

Panorama, Tendências e Competitividade da Indústria de Alimentos e de Bebidas no Paraná

*Daniel Nojima**

RESUMO

O presente artigo expõe um panorama e aspectos competitivos das indústrias paranaenses de alimentos e de bebidas nos anos 90, sendo o resultado de um trabalho realizado em parceria entre o Senai e o IPARDES, o qual contou com um levantamento feito em 207 empresas desses ramos nos meses de maio e junho de 1999. Foram levantados alguns indicadores de competitividade nas áreas de recursos humanos, gestão, produção e inovação. Não obstante o caráter exploratório da pesquisa, seus resultados representam uma primeira compreensão das novas bases de funcionamento dessas indústrias e fornecem elementos relevantes para a elaboração de pesquisas posteriores. Na primeira seção, dedicada ao delineamento de um panorama e tendências, indica-se uma trajetória de diferenciação de produtos em direção a ramos mais sofisticados e aponta-se o contínuo desenvolvimento de cadeias produtivas no agronegócio. Na segunda, apresentam-se os principais resultados da pesquisa de campo, revelando-se aí a coexistência de restrições e virtudes competitivas nas empresas.

Palavras-chave: agronegócio, indústria alimentar, competitividade, desenvolvimento regional.

ABSTRACT

The present article provides a general picture of Paraná food and beverage industry and its competitive aspects in the 90s. It is the result of a joint work, based on a survey of 207 similar companies, elaborated by Senai and IPARDES in May and June 1999. The aforementioned work assessed some indicators concerning human resources, management, production and innovation. In spite of the research being exploratory, its results represent a preliminary understanding of such industries' new work basis, as well as provide important elements for further researches. Its first section, where a picture and some trends are delineated, indicates there is a diversification of products pointing to more sophisticated lines of business and a continuous development of productive chains concerning farming business. The second section, presents field research main results showing that competitive restrictions and virtues coexist in such companies.

Key words: farming business, food industry, competitiveness, regional development.

*Economista, mestrando em Teoria Econômica pela UEM-PR, pesquisador do IPARDES.

1 PANORAMA E PERSPECTIVAS ESTRUTURAIS NOS ANOS 90

Em sua atual configuração, a indústria alimentar paranaense espelha o amadurecimento da estrutura gestada em meados dos anos 70 e início dos 80. Nesse período, seu setor agrícola passou por intensa modernização juntamente ao movimento de industrialização da matéria-prima. Carnes processadas, rações balanceadas, extração e refino de óleos vegetais passaram a dividir espaço com segmentos tradicionais (beneficiamento de cereais e torrefação de café) na composição do ramo alimentar. Já desde essa época, a implantação dessa estrutura sobrepunha-se à ampliação de segmentos com padrões e níveis distintos de sofisticação como doces, balas e massas alimentícias, que respondiam por parcela desprezível da produção global.¹

Uma avaliação preliminar dos anos 90, demonstra, em princípio, a manutenção daquela estrutura industrial, com o predomínio de 28,2% de beneficiamento e moagem de grãos, 29% de carne e 6,2% de óleo refinado (exclusive o bruto) no valor adicionado do gênero produtos alimentares em 1997, em detrimento de massas, doces, etc., com 9%. Porém, dois grupos de condicionantes vêm determinando mudanças importantes e definindo novos rumos ao presente paradigma.

Em primeiro lugar, o parque estadual de alimentos se defronta com alguns desafios, principalmente em sua etapa agrícola. Inicialmente, o declínio do crédito subsidiado pelo governo federal e a progressiva ineficácia dos planos de safra impõem dificuldades crescentes para o custeio e investimento da produção agrícola nacional. Por seu turno, a exaustão da fronteira agrícola e a estrutura fundiária do Estado, ainda com expressiva participação das pequenas propriedades, desfavorecem a produção em escala e potencializam indiretamente oportunidades em outras regiões do país, como aquelas notoriamente observadas na Região Centro-Oeste.

Por fim, constrangida por regulamentações altamente protecionistas e pesados subsídios à produção de países europeus e dos Estados Unidos, a inserção internacional da agropecuária brasileira é notadamente desfavorecida em cítricos e carnes, e lesada internamente na pecuária leiteira, concorrendo com o leite em pó proveniente da Argentina, Uruguai e França.

