

TCC/UNICAMP

Sa59a

1290003099/IE

*Século - Indústria. Aspecto econômico
papel.*



1290003099

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Análise Setorial e Desempenho do setor produtor de Celulose e Papel no Brasil entre 1997 e 2004

Gabriel Arthur dos Santos

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Maria Carolina A. F. de Souza

Souza, Maria Carolina de Almeida

CAMPINAS

Novembro de 2006

CEDOC/IE

1290003099

GABRIEL ARTHUR DOS SANTOS

RA: 016139

Análise Setorial e Desempenho do setor produtor de Celulose e Papel no Brasil

entre 1997 e 2004

Monografia apresentada à ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Campinas, sob a orientação da Prof.^a Maria Carolina A. F. de Souza, como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

CAMPINAS

Novembro de 2006

Dedico este trabalho aos amigos que me apoiaram na jornada com todas as formas de auxílio possíveis e aos companheiros de desventuras.

AGRADECIMENTO

Agradeço meus pais e irmão por me apoiarem por toda minha vida e me darem condições para realizar este estudo. Agradeço a minha orientadora pelos ensinamentos e direção durante todo o processo de pesquisa.

*“O que é felicidade? A sensação de que o poder aumenta,
de que uma resistência foi superada”.*

Friedrich Wilhelm Nietzsche

RESUMO

Estudo sobre o setor produtor de Celulose, Papel de Imprimir e Escrever e Papel de Embalagens no Brasil no período 1997-2004. Apresenta características estruturais do mercado, inserção internacional, índices de concentração, análise de desempenho e evolução do setor.

Palavras-chave: Celulose, Papel de embalagens, papel para imprimir e escrever.

ABSTRACT

Study on the producing sector of Pulp, Paper To print and To write and wrapping Paper in Brazil in the period between 1997 and 2004. It presents structural characteristics of the market, international insertion, indexes of concentration, analysis of performance and evolution of the sector.

Keywords: Pulp, Writing And Printing Paper, Wrapping Paper.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	9
CAPÍTULO 1 - CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS DO SETOR	10
1.1 ECONOMIAS DE ESCALA.....	10
1.2 BARREIRAS À ENTRADA E SAÍDA.....	11
1.3 INOVAÇÃO TECNOLÓGICA.....	12
1.4 CONCENTRAÇÃO DO MERCADO.....	12
1.5 COORDENAÇÃO.....	17
CAPÍTULO 2 - CONCORRÊNCIA E COMPETITIVIDADE	17
2.1 DIVERSIFICAÇÃO.....	18
2.2 MODELOS DE CONCORRÊNCIA.....	18
2.3 COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS BRASILEIRAS NO MERCADO EXTERNO.....	19
2.4 FATORES PREJUDICIAIS À COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL DAS EMPRESAS BRASILEIRAS.....	26
CAPÍTULO 3 - ANÁLISE DE DESEMPENHO	27
3.1 DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES DAS EMPRESAS NACIONAIS.....	27
3.2 INDICADORES FINANCEIROS.....	28
CONCLUSÕES	35
BIBLIOGRAFIA	37

INTRODUÇÃO

Grande parte da discussão atual acerca dos diversos setores industriais nacionais passa pela questão dos impactos das políticas Monetária e Cambial sobre o setor secundário da economia brasileira. Poucos setores, entretanto, têm seus resultados tão vulneráveis a essas políticas como o setor produtor de papel e celulose, seja por conta das características próprias de seus investimentos ou por sua forte inserção no mercado internacional. Um estudo torna-se importante então, quando se observa o peso relativo do setor na economia nacional e principalmente sua significativa contribuição para os recentes resultados positivos da Balança Comercial, chegando a corresponder a 8% do Superávit Primário do país no ano de 2004. Por isso tudo, torna-se evidente a relevância de se conhecer e explorar tal setor, principalmente em um período de grande preocupação com o comportamento da dívida externa brasileira e de adoção de mecanismos de ajuste fiscal tão fortemente relacionados ao desempenho do comércio exterior.

No presente trabalho será realizado um mapeamento do setor produtor de Papel e Celulose brasileiro, para melhor entender sua dinâmica e características estruturais, as estratégias de competição adotadas pelas diversas empresas que atuam nos mercados que constituem o setor e também uma análise financeira do desempenho dessas empresas, com o intuito de se avaliar as referidas estratégias.

CAPÍTULO 1 - CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS DO SETOR

A análise estrutural que se segue terá os principais elementos analíticos necessários para compreensão da dinâmica setorial: economia de escala, barreiras à entrada e saída, diferenciação de produtos, coordenação e interação estratégica entre as empresas, inovação no setor e diversificação das empresas para outros mercados. Assim, pretende-se compreender melhor as características do mercado, a fim de encontrar a origem e as explicações para o comportamento do setor na ocasião da mudança de alguma variável. Evidências no caso brasileiro, quando forem encontradas, serão apresentadas.

1.1 Economias de escala

A análise estrutural do mercado de papel e celulose inicia-se pela verificação da presença de economias de escala, não são desprezíveis às dimensões do mercado. Para este setor identificam-se como fontes de economias de escala, a partir da classificação sugerida por Lotty et. Al. (2002), a *indivisibilidade técnica*, oriunda da dimensão dos equipamentos industriais que são utilizados no processo produtivo e a “lei dos grandes números”, na medida em que a disponibilidade de vários equipamentos industriais possibilita que as empresas se ajustem facilmente as oscilações da demanda.

Além das fontes de economias de escala referentes aos ganhos no nível da planta produtiva, também é possível associar outra fonte de economias de escala no nível multi-planta¹, explicada pela flexibilização da operação e redução dos custos de transporte e de armazenagem para o mercado consumidor e na fonte de matéria-prima. Para o segmento de celulose, a disponibilidade de base florestal adequada é um fator vital (Zaeyen, 1986), essa disponibilidade indica, em grande medida, a localização de empresas produtoras de pasta de alto rendimento (PAR) nos estados de Santa Catarina e Paraná (como pode ser visualizado na Tabela 1), nos quais há ampla disponibilidade de *pinus*. Evidencia-se ainda a maior concentração no estado de São Paulo de empresas de papel, e uma possível explicação para esse fato é a localização do principal mercado consumidor nessa unidade da federação.

¹ Essa classificação também é sugerida por Lotty et. Al. (2002)

Tabela 1 – Distribuição geográfica das empresas² setor Papel e Celulose

Estado	Papel	Pastas Químicas e Semi-químicas	Pasta de Alto Rendimento
Amazonas	2	0	0
Bahia	5	1	0
Ceará	2	0	0
Espírito Santo	0	1	0
Goiás	2	0	0
Maranhão	2	1	0
Minas Gerais	15	1	1
Pará	1	1	0
Paraíba	1	0	0
Paraná	33	4	23
Pernambuco	4	1	0
Rio de Janeiro	10	0	0
Rio Grande do Norte	1	0	0
Rio Grande do Sul	13	2	0
Santa Catarina	29	5	13
São Paulo	57	11	1
Sergipe	1	0	0
TOTAL	178	28	38

Fonte: Relatório Estatístico, Bracelpa – 2003

1.2 Barreiras à entrada e saída

As economias de escala que se verificam no setor, por sua vez, irão constituir uma importante barreira à entrada de novas empresas no setor, de forma que a maneira mais usual de se adentrar um novo mercado no setor é através de aquisições ou fusões com empresas já atuantes.

A partir da discussão presente em Kupfer (2002), identifica-se como uma barreira à entrada presente no setor de papel e celulose a *vantagem absoluta de custos* para as empresas já estabelecidas, relacionado com o elevado porte de capital necessário para a operação neste mercado e também pelo período de maturação do investimento que, no caso das reservas florestais, para o eucalipto é de 7 anos e para o *pinus*, 30 anos (Zaeyen,1986). Tal fato também irá constituir uma barreira à saída no setor, na medida em que o encerramento das atividades implicará custos para a empresa, seja pelos custos irrecuperáveis (*sunk costs*) incorridos, seja pelo custo de oportunidade em encerrar a produção antes dos investimentos realizados anteriormente atingirem a maturidade.

