

Beatriz Ferreira  
Gleydson Mota  
Isabella Galdino Ballesterio  
Lucas Araújo  
Rodrigo Degelo Lorenzon

## **RESUMO DO RELATÓRIO DA INDÚSTRIA DE ÓLEOS VEGETAIS**

Com vistas à manutenção da lógica do texto original, o subsequente resumo mantém as subdivisões apresentadas pelo mesmo.

### **RESUMO EXECUTIVO**

A cadeia agroindustrial de oleaginosas estende-se por um conjunto de mercados, dos quais os mais importantes são: a produção e o comércio de grãos; a produção de óleos vegetais (óleo bruto e refinado) e a produção de rações (farelo).

A soja domina o complexo de oleaginosas desde a segunda guerra mundial, tendo mantido sua participação nos diferentes mercados de produtos derivados (desde 1973 tem crescido a 4% ao ano). Os maiores produtores de soja são Estados Unidos, Brasil, China e Argentina, sendo que a participação da oleaginosa correspondeu, em 1991, a 74% da exportação mundial de grãos, 70% das exportações de farelo; e a 14% do total de óleos exportados.

Entretanto, a soja possui fortes concorrentes, principalmente no mercado de óleos vegetais: colza, girassol (produto nobre para a fabricação de óleos vegetais e margarinas, dado o baixo conteúdo de gorduras saturadas), palma (óleo de maior participação na exportação de óleos vegetais, com 32%), caroço de algodão, amendoim, etc.

Com relação ao consumo mundial de rações em função do aumento da demanda de carnes vermelhas (mesmo considerando queda no consumo em países desenvolvidos), aves, ovos e suínos, a produção de grãos aumentou consideravelmente até 1991. Já o consumo mundial de óleos de soja é relativamente pouco importante: do total de 15,8 milhões de toneladas produzidas em 1991, apenas 3,3 milhões foram exportadas. Isso se explica devido ao baixo custo de se produzir o óleo de palma (óleo extraído da palmeira dendezeiro, que produz o azeite de dendê) na Malásia e Indonésia, utilizado não apenas na culinária, mas também no uso industrial, pressionando o preço de diversos produtos oleaginosos.

Quando se refere à soja, sem dúvida, corresponde a um empreendimento de grandes grupos do agribusiness, havendo, a nível internacional, uma forte tendência à concentração de capitais. Para o investimento nesse segmento, os detentores de capital estarão susceptíveis à novas tendências de demandas por soja: mudanças de hábitos alimentares em razão dos cuidados com a saúde, aumentando o consumo de óleos com menor gordura saturadas (canola e girassol); crescimento da demanda por rações, especialmente em países em desenvolvimento; etc. Além disso, há possibilidades de grandes avanços tecnológicos na indústria de sementes (inovações genéticas), ampliando de forma significativa o rendimento por hectare (como já estamos presenciando na produção de soja).

Com relação aos padrões de concorrência e estratégias empresariais, o farelo e óleo bruto são produtos homogêneos e padronizados, atributos fundamentais do mercado de commodities. Estes mercados, fortemente organizados, são exigentes quanto à qualidade e

sensíveis a preços. Em linhas gerais, as estratégias implementadas nos mercados de óleos brutos e farelo, mercados essencialmente internacionais, baseiam-se no controle de um grande volume de produção, na concorrência por preços e no controle das redes de comercialização.

Já na indústria de óleos refinados e outros subprodutos, a concorrência está baseada na diferenciação, dependendo da fixação de marcas comerciais, mudanças na embalagem, inovações no refino, controle das redes de distribuição e em campanhas de vendas, tendência que também se visualiza na área de margarinas.

Um ponto importante é que as grandes corporações do agribusiness estão engajadas nos mercados de alimentos, onde a estrutura comercial-financeira desenvolvida constitui um fator de competitividade internacional. A ocorrência de compra/venda de tecnologia, fusões ou meras aquisições de empresas vem se mostrando importante nos últimos anos. Existem grandes corporações com estratégias de globalização dos mercados e de diversificação de produtos, enquanto outras empresas buscam concentrar seus investimentos nos mercados em que possuem maior competência. Neste caso a homogeneidade em linhas de produto implica que os produtos dos rivais serão substitutos perfeitos, aos olhos dos consumidores; como consequência, as ações competitivas deslocam-se para a área dos preços, o que significa que a empresa deve buscar tornar-se uma líder em custos. Quer atuando nos mercados de commodities, quer nos mercados de óleos refinados e subprodutos, o fato das grandes firmas integrarem as cadeias de grãos e carnes, entre outras, confere a elas uma enorme capacidade de gerar sinergias e um grande poder de barganha na determinação das políticas agroalimentares por todo o mundo.