Em segundo lugar, a trajetória da produção alimentar estadual vincula-se à reinserção da economia brasileira no comércio mundial e à configuração de um novo horizonte para o crescimento interno instaurado pela estabilização monetária em meados dos anos 90. Sinteticamente, três fatores permitem projetar um desenvolvimento mais consistente do mercado consumidor no médio e longo prazos: baixa diversificação quando comparada aos padrões internacionais; elevada elasticidade-renda da demanda por alimentos em virtude da elevada concentração de renda no país; e o ainda grande potencial de crescimento da demanda por alimentos in natura e da oferta por meio da expansão da fronteira agrícola e da elevação da produtividade.

Esse conjunto de fatores constitui a base do recente processo de transformação produtiva liderado por grandes empresas nacionais e multinacionais do ramo e seguido por amplo leque de empresas de pequeno e médio porte. RODRIGUES mostra que, dos investimentos estrangeiros em fusões e aquisições entre 1994 e 1996 nos ramos de bebidas e alimentos, 23,3% se concentram em laticínios, 16,6% em doces, balas, biscoitos e chocolates, 13,3% em massas e pães e 16,7% em bebidas. Em paralelo, constata maior direcionamento das transações à diversificação das linhas de produtos, à reorganização das estruturas e/ou unidades de produção e à distribuição e canais de comercialização. Apenas alguns casos prevêm expansão da capacidade instalada e incidem essencialmente na Região Sudeste.²

¹ IPARDES registra participações de 1,54% e 1,75% de biscoitos e massas no valor adicionado da indústria alimentar paranaense respectivamente em 1975 e 1983. (IPARDES. **Caracterização da indústria agroalimentar no Paraná**. Curitiba, 1985. 50 p. Convênio PNUD, FAO/BRA/82/017.)

² RODRIGUES, Rute Imanishi. **Empresas estrangeiras e fusões e aquisições** : os casos dos ramos de autopeças e de alimentação/bebidas em meados dos anos 90. Brasília : IPEA, 1999. (Texto para discussão, 622).

O Paraná tem se adaptado a essa situação, mantendo, por um lado, a rentabilidade e competitividade de seu setor agropecuário por meio da execução de um rol de programas, a partir dos anos 80, como conservação do solo e manejo integrado, aplicação do plantio direto em culturas como soja, milho e trigo e aumento da utilização de insumos. Em seqüência, ampliou a base de produção nos anos 90, via renovação do parque de máquinas e implementos agrícolas, revitalização da citricultura e, mais recentemente, retomada da cafeicultura, reestruturada sob a técnica do plantio adensado. Além disso, incrementou a capacitação em inovação, representada pelo Iapar e Embrapa, pela criação da Coodetec em Cascavel e do Centro de Melhoramento Genético de Suínos em Toledo e Francisco Beltrão.³

Por outro lado, a indústria alimentar paranaense vem buscando o aproveitamento de novos espaços no mercado, propiciados pela estabilização monetária e pelo crescimento prospectivo do mercado regional instaurado pelo Mercosul. Concretamente, a agenda positiva cumprida por cooperativas e grupos privados contempla a contínua expansão, diversificação e sofisticação das indústrias de amidos, óleos vegetais e carnes, e o avanço do ramo de laticínios. Ao mesmo tempo, incorpora um avanço gradual, em massas, biscoitos, doces e sorvetes, e assiste à reconfiguração do segmento de bebidas.

Passando ao exame das perspectivas dos principais ramos, é destacável a consolidação do Paraná como grande produtor de carnes, atestado pelo estupendo avanço de 87,1% do abate de aves e de 66,87% do abate de suínos, entre 1990 e 1997, e pela possibilidade de assumir a dianteira no volume de abate de aves, com mais de 16,08% do total no país, em relação a Santa Catarina, atualmente principal Estado produtor, com 16,56%.⁴ Além disso, retenha-se a manutenção do Paraná como um dos maiores produtores de suínos (com rebanho de 4,3 milhões de cabeças e abate de 2,6 milhões de cabeças previstos em 1999), atualmente na segunda colocação, atrás do Rio Grande do Sul e à frente de Santa Catarina.

Em particular, o crescimento do segmento avícola vincula-se às exportações que, em espaço de tempo relativamente curto, conquistaram mercados importantes, com a expressiva elevação das exportações de carne de frango (de US\$ 75 milhões em 1990 para US\$ 217,5 milhões em 1998), destinadas principalmente à Europa, Ásia e Oriente Médio. A contrapartida nos anos recentes vem sendo o acirramento da concorrência e a eliminação da pequena produção, com a proliferação de grandes unidades frigoríficas em várias regiões do Estado, como a Coopervale em Palotina a Da Granja em União da Vitória, a Big Frango em Rolândia, a Comaves em Londrina e a Sadia em Toledo e Francisco Beltrão.