Não é possível, entretanto, caracterizar a diversificação de mercados como uma barreira à entrada no setor, na medida em que essa diferenciação não se traduz na preferência do consumidor

² Empresas com unidades industriais em dois ou mais estados foram contadas em cada estado (Bracelpa, 2003)

CEDOC/IE

pelas empresas já estabelecidas (Zaeyen,1986). Desta forma, uma possível entrante no mercado não terá que realizar investimentos no sentido de deslocar as marcas já estabelecidas para viabilizar sua entrada. A diferenciação aqui presente, sobretudo no caso da celulose, irá implicar em vantagens de custo, tanto por escala de produção, quanto pelo prazo de maturação dos investimentos.

1.3 Inovação tecnológica

Tendo em vista que o setor de papel e celulose pode ser considerado como produtor de bens homogêneos, e na medida em que não há diferenciação entre as preferências dos consumidores finais em função da marca do produto, os gastos de P&D são realizados tendo-se por objetivo, no setor produtor de papel, a manutenção das margens de lucro das empresas, através de técnicas que diminuam os custos e o consumo de insumos utilizados no processo produtivo e, no segmento de celulose, investimentos em engenharia florestal (Zaeyen, 1986).

O gasto em P&D no Brasil, entretanto, é baixo, ficando em torno de 1% do faturamento do setor (Macedo, 1998), enquanto a média internacional é de cerca de 4%. As empresas líderes mundiais do ramo (International Paper, Nippon Paper e New Oji) chegam a investir 7,2% de seu faturamento em pesquisa e desenvolvimento, adquirindo assim novas vantagens competitivas de custos e mesmo desenvolvendo produtos para novos mercados (como papéis laminados ou especiais para impressoras térmicas), com elevado valor agregado.

1.4 Concentração do Mercado

A análise da concentração do mercado de papel e celulose é importante na identificação do porte das empresas brasileiras e assim verificar, entre outras variáveis, o real impacto das economias de escala na lucratividade das empresas. Para essa análise serão utilizados os índices sugeridos em Resende & Boff. (2002): o Coeficiente de Concentração para as 4 maiores empresas ($CR(4)$), o Índice de Hirshmann- Herfindall (HH) e o Índice de Entropia de Theil (ET). O $CR(4)$ é calculado somando a participação das 4 maiores empresas no mercado em questão, e sendo X_i a participação da i -ésima empresa no mercado, e considerando que os valores de X_i estão em ordem decrescente (de tal forma que os primeiros valores de X são os valores das empresas com maior participação no mercado), o $CR(4)$ é escrito como:

$$CR(4) = \sum_{i=1}^4 X_i \quad (1)$$

O *HH*, por sua vez, marca a concentração geral do mercado, por atribuir peso maior para empresas com maior participação no mercado. É definido como:

$$HH = \sum_{i=1}^n X_i^2 \quad (2)$$

Tanto o *CR(4)* quanto o *HH* são índices que evidenciam a concentração no mercado em estudo, e para valores mais elevados desses índices, maior será a concentração no setor.

Na literatura sobre a concentração industrial, também está presente o Índice de Entropia de Theil (*ET*), que se trata de uma medida inversa de concentração industrial – ou seja, valores maiores deste índice indicam *desconcentração* do mercado, diferentemente dos outros índices apresentados. Sendo assim, o *ET* é definido como:

$$ET = -\sum_{i=1}^n X_i \ln(X_i) \quad (3)$$

Para o presente trabalho, os dados utilizados foram a participação na produção total do setor, uma vez que esses dados possibilitariam uma apresentação mais realista sobre o estado da concentração industrial no setor. Desta forma, os índices para os segmentos do setor selecionados foram:

Tabelas - Índices de concentração industrial setor de papel (escrever e imprimir) e celulose.

Tabela 2 – Concentração do mercado de Celulose

	CR(4)	HH	ET
1997	0,572	0,102	2,447
1998	0,559	0,101	2,469
1999	0,567	0,103	2,456
2000	0,608	0,116	2,380
2001	0,600	0,114	2,385
2002	0,625	0,122	2,315
2003	0,603	0,127	2,317

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da BRACELPA

Tabela 3 - Concentração do mercado de Papel de imprimir

	CR(4)	HH	ET
1997	0,631	0,129	2,219
1998	0,628	0,129	2,203
1999	0,638	0,130	2,198
2000	0,712	0,152	2,057
2001	0,730	0,158	2,017
2002	0,728	0,160	1,988
2003	0,731	0,157	2,016

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da BRACELPA

Tabela 4- Concentração do mercado de Papel de escrever

	CR(4)	HH	ET
1997	0,557	0,115	2,259
1998	0,586	0,124	2,171
1999	0,620	0,136	2,081
2000	0,704	0,160	2,023
2001	0,696	0,161	2,007
2002	0,732	0,167	1,941
2003	0,629	0,140	2,067

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da BRACELPA

Nota-se que todos os segmentos selecionados passaram por um processo recente de aumento da concentração mas, enquanto o segmento produtor de celulose não deixa de se tornar mais concentrado³, apenas o segmento produtor de Papel registra queda real na concentração em 2003, o que fica mais claro ao observarmos a redução do *HH* no período para todos eles. Em uma comparação entre os segmentos, nota-se que papel de imprimir possui maior concentração para o ano de 2003, e chama a atenção que há uma boa discrepância entre os índices de concentração entre os segmentos de papel selecionados, tendo como ponto de vista qualquer índice dentre os apresentados nesta seção.

Uma vez visto o comportamento da concentração nesses mercados, é preciso avaliar as participações das empresas líderes atuantes em cada um deles e verificar quais vantagens o fato delas ocuparem as posições de liderança lhes proporcionam.

³ Para realizar tal afirmação é necessário compreender que o índice CR(4) para o segmento produtor de Celulose sofre redução em virtude de uma mudança metodológica, que deixa de contabilizar um tipo específico de celulose, sendo então a redução de tal índice em nada correlata com dados efetivos de concentração.

Tabela 5 - Volume da produção de celulose das maiores empresas - em toneladas.

Empresa	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Aracruz Celulose S.A	1.057.964	1.165.139	1.262.536	1.301.240	1.272.388	1.656.048	2.227.890	2.497.000
Votorantim	608.929	669.721	728.123	792.549	800.705	804.749	1.131.052	1.346.882
Klabin S.A	916.712	938.721	1.026.722	1.468.297	1.450.242	1.581.215	1.313.577	1.141.827
Suzano Bahia-Sul	923.416	894.784	1.015.543	1.009.234	996.254	1.012.530	1.033.762	1.103.395
Celulose Nipo-Brasileira	719.645	741.434	783.547	818.164	792.344	830.813	885.820	915.064
Total	6.331.162	6.686.906	7.209.132	7.564.349	7.516.064	8.127.515	9.069.247	9.620.143

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da BRACELPA

Tabela 6 - Participação das maiores produtoras de Celulose no total do mercado - em %

Empresa	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Aracruz Celulose	16,71	17,42	17,51	17,20	16,93	20,38	24,23	25,96
Votorantim	9,62	10,02	10,10	10,48	10,65	9,90	12,33	14,00
Klabin S.A	14,48	14,04	14,24	19,41	19,30	19,46	15,16	11,87
Suzano Bahia-Sul	14,59	13,38	14,09	13,34	13,25	12,46	11,27	11,47
Celulose Nipo- Brasileira	11,37	11,09	10,87	10,82	10,54	10,22	9,65	9,51
Outras	33,24	34,05	33,19	28,75	29,33	27,58	27,37	27,19

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da BRACELPA

É importante ressaltar o fato observado nas tabelas acima, de que ao menos as duas empresas líderes no segmento produtor de Celulose obtêm constantes crescimentos em sua participação no mercado. Já no caso da Klabin S.A., a terceira maior do segmento e única das empresas líderes a produzir Celulose Solúvel, seu real ganho (ou perda) de mercado é difícil de determinar, em virtude de uma mudança na metodologia, que a partir do ano de 2003 deixa de contabilizar a Celulose Solúvel.

