



Valdemar João Wesz Junior

Dinâmicas e estratégias das agroindústrias de soja no Brasil

Sociedade e Economia do Agronegócio

4



FORDFOUNDATION

Na Linha de Frente das Mudanças Sociais



FAPERJ

Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo
à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro



CNPq

Conselho Nacional de Desenvolvimento
Científico e Tecnológico

Os livros desta coleção são produtos de um projeto de pesquisa coletivo e interdisciplinar, envolvendo pesquisadores de diferentes instituições.

O objetivo do projeto é realizar um mapeamento das relações sociais que configuram o chamado “agronegócio” no Brasil atual, procurando estabelecer seus vínculos com as políticas estatais e com as estratégias de grandes empresas a que está associado.

A pesquisa desenvolve-se em várias frentes, da investigação bibliográfica e dos levantamentos cartográficos e estatísticos ao trabalho de campo, de cunho antropológico ou sociológico.

Têm sido objeto de investigação empírica sistemática a região sojicultora em torno da BR-163, em Mato Grosso, e a região produtora de oleaginosas e do “Café do Cerrado” no Triângulo Mineiro. Alguns estudos também têm sido realizados no Oeste da Bahia.


O estudo é coordenado por pesquisadores do Programa de Pós-Graduação de Sociologia e Antropologia do Instituto de Filosofia e Ciências Sociais (PPGSA/IFCS/UFRJ), do Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social do Museu Nacional, ligado à mesma universidade (PPGAS/MN/UFRJ), e do Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (CPDA/UFRRJ). De seu quadro fazem parte professores e alunos desses centros de pesquisa, bem como de outras universidades.



Valdemar João Wesz Junior

Dinâmicas e estratégias das agroindústrias de soja no Brasil

Rio de Janeiro, 2011

 **e-papers**

© Valdemar João Wesz Junior/E-papers Serviços Editoriais Ltda., 2011.
Todos os direitos reservados a Valdemar João Wesz Junior/E-papers Serviços Editoriais Ltda. É proibida a reprodução ou transmissão desta obra, ou parte dela, por qualquer meio, sem a prévia autorização dos editores.
Impresso no Brasil.

ISBN 978-85-7650-324-8

Conselho editorial

Beatriz M. Alasia de Heredia

Moacir Palmeira

Leonilde Medeiros

Sergio Pereira Leite

Projeto gráfico

Rodrigo Reis

Diagramação e capa

Sheila Neves do Rêgo

Revisão

Nancy Soares

Publicação financiada pela Fundação Ford.

A pesquisa de que resultou este trabalho foi feita com recursos da Fundação Ford, do CNPq e da Faperj.

Esta publicação encontra-se à venda no *site* da
E-papers Serviços Editoriais.

<http://www.e-papers.com.br>

E-papers Serviços Editoriais Ltda.

Rua Mariz e Barros, 72, sala 202

Praça da Bandeira – Rio de Janeiro

CEP: 20.270-006

Rio de Janeiro – Brasil

CIP-Brasil. Catalogação na Fonte
Sindicato Nacional dos Editores de Livro, RJ

W545d

Wesz Junior, Valdemar João

Dinâmicas e estratégias das agroindústrias de soja no Brasil / Valdemar
João Wesz Junior. - Rio de Janeiro : E-papers, 2011.

141p. : il. (Sociedade e economia do agronegócio ; 4)

Inclui bibliografia

Apêndice

ISBN 978-85-7650-324-8

1. Agroindústria - Brasil. 2. Soja - Indústria - Brasil. 3. Soja - Brasil. I.
Título. II. Série.

11-7973.

CDD: 338.10981

CDU: 338.43(81)

Para
Simone, Seloni e Valdemar

AGRADECIMENTOS

A realização deste trabalho contou com a ajuda e o apoio de muitas pessoas. Devo um agradecimento especial:

À coordenação da Pesquisa “Sociedade e Economia do Agromercado” pela oportunidade de participar deste espaço privilegiado de debates, discussões e aprendizado. Foi muito prazeroso e extremamente importante para minha formação.

