

ANÁLISE DO SETOR DE ÓLEOS E GORDURAS VEGETAIS E ANIMAIS NOS PRINCIPAIS ESTADOS PRODUTORES BRASILEIROS ENTRE 1996 E 2003

Fábio Júnior Spohr Antes*
Angélica Massuquetti**

Resumo: O setor de óleos e gorduras vegetais e animais ocupa um lugar estratégico no contexto industrial brasileiro por ser um dos principais ramos da indústria alimentícia. Desde a década de 1990, com a abertura comercial brasileira, o setor vem se adaptando a um mercado cada vez mais competitivo e qualificado. O objetivo geral do artigo é analisar a evolução das características estruturais deste setor nos principais estados produtores (Paraná, Rio Grande do Sul e São Paulo), entre 1996 e 2003. A metodologia empregada foi a análise de indicadores estruturais (índices de margem de custo, índices de produtividade e índices de rentabilidade) do setor. Como resultado, observou-se que, embora a indústria de óleos e gorduras vegetais e animais tenha se modernizado, há uma necessidade constante de aperfeiçoamento e busca de novas tecnologias, para torná-la cada vez mais competitiva e produtiva.

Palavras-chave: Indústria, Óleos e gorduras vegetais e animais, Indicadores estruturais.

Abstract: The sector of vegetable oils and fats and animal occupies a strategic place in the context of Brazilian industry as one of the main branches of the food industry. Since the 1990s, due to the Brazilian trade liberalization, the sector has been adapting to a more competitive and qualified market. The main objective of the paper is to analyze the evolution of the structural characteristics of this sector in the main producing states (Paraná, Rio Grande do Sul and São Paulo), between 1996 and 2003. The methodology used was the analysis of structural indicators (cost margin ratios, productivity ratios and profitability ratios) of the sector. As a result, it was observed that, although the oil industry and vegetable and animal fats have been modernized, there is a constant need for improvement and search for new technologies to make it even more competitive and productive.

Keywords: Industry, Animal and vegetal fats and oil, Structural indicators.

Introdução

O setor de óleos e gorduras vegetais e animais ocupa um lugar estratégico na indústria brasileira. Em 2010, o coeficiente de exportação da indústria de transformação¹ no Brasil foi de 13%, enquanto que para a fabricação de produtos alimentícios foi de 21% e para a fabricação de óleos e gorduras vegetais e animais foi de 23%. Isto significa que o setor de óleos e gorduras vegetais e animais exportou 23% do valor produzido neste mesmo ano, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

De acordo com Paulo (2010), o setor tem se deslocado espacialmente para regiões do interior do país, principalmente para o refino do óleo bruto. No que tange ao interior dos estados produtores, pode estar havendo também um processo de deslocamento regional das plantas processadoras de óleos vegetais. Esse processo visa maior competitividade e eficiência produtiva. Essa busca pela eficiência torna-se mais relevante quando se trata de produtos competitivos, como os derivados ou originados pelo setor.

Esse ambiente mais competitivo marcou a segunda metade dos anos noventa,

*Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Santa Maria, e-mail: fabioantes2000@yahoo.com.br.

**Professora e pesquisadora do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos, e-mail: angelicam@unisin.br.

promovendo transformações macroeconômicas no Brasil e uma reestruturação da indústria nacional. O setor industrial liderou o processo de automação e de reestruturação produtiva, cujo objetivo era reduzir os custos de produção e aumentar a competitividade internacional. Esses avanços tecnológicos também alcançaram os demais setores de atividade (MARKWALD, 2001; CASTRO, 2001).

Nesse contexto, este artigo analisa os indicadores estruturais do setor de óleos e gorduras vegetais e animais nos principais estados produtores do Brasil (Paraná, Rio Grande do Sul e São Paulo), no período 1996-2003. O período de análise inicia-se na pós-estabilização monetária e é finalizado na fase imediatamente anterior ao lançamento do Programa Nacional de Produção e Uso do Biodiesel (PNPB), em 2004, que inseriu o biodiesel na matriz energética nacional. A partir do PNPB, houve uma mobilização, principalmente pela Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (ABIOVE), para criar efetivamente uma articulação entre os vários atores envolvidos na cadeia produtiva do biodiesel.

A indústria brasileira pós-1990: reestruturação e competição

A partir da década de 1990, a indústria brasileira passou por uma ampliação quantitativa e qualitativa de suas estruturas, adaptando-se a um mercado cada vez mais competitivo. Esse processo foi influenciado por grandes mudanças nas áreas tecnológica e estrutural. Também houve transformações nas políticas de comercialização e, principalmente, nas econômicas, tanto em nível nacional quanto global (MARKWALD, 2001).

Nesse período ocorreram importantes mudanças na economia brasileira em termos de marco regulatório, definindo, em conjunto com aspectos infraestruturais e macroeconômicos, o ambiente competitivo das empresas nacionais. Segundo Castro (2001), o setor industrial liderou o processo de automação e de reestruturação produtiva, cujo objetivo era reduzir os custos de produção e aumentar a competitividade internacional, a partir de avanços tecnológicos. De acordo com o autor, o modelo de desenvolvimento que surgiu nos anos noventa propôs uma nova inserção da economia e das empresas brasileiras no cenário econômico mundial, centrada na ideia de uma maior capacidade de integração aos fluxos internacionais de comércio e de movimentação de capitais, numa busca intensa pela capacitação competitiva.

