédito específicas para o setor	1	7,70%
Melhoria de energia elétrica	1	7,70%
Parceria entre Produtor x Indústria	1	7,70%
Acabar com a concorrência desleal	1	7,70%
Total	13	100%

Para a melhoria e a transformação dos laticínios, em ordem de importância com 30,8%, consideraram que a profissionalização do produtor é essencial. Em segundo lugar com 23,1%, os laticínios afirmaram que a regulação do mercado é fundamental para a sua competitividade. Em terceiro lugar, com 15,4% das respostas, o acesso ao conhecimento através da assistência técnica é muito importante para a transformação de toda a cadeia.

2.16 – Conclusões e Sugestões

1. O parque da indústria láctea instalada em Goiás continua ocioso quando comparada com 2009. A entrevista com os laticínios revelou que a ocupação do parque industrial instalado dentre as empresas que responderam o questionário foi de 64% em 2018, o que significa que há uma ociosidade de 36%.

2. As oportunidades para a produção de leite no estado de Goiás já não são as mesmas que em 2009. O custo da terra, da mão de obra, a concorrência com a produção de grãos, atualmente, estão mais acirrados.

3. Em 2009, a entrevista com os dirigentes das indústrias, revelou que no longo prazo seriam firmados contratos de fornecimento de leite entre o produtor e a indústria. Esta previsão não se realizou em 2019, visto que 71,4% não acham interessante esta modalidade de negociação.

4. A assistência técnica de qualidade foi citada em 2009, por todos os entrevistados, como o fator mais importante na melhoria e transformação da cadeia produtiva de leite em Goiás. O estudo atual revelou ainda, que esta necessidade continua sendo uma realidade, uma vez que 71,4% dos entrevistados, revelaram que possuem algum tipo de assistência técnica própria para capacitação dos produtores. É verdadeira a afirmação das entrevistas de 2009 de que: “O principal desafio da assistência técnica é combinar orientações sobre tecnologia de produção com gerenciamento da empresa rural”.

5. O estudo atual concorda literal-

mente com a seguinte conclusão do estudo de 2009: “A profissionalização da cadeia produtiva do leite deve incluir todos os segmentos, tais como produtor, técnico, indústria e distribuidor.

6. O contínuo surgimento de grandes produtores para a produção de leite em Goiás é notório, disperso e localizados em regiões diversas. O estudo de 2019 apontou que a densidade média de coleta continua em apenas 44 litros por km rodado. Esta performance deixa muito a desejar quando se compara com outros países de pecuária leiteira. Considerando os laticínios entrevistados, em cujas respostas foram reveladas as densidades variando de 26 a 80 litros / km rodado.

7. A pesquisa revelou que os maiores entraves para o crescimento da indústria de leite em Goiás, foram a falta de apoio governamental (infraestrutura precária) a competição com outras agroindústrias e o fornecimento inadequado de energia elétrica que somados as chegou-se a 40 % das respostas.

8. Inquiridos os laticínios, responderam que, para sua melhoria e transformação em empresas excelentes, em ordem de importância; 30,8%, consideram que a profissionalização do produtor é essencial. Este entendimento, manifestado pelos laticínios, através de ações planejadas, causará impactos positivos para toda a cadeia.

9. Embora os laticínios tenham respondido que 71,4% deles possui algum tipo de parceria para atender os produtores, 42,9 % dos que assim responderam, não promo-

veu nenhuma ação de inserção de tecnologia para o desenvolvimento dos seus fornecedores nos últimos seis meses e que, nas ações de Extensão Rural realizadas, apenas 4,8% mencionaram a realização de visitas técnicas aos produtores. Os produtores sem tecnologia em suas propriedades, tendem a desaparecer do mercado. É relevante que ações de extensão rural façam parte de programas de desenvolvimento dos produtores pelos laticínios. A priorização da assistência técnica aos produtores é muito importante, para a sua profissionalização e seu desenvolvimento na atividade leiteira.

10. O estudo mostrou que 35,7% dos laticínios não utilizam os incentivos do Programa Leite Saudável do Ministério da Agricultura. No caso das cooperativas foram 66,7%. Este fato constata que existe pouco aproveitamento dos benefícios para o desenvolvimento dos produtores de leite, principalmente quando direcionados ao apoio da assistência técnica.

11. É interessante ressaltar que 30,8% das respostas dos laticínios revelaram que a profissionalização do produtor é essencial para a mudança e transformação da indústria leiteira de Goiás e disseram também quando inquiridos sobre as oportunidades, que o crescimento dos produtores é essencial para o crescimento dos laticínios. A tecnificação dos produtores se apresentou como uma oportunidade, uma vez que seu crescimento, representa para o laticínio, a sua estabilidade.

12. O estudo revelou que o pagamento por volume e por qualidade, bem como a assistência técnica são as principais ferra-

mentas para a fidelização dos produtores, somando os três itens chegamos a 85,7 % das respostas.

13. Outro ponto relevante da pesquisa diz respeito a negociação conjunta pelos produtores, na compra de farelos e grãos para a composição da ração. Há sensível diminuição do valor do produto adquirido e consequentemente do custo de produção de leite. Essa também, é uma forma dos laticínios participarem desta organização, como ferramenta de fidelização dos produtores.

14. As oportunidades no mercado, para os produtores trabalharem seus programas de reprodução através de parcerias com outras empresas, precisam ser melhor exploradas pelos laticínios, uma vez que a reprodução do rebanho leiteiro é o principal evento da fazenda, para o aumento do percentual de vacas em lactação, introdução da melhoria genética do rebanho, acompanhamento das fêmeas jovens para a parição aos 24 meses de idade, enfim para o aumento do fornecimento de leite aos laticínios.

15. O estudo mostrou que 71,4% dos laticínios pesquisados possuem produtores em tanques coletivos. Este fato nos permitiu inferir que existem muitos pequenos produtores agregados a tanques comunitários. Esta conclusão é embasada nos números de 72.353 estabelecimentos que produzem leite e no número de 21.687 pontos de coleta dos laticínios que possuem SIF e cerca de 3.000 pontos de coleta dos laticínios com SIE. É importante salientar que 20% dos laticínios que possuem tanques coletivos admitem que ainda não se adequam a IN 76.

16. O entendimento entre produtores e a indústria, adotando negociações com o conceito ganha/ganha trará resultados expressivos para toda cadeia, uma vez que as negociações de preço para o leite em Goiás, em geral, não seguem parâmetros técnicos e ocorre de diferentes formas. Para a grande maioria das indústrias pesquisadas, 71,4%, não é interessante comprar via contrato, no entanto há sinalizações concretas de 28,6% dos laticínios, que é necessário o entendimento entre produtores e laticínios. A resposta a esta pergunta feita às cooperativas, revelou que 38,1 % delas acham interessante comprar leite dos produtores sob contrato.

17. Na análise de ambiente da cadeia do leite (SWOT), os laticínios respondem que é destaque como ponto forte a sua localização estratégica, como fraqueza a mão de obra não especializada, como oportunidade, a possibilidade do aumento da produção e como ameaça competição com regiões atualmente mais eficientes.

18. O estado de Goiás, possui localização, clima, terras disponíveis para a produção, além de elevado número de produtores o que significa uma vantagem comparativa com relação a maioria dos laticínios brasileiros. No entanto, a falta infraestrutura de estradas e sua manutenção e falta suprimento de energia elétrica com qualidade são os principais pontos fracos. Estas dificuldades prejudicam a alavancagem da produção do leite, segundo a análise dos laticínios.

19. Os diversos desafios enfrentados pelos laticínios do estado, tendem a aumentar, mas poderão ser resolvidos com a inserção de tecnologias para a produção

do leite, através de um planejamento individual das fazendas, genética especializada, bem-estar animal e foco no desenvolvimento e na infraestrutura rural do estado.