## **1. PADRÃO DE CONCORRÊNCIA E ESTRATÉGIAS DAS EMPRESAS LÍDERES NA INDÚSTRIA MUNDIAL**

### **1. Principais fontes de matéria-prima**

**1) Soja:** A soja dominava o complexo de oleaginosas desde a segunda guerra mundial, já que mantinha significativa participação em vários mercados de produtos derivados. A soja respondia por 47% da produção total de grãos do complexo; a 74% do comércio mundial de grãos e a 21% da produção de óleos vegetais, correspondendo a 14% do total de óleos exportados.

Nos anos de 1991/1992 o valor do comércio internacional da commodity foi de US\$ 6 bilhões para grãos dentre os quais US\$ 5,3 bilhões diziam respeito a farelos e US\$ 1,7 bilhões a óleos.

Os maiores produtores de soja são os Estados Unidos, a China, o Brasil, e a Argentina. A Argentina foi, em 1991, o maior exportador de óleo de soja, foi seguida pelo Brasil, que dominava o mercado de rações. Os maiores importadores de óleo foram, neste mesmo ano, o Irã, a China e a Comunidade Europeia.

### **Principais concorrentes da soja:**

**2) Colza:** Um variedade com baixo teor de gordura saturada, amplamente demandada pelo mercado. O uso de produtos derivados dela tem crescido mais rápido do que o das demais oleaginosas. A colza correspondia a 12% da produção mundial de sementes oleaginosas e contribuía na mesma proporção para a fabricação de rações e óleos vegetais. Os maiores produtores mundiais de colza eram a China, a Índia, a Comunidade Europeia e o Canadá. Os maiores importadores eram a CEE e o Japão.

**3) Girassol:** os produtos derivados do girassol possuíam uma menor participação no complexo de oleaginosas. Porém, devido ao seu baixo teor de gordura saturada, esta semente era

considerada ideal para fabricação de vários produtos. Corresponde a uma parcela de 10% da produção de grãos e óleos vegetais e sua produção é concentrada na Rússia, Comunidade Européia e Argentina. A demanda de importações concentra-se na CEE e no México.

**4) Óleo de Palma:** Era o segundo mais importante em termos mundiais e o de maior participação na exportação de óleos vegetais (corresponde a 32% das exportações de óleos vegetais). O maior produtor era a Malásia que, junto com outros países asiáticos, respondiam por mais de 50% da produção. Por ter um maior teor de gordura saturada que o óleo de soja, seu preço é inferior.

**5) Carço de algodão:** O óleo proveniente do carço de algodão possui um nível de gordura saturada muito elevado, logo ele era amplamente destinado à produção de ração em detrimento a óleo.

**6) Amendoim:** Utilizado na indústria de óleo e ração, o óleo de amendoim era muito utilizado na fabricação de produtos alimentícios, pois possui baixo teor de gorduras saturadas,

**7) Milho:** Muito semelhante ao óleo de soja, não tem expressão internacional nem em termos de produção, nem em termos de consumo e nem em termos de quantidades exportadas. O que determina a vantagem do milho em relação a soja é o preço no mercado internacional, já que o milho é uma cultura de rendimento muito superior ao da soja. A produção mundial de milho na década de 90 era de cerca de 490 milhões de toneladas de grãos, enquanto que a produção de soja fica em torno de 58 milhões. A vantagem da soja é que seus derivados têm muita procura no mercado internacional, enquanto que o milho participa mais do mercado interno. Mas a tendência é que o óleo de soja seja substituído por óleos com menor teor de gordura monoinsaturada.

É necessário deixar claro que há outros substitutos da soja na produção de óleos, como a semente de palma, a linhaça, o coco e a oliva. O uso de outros grãos na produção de óleo (milho, sorgo, aveia, cevada, painço, trigo, e centeio) é dependente dos custos observados, pois busca-se otimizar o desempenho e reduzir custos.

## **2. Tendências do Mercado**

A estrutura do mercado de oleaginosas dependia da evolução da demanda internacional e das tendências tecnológicas. Cabe lembrar que a demanda por oleaginosas em farelo era a mais significativa. Um exemplo disso é que cerca de 70% da produção de soja transformava-se em farelo. Isto era uma evidencia de que o óleo vegetal é um produto de menor importância no mercado internacional.