Para Bielschowsky (1999), o Plano Real, implantado e consolidado, ampliou as facilidades de aquisição para a massa trabalhadora em razão do aumento do poder de consumo dos salários reais, da estabilidade de preços e do crédito facilitado ao consumidor. Isso ocasionou um aumento na demanda geral do país, crescendo a base do consumo, já que a redução das taxas de inflação e um padrão de preços mais estável tiveram implicações importantes sobre as relações entre os agentes ao longo das cadeias de produção e de consumo. A busca pela maior eficiência na alocação de recursos tornou-se mais viável em função da maior facilidade de realização de cálculos de custos e de obtenção de informações sobre diferentes preços no sistema produtivo.

Em relação à criação de um ambiente competitivo, Markwald (2001) pressupôs duas etapas: uma intensificação da concorrência e uma direção das estratégias empresariais, no sentido de uma maior capacidade de inovação e de diferenciação. Assim, subjacente a essa interação entre ambiente competitivo, pressão competitiva e capacitação competitiva, estava a concepção do mercado como ambiente seletivo, por meio do qual se cumpria a importante função socioeconômica da seleção de inovações (novos produtos, novos processos, novas formas de organização, novos insumos, entre outras).

A partir da década de 1990 também houve crescimento da produção de grãos no Brasil e no mundo. Os investimentos em tecnologia tiveram grande importância para o desenvolvimento da agricultura, segundo Faveret e Paula (1999), como a produção de novas

sementes e as novas técnicas de plantio e de manejo, permitindo a incorporação de terras menos férteis à atividade produtiva. Esse processo trouxe uma nova dinâmica ao complexo agroindustrial brasileiro, reordenando os investimentos na cadeia produtiva e estimulando o crescimento econômico das regiões que participam desse processo.

No que se refere ao setor de óleos e gorduras vegetais e animais, segundo Ferrés (2006), as empresas nacionais possuem vantagens pelo melhor conhecimento do mercado interno, melhor relacionamento com fornecedores, agilidade nos processos decisórios, tradição e marketing de consumo. Por outro lado, as empresas multinacionais têm melhor conhecimento do mercado global, tecnologia herdada, estrutura logística, capital a custos baixos, rentabilidade e riscos distribuídos entre vários setores e regiões, solidez e mercados globais. As cooperativas, por sua vez, têm vantagens tributárias com incentivos, relacionamento com fornecedores e capital financiado pelo governo a custo baixo.

Segundo Shwedel et al. (2005), no Brasil há políticas de planejamento para apoiar a produção de matéria-prima, o processamento e a comercialização dos produtos do setor de óleos e gorduras vegetais e animais, como o crédito rural (custeio, investimento e comercialização) e os incentivos fiscais. Em relação aos incentivos fiscais, de acordo com os autores, variam de acordo com cada estado e também conforme o seu desenvolvimento, visto que certas companhias podem negociar impostos e outros subsídios. Normalmente os estados isentam ou diminuem consideravelmente os impostos durante os anos iniciais do projeto, para gerar empregos e trazer desenvolvimento à região. Por fim, também existem créditos de exportação em que o governo oferece linhas de crédito para exportar, com taxas de juros competitivas. No entanto, linhas de crédito oficiais de exportação representam apenas uma pequena parte do financiamento total oferecido por instituições privadas.

Lazzarini e Faveret (1997) observaram que o determinante da cotação internacional é o preço pago ao produtor, que infelizmente sofre grandes alterações em razão dos custos de armazenamento e fretes. Os autores sugeriram que, para poderem obter maior lucratividade, os produtores poderiam juntar os transportes alternativos, como ferrovias e hidrovias e fazer o armazenamento na própria fazenda. Tanto as deficiências nas estruturas atuais de transporte como os custos portuários excessivos somam-se para criar um conjunto de fatores altamente desfavorável para a competitividade dos produtos nacionais, denominado “Custo Brasil”. No entanto, o custo do frete é o que mais influencia no preço do produto pago ao produtor, determinando, principalmente, se este obterá lucro.

Por fim, de acordo com Paulo (2010), esse setor tem se deslocado espacialmente para algumas regiões do país, principalmente para o refino do óleo bruto. No que tange ao interior dos estados produtores, pode estar havendo também um processo de deslocamento regional das plantas processadoras de óleos vegetais. Esse processo visa maior competitividade e eficiência produtiva. Essa busca pela eficiência torna-se mais relevante quando se trata de produtos competitivos, como os derivados ou originados pela indústria de óleos e gorduras vegetais e animais. Durante o período de estudo, de acordo com Ferrés (2006), houve a migração da produção de grãos para o Centro-Oeste, fazendo com que as indústrias do Sul diminuíssem seu esmagamento.

Procedimentos metodológicos

Nesta seção é apresentada a fonte dos dados e são descritos os indicadores estruturais analisados nesse estudo. Esse procedimento é baseado em Tavares et al. (1978).

No cálculo dos indicadores estruturais foram utilizados dados da Pesquisa Industrial Anual (PIA) do IBGE, no período 1996-2003, para os estados do Paraná, de São Paulo e do Rio Grande do Sul e para o Brasil. Foi utilizada a classificação 15.3 Produção de Óleos e Gorduras Vegetais e Animais, do Código Nacional de Atividades Econômicas (CNAE 1.0).

Indicadores estruturais

Índices de margens de custos

Segundo Tavares et al. (1978), as margens sobre os custos denotam as vantagens de custo das empresas, derivadas de vantagens operacionais ou de comercialização. Quanto menores as margens, maiores as vantagens. Por outro lado, revela as desvantagens das empresas marginais, as quais deverão buscar estratégias de imitação para manterem suas parcelas de mercado.