A produção de carne suína tem, de certo modo, acompanhado a expansão do frango, já que tem sido comum a implantação de unidades integradas de abate e processamento de frangos e suínos. Na realidade, o expressivo crescimento de 66,87% de 1990 a 1997 vincula-se muito menos ao consumo da carne em si do que à expressiva expansão do mercado de derivados, como apresuntados, embutidos e tipos especiais como hambúrguer. Tal fato se deve essencialmente ao consumo interno restrito, à tendência estável do consumo per capita nos próximos anos e às condições desfavoráveis de penetração no mercado externo.

O segmento de bovinos não compartilha do mesmo desempenho favorável, tendo registrado modesto crescimento de 13,13% do rebanho e declínio de 11,33% do abate entre 1990 e 1997. A fraca performance vincula-se a dificuldades diversas como a concorrência com substitutos protéicos de origem animal – como a própria carne de frango – e a concorrência predatória do abate clandestino; mas resulta também da utilização de técnicas atrasadas no trato do rebanho e da perda de espaço no mercado para a produção de outras regiões do país.

De modo geral, as deficiências competitivas encontradas não são privilégio do segmento no Estado mas sim amplamente verificadas em todo o país. Entretanto, a par das dificuldades comuns, o segmento paranaense aparentemente não acompanha o ritmo de desenvolvimento de outras unidades federativas. De um lado, o Paraná ainda é considerado um Estado com médio risco de contaminação do

³Ver LOURENÇO, Gilmar Mendes. Expansão recente da economia paranaense : componentes estruturais e conjunturais. **Análise Conjuntural**, Curitiba : IPARDES, v. 17, n. 3/4, p. 20, mar./abr. 1995.

⁴ PORTELLA, Miguel. Oeste aumenta abate de frangos. **O Estado do Paraná**, Curitiba, 29 jul. 1999. Caderno Economia, p. 10.

rebanho pela febre aftosa e apresenta um movimento lento de renovação e/ou implantação de abatedouros e de produção de derivados, baseado em iniciativas pontuais por parte das cooperativas e outras empresas privadas, como Coopavel, Sudcoop e Frima. Adicionalmente, mesmo tornando-se área livre daquela doença em 2000 não deve haver no médio prazo alavancagem da produção e exportação devido à atuação de apenas dois frigoríficos em Maringá e Paranavaí e à descapitalização do segmento.

De outro lado, estados como Mato Grosso do Sul, Rio Grande do Sul e São Paulo já contam com amplos programas de erradicação da doença, apresentam programas de "novilho precoce", viabilizam esforços conjugados das iniciativas pública e privada de maior estreitamento de relações entre os agentes da cadeia e implementam programas de promoção de qualidade e diferenciação da carne.

Ou seja, há um movimento de profissionalização da pecuária e industrialização bovina em outros estados, habilitando-os, inclusive, a participar competitivamente no mercado internacional, enquanto a atuação menos intensiva do segmento paranaense deve conferir-lhe uma participação mais tímida no mercado.

As taxas de 63,14% de crescimento da produção de leite e de cerca de 28% de da produtividade do rebanho entre 1989 e 1997 são dados incontestáveis do desenvolvimento do segmento de laticínios no Paraná, cuja produção estimada de 1,85 bilhões de litros para 1998 o coloca entre os principais estados produtores, junto com Minas Gerais, São Paulo e Rio Grande do Sul. Entretanto, nos últimos anos essa indústria tem se ressentido da progressiva compressão das margens de lucro, devido à concorrência dos similares importados da Argentina, Holanda e Estados Unidos e ao acirramento da concorrência no mercado interno.

No primeiro caso, a progressiva elevação das importações paranaenses de leite e derivados (US\$ 7,5 milhões em 1990 e US\$ 26 milhões em 1998), ressalta, entre outras deficiências, o grande diferencial de produtividade na etapa de ordenha do rebanho estadual (1.418 litros/vaca/ano) em relação aos padrões internacionais (entre 5 e 8 mil litros/vaca/ano em média). No segundo, o acesso e a operação de processos tecnologicamente diferenciados, a legislação inadequada quanto às exigências de qualidade e a ineficiência de fiscalização das condições técnico-sanitárias da cadeia produtiva permitem ampla heterogeneidade do porte empresarial e grande diversidade da produção de leites fluidos de qualidade superior e inferior no mercado brasileiro.

Contudo, no médio e longo prazos, o crescimento da comercialização do longa vida, dos pasteurizados A e B e o declínio do tipo C parecem apontar um inevitável predomínio do longa vida e a eliminação da pequena produção em benefício daquela em grande escala.