3 – SEGMENTO COOPERATIVISTA

3.1 – Introdução

No mundo todo, as cooperativas tem um papel relevante na atividade leiteira. Na Holanda, 75% do leite é captado pela Friesland Campina, no Uruguai 70% da atividade leiteira é operado pela Conaprole, na Nova Zelândia 95% dos produtores são sócios da Fonterra e nos EUA 80% da atividade leiteira é comercializada através de diversas cooperativas.

Em Goiás, segundo dados da OCB existem 72 cooperativas que atuam no Agronegócio. Foram identificadas pelo estudo que 39 delas operam com leite as quais captaram em 2018 estimados 600 milhões de litros de leite, ou seja 20% do leite produzido no estado.

A maioria delas, apenas reúne o leite dos produtores e comercializa com as indústrias. Apenas três cooperativas estão habilitadas para industrializar o leite e estão industrializando parte dele. Foi revelado que 81% das cooperativas que participaram do estudo, não produz nenhum tipo de derivado lácteo.

3.2 – Metodologia

O total de cooperativas que opera com leite no estado de Goiás, informado pela Organização das Cooperativas do Brasil (OCB) é de 32 unidades. O estudo nos revelou que existem sete cooperativas que operam no estado, mas que ainda não estão constituídas formalmente.

O Diagnóstico foi realizado através de entrevistas com 21 cooperativas, escolhidas aleatoriamente. Esta amostra está geograficamente distribuída em todo o estado de Goiás e representa 53% do leite coletado pelas cooperativas.

A entrevista foi realizada por uma equipe de cinco técnicos da OCB, treinados para aplicar o questionário composto por 44 questões. Os questionários foram tabulados e interpretados por uma equipe especializada. No relatório apresentado, foram feitas as considerações mais relevantes dos resultados do estudo.

3.3 – Ambiente Concorrencial

3.3.1 - Como analisa a concorrência no campo por parte dos laticínios?

Como analisa a concorrência no campo por parte dos laticíneos?	Quantidade	%
Concorrência predatória valendo o poder econômico	14	42,4%
Quase sempre os laticínios ganham a concorrência; especialmente quando se trata dos grandes produtores	14	42,4%
Concorrência leal com ganha ganha para as cooperativas e laticínios	2	6,1%
Onde existem cooperativas os laticínios raramente compram leite	2	6,1%
Os laticínios preferem o leite spot	1	3,0%
Total	33	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Dentre as respostas para esta pergunta, 42,4% delas revelaram que a concorrência dos laticínios é predatória e focada nos maiores produtores das cooperativas e outras 42,4% das respostas, retrataram que quase sempre os laticínios ganham a concorrência, especialmente quando se trata dos grandes produtores, o que faz com que as cooperativas percam escala, aumentando os custos da coleta do leite.

3.3.2 - Na região de abrangência existe uma outra Cooperativa?

Existe outra cooperativa na região?	Quantidade	%
Sim	17	80,95%
Não	4	19,05%
Total	21	100%

80,95% dos entrevistados disseram que na sua região tem mais de uma cooperativa. Esta dispersão na representação dos produtores enfraquece o sistema cooperativo e associativo. O fortalecimento do sistema passa pela consolidação das cooperativas através de sua integração. No estado de Goiás, segundo dados da OCB, constam 32 cooperativas que captam leite, sendo que nove delas estão inscritas no SIF e apenas uma no SIE. As demais captam o leite e os produtores estão cadastrados no SIF das indústrias que compram o leite das cooperativas.

3.3.3 – Onde a produção de derivados lácteos de sua cooperativa é comercializada?

Local de comercialização dos derivados lácteos	Quantidade	%
Não Sabe / Não Respondeu	33	78,60%
No estado de Goiás	5	11,90%
No mercado local (município)	3	7,10%
No mercado brasileiro	1	2,40%
Total	42	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

As cooperativas que vendem seus produtos em nível estadual representam somente 11,9% das que responderam ao questionamento, apenas 2,4% vendem a nível nacional e 78,6% não sabem o destino dos produtos produzidos por aqueles que compram o leite das cooperativas. A explicação provável para este desconhecimento é que a maioria delas vende leite no mercado spot para as indústrias.

3.3.4 - É interessante para sua cooperativa comprar leite dos produtores sob contrato?

É interessante comprar leite dos produtores sob contrato?	Quantidade	%
Não	12	57,10%
Sim	8	38,10%
Não sabe/Não respondeu	1	4,80%
Total	21	100%

A maioria das cooperativas, 57,1% entende que a compra de leite por contrato não é interessante. Já 38,1% acha viável a compra do leite através de contrato de longo prazo. A comercialização do leite sob contrato permite aos produtores e às suas cooperativas planejarem melhor seu negócio.

3.3.5 - O que sua cooperativa faz para a fidelização de seus cooperados?

Ações que fidelizam os cooperados	Quantidade	%
Aquisição de insumos	16	27,60%
Oferece programa de assistência técnica	13	22,40%
Faz pagamento por volume	12	20,70%
Faz pagamento por qualidade	9	15,50%
Adicional de fidelidade (programa)	1	1,70%
Faz pagamento antecipado	1	1,70%
Faz pagamento quinzenal	1	1,70%
Anúncio antecipado dos preços	1	1,70%
Oferece bonificação para os cooperados	1	1,70%
Oferece linhas de financiamento para a produção	1	1,70%
Oferece serviços de trator e balança	1	1,70%
Palestras via sindicato.	1	1,70%
Total	58	100%

Obs: Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

As cooperativas consideram como principais ferramentas de fidelização dos cooperados a facilidade na aquisição de insumos com 27,6%, o programa de assistência técnica com 22,4%, o pagamento por volume com 20,7% e o pagamento por qualidade com 15,5%.

3.4 – Parceria com o Produtor na Assistência Técnica

3.4.1 - Sua cooperativa possui um programa de qualificação de produtores?

A Cooperativa possui programa de qualificação de produtores?	Quantidade	%
Sim	15	71,4%
Não	6	28,6%
Total	21	100%

A pesquisa revelou que 28,6% das cooperativas entrevistadas não possuem um programa de qualificação dos fornecedores. Segundo a Instrução Normativa 77 de 30/11/18 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA, todos os compradores de leite inspecionados precisam incluir em seus programas de autocontrole o Plano de Qualificação dos Fornecedores de Leite (PQFL) sendo que o supervisor de transporte deve ser qualificado pelo laboratório da RBQL.

3.4.2 - A Cooperativa possui parceria com os produtores na assistência técnica?

Possui parcerias com produtores na assistência técnica	Quantidade	%
Sim	15	71,4%
Não	6	28,6%
Total	21	100%

A pesquisa revelou que 71,4% das cooperativas possuem algum tipo de parceria com os produtores, na assistência técnica e que 28,6% delas não dão suporte técnico. A assistência técnica é um fator fundamental para o desenvolvimento do produtor rural.

3.4.3 - Quais as principais desvantagens de utilizar o laboratório da RBQL do estado?

Principais desvantagens de utilizar o laboratório da RBQL do estado?	Quantidade	%
Não sabe/Não respondeu	17	81,0%
Análise realizada pelo comprador	1	4,8%
Falta de fornecimento de cursos aos transportadores	1	4,8%
Feito por outro laboratório	1	4,8%
Quem coleta é quem faz a análise	1	4,8%
Total	21	100%

Para as cooperativas dos que responderam a análise realizada pelo comprador é o principal desvantagem de se utilizar os serviços do RBQL.

3.4.4 - A Cooperativa possui parcerias com empresas que fornecem serviços de reprodução?

A cooperativa possui parcerias com empresas de serviços de reprodução?	Quantidade	%
Não	15	71,40%
Sim	6	28,60%
Total	21	100%

Apenas 28,6% das cooperativas fornecem algum tipo de suporte nos serviços de reprodução nas propriedades dos associados.

3.4.5 - Qual(is) o(s) principal (ais) fornecedor(es) de treinamentos?