Os indicadores de custo utilizados na caracterização da estrutura de custo das empresas seguem a nomenclatura e a forma de agregação utilizada pelo IBGE em pesquisas industriais anuais. Os itens de despesas, considerados como custos e despesas totais de produção (CDT), são: gastos de pessoal (GP), os quais incluem salários, retiradas e outras remunerações (S), previdência social (PS), previdência privada (PP), FGTS; indenizações trabalhistas (IT) e benefícios (B); consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes (M); custo das mercadorias adquiridas para revenda (R); compra de energia elétrica e consumo de combustíveis (EC); consumo de peças, acessórios e pequenas ferramentas (PF); serviços industriais prestados por terceiros e de manutenção (ST); aluguéis e arrendamentos (A); despesas com arrendamento mercantil (AM); impostos e taxas (T); depreciação (Dp); demais custos e despesas operacionais (DDO); e despesas não operacionais (DNO).

Os custos das operações industriais (COI) na empresa são aqueles diretamente envolvidos na produção: consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes (M); compra de energia elétrica e consumo de combustíveis (EC); compra de peças e acessórios (PF); e serviços industriais e de manutenção e reparação de máquinas e equipamentos ligados à produção prestada por terceiros (ST). Dessa definição excluem-se os gastos com salários e encargos (GP). Essa desagregação é necessária para o cálculo das diversas margens de custos de produção; de outro lado, o COI é o agregado relativo ao pagamento de fatores de produção que não constituem o valor adicionado no processo produtivo da empresa. Assim, o COI é expresso por: $COI = ST + PF + EC + M$.

As margens de custos de produção representam a participação desses custos no valor bruto da produção industrial (VBPI), cuja vantagem significativa indicaria economias de tamanho no âmbito da produção. Os custos de produção (CP) são a soma dos custos das operações industriais com os gastos de pessoal: $GP = COI + CP$. Os indicadores seguem a definição de Tavares et al. (1978), sendo que a margem de custo de matérias-primas, ausente neste, foi definida de forma similar. Assim, as margens de custos são definidas como: a) margem de custos de operação: $MCO = COI / VBPI$; b) margem de custos de matérias-primas: $MCM = M / VBPI$; c) margem de custos de trabalho: $MCT = GP / VBPI$; e d) margem de custos de produção: $MCP = CP / VBPI$.

Índices de produtividade

Os índices de produtividade são calculados em termos de valor adicionado (VA) por pessoa ocupada. É calculada a produtividade por pessoal total (POT) e toma-se o valor da transformação industrial (VTI) como proxy do VA. Os indicadores seguem definição dada por Tavares et al. (1978), assim, produtividade do trabalho é representada por $PRODT = VTI / POT$.

Índices de rentabilidade

A rentabilidade da indústria pode ser mensurada de duas formas: de um lado, pelas margens de lucro, relação entre lucros e receita, que mostram a efetiva retenção de lucro das empresas da indústria em seu aspecto global, antes da dedução do imposto de renda e após o pagamento de todos os fatores produtivos e serviços utilizados; de outro, pela rentabilidade corrente na produção, em que as margens de excedente, relação entre excedente e valor adicionado, sendo o primeiro a parcela do segundo não comprometido com os gastos com o trabalho, mostram a capacidade das empresas da indústria de agregar valor à sua produção, independentemente se essa agregação é interna ou externamente apropriada.

Os índices de rentabilidade corrente na produção envolvem o conceito de excedente e esse representa a parcela da produção que é apropriada pela empresa. Quando descontados os pagamentos dos fatores diretos de produção – a matéria-prima, a energia e os combustíveis consumidos, a manutenção e o pessoal na produção utilizados, os quais totalizam o COI mais salários na produção –, o excedente é bruto; quando descontados, adicionalmente, os encargos trabalhistas, totalizando os custos de produção, o excedente é líquido, representando o valor adicionado líquido pela produção.

A capacidade de as empresas gerarem excedente pelo processo produtivo pode ser mensurada pelas margens de excedente, como segue, conforme Tavares et al. (1978): a) margem líquida de excedente: $MLE = EL / VTI$, em que EL é o excedente líquido, diferença entre o valor adicionado, aqui tomado como proxy o VTI, e os gastos de pessoal: $EL = VTI - GP = VBPI - CP$; b) margem de lucro da produção: $MLP = LP / RLVI$, em que LP é o lucro da produção; diferença entre a receita líquida de vendas de atividades industriais e o custo de produção: $LP = RLVI - CP$; e c) mark-up: $MK = EL / CP$.

O mark-up, relação entre preço e custo direto, é um indicador valioso da estrutura de mercado. De um lado, é uma indicação da proporção dos custos indiretos com os diretos; de outro, quando acompanhado de altas margens de lucro, é um indicativo do poder de fixação de preços das empresas, característica de estruturas de mercado oligopolizadas (TAVARES et al., 1978).