Esta vem sendo uma tendência inexorável no Paraná. Com investimentos conduzidos principalmente pelas cooperativas, as unidades instaladas nos últimos anos reforçam um padrão de competitividade baseado em elevada escala de produção e baixo custo unitário. Há, além disso, a busca pela otimização e ampliação das escalas de produção via parcerias, como a união entre Clac e Witmarsum, constituindo a Centralpar, e a integração entre Cativa, Colmar, Colari, Coplac e Centralnorte formando a Confepar.

Dessa forma, essa reestruturação, ao reduzir significativamente o custo primário da matéria-prima, potencializa estratégias de crescimento e inovação através da exploração de nichos locais de mercado, como as da Coopavel na produção de iogurtes e da Centralpar em produtos refrigerados.

O complexo soja foi o ícone maior da transformação agroindustrial do Paraná nos anos 70 e constitui ainda hoje uma das cadeias agroindustriais mais representativas do Estado. Dotado do maior volume produzido do grão no país, o complexo paranaense compõe-se principalmente da produção do farelo de soja e do óleo bruto e refinado e responde por quase metade do volume global da pauta estadual de exportações. Além disso, o Paraná detém, entre os principais estados produtores, a maior capacidade de esmagamento de soja do país, com cerca de 30%; e juntamente com São Paulo e Rio Grande do Sul, 66% da capacidade de refino.

O momento atual do segmento é relativamente delicado, em virtude: do acúmulo de capacidade ociosa no conjunto das unidades de processamento, em âmbito nacional, liderado pelos grandes grupos atuantes no setor, como Ceval, ADM, Cargill e Coinbra; do desvio da fronteira agrícola da soja do Sul para

o Centro-Oeste, induzindo aí a implantação de esmagadoras; e do advento de corredores alternativos de transporte e distribuição sob as modalidades hidroviária e ferroviária ao Norte e Nordeste, propiciando custos significativamente inferiores às tradicionais vias de escoamento no Sul-Sudeste.

Por conseqüência, o parque esmagador do estado vem apresentando nos últimos anos níveis consideráveis de capacidade ociosa.⁵ Nesse contexto, por um lado, justificam-se as parcerias entre as cooperativas, visando ao melhor aproveitamento de suas capacidades instaladas – a exemplo do repasse dos excedentes de soja da Coamo para as unidades de esmagamento da Cocamar. Por outro, explica-se a reestruturação patrimonial no segmento, observada na compra de uma unidade da Coopersul em Ponta Grossa pela Olvepar, possibilitando forte alavancagem de escala de 700 para 4 mil toneladas/dia. Complementam essa dinâmica iniciativas de diversificação, traduzidas nos lançamentos dos óleos de canola e girassol pela Cocamar e na introdução de gorduras vegetais e margarinas pela Coamo.

A fruticultura paranaense representa apenas 2% da produção nacional e sustenta-se principalmente na produção de tangerina e laranja, enquanto o Estado de São Paulo domina algo em torno de 50% da produção do país, particularmente concentrada na laranja.

Não obstante, a erradicação do cancro cítrico no Paraná e a instalação da Cocamar Citrus em Paranaíba, noroeste do Estado, propiciaram a expansão mais vigorosa e consistente da fruticultura no decorrer da presente década. Do início das operações até o momento, o beneficiamento da Paraná Citrus saltou de 35 para 200 mil toneladas de laranja. Das 13 mil toneladas de suco concentrado, 90% devem ser exportadas a países da Europa.

Tal desempenho deve-se à boa qualidade do fruto, garantida pelo desenvolvimento tecnológico e por condições agroclimáticas favoráveis. Conjugada à escala de produção ainda muito inferior às grandes empresas do segmento, essas características têm permitido à citricultura paranaense driblar a presente tendência ao acúmulo de estoques e declínio de preços (afetando principalmente o segmento paulista), constatados no pleno escoamento da produção e boa rentabilidade do fruticultor.

Esse desempenho complementa ou mesmo favorece outras oportunidades em todo o ramo frutícola como aquelas refletidas na intenção de construção de outras unidades de cítricos (a exemplo do projeto da fábrica de suco de laranja da Corol em Rolândia) e na efetivação da ampliação da capacidade produtiva de polpas pela Infrupar, no município de Marilena, dedicada à extração de polpas de frutas variadas destinadas a fabricantes de iogurtes, sucos e outros gêneros alimentícios.