Fornecedores de Treinamentos	Quantidade	%
Senar	13	37,1%
Sescoop	10	28,6%
Sebrae	8	22,9%

Empresas de Nutrição e Laboratórios	2	5,7%
Senai	1	2,9%
Técnicos do setor	1	2,9%
Total	35	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

O SESCOOP, embora seja o representante oficial do sistema cooperativista não se apresentou como o principal parceiro provedor de treinamentos. A maior parte das cooperativas mencionaram o SENAR como o principal parceiro na realização de cursos e treinamentos. As empresas fornecedoras de insumos (Nutrição, Medicamentos, Sêmen), participaram apenas com 5,7% das ações realizadas junto às cooperativas.

3.5 – Parceria com o Produtor no Fornecimento insumos

3.5.1 - A Cooperativa possui parceria com MAPA (Ministério da Agricultura pecuária e Abastecimento) no programa mais leite saudável com aproveitamento dos créditos presumidos PIS/COFINS?

Cooperativa possui parceria com MAPA no programa Leite Saudável?	Quantidade	%
Não	14	66,70%
Sim	7	33,30%
Total	21	100%

A pesquisa revelou que 66,7% das cooperativas, não possuem convenio com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento no programa Leite Saudável onde as cooperativas podem aproveitar os créditos presumidos do PIS/COFINS e direcionar 5% desse crédito para programas de assistência técnica aos produtores de leite.

3.6 – Ações com o Produtor na área de Extensão Rural

3.6.1 - A cooperativa promoveu ações de extensão rural para divulgar tecnologias aos produtores nos últimos seis meses?

Promoveu ações de extensão rural nos últimos 6 meses?	Quantidade	%
Sim	13	61,9%
Não	8	38,1%
Total	21	100%

A pesquisa mostrou que 38,1% das cooperativas não promoveu nenhuma ação de inserção de tecnologias para o desenvolvimento dos seus produtores.

3.6.2 - Se sim, relate quais as ações?

Ações de Extensão Rural realizados	Quantidade	%
Encontro técnico	8	23,50%
Cursos	8	23,50%
Palestras	8	23,50%
Reuniões	6	17,60%
Dias de campo	3	8,80%
Feiras	1	2,90%
Total	34	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Dentre os métodos de extensão realizados pelas cooperativas prevalecem os encontros técnicos, cursos e palestras, com 23,5% de frequência para cada um deles.

3.7 – Qualidade do Leite

3.7.1 - A cooperativa ainda possui fornecedores em tanques coletivos?

Ainda tem fornecedores em tanques coletivos	Quantidade	%
Sim	18	85,7%
Não	3	14,3%
Total	21	100%

Foi constatado através da pesquisa que 85,7% das cooperativas ainda possuem fornecedores em tanques coletivos.

3.7.2 - Em seu ponto de vista, seus produtores precisam melhorar a qualidade do leite?

Seus produtos precisam melhorar a qualidade?	Quantidade	%
Sim	19	90,5%
Não	2	9,5%
Total	21	100%

A pesquisa mostrou que 90,5% das cooperativas reconhecem que seus produtores necessitam melhorar a qualidade do seu leite. Em resposta a outra pergunta, 76,2% dos inquiridos, responderam que a qualidade do leite proveniente dos tanques coletivos atende a IN 76.

3.8 – Captação de Leite

3.8.1 - Como é operacionalizado o sistema de coleta da cooperativa?

Sistema de coleta	Quantidade	%
Terceirizado	10	47,6%
Próprio	8	38,1%
Misto	3	14,3%
Total	21	100%

O estudo demonstra que 38,1% das cooperativas possuem frota própria para a coleta do leite dos cooperados, 47,6% do sistema de coleta é terceirizado, e 14,3% é terceirizado e próprio. Ainda considerando o elevado percentual de transporte pelas próprias cooperativas, a tendência é a terceirização desta operação.

3.8.2 - Com relação ao seu volume de leite e número de produtores recebido nos últimos 10 anos:

Evolução da produção e número de produtores nos últimos 10 anos	Quantidade	%
A produção diminuiu	12	26,10%
O número de fornecedores diminuiu	11	23,90%
A produção aumentou	6	13,00%
A produção média por produtor diminuiu	6	13,00%
A produção média por produtor aumentou	4	8,70%
O número de fornecedores aumentou	3	6,50%
A produção média por produtor permaneceu	2	4,30%
O número de fornecedores permaneceu	2	4,30%
Total	46	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Quanto ao volume do leite que é captado pelas cooperativas: 26,1% disseram que o volume de leite diminuiu e 23,9% disseram que o número de produtores também diminuiu. Segundo as cooperativas se deve à concorrência pelo leite com os grandes laticínios.

3.9 – Tipo de inspeção da cooperativa

3.9.1 - Sua cooperativa está sob qual o tipo de inspeção?

Tipo de inspeção	Quantidade	%
SIF (MAPA)	12	57,10%
Não sabe/Não respondeu	3	14,30%
SIE (Agrodefesa)	3	14,30%
SIM (município)	3	14,30%
Total	21	100%

Quanto à inspeção das cooperativas o estudo revelou que 57,10% estão sob o SIF, 14,3% sob o SIE e 14,3% sob o SIM. Revelou ainda, que há duas cooperativas em processo de implantação do SISBI.

3.9.2 - Sua cooperativa encontra-se aderida ao cadastro geral do SISBI?

Sua cooperativa aderida ao SISBI	Quantidade	%
Não sabe / Não respondeu	8	38,1%
Sim	3	14,3%
Não	10	47,6%
Total	21	100%

Apenas 14,3% das cooperativas estão em processo de adesão ao SISBI. A criação do SISBI se deu com o objetivo de integrar e nivelar os serviços de inspeção nas esferas federal e estadual. Este conceito traz ganhos de sinergia e economia de recursos para a sua execução.

3.10 – Produção de Leite e Derivados

3.10.1 - Quais são os derivados lácteos produzidos pela sua cooperativa?

Quais os derivados lácteos produzidos por sua cooperativa?	Quantidade	%
Nenhum	17	58,6%
Leite pasteurizado (barriga mole)	3	10,3%
Manteiga	3	10,3%
Creme de leite	2	6,9%
Queijos	2	6,9%
UHT	1	3,4%
Yogurte	1	3,4%
Total	29	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

A pesquisa revelou que 58,6% das cooperativas não fabricam nenhum produto. Segundo dados secundários do MAPA apenas três cooperativas estão registradas no SIF com habilitação para industrializar o leite. O leite pasteurizado e a manteiga apareceram como os principais produtos produzidos, ambos com 10,3%, seguido do creme de leite e queijos com 6,9% e UHT e iogurtes com 3,4%.

3.11 – Entraves do Setor

3.11.1 - Enumere os três maiores problemas da coleta do leite das cooperativas no estado de Goiás?

03 Maiores problemas enfrentados pelas cooperativas	Quantidade	%
Infraestrutura logística precária	19	29,7%
Baixo volume de leite por Km percorrido.	17	26,6%
Energia elétrica deficiente	14	21,9%
Acesso ruim no local de coleta	6	9,4%
Ausência do diálogo entre a indústria e produtores	4	6,3%
Transportadores amadores	3	4,7%
Rotatividade dos transportadores	1	1,6%
Total	64	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Os três principais problemas relacionados com a coleta de leite, enumerados pelas cooperativas foram ausência de infraestrutura de logística (estradas, pontes, colchetes...) com 29,7%, baixo volume de leite por Km percorrido com 26,6% e o abastecimento deficiente de energia elétrica com 21,9%. Outros ítems foram mencionados na pesquisa como o acesso ruim ao local de coleta nas propriedades com 9,4%, ausência de diálogo entre a indústria e os produtores com 6,3%, transportadores amadores com 4,7% e rotatividade dos transportadores com 1,6%.

3.11.2 - Em sua opinião qual o maior entrave para o crescimento da cooperativa de leite em Goiás?