Análise dos resultados

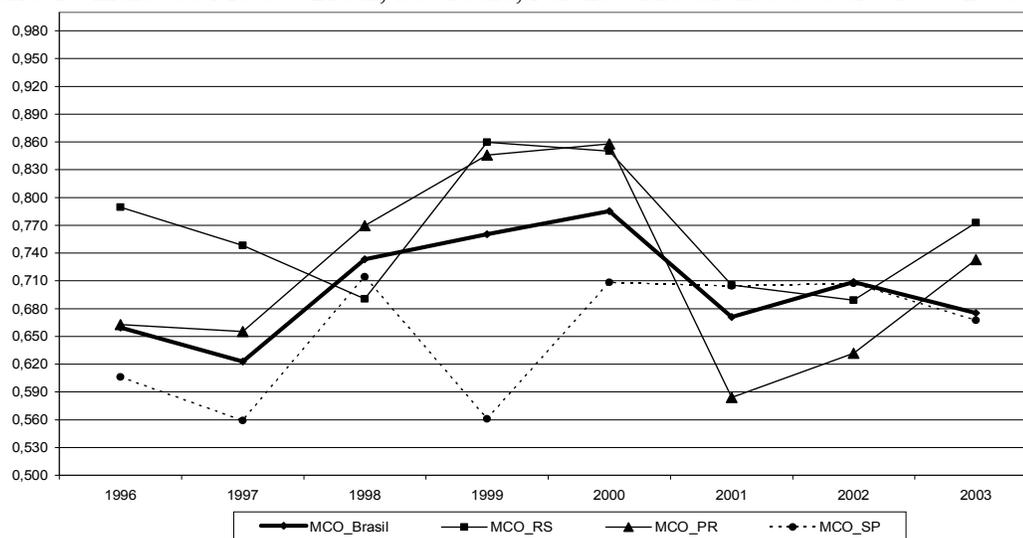
Nesta seção são apresentados e analisados os índices de margens de custos, de produtividade e de rentabilidade para o setor de óleos e gorduras vegetais e animais no Brasil e nos estados de São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul, no período 1996-2003. Nesta análise, o subsetor de gorduras animais é analisado com menor ênfase em razão de apresentar apenas 10% de toda a classe 15.3 (CNAE 1.0).

Índices de margens de custos

Índice de margem de custo de operação

A Figura 1 apresenta os índices de Margem de Custo de Operação (MCO) do Brasil e dos estados de São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul. Observa-se uma vantagem de São Paulo entre 1996 e 2000, cujo índice ficou entre 0,606, em 1996, e 0,708, em 2000, perdendo, posteriormente, essa posição para o estado do Paraná, que passou a ter o menor índice até o ano de 2002 (0,632). Os estados do Rio Grande do Sul e do Paraná alcançaram o índice de 0,860, em 1999 e em 2000, respectivamente, que foi o maior índice de MCO no período de análise.

Figura 1 - Índice de MCO – Brasil, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul – 1996-2003



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2011).

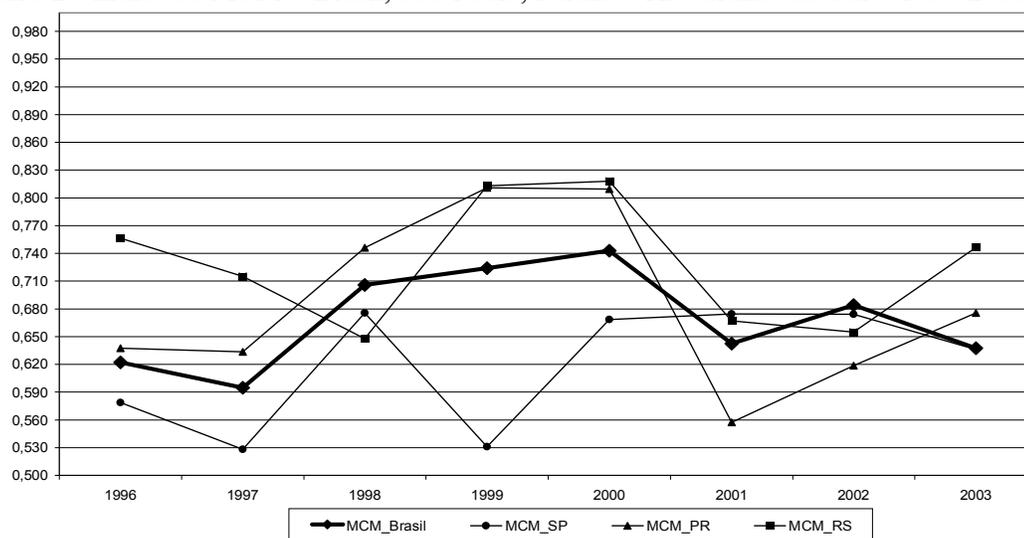
O estado de São Paulo foi o detentor da menor média de MCO (0,654), ficando abaixo da média nacional, que, entre 1996 e 2003, foi de 0,702 (a média para o Paraná foi de 0,718, enquanto, para o Rio Grande do Sul, foi de 0,763). Constatase, portanto, que esse estado foi o mais competitivo em relação ao índice de MCO. Ou seja, esse estado tem uma melhor alocação de recursos em relação ao consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes, na compra de energia elétrica e consumo de combustíveis, consumo de peças, acessórios e pequenas ferramentas e em serviços industriais prestados por terceiros e de manutenção ao longo do período.

Índice de margem de custo das matérias-primas

O índice de Margem de Custo das Matérias-primas (MCM) revela que quanto menor o valor, mais eficiente é a indústria na alocação daquele recurso. Este índice é formado pelo consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes da indústria em relação ao valor bruto da produção industrial. Como é possível visualizar na Figura 2, São Paulo foi, novamente, o mais eficiente ao longo do período analisado. Nos anos de 1996, 1997, 1999, 2000 e 2003, o estado teve o menor índice em relação aos demais, ficando também, exceto nos anos de 2001 e 2002, abaixo da média nacional para o indicador proposto (0,669 para o Brasil, enquanto, para São Paulo, foi de 0,621).

Nos anos de 1997 e 1999, o índice foi de 0,528 e de 0,531, respectivamente, o que indica uma vantagem de São Paulo. Em 1997, esta vantagem foi de 16,59% em relação ao Paraná e de 26,15% em relação ao Rio Grande do Sul. No ano de 1999, São Paulo teve uma vantagem ainda maior em relação a estes estados, ficando em torno de 34% e de 35%, respectivamente. Já este índice, para o estado do Paraná, acompanhou, sempre um pouco acima, a média nacional, exceto nos anos de 2001 e 2002, em que o estado alcançou um nível mais baixo que a média nacional, ficando abaixo, inclusive, de São Paulo e do Rio Grande do Sul (a média do Paraná foi de 0,686, enquanto, para o Rio Grande do Sul, foi de 0,727).