Diversamente ao dinamismo registrado em todo o complexo agroindustrial, verifica-se um processo de expansão gradativo, porém mais consistente ao fim dos anos 90, dos segmentos mais sofisticados de massas alimentícias, biscoitos, doces e conservas, introdução de novos produtos nas áreas de dietéticos, massas alimentícias e sorvetes, e reestruturação da base produtiva do ramo de bebidas.

Assim, o dinamismo dos segmentos de massas, biscoitos e doces deve-se muito mais a atuação de empresas já instaladas no Estado do que à implantação de novas unidades produtivas, a exemplo de recentes investimentos em ampliação do parque produtivo e diversificação das linhas de macarrão da Todeschini, da modernização da Selmi em Londrina e do lançamento de produtos dietéticos e complementos alimentares da Nutrilatina.

Não obstante, a vinda da Lacta de São Paulo para a CIC representa, além de um importante avanço à indústria alimentar do Estado, a minimização de alguns fatores adversos no período recente para o seu desenvolvimento prospectivo. De fato, a nova unidade significará expressiva diferenciação

⁵ Não há informações acerca do grau de ociosidade nas esmagadoras do Estado. Contudo, dois fatores tornam possível inferir-lhes um grau de ociosidade em níveis comprometedores de seus custos e rentabilidade. O primeiro é que para o conjunto do complexo esmagador nacional, é estimado por LAZZARINI e NUNES 33% de ociosidade, muito acima dos padrões internacionais (de 10% a 15%). (LAZZARINI, Sérgio Giovanetti; NUNES, Rubens. Competitividade do sistema agroindustrial da soja. In: UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO. Programa de Estudos dos Negócios de Sistema Agroindustrial. **Competitividade no agribusiness brasileiro**. São Paulo : USP/PENSA; Brasília : IPEA, 1998. v. 5: Cana-de-açúcar e soja.). O segundo que, por concentrar expressiva parcela da capacidade de esmagamento do país, o complexo paranaense deve refletir, em medida semelhante, o grau de ociosidade verificado no complexo nacional.

na pauta de produtos, patamares mais elevados de agregação de valor e maior integração com os mercados nacional e internacional, por ser a Lacta uma marca já consolidada internamente e possuir poder de penetração no comércio exterior.

Por seu turno, cervejas e refrigerantes determinam o desempenho do ramo de bebidas no Paraná, seguidos de longe pela produção de malte cervejeiro. Entretanto, durante a década observou-se o delineamento de três tendências distintas: a elevação da participação da produção de refrigerantes; a concentração da produção – preponderantemente em refrigerantes e aguardentes – em menor número de unidades produtivas; e a retomada da produção de água mineral envasada em detrimento de outros segmentos como o de malte – em visível declínio de participação desde o início da década.

O provável rumo desses segmentos da indústria alimentar e de bebidas nos próximos anos atrela-se a condicionantes diversos como: diversidade do porte empresarial, proximidade a centros consumidores e/ou fontes de matéria-prima e segmentação de mercados; baixa representatividade no Paraná e concentração das empresas líderes em âmbito nacional nas regiões Sudeste e Nordeste; iii) caráter da recente reestruturação do ramo alimentar; e crescimento de novos mercados regionais de consumo.

Da reestruturação depreende-se o desenvolvimento e a concentração em segmentos de produtos mais sofisticados (massas, biscoitos, laticínios e chocolates), por conta da atuação de grandes grupos, cujas estratégias fixam-se na ampliação do mercado interno, via segmentação do mercado. Além disso, conforme visto anteriormente, a reestruturação se dá (com o perfil que se apresenta até o momento) muito mais na qualidade da capacidade produtiva e no patrimônio existente do que mediante a implantação de novas unidades.

Nesse contexto, a pouca representatividade daqueles segmentos na indústria alimentar paranaense (como também na brasileira) tem colocado essa indústria à margem da reestruturação e ampliação da capacidade produtiva em nível nacional, com raras exceções por conta da diversificação da Sadia e do ramo de laticínios, em relação ao qual se assistiu à aquisição da CCLP (da marca Batavo) pela Parmalat.

Assim, em princípio, a reestruturação patrimonial no país parece acentuar as diferenças estruturais e competitivas entre o setor sofisticado da indústria alimentar do Paraná e o de outras unidades federativas como São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais, em favor das últimas – já que aí se localizam empresas líderes do setor como Garoto e Nestlé, e grandes unidades de massas e biscoitos.