Maiores Entraves para o crescimento da cooperativa	Quantidade	%
Preço baixo do Leite	4	19,0%
A ausência de fidelização do cooperado.	3	14,3%
A Falta de Cooperativismo por parte dos produtores.	3	14,3%
Leite vendido por intermediários sem fiscalização sanitária.	2	9,5%
Não sabe/Não respondeu	1	4,8%
Período de estiagem prolongado.	1	4,8%
Falta de maior transparência nos elos da cadeia leiteira, principalmente indústria atacado	1	4,8%
Baixa comercialização	1	4,8%
Concorrência desleal devido a importação de leite de outros países.	1	4,8%
Desmotivação do setor de leite que encontramos no momento.	1	4,8%
Idade do produtor (sucessão das atividades)	1	4,8%
Importação do leite	1	4,8%
Dificuldade dos cooperados em relação às exigências sanitárias	1	4,8%
Total	21	100,0%

Os maiores entraves considerados para o crescimento das cooperativas em ordem de importância foram o preço baixo do leite com 19% das respostas, a ausência da fidelidade do cooperado com 14,3% e a falta da cultura do cooperativismo pelos produtores com 14,3%.

3.12 – Pontos Fortes

3.12.1 - Em sua visão, quais os três principais pontos fortes (ambiente interno) para a cooperativa leiteira no estado de Goiás?

Principais pontos fortes ambiente externo	Quantidade	%
Confiança e união entre os cooperados	7	18,40%
Previsibilidade do preço do leite	5	13,20%
Localização (centro do país) e recursos naturais (clima, solo, etc.)	4	10,50%
Facilidade de fornecimento de insumos para o Produtor	3	7,90%
Gestão organizada e contas em dia	3	7,90%
Facilidade de obtenção de informação	2	5,30%
Maior Visibilidade para os produtores	2	5,30%
Quantidade de fornecedores	2	5,30%
Poder de negociação (compra e venda)	2	5,30%
Qualidade do Leite.	2	5,30%
Contato direto com o produtor	1	2,60%
Fidelização do cooperado	1	2,60%
Grande mercado consumidor interno	1	2,60%
Precisa de pouco espaço para produzir	1	2,60%
Segurança	1	2,60%
Valorização do pequeno produtor	1	2,60%
Total	38	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Segundo a pesquisa 18,4% das cooperativas entrevistadas consideraram a confiança e união entre os cooperados como o principal ponto forte do cooperativismo de Goiás. Para 13,2% dos entrevistados a previsibilidade do preço do leite é o principal ponto forte.

3.13 – Pontos Fracos

3.13.1 - Em sua visão, quais os três principais pontos fracos (ambiente interno) para a cooperativa leiteira no estado de Goiás?

Principais pontos fracos ambiente externo	Quantidade	%
Falta de previsibilidade/política dos preços do leite	7	20,60%
Falta de infraestrutura na propriedade e logística	7	20,60%

Falta de participação do cooperado na cooperativa.	5	14,70%
Baixa produtividade dos produtores	4	11,80%
Falta de apoio ao produtor	2	5,90%
Falta de assistência técnica ao produtor	2	5,90%
Fim da produção leiteira familiar, devido aos incentivos do mercado para aumento em escala	1	2,90%
Idade avançada dos produtores e mão de obra desqualificada	1	2,90%
Má gestão	1	2,90%
Não possui comercialização de insumos.	1	2,90%
Plantas com ociosidade	1	2,90%
Produtores dispersos	1	2,90%
Produtores tradicionais	1	2,90%
Total	34	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Os pontos fracos mais citados pelas cooperativas pesquisadas foram a falta de previsibilidade na política de preços do leite com 20,6%, a falta de infraestrutura nas propriedades e logística deficiente de coleta do leite com 20,6% e a falta de participação dos cooperados na cooperativa com 14,7%.

3.14 – Ameças

3.14.1 - Em sua visão, quais os três principais ameaças (ambiente externo) para a cooperativa no estado de Goiás?

Principais ameaças ambiente externo	Quantidade	%
Falta de incentivo/políticas aos produtores de leite por parte do governo	7	20,60%
Importação de leite	6	17,60%
Interferência dos grandes laticínios nos preços	5	14,70%
Concorrência desleal por parte dos laticínios.	4	11,80%
Alto preço de insumos e medicamentos	2	5,90%
Falta de propaganda ao estímulo de consumo de produtos lácteos	2	5,90%
Falta de infraestrutura energia e outros	2	5,90%
Atravessador para produção do queijo	1	2,90%
Burocracia para exportação do produto	1	2,90%
Concentração da indústria (poucas industriais em Goiás)	1	2,90%

Condições Climáticas	1	2,90%
Crescimento e concentração do varejo de alimentos lácteos: poder de compra nas mãos.	1	2,90%
Proteção de entrada de outros estados (taxação de entrada)	1	2,90%
Total	34	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Para as cooperativas pesquisadas, a falta de incentivo e a inexistência de políticas públicas direcionadas aos produtores de leite por parte do governo estadual, são as principais ameaças, com 20,6%. Outros, no caso 17,6% dos entrevistados elencaram a importação de leite e produtos lácteos como uma forte ameaça.

3.15 – Oportunidades

3.15.1 - Em sua visão, quais os três principais oportunidades (ambiente externo) para a cooperativa no estado de Goiás?

Principais oportunidades ambiente externo	Quantidade	%
Posicionamento geográfico do Estado	8	33,30%
Incentivos Fiscais/Criação de políticas para o setor e consumo	4	16,70%
Alto volume de grãos produzidos	2	8,30%
Clima favorável	2	8,30%
O grande consumo interno.	2	8,30%
Áreas com boa agricultura.	1	4,20%
Capacitação do produtor pelo Estado.	1	4,20%
Exportação de derivados de leite	1	4,20%
Trazer novos conhecimentos para os cooperados.	1	4,20%
Um dos melhores parques industriais do país	1	4,20%
Volume	1	4,20%
Total	24	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

O posicionamento geográfico do estado, foi considerado por 33,3% das cooperativas respondentes como a principal oportunidade das cooperativas de leite do estado. Em segundo lugar 16,7% delas elencaram os incentivos fiscais, guardando uma coerência com a resposta de 18,2% delas que revelaram os incentivos como fato transformador para as cooperativas de Goiás.

3.16 – Melhoria e transformação das cooperativas

3.16.1 - O que considera essencial para a melhoria e a transformação das cooperativas de leite do estado de Goiás?

O que considera essencial para a transformação das cooperativas de Goiás?	Quantidade	%
Criação de uma política de preço.	10	45,50%
Benefícios fiscais para competir no Estado.	4	18,20%
Baixa do custo de produção	2	9,10%
Menor poder dos latércios	1	4,50%
Conhecimento cooperativista.	1	4,50%
Determinação de uma política de produção	1	4,50%
Melhorar a qualidade do leite	1	4,50%
O crescimento da arrecadação leiteira	1	4,50%
Real parceria entre cooperativa x indústria	1	4,50%
Total	22	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Para a transformação do cooperativismo em ordem de importância, 45,5% consideram que a criação de uma política de preços para a remuneração do leite é o caminho. Em segundo lugar 18,2% afirmaram que os benefícios fiscais são fundamentais para a sua competitividade. Apenas uma cooperativa, 4,5%, reconheceu a necessidade de elevar o conhecimento cooperativista e somente uma cooperativa considerou relevante estabelecer uma política de produção. Também um único respondente mencionou como transformador uma real parceria da cooperativa com a indústria.

3.17 – Conclusões e Sugestões

1. É possível constatar uma heterogeneidade muito grande entre as cooperativas no que se refere ao tamanho, número de cooperados, processo de gestão, assistência técnica e a política de precificação, ou seja, a forma diversificada de aplicar o conceito do cooperativismo em suas ações.