Sobre a demanda por óleos (vegetal, animal e tropical) é possível afirmar que das 73 milhões de toneladas consumidas em 1991, o óleo de soja respondeu por apenas apenas 15,8 milhões deste total. Do final da década de 80 até 1991, este mercado cresceu apenas 2,3%. Parte deste aumento foi obtido na Ásia, onde o crescimento da renda estimulou sua produção e consumo, já que os principais determinantes da demanda por óleo são: o crescimento populacional e da renda, os gostos e preferências, a disponibilidade de cada tipo de óleo e o preço dos óleos ou produtos substitutos.

É fato que o comércio internacional de óleo de soja e de outros óleos é relativamente pouco importante (em relação ao farelo, por exemplo). Sendo assim, o mercado interno revela-se mais importante do que o internacional, sendo capaz de sustentar um contínuo crescimento da produção dos maiores produtores de soja. Além disso, o preço dos substitutos é variável crucial para a definição da demanda de óleos. Aquelas oleaginosas que recebem, por exemplo, incentivos do governo para serem produzidas tornam-se matéria prima de menor custo para a indústria de alimentos, de forma que sua crescente disponibilidade é responsável não só pelo

crescimento do seu uso, mas principalmente pela alta pressão de preço que exerce sobre todos os óleos vegetais.

### **3. Tendências Tecnológicas**

Houve três marcos de desenvolvimento tecnológico que definiram a produção de óleos no mundo. O primeiro deles deu-se em 1930 na Alemanha e a difusão do novo processo exigiu mudanças no equipamento das fábricas, o que ocorreu a nível internacional ao longo das décadas de 1940, 1950 e 1960. O segundo tornou o grão de soja mais valioso do ponto de vista biológico e que permitiu utilizá-lo em todos os tipos de rações para animais. Já o terceiro se deu a partir dos anos 1950, quando se percebeu a ocorrência de significativas reduções de custo à medida que se expandia a escala de produção. No entanto, essa expansão não foi homogênea, sendo expressiva em alguns países (como Alemanha, Espanha e Holanda) e mais tímida em outros (como nos países latino-americanos, com exceção do Brasil).

Embora a redução dos custos tenham sido um grande incentivo para a ampliação do tamanho das plantas das indústrias, a escassez da matéria prima e a grande quantidade de capital necessária para viabilizar o aumento da produção de óleos considerando o relativamente alto nível tecnológico dos equipamentos disponíveis, acabaram sendo barreiras à entrada de novas firmas no setor. Desta forma, as barreiras à entrada não foram do tipo tecnológico, mas diziam respeito à disponibilidade de capitais. Montar uma planta de esmagamento de soja, por exemplo, não exigia investimentos extremamente elevados, mas manter uma empresa que integre seus elos sim, o que faz deste negócio um empreendimento para grandes grupos de agribusiness e resulta na concentração de capitais.

Ainda, no intuito de responder a tendências de consumo de óleos, as maiores companhias de sementes oleaginosas (Agrigenetics, Pioneer, DNA Plant Technology), nos meados da década de 90, iniciaram programas de pesquisa e desenvolvimento de engenharia genética, visando introduzir sementes de oleaginosas (especialmente de soja) geneticamente modificadas. O intuito disto era fomentar o crescimento do rendimento por hectare, baratear o preço dos óleos, remover elementos químicos que aceleram a deterioração e produzem sabores indesejados nos produtos comestíveis e melhorar a qualidade da proteína do farelo de soja. A medida em que estas variedades geneticamente modificadas eram produzidas, tornavam-se base para óleos que viriam a ser matéria prima para a produção de alimentos.

A despeito das pesquisas relacionadas a engenharia genética, as indústrias passaram a valer-se de substitutos das gorduras e óleos, tais como gelatinas de celulose e amidos hidrolisados de milho misturados com água e/ou com gomas e emulsificantes. Estes produtos mostram tendência da perda de mercado pelos óleos quando se trata de alimentação.

### **4. Novos mercados**

Os novos mercados abarcam os produtos desenvolvidos pelas indústrias (atuantes no mercado durante a década de 90 à base de óleos vegetais) provindos de grãos geneticamente modificados, sejam eles alimentos, combustíveis, produtos de limpeza óleos industriais. Estes produtos procuram atender a exigências ambientais e aquelas referentes a saúde.