Ao prof. Sergio Pereira Leite pelas oportunidades criadas (que vão além desta pesquisa), pelos importantes e ricos diálogos, pela atenção despendida e pela sábia orientação.

À prof.^a Leonilde Medeiros pelas conversas, debates e leitura do texto.

Aos demais participantes da Pesquisa, em especial Bibi, Márcia, Antonio João, Paulo e Fernanda, sempre entusiasmados com os desafios postos pelo objeto de pesquisa.

À Diva, que torna as dificuldades menores e as alegrias mais intensas com sua personalidade fraterna, otimista e solidária.

Aos amigos... pelo apoio constante que extrapola ações específicas e profissionais.

À Simone e aos meus pais (Seloni e Valdemar), que me dão coragem, força e incentivo de forma integral e incondicional em todas as decisões e momentos.

LISTA DE FIGURAS

- 34 Figura 1 | Participação dos países na produção de soja e no seu processamento (1996 a 2006)
- 36 Figura 2 | Capacidade de esmagamento da soja no Brasil e na Argentina em toneladas/dia (1995 a 2007)
- 46 Figura 3 | Produção, capacidade de processamento e exportação de soja em grão no Brasil entre 1989 e 2009
- 48 Figura 4 | Capacidade de Processamento das agroindústrias esmagadoras de soja entre 1977 e 2009 (valores em tonelada/dia)
- 51 Figura 5 | Estratificação da capacidade de esmagamento de soja no Brasil por tamanho da planta (tonelada/dia) entre 1977 e 2009
- 53 Figura 6 | Número de unidades e capacidade de processamento das agroindústrias esmagadoras de soja paradas e ativas (%) – 2002 a 2009
- 61 Figura 7 | Capacidade de processamento das agroindústrias esmagadoras de soja nas regiões brasileiras entre 1977 e 2009
- 62 Figura 8 | Participação das regiões brasileiras na produção de soja entre 1977 e 2009
- 70 Figura 9 | Número de agroindústrias esmagadoras de soja ativas no Brasil (Grupo ABCD e Amaggi) – 1995 a 2009
- 73 Figura 10 | A capacidade instalada para esmagamento de soja do Grupo ABCD e Amaggi entre 1995 e 2009 no Brasil (t/dia)
- 74 Figura 11 | A capacidade instalada para esmagamento de soja do Grupo ABCD e Amaggi, entre 1995 e 2009, no Brasil (%)
- 76 Figura 12 | Evolução da localização das agroindústrias esmagadoras de soja ativas no Brasil (Grupo ABCD e Amaggi), de 2000 a 2009 – em %
- 77 Figura 13 | Quantidade de soja produzida (t/mesorregião) e a localização das agroindústrias esmagadoras de soja ativas no Brasil (Grupo ABCD e Amaggi)
- 84 Figura 14 | Participação do Grupo Bunge e do Grupo Cargill no mercado de fertilizantes no Brasil – 2002 a 2007
- 101 Figura 15 | Valor exportado pelo Grupo ABCD e Amaggi no Brasil de 1999 a 2009 – em US\$ FOB
- 102 Figura 16 | Valor das exportações do Grupo ABCD e Amaggi no Brasil de 1999 a 2009 (% no total das exportações brasileiras)
- 102 Figura 17 | Crescimento do valor exportado pelo Brasil e pelo Grupo ABCD e Amaggi no país de 1999 a 2009 (1999 = 100)