Figura 2 - Índice de MCM – Brasil, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul – 1996-2003



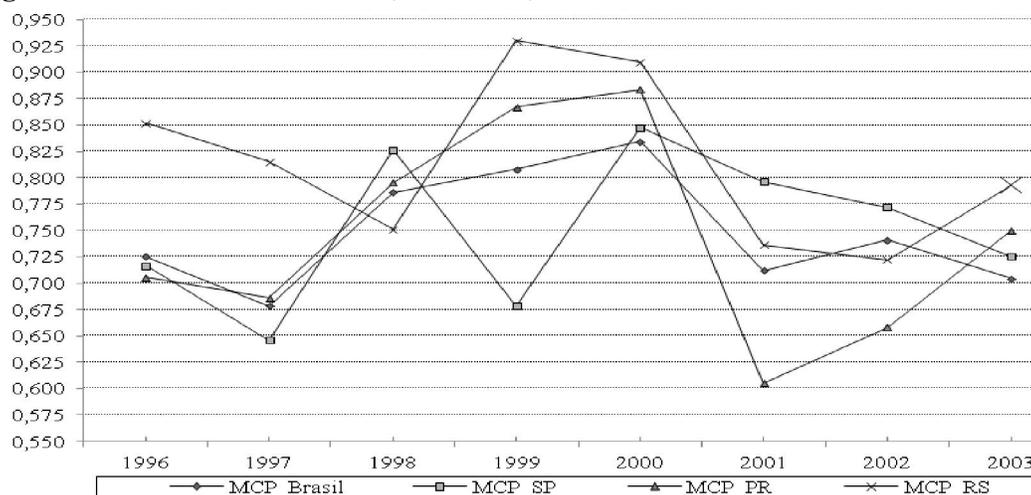
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2011).

No ano de 2001, o estado do Paraná alcançou seu melhor desempenho (0,557), havendo também um aumento de 26,85% no VBPI (em 2000, o valor foi R\$ 2.705.608.000,00, passando, no ano seguinte, para R\$ 3.432.187.000,00). Já o Rio Grande do Sul apresentou índices de MCM, no período, sempre acima da média nacional, exceto nos anos de 1998 e 2002, mostrando, assim, uma maior ineficiência ao alocar seus recursos em relação aos demais estados.

Índice de margem de custo da produção

O índice de MCP é dado pelos gastos diretamente envolvidos na produção mais os gastos com pessoal, divididos pelo valor bruto da produção. Ao observar a Figura 3, é possível identificar vantagens dos estados a partir da análise de anos específicos ou da média no período.

Figura 3 - Índice de MCP – Brasil, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul – 1996-2003



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2011).

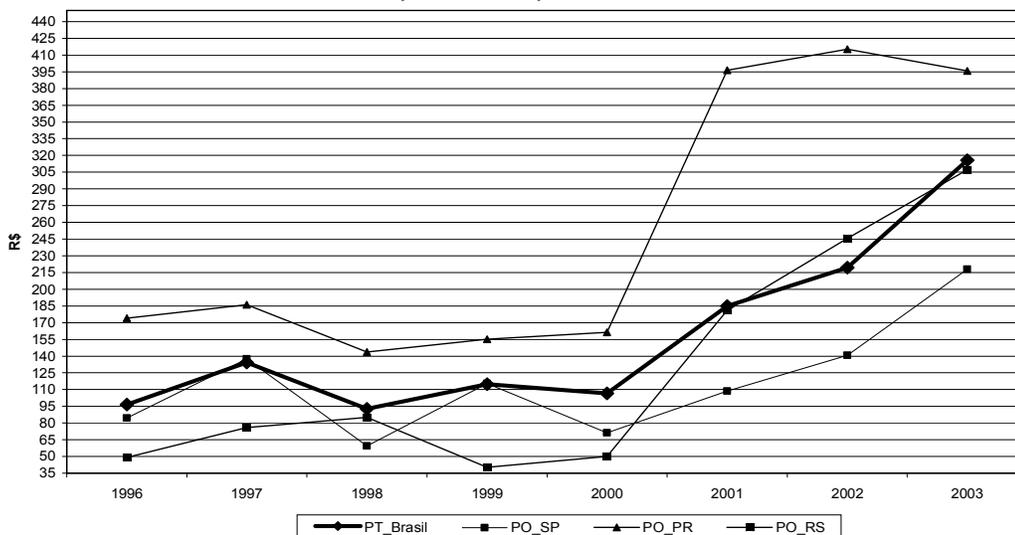
Entre os estados analisados, São Paulo apresentou os menores índices em 1997, 1999, 2000 e 2003, enquanto, para os anos de 1996, 2001 e 2002, foi o estado do Paraná que se destacou por ter apresentado vantagens no âmbito da produção. Já o Rio Grande do Sul obteve o menor índice apenas em 1998. O estado do Paraná apresentou a menor média do índice de MCP, entre 1996-2003, com o valor de 0,744, sendo o único a ficar abaixo da média nacional, que foi de 0,749. Os estados de São Paulo (0,751) e do Rio Grande do Sul (0,814) ficaram acima da média do país no período, portanto, com um custo relativamente mais elevado do que os demais estados brasileiros. No ano de 2003 percebe-se uma maior competitividade entre os estados, pois São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul tiveram índices superiores aos da média nacional, mostrando que está cada vez mais oneroso para as indústrias situadas nesses estados serem competitivas.