A partir dos dados acima, é possível identificar que, mesmo com o forte crescimento da produção e do mercado, as empresas de menor porte falam ao buscar elevar suas participações no mercado, enquanto as empresas líderes ampliam suas posições. É provável que este seja o resultado dos ganhos de escala mas, tendo em mente o longo período de maturação dos investimentos do setor, não se pode ignorar o planejamento estratégico das empresas e a situação econômica prévia do país. Por exemplo, observa-se queda na produção de celulose entre 2000 e 2001, mas as raízes de tal fato encontram-se sete anos antes, em 1994, momento em que a produção de 2001 era decidida. Em virtude do surgimento do Plano Real e da fixação de uma taxa de câmbio muito valorizada, as indústrias

nacionais com forte viés exportador sofreram um grande impacto, reduzindo assim os investimentos naquele ano e a produção sete anos depois. Seguindo essa mesma lógica, a produção em 2006 deverá refletir o momento favorável que a indústria teve em 1999, com a desvalorização cambial, mesmo com o Real novamente valorizado.

Já no segmento de Papel para Imprimir e Escrever, a evolução da concentração é diferente nos últimos anos, como já evidenciaram os índices HH e Entropia de Theil.

Tabela 7 - Volume da produção de Papel para imprimir das maiores empresas – em toneladas.

Empresa	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Internatinal Paper do Brasil	498.425	521.587	542.389	537.366	575.887	588.664	607.735	621.011
Suzano Bahia Sul	513.126	506.828	541.631	538.447	554.230	578.347	586.838	604.350
Votorantim	429.700	428.104	441.114	455.452	485.761	497.475	505.879	517.199
Ripasa	274.430	260.767	289.054	312.898	311.151	275.105	345.365	401.470
Total	2.112.825	2.121.893	2.202.777	1.992.229	2.052.048	2.091.618	2.213.034	2.325.555

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da BRACELPA

Tabela 8- Participação das principais produtoras de Papel para Imprimir no mercado em %

Empresa	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Internatinal Paper do Brasil	23,59	24,58	24,62	26,97	28,06	28,14	27,46	26,70
Suzano Bahia Sul	24,29	23,89	24,59	27,03	27,01	27,65	26,52	25,99
Votorantim	20,34	20,18	20,03	22,86	23,67	23,78	22,86	22,24
Ripasa	12,99	12,29	13,12	15,71	15,16	13,15	15,61	17,26
Outras	18,80	19,07	17,64	7,43	6,09	7,27	7,56	7,81

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da BRACELPA

No segmento produtor de Papel para Imprimir e Escrever, nota-se o comportamento inverso do observado no segmento de Celulose. As empresas líderes passam, a partir de 2003, a reduzir sua participação no mercado, mesmo que o valor absoluto de suas produções continue a crescer. Diversos motivos podem ter ocasionado esse comportamento, entre eles o fato de menos empresas atuarem nesse segmento do que no segmento produtor de celulose, garantindo mesmo aos pequenos produtores uma escala de produção mais favorável e competitiva.

Uma informação que deve ser destacada ao observar a evolução da produção das empresas apresentadas acima, o grande número de processos de fusões e aquisições. Nas tabelas, as empresas que vieram a se unir de alguma forma durante o período analisado já apresentam o volume de suas produções somadas, com o intuito de se averiguar o impacto desses processos na produção. Observa-se

que no ano seguinte ao processo de união das empresas, a produção apresenta queda, tomando como exemplo a International Paper, que adquire a Champion em 1999 e tem redução na sua produção de papel para imprimir e escrever em 2000, e a Ripasa, que adquire a Companhia Santista de Papel em 2001 e também apresenta produção menor no ano de 2002. No segundo ano após as aquisições, porém, ambas as empresas apresentam picos de produção, superando a média de crescimento do mercado.

1.5 Coordenação

No que se refere à interação estratégica entre as empresas do setor e nos dados de concentração apresentados, é possível caracterizá-lo como um *oligopólio homogêneo* (Rocha, 2002), na medida em que bens produzidos dentro de um mesmo mercado podem ser classificados como homogêneos ou substitutos próximos entre si. Tal cenário é favorável ao surgimento de interação entre as empresas, já que os ganhos de mercado não se dão por inovação de produtos, mas sim de inovações técnicas de produção e redução de custos.

Esse processo já pode ser verificado no caso brasileiro. Como evidência, a ANFPC (Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose) já atuou como um cartel no mercado de papel e celulose, fazendo a divisão de mercado entre as empresas participantes e na especialização das empresas nos diferentes tipos de papel produzido (Zaeyen, 1986).

CAPÍTULO 2 - CONCORRÊNCIA E COMPETITIVIDADE

Uma vez explícitas as características do setor, é possível analisar a maneira com que as empresas do ramo se relacionam no mercado e de que forma se dá o processo de concorrência entre elas. Uma vez identificadas e detalhadas as três principais estratégias empresariais de concorrência, será viável a identificação da estratégia mais eficiente para o setor, que poderá garantir melhores desempenhos para as empresas tanto na concorrência interna quanto internacional, maximizando assim a eficiência das empresas nacionais.

2.1 Diversificação

O setor produtor de Celulose e Papel é composto por diversos produtos homogêneos, de maneira que a diversificação do produto não é uma estratégia adotada pelas empresas e não existe preferência ou fidelidade dos consumidores finais a uma determinada marca. Assim, é possível definir o setor como composto por diversos mercados de commodities, uma vez que a forma de diversificação que se verifica no setor é a do tipo *vertical*, definida como a diversificação da empresa no sentido de assumir controle de outros estágios da produção e, no caso, outros mercados. Nesse setor encontra-se a integração vertical de empresas de papel para o segmento produtor de celulose e de produtos químicos utilizados no processo produtivo, como o *branqueamento* (integração vertical *para trás*), e também na direção dos artefatos de papel (integração vertical *para frente*). Com a integração vertical as empresas do setor procuram se precaver as variações de oferta de matérias primas, que pode ser explicado pela especificidade dos ativos envolvidos no setor e, no caso de variações abruptas na oferta de matéria-prima, poderá colocar limitações à atividade das empresas no setor (o que configuraria o problema do refém⁴).

2.2 Modelos de Concorrência

Como já mencionado no capítulo anterior, a celulose e os diversos tipos de papéis são produtos homogêneos dentro de seus mercados, apresentando baixa ou nenhuma substitutibilidade entre diferentes mercados. Decorre que a diferenciação de produtos não é uma das maneiras encontradas pelas empresas de concorrerem entre si. O primeiro modelo de concorrência alternativo adotado por algumas empresas, como por exemplo a International Paper do Brasil Ltda. e a Ripasa, é a diversificação de mercados, com as empresas atuando em vários dos mercados que compõem o Setor produtor de papel (Papel para imprimir e escrever, embalagem, fins sanitários, papel cartão e papéis especiais).