2. As cooperativas de leite no estado de Goiás, abrigam, um número elevado de pequenos produtores. O Diagnóstico da Cadeia do Leite de Goiás 2019 comprovou que os maiores produtores de leite, são assediados pela indústria migrando sua produção e deixando sua cooperativa.

3. Foram relatados por 26,6% das cooperativas pesquisadas, que o baixo volume de leite coletado por km percorrido é um dos maiores problemas enfrentados.

4. Apenas três dentre as nove cooperativas com SIF que operaram com leite no Estado podem industrializar o leite captado, conforme revelado em pesquisa secundária.

5. A compra de insumos, conjuntamente para os produtores, através das cooperativas, especialmente rações e suplementos, faz parte de um programa de redução dos custos de produção do leite. As lideranças cooperativistas devem pautar esta ação como estratégia em suas gestões.

6. A reprodução é um dos eventos mais importantes da atividade em uma fazenda leiteira. O acompanhamento reprodutivo é fundamental para o sucesso dos produtores. Apesar de 71,4% das cooperativas pesquisadas terem revelado que possuem algum tipo de parceria com os

cooperados na assistência técnica, 71,4% não oferecem nenhum serviço de reprodução. As oportunidades no mercado para os produtores trabalharem seus programas de reprodução, através de parcerias com empresas do setor, devem ser melhor exploradas por elas.

7. Outro ponto que chama atenção, foi que 37,1% das cooperativas pesquisadas revelaram que o SENAR realizou ações de treinamentos, enquanto apenas 28,6% delas relatam a participação do SESCOOP nestes eventos. É essencial que ações educativas de extensão rural façam parte de um programa de atividades das cooperativas junto aos seus associados.

8. A realização de eventos como encontros, palestras, dias de campo e, até mesmo, cursos não implica em transferência de tecnologia e nem em mudanças de comportamento do produtor. A educação continuada através de uma assistência técnica e gerencial possibilita a mudança comportamental. É preciso que a implementação destes métodos sejam melhor combinados no campo.

9. A sinergia com os serviços da extensão rural pública e privada como por exemplo a EMATER, SENAR e Sebrae, é essencial para otimizar ações de transferência de tecnologia.

10. Dentre os três maiores problemas mencionados pelas cooperativas aparecem em primeiro lugar a infraestrutura logística com 29,7% e em terceiro lugar a energia elétrica com 26,6%. Podemos concluir que é preciso planejar e estabelecer ações de políticas públicas para suportar o desenvol-

vimento dos produtores e suas cooperativas no estado.

11. Para o fortalecimento do cooperativismo no setor leiteiro faz-se necessário uma maior atuação na educação e doutrina cooperativista junto às cooperativas de leite do estado. O estudo nos leva também a concluir que é necessário investir na gestão do sistema cooperativista.

12. Dentre as 21 cooperativas entrevistadas, 18 delas responderam que ainda possuem cooperados que resfriam o leite em tanques coletivos. O estudo revelou que 11,03% do volume de leite captado é proveniente de tanques coletivos.

13. As cooperativas goianas, assim como os seus associados ao olharem para dentro da atividade, perceberão que suas fraquezas estão umbilicalmente relacionadas à gestão das propriedades rurais, na baixa inserção de tecnologias pelos produtores nas propriedades, na ineficiência produtiva. Ao produtor, cabe equilibrar econômica e financeiramente a sua produção de leite, às cooperativas a proteção do seu maior patrimônio, o produtor de leite. A existência de um serviço focado na assistência técnica e gerencial é o pilar central para o desenvolvimento de todo o sistema.

4 – SEGMENTO VAREJISTA

4.1 – Introdução

Em 2018, a atividade leiteira no Brasil gerou um valor bruto de produção de R\$ 37,1 bilhões¹. O segmento lácteo é um segmento de extrema importância na sociedade brasileira, pois envolve mais de 1,17 milhão de estabelecimentos produtores e, aproximadamente, mais de 3,5 milhões de pessoas², e é um importante instrumento de fixação do homem no campo.

Em recente documento produzido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento³, em 2019 a produção será de 34,4 bilhões de litros de leite bovino, com uma importação de 68 milhões de litros e uma exportação de 1.187 milhões. A estimativa é que nossa produção cresça entre 2,0% e 2,8% anuais atingindo em 2029, valores entre 42 e 46,8 bilhões de litros.

No caso em específico do estado de Goiás, produziu, segundo o Censo Agropecuário 2017, 2,7 bilhões de litros, mas vem com uma produção em declínio, que chegou em 2014 a 3,8 bilhões de litros.

Este estudo foi o resultado de uma demanda dos atores envolvidos na cadeia do leite no estado de Goiás. Tem como objetivo central levantar a competitividade da cadeia, a realidade dos produtores, as estratégias dos atores e propor a evolução de

algumas políticas públicas.

A cadeia leiteira de Goiás, se beneficia de importantes ativos de competitividade, mas é penalizada por algumas dificuldades, sobretudo quando realizamos uma análise comparativa de suas forças, de suas oportunidades e suas fraquezas. Uma dificuldade que se apresenta para o produtor de leite, é de como trabalhar com a variabilidade do preço do leite.

Diante da importância da cadeia leiteira em Goiás e no Brasil, é necessário elaborar uma visão estratégica compartilhada por todos os atores da cadeia, envolvendo também o elo do varejo, sobretudo em um momento, onde se coloca na mesa os acordos internacionais de isenção tributária, sobretudo o acordo Mercosul e União Europeia. Nesse sentido, a participação do Estado brasileiro, mais do que atender a demandas protecionistas, é contribuir para os produtores possam estar à altura de um processo de competição sadia, sobretudo no momento da liberação das tarifas.

4.2 – Metodologia

No procedimento de levantamento de dados deste levantamento em específico,

no caso varejistas, foram utilizados 3 entrevistadores. O levantamento de dados foi realizado através de software estatístico de georreferenciamento com tablets, onde todas as entrevistas foram georreferenciadas, o que nos possibilitou uma clara identificação da unidade produtora, bem como da localização exata da entrevista realizada, nos levando assim, a uma maior fidedignidade das informações levantadas.

A amostra foi escolhida aleatoriamente e foram entrevistados supermercados em 29 bairros em Goiás. Não houve ponderação por tamanho de vendas ou outro critério.

A crítica das entrevistas foi realizada pela coordenação em cada etapa da pesquisa. Após este primeiro momento, findo todo o processo de digitação e/ou digitalização das entrevistas, foi realizado um procedimento padrão para levantamentos desta modalidade que é a checagem de 100% de todo o banco de dados, via call - center ou localmente.

Posteriormente à checagem das entrevistas, foi consolidado todo o banco de dados para posterior elaboração deste relatório e a apresentação dos principais resultados da pesquisa.

¹ CEPEA.

² Censo Agropecuário 2017 – Resultados Preliminares. (2018c) – <<https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario/censo-agropecuario-2017>>.

³ Projeções do Agronegócio – Brasil 2018/2019 a 2028/2029. MAPA, Brasília, 2019.

4.3 – Perfil do Varejista

4.3.1 - Sexo do (a) entrevistado (a)

Sexo	Quantidade	%
Masculino	33	65%
Feminino	18	35%
Total	51	100%

A maioria dos entrevistados, 65%, era do sexo masculino, e o restante, 35%, do sexo feminino, indicando uma relevante presença das mulheres nos negócios do varejo.

4.3.2 - Faixa etária do (a) entrevistado (a)

Faixa Etária (anos)	Quantidade	%
45 a 64 anos	24	47%
35 a 44 anos	19	37%
25 a 34 anos	4	8%
Acima 64 anos	3	6%
18 a 24 anos	1	2%
Total	51	100%

Os entrevistados apresentam idade predominante entre 45 e 64 anos com 47% deles, 84% possuíam no momento das entrevistas entre 35 e 64 anos. Apenas 2% dentre os entrevistados tem idade inferior a 24 anos.