Tais produtos constituem-se também em uma solução para os problemas decorrentes da crise do petróleo (as pesquisas no ramo dos combustíveis visavam a viabilização tecnológica do biodiesel, a ampliação de seu rendimento e seu barateamento). Neste sentido, os óleos provindos de sementes geneticamente modificadas passaram a ser uma provável linha de investimentos em pesquisa e em diversificação produtiva. No entanto, só constituíram linhas de pesquisa promissoras as que forem capazes de superar os problemas técnicos e econômicos relacionados com escalas de produção e tamanho dos mercados.

## **5. Padrão de financiamento na indústria de oleaginosas**

### **5.1. Financiamento da produção e da comercialização agrícola**

Os principais instrumentos são o crédito rural (disponibilidade, com ou sem a existência de subsídios), a política de comercialização (créditos de comercialização) e a política de garantia de preços mínimos. Na época (década de 90) estava em discussão, na Rodada Uruguaiana do GATT, resoluções que viriam a modificar o padrão vigente de financiamento da atividade produtiva, bem como as políticas de preços do setor de oleaginosas a nível mundial. Esta discussão mostrava-se extremamente necessária, uma vez que a fragilidade dos acordos e a importância dos fatores sistêmicos para a competitividade da soja requeriam um permanente acompanhamento da conjuntura das políticas econômicas a nível internacional.

### **5.2. Instrumentos financeiros para comercialização dos produtos do complexo soja**

Existiam uma série de instrumentos que podiam ser utilizados para financiar a comercialização dos produtos do complexo soja. O texto trata de dois: (1) Export Note - um crédito de curto-prazo (por 90 dias) em troca do embarque de uma determinada mercadoria que será exportada; (2) Pré-Pagamento - consiste na antecipação, por parte do importador, do pagamento das mercadorias, ficando o exportador compromissado a pagar o débito em moeda dentro de 180 dias.

Além destes instrumentos, as empresas podem operar na Bolsa de Chicago, nos mercados de *commodities*, de opções e de índices (futuro). A participação em Bolsa é uma opção da empresa que exige um certo montante de capital que lhe dê margem para alavancar as operações.

## **6. Padrões de Concorrência e Estratégias Empresariais**

### **6.1 Padrões de concorrência**

O mercado de oleaginosas era exigente quanto à qualidade do produto mas também era sensível aos preços. Dado que a possibilidade de diferenciar produtos é menor, as empresas dependiam de sua estrutura de custos, em especial de seus custos operacionais e de comercialização. Neste sentido, a liderança das mesmas poderia ser explicada pelas condições competitivas, pela utilização de novas tecnologias de processo de produção e pela implantação de infraestrutura de armazenamento eficiente. Também são fatores determinantes do tamanho das empresas: a capacidade de avaliar com precisão as tendências dos mercados (ou avaliar de perto a evolução da demanda por produtos das concorrentes) e (b) a possibilidade de comprar matéria-prima de forma vantajosa e a oportunidade de obter financiamentos em condições favoráveis. Destaca-se ainda que nesta indústria a diferenciação de produtos se dá pela fixação de marcas comerciais, mudanças na embalagem e inovações no refino.

### **6.2. Estratégia das empresas líderes**

As estratégias de algumas grandes corporações consistia na globalização dos mercados e da diversificação de produtos. Outras, no entanto, preferiam concentrar seus investimentos nos mercados em que possuem maior competência. As ações competitivas, por sua vez, diziam respeito aos preços, já que as empresas deveriam buscar tornar-se líderes em custos. Esta posição poderia ser obtida reduzindo custos de processamento e custos totais e requer escalas de produção eficientes, elevada market share e fácil acesso à matéria prima. As estratégias externas, por sua vez, diziam respeito à política de contratos: *mergers*, *joint-ventures*, compras de empresas e/ou de departamentos e aquisição de tecnologia. Cabia às empresas empenhar-se na melhoria dos fatores sistêmicos que definem os custos de produção internos (infraestrutura de transporte, portos, comunicações, etc.)

## **2. COMPETIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE ÓLEOS VEGETAIS**

A competitividade da indústria brasileira de óleos deve ser avaliada de acordo com seu desempenho perante os nossos principais competidores neste mercado: os Estados Unidos e a Argentina.

Analisando os concorrentes percebe-se, que apesar de manter sua produção de óleo de soja nos mesmos níveis da década de 80, a participação dos Estados Unidos no mercado internacional diminuiu, passando de 20% em 1980 para 12% em 1991. Enquanto isso a Argentina saltou de uma participação de 2,45% em 1980 para 32,22% em 1991.