O segundo modelo de estratégia competitiva observado é a busca por redução de custos por meio de escalas de produção cada vez maiores e utilização de novas técnicas produtivas, mais eficientes. As empresas que adotam essa estratégia acabam por focar sua produção prioritariamente em

⁴ O Problema do Refém (ou *hold-up*) ocorre quando uma empresa que necessita de ativos específicos passa a sofrer pressões de seu fornecedor, que busca vantagens maiores do que as previamente definidas em contrato. Quanto maior a especificidade do ativo, maior o risco de *hold-up*. Para mais, ver Fiani, 2002, p.272.

um único produto, em geral a celulose. Exemplos de empresas que adotam esse modelo são a Aracruz Celulose e a Klabin Celulose, duas das três maiores produtoras de celulose do país, mas cuja participação nos mercados de papéis é muito baixa. Essa estratégia também se baseia em forte esforço exportador, visto que a demanda interna por celulose é insuficiente para gerar a escala almejada por tais empresas.

Algumas empresas adotam ainda uma terceira política, de certa forma mista dos dois modelos anteriores, balanceando a produção entre celulose para exportação e produção de papéis para atender prioritariamente ao mercado interno, por meio de um forte processo de integração vertical da cadeia produtiva. É o caso de empresas como Votorantim Celulose e Papel e Suzano Bahia-Sul.

2.3 Competitividade das empresas brasileiras no mercado externo

O setor produtor de celulose e papel brasileiro dedicou, no início da década de noventa, aproximadamente 20% de sua produção para a exportação. No ano 2000, a produção brasileira de celulose era a sétima maior do mundo (Tabela 9) e apresentava um faturamento total de R\$ 13,7 bilhões e, em 2003, aproximadamente 50% da produção de celulose foi exportada (Valença, 2002). Durante a década de noventa, o setor com maior aumento no volume de exportações, em nível mundial, foi o segmento de celulose de fibra curta de eucalipto, com um crescimento superior a 80%, mais que o dobro da média setorial (Tabela 10). O Brasil, que desenvolveu tal tipo de fibra, ganhou grande dinamismo e competitividade neste segmento e no setor como um todo, elevando sua participação no mercado internacional em 1,3 pontos percentuais em apenas 9 anos, pois o surgimento da celulose de fibra de eucalipto representa uma diminuição no tempo de produção, reduzindo o período de maturação do investimento brutalmente e ainda reduzindo os custos de produção em cerca de 25% (Valença, 2001).

Tabela 9

Celulose e Pastas - Principais Países Produtores

Em milhões de toneladas

Produtores	1990	%	1999	%
1 Estados Unidos	57,2	35,5	57,1	31,9
2 Canadá	22,8	14,2	25,4	14,2
3 China	10,3	6,4	16,4	9,2
4 Finlândia	8,8	5,4	11,6	6,5
5 Japão	11,3	7,0	11,0	6,1
6 Suécia	9,9	6,2	10,7	6,0
7 Brasil	4,4	2,7	7,2	4,0
8 Rússia	8,4	5,2	4,8	2,7
9 Indonésia	0,7	0,4	3,8	2,1
10 França	2,2	1,4	2,6	1,4
Outros	25,0	15,6	28,5	15,9
Total	161,0	100,0	179,0	100,0

Fonte: PPI: *Ranking por 1999.

Tabela 10

Comércio Mundial de Celulose e Pastas

Em milhões t

Categorias	1990	1998	Variação %
Sulfato Branqueada	18,1	26,5	46,4
Fibra longa - BSKP	10,5	14,0	33,3
F curta Eucalipto - BEKP	3,1	5,6	80,6
F curta outras - BHKP	4,5	6,9	53,3
Sulfato não branq. - UKP	1,1	1,0	-9,1
Sulfito	1,2	0,7	-41,7
Pasta Alto Rendimento	1,9	2,3	21,1
Total	22,3	30,5	36,8

Fonte: Hawkins Wright

A expansão do mercado da celulose de fibra curta, cujo crescimento extremamente significativo fica evidenciado no quadro acima, ocasionou importantes mudanças na composição dos fornecedores do mercado mundial, não apenas por conta do Brasil. A América Latina como um todo expandiu sua participação nas exportações mundiais, que evoluiu de 37% em 1990, para 57% em 1999. Já a Europa, que no início da década era responsável por 54% das exportações mundiais de celulose de eucalipto, em 1999 teve sua participação reduzida para 32%.

Entretanto, a taxa de investimento em pesquisa e desenvolvimento no Brasil é muito baixa, representando apenas 1% do faturamento. Essa baixa taxa, aliada a grande carga tributária brasileira, a

elevada taxa de juros e os grandes custos portuários acabaram por prejudicar a manutenção dessa vantagem para o Brasil. Pode-se observar, na Tabela 11, que embora a participação brasileira no setor de celulose de eucalipto tenha aumentado entre 1990 e 1999, a concentração do mercado desse tipo de fibra caiu consideravelmente, com a participação dos outros produtores subindo cerca de 10 pontos percentuais. Principal agente nesse processo de desconcentração é a Indonésia, o país que mais cresceu em participação no cenário internacional na década de 90 e que, em 2001, já havia igualado o preço da celulose brasileira.

Tabela 11

Principais Países Produtores de Celulose de Mercado de Eucalipto

Em milhões de toneladas

	Países	1990	%	1999	%
1	Brasil	1,5	43,0	3,5	50,8
2	Portugal	1,0	29,3	1,1	15,7
3	Espanha	0,6	18,9	1,0	14,3
	Outros	0,3	8,8	1,3	18,6
	Total	3,4	100,0	6,9	100,0

*Fonte: UNDES. *Ranking por 1999*

A partir de 1995, com a exceção do ano 1999, o desempenho das exportações melhorou do ponto de vista das quantidades exportadas, porém observa-se uma queda no nível médio de preços internacionais em dólares a partir de 1999, em grande parte devido à redução das vantagens obtidas pelo Brasil na produção de celulose de eucalipto e redução de seu poder de mercado (Tabela 12, Gráficos 1 e 2).

Tabela 11

Comportamento das Exportações
1996 = 100

Período	Preços	Quantidade
1990	111,6	56,5
1991	94,7	68,2
1992	92	82,1
1993	71,9	111
1994	88,2	105,8
1995	149,2	93,6
1996	100	100
1997	93,1	110,9
1998	90,1	114,2
1999	88,2	126,1
2000	108	121,7
2001	84,8	133,5
2002	76,2	139,8
2003	82,5	177,8
2004	79,1	191,1

Fonte: IPEA data

Por sorte, nos anos em que os preços internacionais atingiram valores baixos, principalmente 1999 e 2002, o país teve fortes desvalorizações cambiais, protegendo as empresas nacionais de grandes perdas e, como se observa na significativa elevação da quantidade exportada em 2002 (Gráfico 2), não apenas reverterem a situação negativa dos preços, como também produzem efeitos positivos para o setor.