Índice de produtividade

Índice de produtividade do trabalho

O índice de PRODT é calculado em termos de valor adicionado, ou seja, pela capacidade do recurso humano de agregar valor ao produto. Para esse índice, quanto mais baixo for o valor, menos produtivo é o trabalho no estado ou menos valor agregado terá o trabalho praticado. Portanto, se o índice de produtividade for baixo, os salários praticados no estado, provavelmente, encontram-se em um nível inferior aos praticados por estados onde o índice é mais elevado. Na Figura 4 é apresentada a evolução do índice no período analisado.

Figura 4 - Índice de PRODT – Brasil, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul – 1996-2003



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2011).

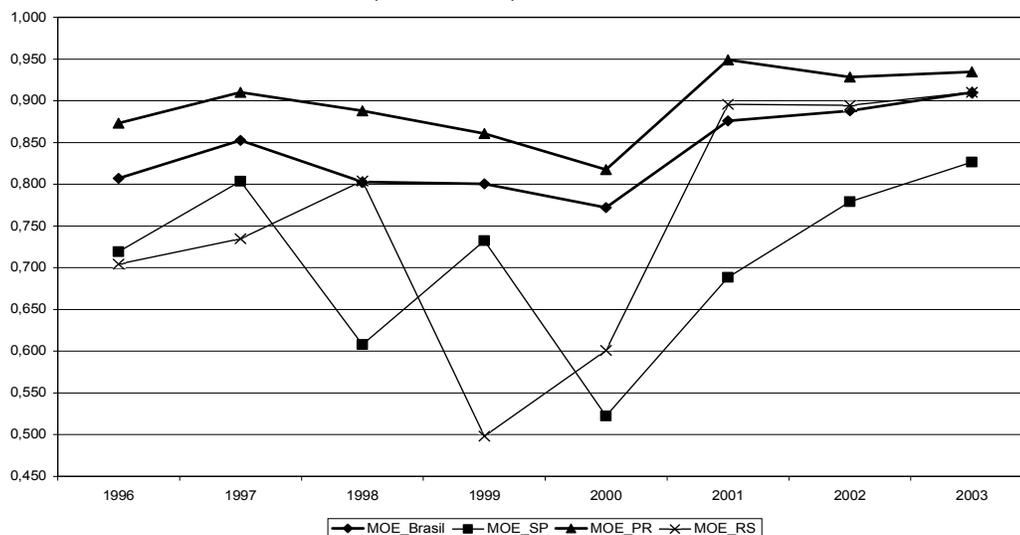
O estado de São Paulo apresentou a menor média, 116,90, enquanto Rio Grande do Sul alcançou a segunda posição, com 129,28. O Brasil e o Paraná obtiveram médias de 158,08 e de 253,43, respectivamente. Em suma, a produtividade do trabalho (medida pelos índices de produção física) do Paraná apresenta elevação significativa no decorrer do período, o qual se caracterizou por diminuição dos custos despendidos com aquisições de bens e serviços intermediários em proporção ao valor da transformação industrial. Esse resultado sugere que o aumento da produtividade deve-se efetivamente às melhorias introduzidas nos processos produtivos.

Índices de rentabilidade

Índice de margem operacional do excedente

O índice de Margem Operacional do Excedente (MOE) representa a capacidade de as empresas gerarem excedente pelo processo produtivo. Na Figura 5, percebe-se que essa capacidade foi maior no estado do Paraná, superando, inclusive, em todos os anos, os índices do país e dos demais estados.

Figura 5 - Índice de MOE – Brasil, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul – 1996-2003



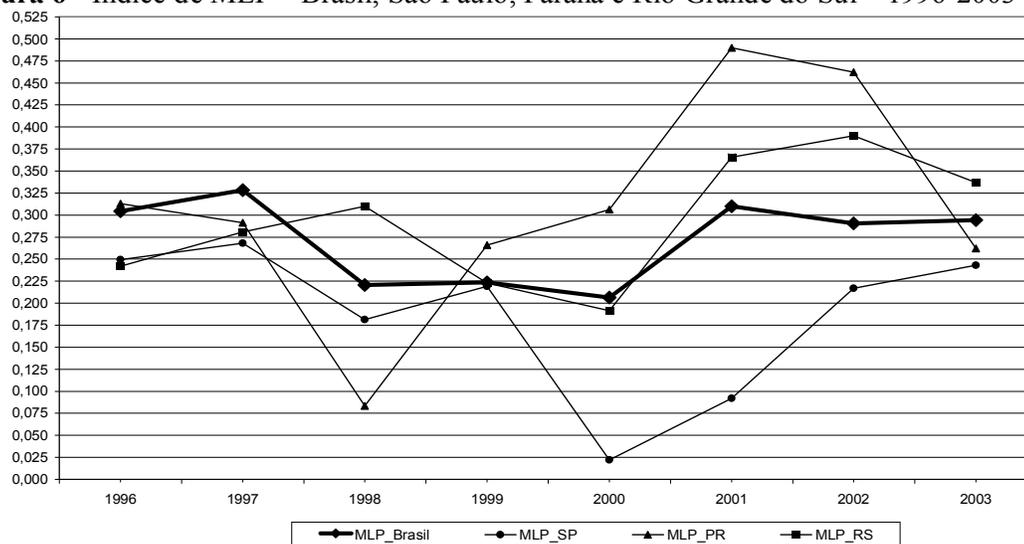
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2011).