Enquanto isso, no mercado internacional de óleo de soja, o Brasil perdeu participação caindo de 35% em 1980 para 15% em 1991, o que indica que o país perdeu competitividade. Porém, estas previsões foram feitas em um cenário onde a transição da produção do Sul para o Centro-Oeste do país ainda estava em curso, o que criava uma expectativa de melhora da posição do país no mercado internacional.

Um outro fator que deve ser analisado é o comportamento dos preços deste óleo no mercado internacional durante a década de 80, que chegaram a atingir 702 dólares por tonelada na máxima e 307 dólares por tonelada na mínima. Toda esta volatilidade se deve principalmente à concorrência do óleo de palma produzido principalmente na Malásia e Indonésia.

No que diz respeito as empresas do complexo da soja, estas se dividem quanto à propriedade do capital (nacionais, internacionais e cooperativas). Porém, a sua dinâmica no âmbito nacional tende a ser semelhante à internacional, o que as diferencia é na verdade o tipo de atividades que realizam.

Existem 3 principais tipos de empresas deste complexo, sendo as integradas (industrializam a soja na cadeia de óleos e de farelo), esmagadoras (realizam apenas a primeira etapa do processo industrial) e as tradings (apenas comprar e comercializam o produto no mercado internacional).

Apesar de existirem muitas empresas neste mercado a concentração é grande, sendo que as 9 maiores empresas concentravam cerca de 57% do total do mercado segundo o estudo em questão.

Estas empresas se dividem em nacionais e internacionais, sendo que as nacionais preferiram se instalar no centro-oeste onde se localiza grande parte da produção, enquanto as internacionais optaram por investir em plantar menores localizadas próximas à portos, a fim de facilitar o escoamento do produto.

No que diz respeito ao nível tecnológico e relação capital/trabalho empregado nessa indústria percebe-se que, no período estudado, a tecnificação e treinamento das equipes era baixo, com pouco controle de qualidade e investimentos em treinamento, cenário esse que reflete o fator de produção abundante no Brasil na época, o trabalho.

Em relação aos condicionantes estruturais, as mudanças na política agrícola da década de 1980 tiveram grande influência na competitividade internacional do complexo de soja brasileiro. Em contrapartida a década de 1970, em que o crédito era farto e barato, durante a década de 80 o setor agrícola passou pelo fim do subsídio ao crédito agrícola e por uma contínua redução na disponibilidade de créditos oficiais e contínuo aumento na disponibilidade de crédito de indústrias em troca da entrega do produto final. Essa redução no crédito disponível à agropecuária teve como principais fatores a queda considerável na exigibilidade sobre depósitos a vista nos bancos comerciais e a escassez de recursos oficiais.

O custo dos financiamentos à comercialização e o custo de estocagem privada foram altamente oneradas pelas altas taxas de juros da década de 1980, tendo influencia direta no sistema de créditos e na política de preços mínimos. Esses fatores tiveram uma influencia negativa sobre os produtores menos protegidos, como os cooperados. Consequentemente, houve redução na incorporação de tecnologia e da produtividade.

Em um momento de drástica redução da política de credito subsidiado, o governo passou a utilizar a política de preços mínimos como forma de controlar a conjuntura de preços declinantes. No fim dos anos 90, o governo passou a utilizar a política agrícola de “regionalização dos preços mínimos”, que teve desastrosos efeitos e foi revertida após um ano. Isso ocorreu, pois a política enfraqueceu a produção no centro oeste à medida que sinalizava um tratamento desfavorecido a esta região, que estava deslocando parte considerável da produção de soja do país.

O setor de óleos vegetais recebeu, entre 1986 e 1992, cerca de 38% do total de financiamentos de longo prazo concedidos pelo BNDES, além da existência de incentivos fiscais no centro oeste. Apesar disso, os recursos disponíveis tiveram uma queda expressiva de 1987 a 1992.

No geral, as mudanças ocorridas na política de credito, na política de preços mínimos e de financiamento da comercialização abalaram o padrão de financiamento do complexo de soja, principalmente no que diz respeito às mudanças ocorridas a partir de 1980 e primeiros anos de 1990, momento em que as indústrias de maquinas e insumos passaram a ter importante papel no financiamento do complexo. Sem dúvidas uma maior disponibilidade de credito durante esta época poderia ter desencadeado em uma maior capacidade produtiva.