Gráfico 1

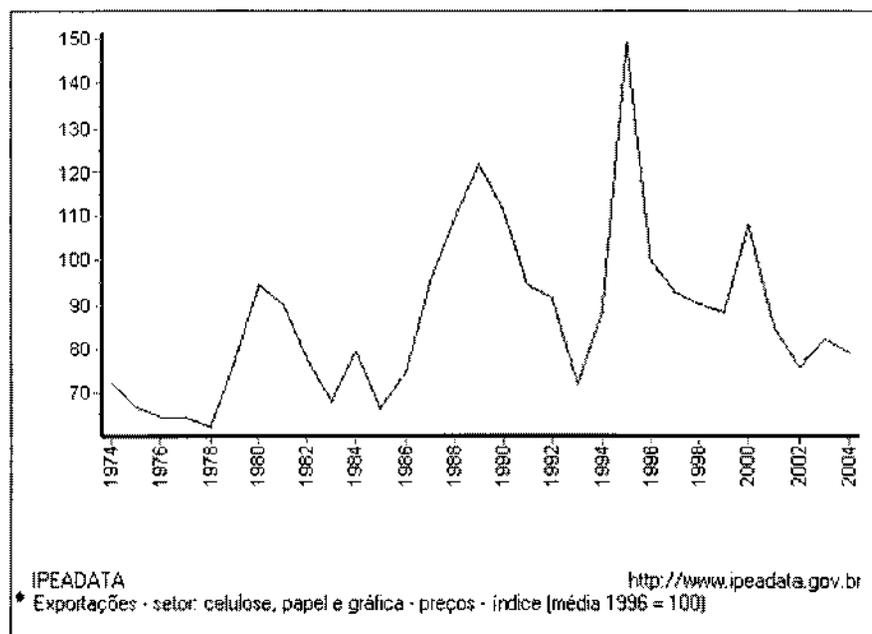
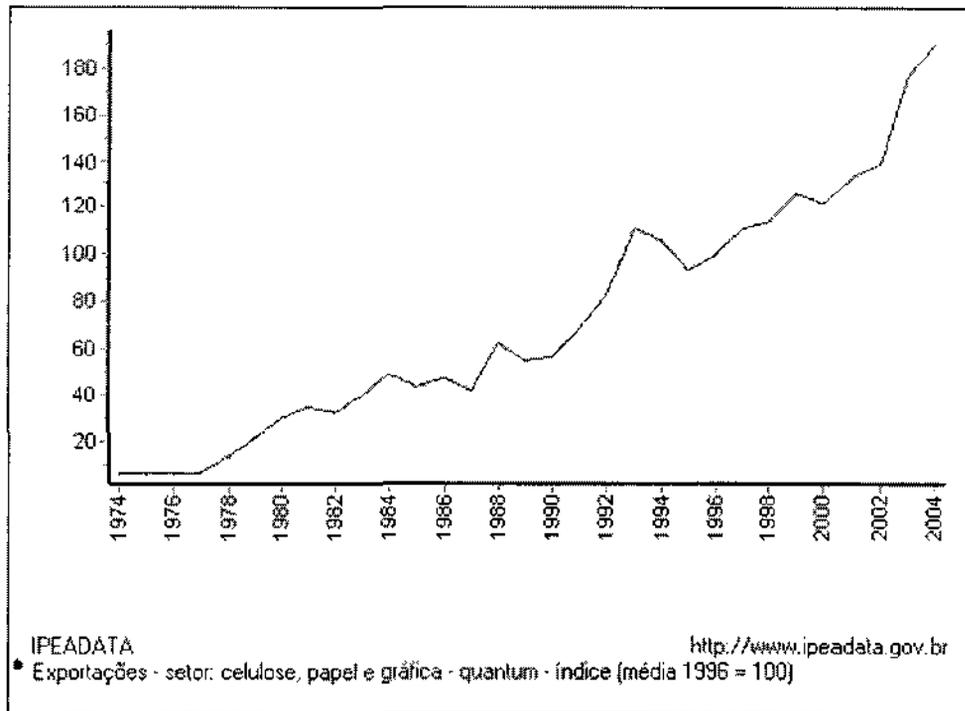


Gráfico 2



Mesmo com grande parte do comércio internacional de papel e celulose sendo de papéis, pois a verticalização é uma das principais fontes de dinamismo para o setor e cerca de 88% da celulose produzida é consumida pela própria indústria (em 1998, por exemplo, as celuloses de fibra longa e curta somaram apenas 12% do comércio externo do setor, como visto no Gráfico 4), o preço dos 22% de celulose comercializados (denominada Celulose de Mercado), funciona como indicador do comportamento dos preços de todos os produtos derivados (Gráfico 3) e, por ser uma commodity de oferta pouco elástica, tem seu nível de preços particularmente vulnerável a flutuações entre demanda e oferta, afetando os investimentos no setor e promovendo ondas de variações de preços, ora pela alta em virtude do subabastecimento da demanda e, após o longo período de maturação dos investimentos, redução por excesso de oferta.

Gráfico 3

Preços de Celulose de Mercado e de Papel de I & E

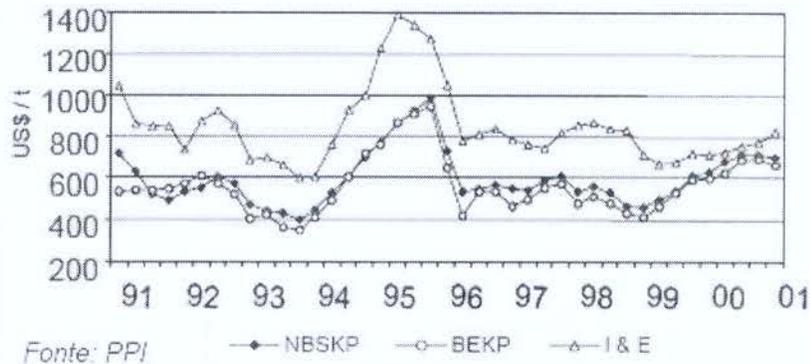
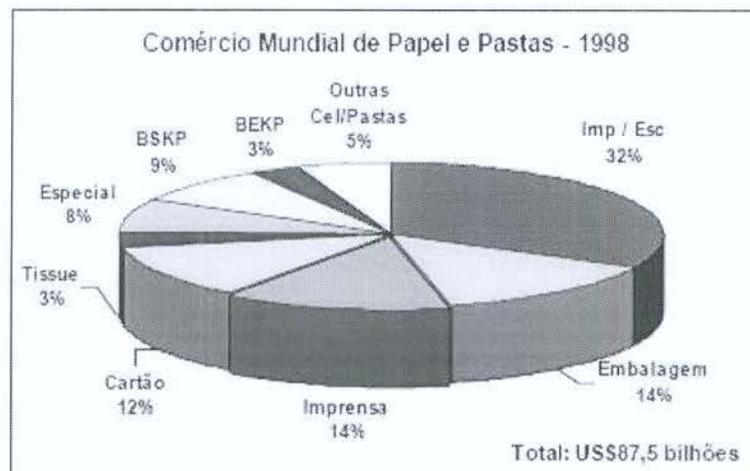


Gráfico 4



Fonte: Valença, 2002

Das 4.277.688 toneladas de pastas exportadas pelo Brasil no ano de 2003, 4.273.759 toneladas foram de Fibra Curta de Eucalipto. A empresa que mais se destacou no ramo foi a Aracruz Celulose, com exportações superiores a 2 milhões e cem mil toneladas, seguida pela Celulose Nipo-Brasileira, 817.798 toneladas, e pela Votorantim, com 542.264 toneladas. A quantidade total exportada nesse ano foi mais do que 4 vezes superior a quantidade vendida no mercado interno (739.141 toneladas) e também foi superior a quantidade consumida pela própria indústria do setor (3.908.504 toneladas). Tal fato possibilita que o desempenho dessa indústria realmente está mais atrelado ao mercado externo do que ao interno, além de indicar que a falta de produção nacional de alguns tipos de papéis de valor agregado mais alto se dá não por insuficiência de insumos, mas por questões estratégicas de composição da cesta de produtos, como será explicado mais adiante.

Diferentemente do setor produtor de celulose, a indústria fabricante de papéis para Imprimir e Escrever é predominantemente voltada para o mercado interno e o as quantidades exportadas, por

opção estratégica das empresas, são decididas em função do excedente da produção. Em 2003, a exportação de papéis de imprimir foi de 757.543 toneladas, enquanto as vendas domésticas foram superiores a 1 milhão e 300 mil toneladas. O consumo próprio foi de 10.183.

Tabela 12 – Destino da produção de 2003, em toneladas

	Celulose	P. Imprimir	P. Escrever
Consumo Próprio	3.908.504	10.183	16.994
Mercado Doméstico	739.141	1.379.183	89.126
Mercado Externo	4.277.688	757.543	1.483

Fonte: Relatório Estatístico, Bracelpa – 2003

No setor de papéis para imprimir, a empresa líder em exportações no ano de 2003 foi a Votorantim, que vendeu 178.058 toneladas, seguida pela Cia. Suzano, com 147.515. Já no setor de papéis para escrever, a líder absoluta em exportações foi a Ripasa, responsável por 1.196 das 1.483 toneladas exportadas.