O contraponto dessa configuração se faz no surgimento de pólos regionais de consumo no mercado brasileiro. Pautado pelo aporte de investimentos externos, guerra fiscal, surgimento de áreas dotadas de infra-estrutura de transporte, baixo custo de mão-de-obra e posição privilegiada com respeito a novos mercados (Mercosul, basicamente), o recente ciclo de investimentos motivou, conforme recente pesquisa da Target, o crescimento entre 1997 e 1999 do potencial de consumo de 10% e 6,6% nas regiões Sul e Nordeste, respectivamente, e o declínio paralelo de 4,7% na Região Sudeste (ainda que a mesma detenha o maior potencial, 53,58% do total brasileiro).⁶ Nesse contexto, novos investimentos são estimulados em bebidas, massas, biscoitos, doces e laticínios, os quais, embora dominados por fábricas de grande porte com capacidade de atender grandes áreas do mercado nacional, permitem a atuação regionalizada de unidades de pequeno e médio porte, em que reduzidos gastos em transporte constituem uma de suas principais vantagens competitivas.

Em grande medida, esses fatores, somados à disponibilidade de matéria prima, vêm justificando a ampliação e construção de plantas nos estados da Região Norte e Nordeste. São os casos de inversões de R\$ 60 milhões do Moinho Dias Branco no Porto de Natal e em Fortaleza (Ceará), e dos R\$ 400 milhões da Perdigão no Projeto Buriti em Rio Verde, Goiás, em uma unidade de massas alimentícias e abate de animais.

Em processo semelhante, o Paraná recebe, por um lado, impactos derivados da presença de grandes grupos privados na região, como aquele propiciado pela estratégia de diversificação da

⁶ COELHO, Edilson. Consumo nordestino ganha US\$ 12 bi em 3 anos. **Estado de São Paulo**, 18 jul 1998. Caderno de Economia, p. B1.

Sadia de Ponta Grossa, que, desde de meados de 1998, passou a atuar no ramo de massas alimentícias. Por outro, é favorecido pela pulverização regional de investimentos em unidades de médio porte, exemplificadas pela instalação de uma fábrica de biscoitos do grupo J.R. Marino em Londrina, pelos planos de investimento da Zadimel em uma unidade de massas e pela concessão de uma franquia a uma unidade de bebidas por parte da Frevo, indústria nordestina de bebidas.

Mesmo assim, a proximidade do mercado paranaense com indústrias alimentares como as de São Paulo e Santa Catarina deve ditar o compasso mais lento do volume de inversões nesses segmentos – em oposição ao verificado nos estados do Norte e Nordeste – devido à maior distância daqueles centros no Sul e Sudeste e às razões apontadas anteriormente. Uma alteração nesse ritmo parece pressupor esforços conjugados das iniciativas pública e privada para uma política industrial direcionada.

Sob esse aspecto, a transferência da Lacta de São Paulo para o Paraná deriva, em parte, daqueles tipos de estímulo. Ainda que não resulte de uma política declarada de diversificação estrutural, obedece à mescla de condicionantes técnico-locacionais, definindo uma típica desconcentração industrial, com esforços do governo estadual e da Phillip Morris (detentora da Lacta), dirigidos ao reaproveitamento do espaço tornado ocioso pelo fechamento da unidade de fumos no início de 1999.

2 COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS

A seção anterior apontou para a tendência de diversificação e ampliação de mercados das indústrias de alimentos e bebidas do Paraná, definida primordialmente pelo dinamismo de sua agroindústria e em menor medida pela dinâmica distinta de seus segmentos como massas, biscoitos doces e dietéticos. Apesar da conformação de restrições nos anos 90, o segmento agroindustrial vem mostrando capacidade de reação e estruturação sob novos moldes de expansão, enquanto as indústrias de bens mais sofisticados se deparam com determinadas condições impondo-lhes um ritmo mais gradual de desenvolvimento.

Por seu turno, os resultados obtidos pela pesquisa de campo mostram heterogeneidade dos condicionantes de competitividade das indústrias em questão. Assim, apesar de – destacadamente em sua vertente agroindustrial – confirmar uma trajetória de consolidação no espaço nacional, uma avaliação de suas áreas de **recursos humanos, gestão, produção e inovação**, indica a coexistência de restrições e potencialidades à ampliação de sua inserção competitiva nos mercados regional, nacional e internacional. É importante apontar que, tanto restrições como aspectos favoráveis, dadas as características do plano amostral, em geral referem-se muito mais às micro, pequenas e médias empresas (responsáveis por 87% da amostra) do que às grandes dessa indústria.