Hoje em dia, as linhas de financiamento disponíveis são:

- Para a agropecuária: Nota promissória rural; Custeio agrícola ou pecuário; Financiamento direto por parte da agroindústria ou da indústria de insumos;
- Crédito de comercialização: Empréstimo do Governo Federal;
- Créditos de investimentos: BNDES; FINAME;
- Linhas de crédito externas: Adiantamento de contrato de câmbio; *Export Note*.

Quanto a Política de ciência e tecnologia, a redução dos recursos do sistema EMBRAPA resultou em um inadequado atendimento às demandas do complexo da soja, principalmente na área de desenvolvimento de tecnologias. Deve-se ressaltar que o setor privado tem desempenhado parte das funções que anteriormente eram feitas pelo público, mas existem coisas que devem ser desempenhadas naturalmente pelo setor público e são nestes pontos que as demandas não estão sendo atendidas.

No caso da soja, há algumas normas mundiais que as industrias tem que seguir, isso faz com que o produto brasileiro seja competitivo no exterior. A soja brasileira é, hoje, armazenada de forma que torne o controle de qualidade satisfatório.

No Brasil, a lei de classificação de produtos agrícolas é de 1975 e inclui o complexo da soja na “pauta de prioridade”, fazendo com que este produto tenha que ter qualidade atestada para comercialização. Quanto ao óleo refinado, cabe ao DINAL/Ministério da saúde o controle de padrões. Além disso, existem portarias do INMETRO responsáveis pela fiscalização de embalagens, acondicionamento e qualidade. Já a certificação do produto a ser exportado é feita por companhias controladoras internacionais, cadastradas no MAPA e credenciadas pela CTIC.

Quanto a pesquisa, um dos principais polos de análise de gorduras e óleos fica na UNICAMP e foi fundado em 1989.

No âmbito macroeconômico, os anos próximos a 1993 foram marcados por altas taxas inflacionárias, não acompanhadas da recuperação de preços relativos da cadeia da soja. Além da inflação, as medidas para combaterem esta afetaram diretamente a lucratividade do setor, principalmente o que diz respeito a políticas monetárias e disponibilidade de crédito.

Também houve um impacto considerável da crise fiscal sobre o financiamento das atividades, como por exemplo, na eliminação dos subsídios ao crédito rural, declínio do volume de recursos de financiamento de curto prazo e substancial redução dos recursos para empréstimos do governo federal.

Via-se em 1993 a estabilização dos preços e uma redução do risco inflacionário como fatores extremamente benéficos para a cadeia da soja, na medida em que permitiria as empresas a se prenderem menos a preocupações no âmbito monetário-financeiro e se preocuparem mais com competitividade e produtividade. Além disso, uma melhoria na infraestrutura de transportes, renúncias fiscais e gastos do governo também contribuiriam para uma melhoria do desempenho do setor.

Quanto às políticas de comércio exterior, observavam-se condições diferentes quando comparadas aos nossos competidores, na medida em que ainda prevalecia uma grande proteção ao setor agrícola. O Brasil não tinha condições de competir totalmente no comércio internacional por falta de reciprocidade e igualdade. O setor agroindustrial sofria uma assimetria de tratamentos, sendo que as exportações do complexo de soja brasileiro eram taxadas internamente e a dos concorrentes não. Além disso, as importações brasileiras não sofriam nenhum tipo de tributação compensatória, até mesmo quando os produtos eram notoriamente subsidiados. Quanto ao Mercosul, uma estratégia conjunta dos países em relação a terceiros mercados poderia favorecer políticas que enfatizassem a qualidade do produto e ganhos de produtividade.

Um consenso da época, por parte das empresas agroindustriais, era sobre a alta incidência de carga tributária sobre produtos do complexo da soja, algo que aumentava muito o custo de produção do setor. Esse é um dos principais fatores geradores de assimetria do Brasil frente aos competidores. Além disso, existia uma distorção provocada pela tributação dos insumos. No âmbito da época era evidente que os produtos beneficiados ficavam protegidos enquanto que os demais estavam em situação de desigualdade, pela tributação desigual. Para que a soja brasileira tivesse competitividade seria necessária uma reforma tributária estadual e federal.

Um dos grandes problemas enfrentados pelo agribusiness brasileiro na década de 1990 era a ineficiência nos sistemas de transportes de cargas. Isso impactava tanto o mercado interno quanto as exportações. No âmbito do complexo de soja, esse problema é agravado pelas distâncias entre os centros produtores e os portos de distribuição. A falta de transporte ferroviário e hidroviário gerava um maior custo frente aos concorrentes internacionais. Existia necessidade de combinar diferentes modalidades de transporte, afim de maximizar a relação eficiência/custo.