Fato importante de se notar é que, enquanto as empresas líderes em exportações das pastas químicas se encontram no Espírito Santo e em Minas Gerais, as líderes na produção de papéis estão alocadas em São Paulo. Entretanto, nem mesmo as maiores empresas nacionais são representativas quanto comparadas a outras empresas internacionais no setor, sendo que o principal instrumento de ampliação de capacidade e faturamento é o movimento aquisição e os grupos nacionais não tem a capacidade ou o porte necessários para internacionalizarem seu Capital

Tabela 13

Papel e Celulose		
Maiores Empresas - 1994		
(por faturamento)		
	US\$ bi	Milhões t
1. INTERNATIONAL PAPER	15,0	11,8
2. NIPPON PAPER	9,7	5,0
3. NEW OJI	7,6	3,5
.....		
52. KLABIN	1,0	1,5
64. VOTORANTIM	0,8	0,5
.....		
70. ARACRUZ	0,6	1,1
79. SUZANO	0,5	0,5

Fonte: Macedo, 1998

2.4 Fatores prejudiciais à competitividade internacional das empresas brasileiras

Os industriais brasileiros sempre apontam para o chamado “custo Brasil” como um importante fator explicativo para a decrescente competitividade das exportações brasileiras e, pelas características próprias dos investimentos requeridos pelo setor de celulose e papéis em geral, esse problema é ainda mais acentuado.

O setor referido é intensivo em capital, sendo que uma planta com capacidade produtiva anual de 500.000 toneladas requer cerca de um bilhão de reais em investimentos anualmente. Além disso, como a verticalização e as grandes escalas são importantes fontes de dinamismo e ganhos de produtividade e rentabilidade para o segmento, os investimentos passam a ser favoráveis apenas em largas escalas. Obviamente, isso tudo é muito dificultado pela elevadíssima taxa de juros brasileira, o que é o principal fator explicativo da não entrada de empresas na produção de bens majoritariamente importados na época da desvalorização cambial de 1999.

Os investimentos necessitam, também, de um elevado período de maturação. Apenas o eucalipto utilizado na produção de celulose demora 7 anos para crescer até chegar ao ponto propício ao corte. Num país marcado pela insegurança, investimentos tão maciços e de retorno tão lento passam a ser arriscados demais.

Além disso, os produtores reclamam da elevada carga tributária brasileira (em 2003, os produtores de celulose e papel pagaram ao Governo R\$ 2.073.650) e também dos altos custos portuários da exportação pois, embora o país seja líder no setor de celulose de fibra curta de eucalipto, sua participação no total do mercado externo de pastas é pequena, de maneira que uma ampliação na escala de exportações possibilitaria uma redução dos custos de logística e transporte.

Em suma, a criação de um ambiente mais favorável para o investimento, com perspectivas de mercado interno em expansão, linhas de crédito de longo prazo com baixos custos e infra-estrutura adequada, possibilitaria às empresas nacionais uma especialização técnica e reduções de custos que permitiriam uma maior competitividade para as empresas nacionais no setor externo, possibilitando o crescimento da produção por uma via diferente das aquisições, ampliando também as quantidades exportadas e reduzindo os custos portuários e de logística da exportação.

CAPÍTULO 3 - ANÁLISE DE DESEMPENHO

3.1 Desempenho das exportações das empresas nacionais

No Brasil, a partir dos anos 70, em decorrência do I PNPC (Plano Nacional de Papel e Celulose), elaborada no âmbito do II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), fica claro o direcionamento da produção de celulose para exportação. A Tabela 14 demonstra que, no período entre 1997 e 2003, grande parte da produção de celulose não exportada destinava-se ao consumo próprio das próprias empresas produtoras de celulose, sendo que apenas uma pequena fração da celulose produzida é comercializada internamente (a chamada “celulose de mercado”). Nota-se também que a quantidade exportada de celulose apresenta uma trajetória de crescimento significativa, cujo valor é próximo a celulose de consumo próprio.

Tabela 14 – destino da produção de celulose, em %

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Consumo Próprio	52,23%	48,99%	48,12%	49,59%	48,06%	47,26%	43,79%
Mercado Doméstico	11,11%	11,24%	10,15%	10,11%	9,46%	9,72%	8,28%
Mercado Externo	36,66%	39,77%	41,73%	40,30%	42,48%	43,02%	47,93%

Fonte: Relatório estatístico Bracelpa, anos 1998,1999, 2001 e 2003

A tabela acima, em primeira análise, revela um importante dado: o crescimento do percentual de celulose exportado é um indício de que o setor está se focalizando cada vez menos na produção de papel e de produtos de maior valor agregado, se especializando assim nos primeiros elos da cadeia produtiva. Ao analisar, porém, a evolução dos valores absolutos (Tabela 15), fica claro que o volume de celulose consumida pela indústria nacional de papel também cresceu, e que as exportações evoluem baseadas em um crescimento da produção superior ao crescimento do mercado interno.

Tabela 15 – destino da produção de celulose, em toneladas

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Consumo Próprio	3.338.622	3.270.474	3.511.714	3.626.079	3.616.471	3.757.762	3.908.504
Mercado Doméstico	710.486	750.240	740.755	739.613	711.727	772.631	739.141
Mercado Externo	2.343.505	2.654.601	3.045.268	2.946.885	3.196.888	3.420.587	4.277.688

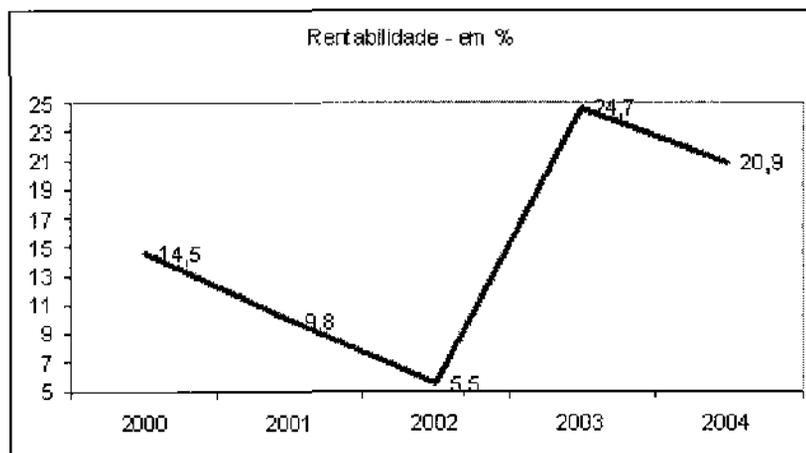
Fonte: Relatório estatístico Bracelpa, anos 1998,1999, 2001 e 2003

3.2 Indicadores Financeiros

Para a análise de desempenho econômico-financeiro recente do setor de papel e celulose, foram escolhidos dois parâmetros gerais do setor: a rentabilidade (lucro líquido sobre patrimônio líquido) e a cobertura de dívida, medida por lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA) sobre despesas financeiras, bem como sete outros índices calculados especificamente para empresas significativas, com o intuito de se realizar a comparação dos resultados das diferentes estratégias competitivas.