No período, as médias do índice de MOE foram de 0,839, para o Brasil, enquanto, para Paraná, São Paulo e Rio Grande do Sul, foram de 0,895, 0,710 e 0,755, respectivamente. Ao analisar o período mais recente (2003), o Paraná continuava com uma capacidade maior de geração de excedente entre os estados pesquisados (0,935). São Paulo ficou, portanto, com o terceiro lugar (0,827), 9,12% abaixo a média nacional. Em segundo lugar, o estado do Rio Grande do Sul conseguiu acompanhar, pelo terceiro ano consecutivo, a média brasileira.

Índice de margem de lucro da produção

O índice Margem de Lucro da Operação (MLP) é um indicador para o posicionamento das indústrias processadoras de óleos vegetais quando se trata de permanência no mercado. Na Figura 6 é apresentada a evolução do índice para o país e os estados pesquisados, no período 1996-2003.

Figura 6 - Índice de MLP – Brasil, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul – 1996-2003



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2011).

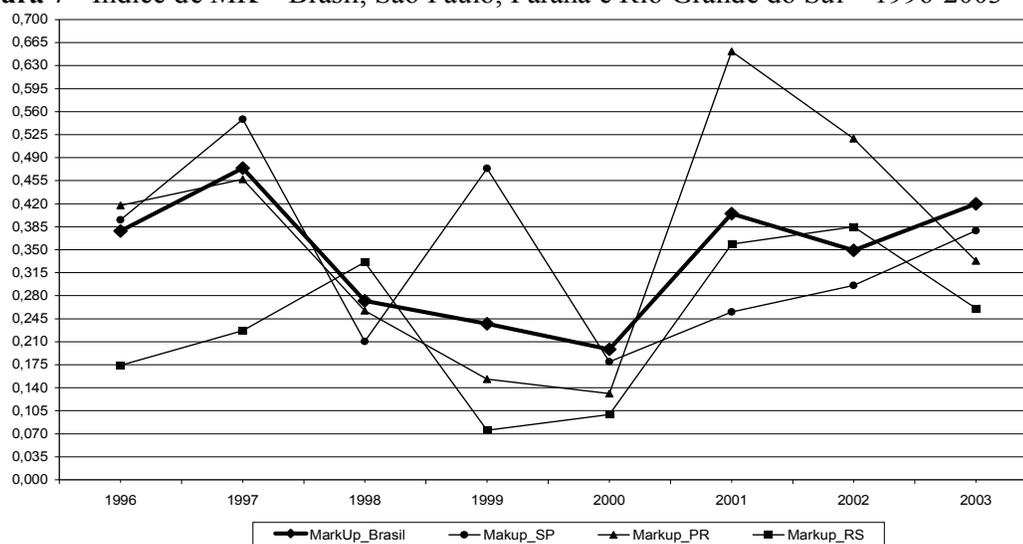
No período em questão, a média brasileira foi de 0,272 e apenas o estado de São Paulo apresentou valor inferior, com 0,186. Rio Grande do Sul e Paraná apresentaram, respectivamente, médias de 0,293 e de 0,309. O estado do Paraná manteve-se, entre 1999 e 2002, na liderança, com os índices mais elevados, caracterizando-se como o estado cuja indústria foi mais rentável. A partir de 1999, o estado de São Paulo teve uma queda de 89% no índice de MLP, conseguindo gradualmente, recuperar-se nos anos posteriores, mas ficando sempre abaixo do índice nacional. No ano mais recente da pesquisa (2003), o estado mais rentável para a indústria de óleos e gorduras vegetais e animais foi o Rio Grande do Sul.

Índice de mark-up

Esse é o termo que diferencia o custo total de produção de um produto e seu preço de venda ao consumidor final, ou seja, por um lado, é a relação entre preço e custo direto, indicando a proporção dos custos indiretos com os diretos; e de outro, quando acompanhado de altas margens de lucro, é um indicativo do poder de fixação de preços das empresas, característica de estruturas de mercado oligopolizadas. O índice de MK é importante em razão de as empresas ajustarem sua política de preços em função do mark-up desejado. Ele também depende do grau de competição no mercado de destino da produção, das barreiras à entrada ao mercado e das conquistas e manutenções de parcelas de mercado (TAVARES et al., 1978).

O Paraná apresentou, durante o período, a maior média do índice de MK, sendo de 0,365, ou seja, nesse estado existe um custo mais elevado para levar o produto de onde está armazenado até as mãos do consumidor final, somando-se o lucro do produtor e dos intermediários. A média nacional foi de 0,331, enquanto para os estados de São Paulo e do Rio Grande do Sul os valores foram de 0,342 e de 0,239, respectivamente. O índice mais elevado registrado no período foi no Paraná, com pico em 2001, ou seja, apresentou os custos mais elevados para levar a produção até o consumidor final. O estado de São Paulo ocupou essa posição nos anos de 1997 e de 1999 (Figura 7).

Figura 7 - Índice de MK – Brasil, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul – 1996-2003



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2011).

Como o índice de MK também depende do grau de competição no mercado de destino da produção, o Paraná é o estado que apresenta o menor índice de competitividade entre as empresas do mesmo estado, não caracterizando-se como oligopólio, mas como um mercado de difícil acesso ou restrito. Para algumas empresas, a política de preços varia em função do mark-up desejado, por isso, pode ocorrer a oscilação, demonstrada no Gráfico 7, para os estados de São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul (BESANKO, 2006).

Considerações finais

A partir da década de 1990, ocorreram grandes transformações na economia brasileira, como abertura comercial, estabilização monetária, ingresso de capital estrangeiro etc., provocando a reestruturação da indústria por meio do desenvolvimento tecnológico. Em relação ao segmento processador de grãos, a modernização produtiva permitiu a ampliação da capacidade de processamento na mesma planta industrial. Esse processo caracterizou uma nova fase no setor de óleos e gorduras vegetais e animais, centrada na busca pela ampliação da competitividade.