No que se refere a algumas características gerais, verifica-se 86,96% das empresas com capital de origem paranaense contra 13,04% de empresas de capital oriundo de outros estados e/ou países. Paralelamente, em termos do arranjo societário, 61,35% das empresas caracterizam-se pela manutenção de sociedades familiares, 26,09% por sociedades não-familiares, 6,28% por único proprietário e 6,28% pelo regime de cooperativa. E no aspecto da gestão, 35,3% delas revelam ter suas atividades ostensivamente dirigidas pelos membros da família, enquanto 50,2% mantêm um gerenciamento do tipo profissional e 13,5% respeitam decisões do “sócio-majoritário”.

Com relação aos condicionantes competitivos, a pesquisa demonstrou a permanência de barreiras em áreas diversas das empresas, notadamente na qualificação inadequada ou ao menos desatualizada de seus níveis mais altos de administração. Em 34,3% delas, os dirigentes têm no máximo segundo grau completo, enquanto que, em 54,59% das que mantêm dirigentes com superior completo, apenas 17,39% e 1,45% têm, respectivamente, especialização e mestrado e/ou doutorado.

Uma conseqüência evidente dessa inadequação corresponde ao grau insatisfatório de qualificação do quadro de funcionários – principalmente daqueles locados na produção – influenciado, em grande medida, pelo grau de formação do dirigente. Nas empresas cujos dirigentes apresentam no máximo segundo grau completo, 81,9% do quadro funcional possui no máximo segundo grau incompleto

(com expressiva participação de 40,2% de funcionários com primeiro grau incompleto). Já, naquelas em que os dirigentes possuem no mínimo superior incompleto, a participação de pessoal com menos que o segundo grau incompleto reduz-se para 66% e ganham espaço profissionais com maior nível de qualificação. A título de exemplo, observa-se nesse último caso 10,5% do quadro formado por pessoal com segundo grau técnico completo contra 1,9% do primeiro.

Além disso, verifica-se o reduzido volume de 19,3% de empresas que disponibilizam um serviço formal de atendimento ao consumidor (SAC 0800), demonstrando o limitado raio de alcance da cultura do relacionamento empresa-consumidor. Mesmo em ramos cuja abrangência de mercado extrapola a localidade do estabelecimento e que, por isso, o serviço constitui a forma mais direta e eficiente, verifica-se sua limitada presença, como em massas (23,1%), doces (20%), laticínios (11,8%) e carnes (20%).

Em relação aos recursos humanos, a pesquisa evidenciou também os baixos níveis de educação formal de empregados no ramo, com 67,5% possuindo no máximo segundo grau incompleto. Em grande medida, esse número foi influenciado pela mão-de-obra empregada na área de produção, que corresponde a cerca de 70% do quadro global das empresas e apresenta 80,8% dos funcionários aí locados com no máximo o segundo grau incompleto. Por outro lado, se tomado por base o ano de 1998, na maior parte dos casos, os funcionários não recebem ou pouco recebem investimentos em treinamento. Nesse ano, 53% das empresas investiram na qualificação da mão-de-obra. Entretanto, 83% delas o fizeram com o equivalente a menos de 1% de seu faturamento.

Ao mesmo tempo, predominam condições desfavoráveis nas áreas de produção e inovação. Na primeira, chama a atenção a reduzida difusão de laboratórios de análise qualitativa (com mais de 50% sem qualquer tipo de laboratório) e o baixo volume de investimentos em 1998 na implantação de novos e/ou na expansão de antigos laboratórios na indústria como um todo e no interior de seus ramos de atividade. Ainda assim, cerca de 70% das empresas promoveram algum tipo de melhoria técnica em suas linhas de produção, traduzindo-se principalmente na renovação do parque de equipamentos. Contudo, tratou-se de uma atualização tecnológica excessivamente gradual em função do predomínio de inversões em novos equipamentos de valores proporcionalmente baixos em relação ao faturamento – das 63% que investiram em equipamentos em 1998, 50,6% aplicaram o relativo a menos de 5% do seu faturamento.

Na área de inovação, revela-se reduzido acúmulo de capacitação e um tipo de cultura empresarial pouco voltada à Pesquisa & Desenvolvimento, tendo em vista que apenas 11,1% das empresas mantêm laboratórios com esse fim. Ainda que seja justificável a hipótese de que empresas de pequeno e médio porte (como é o caso da maior parte das integrantes do segmento alimentar estadual) não dispõem de recursos suficientes para a manutenção de estruturas laboratoriais voltadas a esse tipo de atividade, o fato de as mesmas não recorrerem a instituições que desenvolvam pesquisas na área de alimentos, revelam sua fragilidade nessa área. Ou seja, mesmo sob esse ponto de vista, os baixos índices de procura por P & D (3,9% via terceirização e/ou auxílio institucional, com 9,2% e 7,2% tendo buscado serviços do Tecpar e Cefet-PR) confirmam o reduzido interesse em atingir maiores níveis de competitividade mediante o fortalecimento da capacidade inovadora.