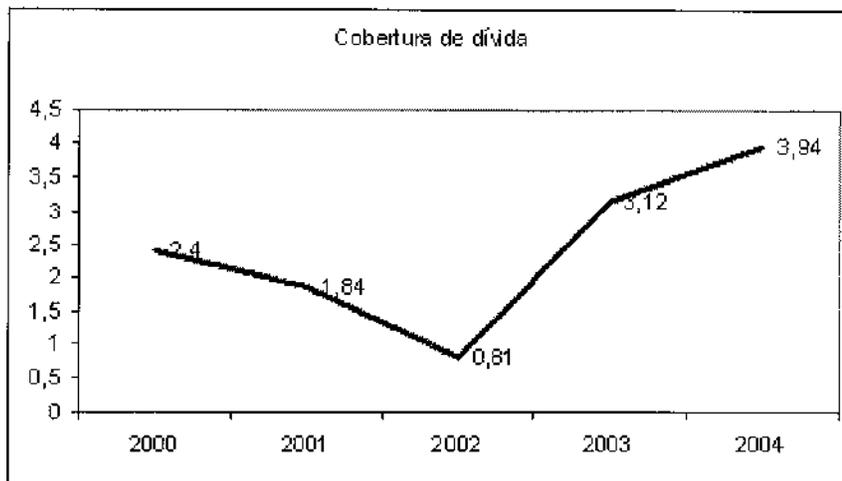
Para o início da análise, observa-se o gráfico 5, que ilustra o comportamento da rentabilidade média das empresas do setor no período considerado. Nota-se que no ano de 2002 o setor consegue recuperar a rentabilidade depois uma sensível queda verificada até o ano de 2001. Certamente essa recuperação se dá, em grande parte, em virtude da expressiva desvalorização cambial resultante do “efeito-Lula” em 2002. Como este é um mercado, como já amplamente explicitado neste trabalho, fortemente relacionado com o mercado externo, o maior volume de exportações e a elevação da receita em Reais acabam por gerar o visível efeito. De maneira análoga comportou-se a cobertura de dívida (Gráfico 6), que no ano 2002 recupera-se visivelmente. É importante também considerar a elevação dos preços das commodities e as altas taxas de crescimento da economia mundial no período.

Gráfico 5- rentabilidade (lucro líquido sobre patrimônio líquido) setor papel e celulose



Fonte: IPEA Data

Gráfico 6 - Cobertura de dívida (EBITDA sobre despesas financeiras)



Fonte: IPEA Data

Os dados acima, apesar de apresentarem informações importantes sobre o desempenho geral do ramo, não contribuem em nada para a análise de desempenho das empresas frente a suas estratégias de concorrência. Para realizar tal averiguação, serão utilizados os índices abaixo, calculados a partir dos dados dos Balanços Financeiros do ano de 2005 das empresas escolhidas.

Índice 1:

$$\text{Alavancagem} = \frac{\text{Capital de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

O Índice de Grau de alavancagem foi selecionado por mostrar qual a participação do capital de terceiros no Patrimônio da empresa, ou seja, o nível de endividamento das empresas.

Índice 2:

$$\text{Rentabilidade Patrimonial} = \frac{\text{Lucro Líquido do Exercício}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Este índice é um dos mais importantes para a análise do desempenho de uma empresa pois demonstra o retorno do Capital Próprio da empresa

Índice 3:

$$\text{Composição da dívida (prazo)} = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

Este índice define o perfil do prazo das dívidas das empresas e quanto menor seu valor, de mais longo prazo é a dívida.

Índice 4:

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

O Índice de Liquidez Geral demonstra a capacidade de Solvência das empresas no Longo Prazo e será mais importante quanto menor o valor encontrado no Índice de Composição da Dívida. Caso a Liquidez Geral seja menor que 1, conclui-se que a empresa, para manter sua solvência, dependerá de lucros futuros, renegociação das dívidas ou venda de ativos.

Índice 5:

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Este índice, por sua vez, é relevante por demonstrar a capacidade das empresas liquidarem suas dívidas de curto prazo, o que pode se tornar um grande problema para as empresas, observado que elas possuem pouco controle sobre o *quantum* produzido e quase nenhum controle, também, sobre os preços.

Índice 6:

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Resultado Líquido do Exercício}}{\text{Receita Líquida de Vendas}}$$

Índice 7:

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Receita Líquida de Vendas}}{\text{Ativo Total}}$$

O Índice 6, Margem Líquida, é um índice de Lucratividade, e mostra a capacidade da empresa em gerar lucro comparativamente à Receita Líquida de Vendas. Aliado a este índice, utiliza-se o Giro

do Ativo, um índice de Produtividade, que demonstra o número de vezes que o Ativo das empresas se renovou no ano analisado e também quanto cada Real do Ativo gerou de receitas. A multiplicação da Margem Líquida com o Giro do Ativo indica a real situação da empresa, pois expressa o comportamento aliado entre produtividade e lucratividade.

No que diz respeito à escolha das empresas cujos índices estão presentes na Tabela 16, foram utilizados dois critérios: porte da empresa e estratégia. A Aracruz Celulose e a Klabin Celulose, como já foi dito, atuam principalmente no segmento de celulose, enquanto a Votorantim atua tanto no setor de celulose quanto no de Papel. Infelizmente, todas as empresas focadas principalmente na produção de papel e na diversificação de mercados são de capital fechado (International Paper, Santa Maria e etc.), impossibilitando assim a obtenção dos dados de seus Balanços Financeiros e, conseqüentemente, o cálculo dos índices. Mesmo assim, é possível argumentar que tal estratégia não é tão eficiente quanto as outras, visto que as empresas com essa característica são de menor porte e, tomando o recente exemplo da Ripasa (cujo controle foi recentemente transferido para Votorantim Celulose e Papel e para Suzano Bahia-Sul), são sempre alvo de aquisições por parte de empresas com estratégias diferentes.

Tabela 16- Indicadores Financeiros das maiores empresas.

	Aracruz	Votorantim	Klabin
Alavancagem	105,80%	68,19%	103,35%
Rentabilidade Patrimonial	27,93%	8,94%	13,77%
Composição da dívida	27,51%	26,99%	44,76%
Liquidez Geral	41,57%	41,63%	97,54%
Liquidez Corrente	131,46%	100,76%	181,94%
Margem Líquida	53,30%	25,31%	12,07%
Giro do Ativo	25,46%	30,79%	56,09%
Giro x Margem	13,57%	7,79%	6,77%

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados das empresas.

Tabela 17- Balanço Patrimonial das empresas – em Milhares de Reais

	Aracruz	Votorantim	Klabin
Ativo Total	8.676.934	7.050.360	4.564.527
Ativo Permanente	6.416.052	5.905.647	2.301.643
Patrimônio Líquido	4.216.178	4.191.913	2.244.662
Passivo Circulante	1.227.369	771.486	1.038.384
Lucro antes do IR	981.809	530.187	319.160

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados das empresas.

Analisando os dados da tabela acima, percebe-se que a empresa com melhor desempenho financeiro é a Aracruz Celulose, em virtude de sua rentabilidade patrimonial expressivamente superior as das outras empresas e, mesmo com um baixo índice de liquidez geral (fato esse comum a todas as empresas) e elevada participação de Capital de Terceiros, apresenta a melhor relação entre Giro do Ativo e Margem Líquida. Os dados também demonstram a importância das economias de escala do setor, visto que a empresa com o pior desempenho aparente, a Klabin (por apresentar uma maior parcela da dívida de curto prazo e ter o pior resultado de Giro de Ativo e Margem Líquida), apresenta a mesma estratégia da Aracruz Celulose, porém com resultados muito distintos em função do volume de produção menor.

Esse resultado mostra que a estratégia das empresas de focarem seus recursos na produção de celulose voltada para a exportação e importar papéis de maior valor agregado, ao invés de produzi-los internamente, é de fato vantajosa por conta da relação entre dois principais motivos: A incapacidade das empresas de adquirirem novos financiamentos de longo-prazo para a realização dos grandes investimentos necessários para ingressarem em novos mercados (ver baixa Liquidez Geral) e a taxa de juros básica real elevada no Brasil, que impacta nas empresas do setor, ao contrário do que os empresários dizem, não por meio da elevação do custo do crédito a curto prazo, visto que todas as empresas possuem boas situações de liquidez corrente, mas sim por meio da restrição do desempenho da economia nacional e do mercado interno, tornando assim mais racional, do ponto de vista da maximização das possibilidades de negócio, uma estratégia de relação forte com o mercado internacional.