Os obstáculos citados acima são responsáveis pela perda de competitividade da soja brasileira no âmbito internacional. Dos obstáculos citados surgem oportunidades que culminariam em uma melhora na competitividade brasileira. Além dos obstáculos já mencionados, surge também a elevada capacidade ociosa das empresas como obstáculo a redução dos custos de produção. Além disso, a baixa qualificação da mão de obra, bem como a preocupação das empresas em qualificar seus funcionários são obstáculos a um ganho de



produtividade. Outra preocupação é o baixo incentivo a produzir e desenvolver tecnologia, o que tornaria o Brasil importador deste tipo de insumo.

As principais oportunidades do complexo de soja brasileiro são do ponto de vista das empresas:

- O parque industrial é relativamente recente e experimentava na época uma renovação com deslocamento das plantas para o centro-oeste;
- A década de 1980 fez com que a indústria passasse por uma reestruturação, culminando em racionalização da estrutura produtiva e redução dos custos;
- Muitas empresas adotaram estratégias exitosas de diversificação integrando diferentes cadeias agroindustriais e penetrando em mercados mais dinâmicos;
- As condições existentes são favoráveis a uma sistemática política de liderança em custos, o que poderia ajudar a recuperar a competitividade brasileira no comércio internacional.

Do ponto de vista dos fatores estruturais:

- Brasil invejável mercado interno para proteínas, com enorme potencial de crescimento;
- Potencial crescimento no consumo de proteínas pelo mundo.

Do ponto de vista sistêmico:

- Da existência de um diagnóstico claro quanto às barreiras à melhoria da competitividade brasileira, e de se ter alcançado um amplo consenso em relação a tal diagnóstico;
- Do fato de que grande parte (ou talvez a parte majoritária) dos ajustes de política já foram realizados; o Brasil apresenta hoje uma agricultura com baixo nível de proteção e de regulação dos mercados, quando comparada com os Estados Unidos e a Europa, regiões que terão ainda que enfrentar este processo.

### **3. PROPOSIÇÕES DE POLÍTICA**

O texto ressalta o declínio da participação brasileira no mercado mundial de commodities durante a década de 80 e aponta motivações nos âmbitos internacional e nacional. No que tange ao contexto externo, ressalta: declínio sistemático do preço internacional das commodities devido à concorrência com outros insumos para produção de rações e óleos e ampliação da produção de soja na CEE. No que se refere ao mercado interno, evidencia o declínio dos preços internos – situação agravada por problemas de política econômica. Tal situação fora marcada pela reestruturação da agricultura e agroindústria, como consequência da aceleração inflacionária e crise fiscal do Estado. Além da deterioração dos transportes e sistema irracional de tributação do complexo soja.

Esperava-se, porém, que o Brasil recuperasse seu papel como importante player no mercado externo, dado o cenário positivo de aumento da demanda por soja previsto, à época, para o futuro. Um fator facilitador da recuperação consistia na capacidade ociosa do complexo soja e a alta elasticidade de resposta aos estímulos de mercado. Porém, para que se concretizasse a recuperação da competitividade, o texto propõe as subseqüentes políticas:

- (i) **Políticas de reestruturação setorial:** implantação de benefícios regionais, de forma a introduzir os programas de extensionismo industrial para as firmas regionais e cooperativas. Os recursos seriam financiados pelo BNDES.
- (a) **Fortalecimento da saúde financeira da indústria:** propõe a criação de uma comissão formada por especialistas do BB e do BNDES para estudar possibilidade de maior articulação entre os programas existentes de financiamento de longo prazo para a agricultura e agroindústria. Neste tocante, são feitas considerações sobre as políticas de financiamento às atividades do complexo agroindustrial (ex: PGPM, PROAGRO, crédito de custeio e investimento), além da necessidade de descentralizar compras governamentais, de modo a aumentar o acesso dos agricultores às mesmas.
  - (b) **Política de ciência e tecnologia:** enuncia-se a necessidade de criação de uma estratégia de articulação do setor público e privado com vistas à mobilização das capacidades de atividade prospectiva tecnológica (busca e seleção de novas tecnologias); definição de prioridades de produção e pesquisa; integração dos conhecimentos tecnológicos e controle da qualidade. É reiteradamente destacada a importância da cooperação entre setores público e privado para definição de prioridades e co-responsabilidade de implementação de pesquisa tecnológica, em parte, devido aos longos prazos de maturação da pesquisa.
- (ii) **Políticas de modernização produtiva:** como a liderança em custos é um fator decisivo para competitividade interna e internacional, ressalta-se a importância da adoção de um programa de melhoria das técnicas organizacionais. Tais técnicas incluiriam melhoramento do rendimento médio da agricultura, elevação da qualidade dos óleos de soja – aumentando a vida útil dos mesmos e introdução de novas sementes.
- (iii) **Políticas relacionadas a fatores sistêmicos**
- (a) **Macroeconômicos:** enuncia-se a importância da disponibilidade de recursos e estabilidade de condições para o setor. Para isso, dever-se-iam ampliar os recursos do crédito rural e dos créditos de comercialização para o setor, além da tomada de crédito externo.
  - (b) **Político-institucionais:** as propostas se concentram na reforma da estrutura do ICMS e do IPI. No que tange ao ICMS, propõe-se redução das alíquotas aplicadas a toda cadeia de alimentos e zerar a incidência de tal imposto sobre a exportação de produtos primários. Em relação ao IPI, propõe zerar a alíquota sobre os insumos de tal complexo.
  - (c) **Infraestrutura de transportes e portos:** concentram-se nas propostas de melhoria generalizada do sistema de transporte e eliminação de ineficiências. Tais propostas permitiriam a recuperação da competitividade brasileira e que os ganhos de produtividade fossem convertidos em ganhos para o produtor e para a agroindústria. Tal conversão poderia, em última instância, constituir-se de um estímulo à introdução de melhorias técnicas. O texto ressalta que a solução intermodal no Brasil é a mais eficiente e necessária de uma coordenação do fluxo de cargas – ponto que seria resolvido pelo restabelecimento de gerências estaduais e de uma nacional de movimentação de safra.

#### 4. INDICADORES DE COMPETITIVIDADE

O relatório apresenta oito indicadores de competitividade, ressaltando a forma de mensuração e os possíveis problemas associados aos mesmos. Em síntese, tem-se:

- (1) **Competitividade como desempenho exportador do complexo soja por países:** é mensurada pela participação de cada país no comércio internacional, quer seja nas exportações, quer nas importações de todos os produtos do complexo soja, ou por ele afetados.

Possível problema: a confiabilidade do índice depende da confiabilidade dos institutos oficiais de estatística de cada país – fonte de origem dos dados.

- (2) **Competitividade através de medidas da eficiência produtiva:** pode ser vista por meio da comparação dos custos de produção de soja entre os principais países produtores.

Possível problema: os dados de custos médios não necessariamente refletem a realidade do setor. Há tendência de superestimação dos custos de produção já que as empresas tendem a aumentar os custos informados para reduzir a lucratividade revelada, o que acaba por prejudicar a avaliação de sua eficiência produtiva.

- (3) **Desempenho exportador das empresas:** acompanhamento do desempenho exportador das empresas no tempo, por meio da identificação do setor exportador do complexo soja na lista de 1000 maiores exportadores da CACEX. A partir desta mensuração, é necessário avaliar os fatores que determinam a competitividade das empresas líderes a partir de entrevistas qualitativas.

- (4) **Produtividade na produção de soja:** os dados de produção, área colhida e rendimento médio são fornecidos pelo IBGE

Possível problema: as entidades de classe vêm criticando sistematicamente a qualidade dos dados oriundos do IBGE e estão propondo criar um sistema de estatísticas próprio, visando acompanhar mais de perto o funcionamento do setor agropecuário.

- (5) **Preços internos e internacionais:** acompanhamento sistemático dos preços de insumos, máquinas e produtos, medidos na cotação do dólar comercial. O estudo ressalta a confiabilidade de tais dados.

- (6) **Desempenho industrial:** envolve a análise dos custos industriais e acompanhamento da estrutura das empresas.

Problema possível: as empresas não revelam facilmente seus custos e o IBGE divulga o valor da produção industrial de cada setor baseado na ponderação do censo de 1985, que não reflete mais a situação da indústria da soja.

- (7) **Market-share:** mede a participação das empresas nos setores por meio de dados da receita operacional líquida. A partir de então, seria possível a identificação do peso das empresas líderes.

Problema possível: seria mais interessante discernir o setor em diferentes mercados (ex: farelo, margarina, maionese etc), porém estes dados não estão disponíveis.

- (8) **Capacitação:** envolve a avaliação da idade tecnológica dos equipamentos e a intensidade do esforço em P&D

Problema possível: as empresas não respondem os questionários para avaliação da intensidade do esforço em P&D.