Em relação à análise feita dos indicadores estruturais desse setor, detectou-se uma competitividade acirrada entre os estados brasileiros investigados. Tanto os índices originados pelos custos como os de produtividade e de rentabilidade indicaram que todos os estados estão em busca de novas estratégias e tecnologias para tornar o setor mais lucrativo e competitivo, buscando, de maneira mais eficiente, alocar e gerenciar seus recursos.

Para o índice de MCO, o estado mais competitivo foi São Paulo. Comprova-se, então, ser esse o estado que usa os melhores meios para a alocação de seus recursos no que se refere ao consumo de materiais auxiliares e de componentes, matérias-primas, compra de energia elétrica e consumo de combustíveis, consumo de peças, acessórios e pequenas ferramentas e aos serviços industriais prestados por terceiros e de manutenção. Para o índice de MCM, o estudo mostrou que, novamente, o estado de São Paulo ficou em destaque, já que os resultados evidenciaram uma melhor alocação desse item nas suas indústrias, em razão de uma maior disponibilidade de matéria-prima advinda da Região Centro-Oeste e da modernização do seu parque industrial. Por fim, os resultados obtidos para o índice de MCP mostraram uma oscilação entre as colocações dos estados durante o período, considerando o cálculo da média

dos anos analisados, encontra-se em destaque o estado do Paraná, com 0,744. Esses dados evidenciam que custou mais produzir no estado do Rio Grande do Sul e, posteriormente, no de São Paulo. Para os índices de margens de custos, o estado de São Paulo teve destaque em relação à média do período, ficando com a menor média para os índices de MCO e MCM e, praticamente, empatado com o estado do Paraná em relação ao índice de MCP.

Já para o índice de PRODT, o estado do Paraná foi o que teve mão-de-obra mais produtiva, ou seja, conseguiu adicionar mais valor à produção por homem trabalhando do que qualquer outro estado pesquisado. O Paraná sempre manteve este índice superior aos dos demais estados, inclusive maior que o da média nacional, ampliando sempre sua produtividade em razão das melhorias introduzidas nos processos produtivos.

No que se refere aos índices de rentabilidade, constata-se que o índice de MOE mostrou, como citado anteriormente, o estado do Paraná como aquele em que a capacidade das empresas gerarem excedente pelo processo produtivo é maior, superando, inclusive, em todos os anos, a média nacional, e apossando-se, percentualmente, de uma quantidade maior de excedente do que os outros estados. Sendo um indicador fundamental para o posicionamento das indústrias processadoras, o índice de MLP teve destaque no estado do Paraná, que durante o período teve a melhor média e, conseqüentemente, a indústria mais rentável. O índice de MK, por sua vez, tem influência no preço dos produtos controlados pelas empresas e determina a política de preços que as mesmas irão utilizar em determinado período. Já o índice de MK para o ano de 2003, nos estados pesquisados, ficou abaixo da média nacional em razão da entrada do biodiesel na indústria de óleos e gorduras vegetais e animais. O setor de biodiesel pode obter mark-up de até 30% depois de consolidado. O Paraná também foi o detentor da maior média para o período em relação ao índice de MK. Como demonstrado anteriormente, ele é ajustado em função das políticas de preços, do grau de competição no mercado de destino da produção, da necessidade de constituição de barreiras à entrada ao mercado ou da conquista e manutenção de parcelas de mercado.

Embora entre 1996 e 2003 o setor de óleos e gorduras vegetais e animais tenha se modernizado, há uma necessidade constante de aperfeiçoamento e busca de novas tecnologias, para torná-lo cada vez mais competitivo e produtivo. O processo de reestruturação que a indústria sofrerá com a entrada do biodiesel, provavelmente depois de consolidado, mostrará os novos índices e rumos que a indústria tomará. Caso sua demanda seja comprovada, afetará todos os outros setores que beneficiam óleos e gorduras vegetais e animais.

Notas

¹ Representa o percentual do Valor Bruto da Produção (VBP) que cada setor da indústria destina para as exportações.

Referências

BESANKO, D. **Economia da estratégia**. Porto Alegre: Bookman, 2006.

BIELSCHOWSKY, R. **Investimentos na indústria brasileira depois da abertura do real: o miniciclo de modernizações, 1995-1997**. Santiago de Chile: CEPAL, 1999.

CASTRO, A. B. A. Reestruturação da indústria brasileira nos anos 90: uma interpretação. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 21, n. 3, jul./set. 2001.

FAVERET, P. F.; PAULA, S. R. **Panorama do complexo soja**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

FERRÉS J. D. Investimentos em biodiesel. In: SEMINÁRIO BNDES, 2006. **Anais...** Rio de Janeiro: BNDES, 2006.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Pesquisa Industrial Anual (PIA)**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/industria/pia/>>. Acesso em: 10 maio 2011.

LAZZARINI, S. G.; FAVERET, F. P. **Financiando um novo corredor de exportação**. São Paulo: USP/FEAC, 1997.

MARKWALD, R. A. O impacto da abertura comercial sobre a indústria brasileira: balanço de uma década. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, n. 68, p. 04-25, jul./set. 2001.

PAULO, A. B. **Esmagadoras de soja dos estados de Mato Grosso do Sul e Goiás**. Piracicaba: ESALQ/USP, 2010.

TAVARES, M. C.; FAÇANHA, L. O.; POSSAS, M. L. **Estrutura industrial e empresas líderes**. Rio de Janeiro: FINEP, 1978. (Centro de Estudos e Pesquisas, v.7).

SHWEDEL K.; RECA A.; SCAFF, R. **The oilseed industry**: surviving in a changing competitive environment. Utrecht: Rabobank International, 2005.