De fato, tal decisão é eficiente para o setor, pois o segmento produtor de celuloses e pastas apresenta indícios de forte dinamismo, desde 1999, em decorrência de um crescimento acima do crescimento médio do setor de indústrias de transformação. A década de 90 foi o período marcado pelo

desenvolvimento da celulose de fibra curta feita a partir do eucalipto, o que gerou grande crescimento nas exportações. Mesmo no período de 98/99, após a liberação da taxa de câmbio e a desvalorização do Real, quando o setor de transformação apresentou redução, o crescimento do setor de celulose e derivados foi positivo (Tabela 17).

Tabela 17
Crescimento do setor de celulose x Indústria de Transformação
(2002 = 100)

Período	Celulose	Transformação
1991	77,63	81,64
1992	76,07	78,03
1993	79,75	84,61
1994	81,97	91,35
1995	82,32	92,89
1996	84,74	93,5
1997	87,16	97,28
1998	87,46	94,06
1999	92,94	92,58
2000	96,71	98,15
2001	96,77	99,48
2002	100	100
2003	106,31	99,78
2004	114,74	107,99
01/07/05	117,51	111,23

Fonte: IPEA Data.

No biênio seguinte, entretanto, o crescimento do segmento da celulose foi inferior ao crescimento médio da indústria de Transformação em virtude da elevada taxa de juros, que dificultava a realização dos pesados investimentos necessários para a manutenção e ampliação do setor. Logo após esse período, o setor retoma o dinamismo e passa a superar as taxas médias de crescimento da indústria de transformação nacional. A explicação para tal ocorrência, novamente, está na ligação do setor com a economia internacional, que cresce muito mais aceleradamente do que a economia nacional, gerando

um cenário favorável ao crescimento da atividade produtora de Papel e Celulose, diferente do encontrado pelas indústrias transformadoras mais dependentes da dinâmica econômica interna.

CONCLUSÕES

O setor de celulose e derivados tem se mostrado, ao longo dos anos, um grande gerador de divisas para o país. No caso da celulose em si, foram constituídas empresas produtoras de celulose de fibra curta de eucalipto, que destinam a maior parte da sua produção para o mercado externo. As importações, em sua maioria de fibra longa, possuem um peso pequeno no mercado, o que leva à geração de importantes superávits na balança comercial do setor- US\$ 873 milhões em 1998 e US\$ 1,8 bilhão em 2000.

O Brasil apresenta também pequenos superávits na exportação de papéis de imprimir e escrever e de embalagens. Entretanto, as grandes importações de papéis de imprensa e de imprimir e escrever revestidos reduzem os resultados positivos da balança comercial do setor e, mesmo com a desvalorização cambial do início de 1999, não ocorreu entrada de empresas que procurassem investir nesses setores fortemente importadores, uma vez que tais entradas dependeriam de vastos investimentos que tornam a produção de papel, voltada fortemente para o mercado interno estagnado e sem possibilidade de se internacionalizar em seus primórdios, menos lucrativos. Assim, a estratégia mais eficiente para as empresas, de se focar na exportação de produtos mais simples, passa a ser diretamente contrastante com a que seria mais vantajosa para a indústria nacional como um todo, a da migração da produção de bens simples para os de maior valor agregado. Dos três modelos de concorrência identificados – a da lógica exportadora, a de abastecimento do mercado interno e a mista-identifica-se, pelos agregados financeiros, que quanto maior a dependência das empresas ao mercado nacional, pior seu desempenho, visto que o montante de investimentos requeridos no setor depende de escalas de demanda elevadas, não presente em uma economia estagnada. Conclui-se também, ao avaliarmos a diferença no porte do Ativo total de duas empresas de mesma estratégia, Aracruz e Klabin, que as escalas produtivas de fato são a chave para um bom desempenho no setor.

É possível, porém, que uma estratégia de produção de papéis voltada para a exportação, e não primariamente ao mercado interno, dinamize o segmento de mais elevada tecnologia do setor e elevando ainda mais sua contribuição para a Balança Comercial nacional, pois reduziria o volume de papéis importados ao mesmo tempo em que elevaria a receita das exportações. Tal movimento, ainda, abre espaços no mercado internacional para os produtos brasileiros importados, pois grande parte dos papéis comercializados internacionalmente é produzida no exterior com celulose brasileira e, como se trata de um produto com oferta pouco elástica, a falta de abastecimento de insumos provocaria, em alguma medida, elevação nos preços de papéis e demanda não atendida. Da mesma maneira, caso venha a ocorrer uma recuperação do mercado interno, ela não encontrará necessidade de suprir a

demanda crescente por meio de importações, como ocorre corriqueiramente no país, dando às empresas do setor a possibilidade de se atrelarem tanto ao mercado externo quanto ao interno, aproveitando de qualquer que seja o cenário mais favorável para seu desenvolvimento.

Tal ação, entretanto, pode ser de difícil execução visto o grau de mobilidade extremamente baixo das empresas e a grande participação do Ativo Permanente no Ativo Total. A busca pela mobilidade e pesquisas em tecnologia que permitissem maior flexibilidade de oferta deveriam, então, ser uma das prioridades das empresas, para assim conseguirem novas fronteiras de mercado, vantagens competitivas internacional e proteção contra choques de demanda e flutuações do mercado.

BIBLIOGRAFIA

Relatório Estatístico Anual Bracelpa, anos 1998, 1999, 2001 e 2003.

LOOTTY, Mariana e SZAPIRO, Marina; “*Economias de escala e escopo*” in KUPFER, David e HASENCLEVER, Lia; “*Economia Industrial – Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil*” Editora Campus, Rio de Janeiro. 2002.

KUPFER, David; “*Barreiras estruturais à entrada*” in KUPFER, David e HASENCLEVER, Lia; “*Economia Industrial – Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil*” Editora Campus, Rio de Janeiro. 2002.

FIANI, R., “*Tendências da Regulação Econômica no Caso Brasileiro: Uma Reflexão a partir do Debate Internacional*”. Revista de Economia Contemporânea, vol.5, número especial, 2001

RESENDE, M. e BOFF, H.; “*Concentração Industrial*” in KUPFER, David e HASENCLEVER, Lia; “*Economia Industrial – Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil*” Editora Campus, Rio de Janeiro. 2002.

ROCHA, Frederico; “*Coordenação oligopolista*” in KUPFER, David e HASENCLEVER, Lia; “*Economia Industrial – Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil*” Editora Campus, Rio de Janeiro. 2002.

ZAEYEN, Adriane; “*Estrutura e desempenho do setor de papel e celulose no Brasil*”, Dissertação de mestrado UFRJ. Rio de Janeiro. 1986.

VALENÇA, Antônio Carlos de Vasconcelos e MATTOS, René Luiz Grion; “*A Década de 90 - Mercado de Celulose*”, Área de Operações Industriais 2, BNDES, Editoração GESIS/AO2. Abril de 2001.

MACEDO, Angela Regina Pires; “*Indústria Brasileira de Celulose e Papel – Necessidade de Investimentos*” Área de Operações Industriais 2, BNDES, Editoração GESIS/AO2. Maio de 1998.

VALENÇA, Antônio Carlos de Vasconcelos e MATTOS, René Luiz Grion; *"Papel e Celulose – Comércio Exterior"*, Área de Operações Industriais 2, BNDES, Editoração GESIS/AO2. Fevereiro de 2002.

SANTOS, V; *"Manual de Diagnóstico e Reestruturação Financeira das Empresas."* São Paulo; Editora Atlas, 2000.

KASSAI, J. et. al. (1998); *"Retorno do Investimento. Abordagem contábil e matemática do lucro empresarial"*, São Paulo: Editora Atlas, 2000.