4.3.3 - Escolaridade do (a) entrevistado (a)

Escolaridade	Quantidade	%
Ensino Médio	21	41%
Ensino superior	15	29%
Ensino Fundamental	10	20%
Pós-graduação	4	8%
Mestrado	1	2%
Total	51	100%

Dentre os pesquisados 41% possuem no mínimo o ensino médio, 29% possuem curso superior e 10% deles apresentam pós graduação. Apenas 20% possuem somente o ensino fundamental, revelando um bom nível de escolaridade entre eles.

4.3.4 - Qual a sua renda familiar mensal?

Renda Mensal	Quantidade	%
Entre 03 E 05 SM (R\$ 2.995,00 A R\$ 4.990,00)	22	43,10%
Entre 05 E 10 SM (R\$ 4.991,00 A R\$ 9.980,00)	12	23,50%
Entre 01 E 03 SM (R\$ 999,00 R\$ 2.994,00)	6	11,80%
Não respondeu	6	11,80%
Mais DE 10 SM (R\$9.981 -)	5	9,80%
Total	51	100%

O estudo revelou que dentre os representantes do setor varejista pesquisados, 76,4% recebem acima de três salários mínimos, sendo que a maioria dos entrevistados, 43,1% elencaram que tinham como renda familiar entre 03 e 05 salários mínimos. Apenas 11,8% recebem menos de 3 salários.

4.3.5 - Atividade atual do Entrevistado?

Atividade atual do entrevistado	Quantidade	%
Empresário	32	62,70%
Gerente	11	21,60%
Auxiliar Administrativo	3	5,90%
Profissional Liberal	1	2,00%
Encarregado	1	2,00%
Não respondeu	1	2,00%
Auxiliar Administrativo	1	2,00%
Gestor Comercial	1	2,00%
Total	51	100%

A maioria dos entrevistados, ou seja, 62,7% deles afirmaram que tinham como atividade principal a ocupação de empresário. Os demais respondentes com 13,7% deles possuem outros cargos dentro da empresa.

4.3.6 - Bairro de localização do supermercado ou rede?

Bairro	Quantidade	%
Jardim Novo Mundo	6	11,80%
Estrela Dalva	4	7,80%
Leste Universitário	4	7,80%
Conjunto Riviera	3	5,90%

Jardim América	2	3,90%
Jardim Dom Fernando I	2	3,90%
Jardim Novo Mundo	2	3,90%
Parque Amazonas	2	3,90%
Setor Leste Vila Nova	2	3,90%
Vila Concórdia	2	3,90%
Vila Pedroso	2	3,90%
Outros	20	40%
Total	51	100 %

As entrevistas se deram em 29 bairros da capital, sendo eles: Jardim Novo Mundo; Estrela D'alva; Leste Universitário; Conjunto Riviera; Jardim América; Parque Amazônia; Setor Leste Vila Nova; Vila Concórdia; Vila Pedroso; Campinas; Centro-Oeste; Dom Fernando; Fin-social; Jardim Atlântico; Jardim Brasil; Jardim Califórnia; Jardim Europa; Jardim Goiás; Jardim Cristal; Perim; Recanto do Bosque; Recreio Panorama; Recusa; Setor Central; Setor Coimbra; Setor Dom Fernando I; Setor Estrela Dalva; Vila Cândida e Vila Isaura.

4.4 – Mercado de Leite e Derivados no varejo

4.4.1 – Enumere qual o produto lácteo é mais comercializado no seu supermercado?

Produto mais comercializado	Quantidade	%
UHT	51	100%
Total	51	100%

Todos os entrevistados afirmaram que o produto lácteo mais comercializado no seu supermercado ou rede é o leite UHT.

4.4.2 – Enumere qual produto lácteo é menos comercializado no seu supermercado?

Produto lácteo menos comercializado no seu supermercado	Quantidade	%
Leite em pó	14	27,50%
Manteiga	10	19,60%
Soro em pó	8	15,70%
Queijos	7	13,70%
Iogurte	6	11,80%
Leite pasteurizado (barriga mole)	5	9,80%
Leite condensado	1	2,00%
Total	51	100%

Para 27,5% dos entrevistados, o leite em pó é o produto menos comercializado, seguido da manteiga com 19,60% das respostas.

4.4.3 – Quem abastece o mercado de lácteos do estado de Goiás?

Quem abastece o mercado de lácteos em Goiás?	Quantidade	%
Apenas as indústrias do estado	28	57,10%
As indústrias locais e de outros estados	17	34,70%
Principalmente as indústrias do estado	4	8,20%
Em Goiás entram leite e derivados de todos os estados e também produtos importados	1	1,96%
Total	51	100%

Para a maioria dos entrevistados, ou seja, 57%, seus fornecedores de produtos lácteos são do próprio estado de Goiás.

4.4.4 – Do volume total de produtos lácteos adquiridos, qual o percentual possui origem fora das indústrias Goianas?

Percentual dos produtos lácteos adquiridos em empresas não goianas	Quantidade	%
0 por cento possui origem fora do estado	33	64,70%
Entre 5 e 10 por cento possui origem fora do estado	9	17,60%
Entre 2 e 5 por cento possui origem fora do estado	4	7,80%
Entre 10 e 15 por cento possui origem fora do estado	4	7,80%
Entre 20 e 30 por cento possui origem fora do estado	1	2,00%
Total	51	100%

Segundo 64,7% dos respondentes, todos os produtos comercializados em seu supermercado são provenientes unicamente de empresas localizadas no estado.

4.4.5 – Seu supermercado vende para fora do estado?

Vende para fora do estado?	Quantidade	%
Não	51	100%
Sim	0	0%
Total	51	100%

Toda a comercialização de produtos lácteos vendidos pelos supermercadistas entrevistados, é realizada dentro das fronteiras do estado de Goiás.

4.4.6 – Enumere os produtos de melhor margem no seu estabelecimento.

Produtos de melhor margem no seu estabelecimento	Quantidade	%
Leite condensado	24	47,10%
UHT	9	17,60%
Yogurte	6	11,80%
Queijos	5	9,80%
Creme de leite	5	9,80%
Leite pasteurizado (barriga mole)	1	2,00%
Manteiga	1	2,00%
Total	51	100%

Para 47,10% dos entrevistados, o leite condensado é o produto de melhor margem no seu estabelecimento.

4.4.7 – Enumere os produtos de pior margem no seu supermercado/rede.

Produtos de pior margem no mercado	Quantidade	%
UHT	31	60,80%
Queijos	5	9,80%
Leite pasteurizado (barriga mole)	4	7,80%
Manteiga	3	5,90%
Yogurte	3	5,90%
Leite condensado	2	3,90%
Soro em pó	2	3,90%
Leite em pó	1	2,00%
Total	51	100%

Para 60% dos respondentes o leite UHT é o de menor margem de comercialização, já para 9,8% dos entrevistados, seriam os queijos.

4.4.8 – Assinale na sua opinião qual o principal canal de distribuição da indústria láctea em Goiás:

Principal canal de distribuição da indústria	Quantidade	%
Atacado	28	56,86%
Varejo	15	29,41%
Institucional	6	11,76%
Indústria	1	1,96%
Total	51	100%

O atacado ainda é o maior canal de comercialização dos produtos lácteos segundo 56% dos entrevistados, em seguida para 29,41% deles é o varejo. Já as vendas institucionais foram mencionadas como principal canal de comercialização por 11,76% dos entrevistados.

4.4.9 – Quais produtos lácteos tem maior giro nos supermercados?

Produtos de maior giro na comercialização	Quantidade	%
UHT	50	98%
Leite pasteurizado (barriga mole)	1	2%
Total	51	100%

Questionados qual seria o produto de maior giro, a quase totalidade dos respondentes, ou seja 98% deles, afirmou que é o leite UHT, principal produto lácteo comercializado por eles.