É possível argumentar, no caso de ramos agroindustriais como laticínios e carnes, sobre um subaproveitamento de instituições atuantes no próprio Estado voltadas à pesquisa, como a Coodetec e o Centro de Melhoramento Genético de Suínos, devido a seu caráter incipiente. Adicionalmente, tanto nesses ramos (principalmente o de carnes e menos grave no caso de laticínios) como para os demais, a baixa disseminação de laboratórios de análise qualitativa pode constituir deficiência capaz de impedir melhor posicionamento diante de similares importados e oriundos de outros estados e maior penetração em mercados mais exigentes no comércio internacional.

Apesar dessas restrições, percebe-se um grau bastante satisfatório de comprometimento dos dirigentes com a gestão das empresas, tanto na dedicação exclusiva, com 88,4% tendo na empresa sua principal atividade profissional, como no número de horas diárias despendidas às mesmas (73% dedicam entre 8 e 10 horas diárias e 16,9% mais de 10 horas).

Quanto à atualização com instrumentos contemporâneos de gestão é, até certo ponto, "tranqüilizadora" a difusão do computador em mais de 80% das empresas. São ao mesmo tempo significativas as indicações de que, em gama considerável das empresas, seu uso não se restringe à realização de tarefas singularmente burocráticas e sim integra rotinas mais complexas, tendo em vista o uso de mais de dez unidades do equipamento em mais de 40% dos estabelecimentos e coeficientes de utilização (micromputador por funcionário) significativamente acima da média das indústrias de alimentos e bebidas do Estado em ramos diversos. Na realidade, percebe-se aí o que parece constituir uma divisão clara, indicada por esses coeficientes, entre ramos com maior e menor conteúdo de informatização condizentes com sistemas produtivos respectivamente mais ou menos avançados.

Quando consideradas as empresas com no mínimo 20 computadores o coeficiente médio para o conjunto da indústria foi 0,15. De um lado, ficaram acima desse coeficiente as indústrias de torrefação de café (0,34), bebidas alcoólicas (0,37), conservas e sucos (0,27) e óleos e gorduras vegetais (0,35). De outro, coeficientes abaixo da média foram registrados nos ramos de carnes e derivados (0,07) e moagem de trigo (0,10). E quando consideradas as empresas com menos de 20 computadores os ramos com coeficientes inferiores à média foram os de panifícios (0,08), balas, bombons e doces (0,08) e bebidas não-alcoólicas (0,13).

Mas, independentemente da intensividade do uso desse equipamento, verifica-se o incipiente aproveitamento de suas potencialidades mais imediatas, já que 51,44% das empresas não mantêm conexão com a Internet e 60,4% não disponibilizam home pages.

Cumpra lembrar, também, a efetiva preocupação da indústria em buscar a redução de custos e concentrar esforços na atividade principal via terceirização de atividades "marginais", concentradas nas áreas de serviços. Ou seja, cerca de 66% das empresas terceirizam alguma atividade, especialmente serviços gerais e de comercialização e distribuição.

Finalmente, há uma leitura positiva dos empresários sobre a importância do item "embalagem" na formação do padrão de qualidade da empresa. Em números, destacam-se parcelas nada desprezíveis de 40,6% das empresas que realizaram melhorias em embalagem em 1998 e 30% que mantêm sistemas de controle de qualidade sobre embalagens.

Tudo isso contribui para que o perfil de atuação da indústria alimentar e de bebidas do Paraná circunscreva-se, em grande medida, aos mercados local e regional (cerca de 63,8% das vendas) e alcance timidamente o mercado internacional. Já, quando considerados os grupos industriais, revelam-se, ainda que sem diferenças drásticas, maiores níveis de competitividade nos ramos agroindustriais, cujas vendas médias aos mercados nacional (35,01%) e internacional (6,66%) se estabelecem acima da média de toda a indústria. Por sua vez, níveis inferiores à média de vendas são registrados nesses mesmos mercados (28,17% e 3,29%, respectivamente) nos ramos de massas, biscoitos, doces, etc., que integram etapas de processamento mais complexas.

Desse modo, tais resultados sugerem a ampliação de esforços no desenvolvimento de produtos e adequação gerencial em toda a indústria de alimentos, mas principalmente nos últimos ramos citados.