4.4.10 – Quais produtos lácteos tem menor giro nos supermercados?

Produtos de menor giro na comercialização	Quantidade	%
Leite em pó	18	35,30%
Manteiga	12	23,50%
Leite condensado	6	11,80%
Queijos	5	9,80%
Yogurte	5	9,80%
Leite pasteurizado (barriga mole)	2	3,90%
UHT	1	2,00%
Creme de leite	1	2,00%
Soro em pó	1	2,00%
Total	51	100%

Para 35,3% dos entrevistados, o produto de menor giro, é o leite em pó com 35,30% seguido da manteiga, onde 23,5% dos inquiridos afirmaram ser a de menor giro.

4.4.11 – Qual é a frequência de entrega do leite longa vida ao supermercado?

Frequência de entrega de leite longa vida	Quantidade	%
Quinzenal	26	51%
Semanal, uma vez na semana	16	31%
Semanal, Mais de Uma vez por Semana	8	16%
Mensal	1	2%
Total	50	100%

51% dos entrevistados afirmaram que a entrega dos produtos pela indústria ocorre quinzenalmente.

4.4.12 – Como se comporta o preço do leite longa vida ao longo do ano nos supermercados?

Comportamento dos preços do leite longa vida durante o ano	Quantidade	%
Aumenta quando falta produto	19	37,30%
É sazonal	18	35,30%
Flutua o ano todo	10	19,60%
Diminui quando a oferta é elevada	4	7,80%
Total	51	100%

Os varejistas entrevistados, quando questionados sobre como se dá a evolução dos preços praticados pela indústria, na sua grande maioria, 72,6% deles, afirmaram que ela atende a critérios de sazonalidade e de safra. Já para 19,6% dos entrevistados os preços flutuam durante todo o ano.

4.4.13 – A indústria paga para estar presente no mercado varejista?

Indústria paga para estar presente no mercado varejista	Quantidade	%
Não	30	58,80%
Sim	13	25,50%
Sim, raramente	6	11,80%
Sim, sempre	2	3,90%
Total	51	100%

Para 58,80% dos participantes da pesquisa, afirmaram que não recebem nenhuma vantagem pecuniária por parte da indústria, quanto a exposição dos produtos. Já 25,5% dos respondentes afirmaram que elas pagam.

4.4.14 – Qual é a forma mais comum de compras de produtos lácteos pelo varejo?

Forma mais comum de compra de produtos lácteos	Quantidade	%
Através da venda direta pelas indústrias	19	37,30%
Através de distribuidores (exclusivos)	16	31,40%
Através de atacadistas	9	17,60%
Através de representantes	7	13,70%
Total	51	100%

37,30% dos supermercados em Goiânia, compram produtos lácteos através de distribuidores e/ou pela venda direta pelas indústrias, já 31,4% deles, afirmaram que comprar através de distribuidores.

4.4.15 – Cite as duas principais vantagens de possuir a linha completa de leite e derivados na gôndola do supermercado.

Principais vantagens de ter linha completa de leite e derivados na gôndola	Quantidade	%
A linha muito grande, dando mais opções para os meus clientes.	50	52%
Condições de preço melhor na compra com MIX	13	13%
A indústria paga pelo espaço no supermercado.	9	9%
Alto giro de mercadorias.	8	8%
Fidelização do cliente	4	4%
O preço agrada o cliente	3	3%
Reposição rápida por parte da indústria.	3	3%
Maior lucratividade do supermercado	2	2%
Ter todos produtos da mesma marca.	2	2%
O próprio atendimento deles(indústria)	1	1%
Principal vantagem e o layout, pois fica muito visível.	1	1%
Sem limite de fazer pedido de compra.	1	1%
Total	97	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Questionados quais as principais vantagens de possuir a linha completa de lácteos, a maioria, ou seja, 52% deles, entendem como interessante, pois proporciona uma maior variedade de opções de compra para seus clientes e as condições de preço de compra das mercadorias fica mais interessante quando adquiridas com o mix.

4.4.16 – Como analisa o mercado de lácteos frente ao grande número de desempregados em Goiás?

Análise do Mercado de lácteos frente ao grande número de desempregados	Quantidade	%
Normal o Brasil passa por essa instabilidade há muitos anos	21	41,20%
Chegamos no fundo do poço, mas o mercado já sinaliza melhoras	10	19,60%
Ainda passaremos por essa instabilidade por muito tempo	9	17,60%
Crítica com consequências desastrosas a médio prazo	5	9,80%
A demanda por laticínios não apresenta nenhuma reação	4	7,80%
A demanda por laticínios aumenta com sinais de melhorias no consumo	2	3,90%
Total	97	100%

Solicitados a realizarem uma análise do mercado de lácteos frente ao grande número de desempregados atualmente, 41,2% afirmaram que é normal, ou seja, o Brasil passa por uma instabilidade há algum tempo, já para 19,6% dos entrevistados, o mercado já sinaliza melhoras

4.5 – Ambiente Indústria/Varejo

4.5.1 – Sob qual tipo de inspeção estão sujeitas as agroindústrias as quais, o seu supermercado compra produtos lácteos?

Tipo de inspeção	Quantidade	%
SIE (Agrodefesa)	44	83%
SIM (município)	5	9%
SIF (MAPA)	4	7%
Total	97	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Segundo os empresários entrevistados, a grande maioria, ou seja, 83% dos produtos comercializados em seus estabelecimentos, atendem às especificações de controle do Sistema de Inspeção Estadual sob a responsabilidade da Agro defesa.

4.5.2 – Como classifica a competitividade do mercado de lácteos da agroindústria goiana em relação à agroindústria de outros estados?

Competitividade das empresas goianas de lácteos	Quantidade	%
Hoje as agroindústrias goianas fornecem quase cem por cento da demanda do mercado	25	49%
As agroindústrias goianas são competitivas e raramente perde uma concorrência	24	47%
As agroindústrias goianas possuem competitividade mediana e perdem muito espaço na venda de derivados lácteos	2	4%
Total	51	100%

Na opinião de 49% dos entrevistados, as indústrias goianas, atendem quase a totalidade da demanda existente no mercado goiano.

4.5.3 – Como os supermercados classificam a relação da indústria láctea com o varejo?

Como os supermercados classificam a relação da indústria com o varejo	Quantidade	%
A indústria láctea atende plenamente as demandas	35	68,60%
A indústria láctea atende parcialmente as demandas	14	27,50%
É urgente realizar uma campanha de marketing por toda a cadeia	1	2,00%
Outro	1	2,00%
Total	51	100%

Quase 70% dos empresários entrevistados afirmaram que a indústria láctea atende suas necessidades.

4.5.4 – O supermercado possui parcerias com laticínios no fornecimento de serviços de reposição de seus produtos nas gôndolas?

Possui parceria com laticínios?	Quantidade	%
Não	40	78,40%
Sim	11	21,60%
Total	51	100%

A maioria dos entrevistados, 78,4%, não possuem parcerias com a indústria quanto à reposição de seus produtos nas gôndolas de seus estabelecimentos.

4.5.5 – Para a obtenção de garantia de produtos lácteos e derivados nas gôndolas, dos supermercados, necessitam realizar contratos de fornecimento?

Fazem contratos de fornecimento?	Quantidade	%
Não	36	70,60%
Sim	8	15,70%
Parcial	7	13,70%
Total	51	100%

Mais de 70% dos supermercadistas afirmaram que não assinaram contratos de fornecimento com as indústrias, já 15,7% dos respondentes afirmou que o fizeram.

4.5.6 – Cite as mais importantes táticas de fidelização do cliente realizadas pela agroindústria de laticínios?

Tática de fidelização mais importante	Quantidade	%
Avisa com antecedência ao supermercado quando o leite e derivados vão aumentar os preços	13	25,49%
Facilita a aquisição dos produtos com preço, prazo, regularidade nas entregas, câmaras frias e outros	13	25,49%
Faz pacotes de produtos diversos com maior desconto e prazo	7	13,73%
Regularidade no fornecimento das mercadorias e serviço de propaganda interna aos clientes do supermercado	7	13,73%
Oferece programa de parcelamentos das compras	4	7,84%
Reposição de mercadorias just in time	4	7,84%
Faz contratos de longo prazo de fornecimento do leite e produtos com garantia de preços	3	5,88%
Total	51	100%

Questionados quais eram as técnicas de fidelização utilizadas pelas indústrias, 25,49% dos entrevistados afirmaram que as empresas avisam com antecedência quando haverá majoração de preços. Já para outros 25,49%, a indústria facilita a aquisição dos produtos, oferecendo regularidade nas entregas, câmaras frias e prazo.

4.5.7 – Qual sua avaliação sobre os serviços prestados pela indústria de laticínios?

Avaliação dos Serviços da Indústria	Quantidade	%
Ela atende plenamente as demandas	40	78,40%
Ela atende parcialmente as demandas	10	19,60%
Ela não atende as demandas	1	2,00%
Total	51	100%

Segundo a grande maioria dos respondentes, 78%, a indústria atende plenamente suas necessidades.

4.5.8 – Seu supermercado considera importante para a cadeia láctea a realização do marketing do leite?

Considera importante o marketing do leite?	Quantidade	%
Sim	50	98%
Não	1	2%
Total	51	100%

Os empresários que participaram da pesquisa, consideram na sua quase totalidade, 98%, extremamente importante a realização de campanhas de marketing.

4.5.9 – Com que regularidade os produtos lácteos são comprados da indústria?

Regularidade na compra de produtos lácteos	Quantidade	%
Semanal, uma vez na semana	22	43,10%
Quinzenal	21	41,20%
Semanal, mais de uma vez por semana	6	11,80%
Mensal	1	2,00%
Outro	1	2,00%
Total	51	100%

Uma parcela significativa dos entrevistados 84,3%, afirmaram que compram ou semanalmente ou quinzenalmente os produtos lácteos que revendem. Já 11,8% deles, responderam que as entregas se dão mais de uma vez na semana.

4.5.10 – Possui fornecedores que trazem os lácteos e derivados de pequenas agroindústrias?

Fornecedores trazem produtos de pequenas agroindústrias?	Quantidade	%
Sim	40	78,40%
Não	11	21,60%
Total	51	100%

O diagnóstico revelou que 75,40% dos supermercados entrevistados se abastecem também de pequenas agroindústrias.

4.5.11 – Se sim, qual o percentual dos lácteos e derivados vem das pequenas agroindústrias?

Origem dos lácteos de pequenas agroindústrias	Quantidade	%
Menos de dez por cento	32	80%
Dez por cento	6	15%
Vinte por cento	1	3%
Trinta por cento	1	3%
Total	40	100%

Aqueles que afirmaram que possuem fornecedores que trazem produtos de pequenas indústrias, a grande maioria, ou seja, 80% deles responderam que esta origem corresponde a menos de 10% do total.

4.6 – Ameaças

4.6.1 – No varejo do mercado de lácteos no estado de Goiás, o que mais afeta a demanda da população?

O que mais afeta a demanda da população	Quantidade	%
O baixo poder de compra da população afeta muito o consumo de lácteos.	37	59,68%
A falta de distribuição das cestas básicas afeta pouco o consumo de lácteos.	11	17,74%
O nível de renda das pessoas não afeta o consumo de lácteos no estado de Goiás.	11	17,74%
A falta de distribuição das cestas básicas afeta muito o consumo de lácteos.	3	4,84%
Total	62	100%

Obs. Esta questão admitia mais de uma resposta como opção.

Questionados, sobre o que afeta mais o mercado de lácteos, 59,68% dos varejistas entrevistados afirmaram que o baixo poder aquisitivo da população influencia e muito a venda destes produtos. Já 17,74% responderam que o nível de renda tem pouca influência no consumo de lácteos.

4.7 – Conclusões e Sugestões

1. Foram entrevistados 51 supermercados na cidade de Goiânia, em 29 bairros, a escolha da amostra se deu de forma aleatória.

2. A maioria dos empresários entrevistados possuem mais de 35 anos de idade, diferentemente do apontado na pesquisa dos produtores de leite. Isso indica que há maior probabilidade de haver maior percentual de sucessão familiar nesse elo.

3. O produto mais comercializado em seus estabelecimentos é o leite UHT, o menos é o leite em pó e a manteiga, o que demonstra polarização desse produto.

4. A maioria dos produtos comercializados são oriundos de laticínios localizados em Goiás, Segundo eles, o órgão de fiscalização mais presente nas embalagens, são aqueles que possuem o serviço de inspeção estadual(SIE).

5. Afirmaram que as indústrias, atendem suas expectativas e demandas, que não fazem parcerias com os laticínios, que suas vendas se destinam na sua totalidade ao Estado de Goiás.

6. Posteriormente quando inquiridos sobre que produto láteo possui maior margem de revenda, o leite condensado foi o

mais citado e o de maior giro, o leite UHT.

7. Se preocupam com a sazonalidade de preços durante o ano dos produtos lácteos, mas, por outro lado, estão satisfeitos com a qualidade dos produtos apresentados por seus fornecedores.

8. Consideram que deva haver uma maior publicidade/ marketing em relação aos produtos lácteos.

9. Embora haja uma certa satisfação, é perceptível a existência da necessidade de uma maior proximidade entre indústria e varejo. Reivindicam uma parceria mais forte, e uma maior publicidade dos produtos lácteos.

José Mário Schreiner
Eurípedes Bassamurfo da Costa
Dirceu Borges
Marcelo Lessa Medeiros
Guilherme Brandão Gonçalves Bizinoto
Joás Barbosa Bueno
Edson Alves Novaes
Alexandro Alves dos Santos
Christiane de Paula Rossi
Alex Bruno Ribeiro Andrade
Alex Lucas da Silva
André Luiz Milhardes
Carlos Roberto Pereira Filho
Cristiano Ramos Evangelista
Felipe de Alvarenga Leite
Francielenh Gonçalves
Guilherme de Paula Pinto
Guilherme Machado e Silva
Gustavo Henrique Vieira Peres
Joao Gabriel Carvalho
João Paulo Gonçalves Vieira
Kellen Sousa Alves
Lirian dos Reis Fernandes
Luis Fernando Alves
Pedro Felipe Sobrinho de Freitas
Raquel Alves Silva
Rinaldo Tomazini Filho
Wilber Batuiria Borges
Thales Carvalhaes Nogueira



Joaquim Guilherme Barbosa de Souza
Antônio Flávio Camilo de Lima
Alfredo Luiz Correia
Wagner Miranda
Leandro Luiz Stival Ferreira
Fernando Cordeiro
Elton Luís da Silva Rafael
Tasso José Jayme



Derly Fialho
Wanderson Portugal Lemos
Joel Rodrigues Rocha
Igor Montenegro Celestino Otto



Luiz Alberto Pereira

Técnicos entrevistadores

Carlos Eduardo Matos
Daniel Cavalier
Diogo Oliveira
Emanuell Lopes
Victor Rios

CENTROLEITE

Pedro Barbosa de Oliveira
Antônio Moraes Resende

SINDILEITE

Alcides Augusto da Fonseca
Alfredo Luiz Correa

AGOS

Gilberto Soares da Silva
João Bosco Pinto de Oliveira

Realização



Faeg

Tel: 62 3096-2200
faeg@faeg.com.br
www.sistemafaeg.com.br

Senar Goiás

Tel: 62 3412-2700
senar@senargo.org.br
www.senargo.org.br

Ifag Goiás

Tel: 62 3412-5252
tecnico@ifag.org.br
www.ifag.org.br

Rua 87 n° 708 - Setor Sul - Goiânia-GO - 74093-300



www.sistemafaeg.com.br