- 107 Figura 18 | Produção de soja no Mato Grosso (safras 1977/78 – 2009/10) – em mil toneladas
- 108 Figura 19 | Distribuição da produção de soja no Brasil (safras 1977/78 – 2009/10) – em %
- 109 Figura 20 | Área colhida com soja por município no Mato Grosso (1980 a 2009)
- 113 Figura 21 | Capacidade instalada de esmagamento de soja no Mato Grosso (Grupo ABCD e Amaggi e demais empresas) entre 2000 e 2009
- 117 Figura 22 | Valor exportado pelo Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso de 2003 a 2009 – em US\$ FOB
- 120 Figura 23 | Valor importado pelo Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso de 2003 a 2009 – em US\$ FOB

LISTA DE QUADROS

- 82 Quadro 1 | Operações de compra e venda no segmento de fertilizantes no Brasil entre 1996 e 2000
- 139 Quadro 2 | Localização das plantas instaladas para o esmagamento de soja em 2009 (Grupo ABCD e Amaggi)

LISTA DE TABELAS

- 58 Tabela 1 | Participação das dez maiores empresas no esmagamento da soja no Brasil entre 1995 e 2005
- 65 Tabela 2 | Capacidade de processamento das agroindústrias esmagadoras de soja entre 1977 e 2009 por Estado (%)
- 66 Tabela 3 | Capacidade de processamento das agroindústrias esmagadoras de soja entre 1993 e 2009 por Estado (%) – somente plantas ativas
- 91 Tabela 4 | Quantidade de armazéns e a respectiva capacidade (toneladas) por empresa do Grupo ABCD e Amaggi – 2010
- 98 Tabela 5 | Faturamento bruto das vendas (em R\$ milhões correntes) e a taxa de crescimento das empresas (2005 a 2008)
- 100 Tabela 6 | Faturamento bruto das vendas (em R\$ milhões correntes) e a taxa de crescimento das empresas de fertilizantes (2005 a 2008)
- 114 Tabela 7 | Capacidade instalada de esmagamento de soja no Mato Grosso por empresa entre 2000 e 2009 (%)

- 116 Tabela 8 | Capacidade de armazenamento da soja pelo Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso em 2010
- 118 Tabela 9 | Participação do Grupo ABCD e Amaggi no valor exportado pelo Mato Grosso de 2003 a 2009 – % sobre total do estado
- 119 Tabela 10 | Participação das exportações do Mato Grosso nas exportações do Grupo ABCD e Amaggi no Brasil, de 2003 a 2009 – %
- 121 Tabela 11 | Participação do Grupo ABCD e Amaggi no valor importado pelo Mato Grosso de 2003 a 2009 – % sobre o total do estado
- 141 Tabela 12 | Destino da venda de soja por estado em 2006

SUMÁRIO

17	Prefácio
21	Introdução
25	Capítulo 1 Condicionantes da reestruturação das agroindústrias esmagadoras de soja no Brasil
25	1.1 A economia brasileira pós-1980 e suas consequências sobre a reestruturação do sistema agroindustrial
32	1.2 A influência de outras dimensões sobre a reestruturação das agroindústrias esmagadoras de soja
32	1.2.1 <i>Dimensão regulatória</i>
37	1.2.2 <i>Dimensão tecnológica</i>
39	1.2.3 <i>Dimensão das políticas públicas</i>
41	1.2.4 <i>Dimensão da governança dos mercados</i>
47	Capítulo 2 As novas características das agroindústrias esmagadoras de soja no Brasil
47	2.1 Aumento da capacidade instalada e do tamanho das plantas industriais
55	2.2 Concentração empresarial e desnacionalização da estrutura industrial
60	2.3 Nova regionalização das agroindústrias esmagadoras de soja
69	Capítulo 3 Dimensões, características e estratégias das principais agroindústrias de esmagamento de soja no Brasil (grupo ABCD e Amaggi)
69	3.1 A capacidade de esmagamento da soja do Grupo ABCD e Amaggi no Brasil

75	3.2 Nova regionalização das agroindústrias do Grupo ABCD e Amaggi
80	3.3 As estratégias empresariais do Grupo ABCD e Amaggi
80	3.3.1 <i>Produção e comercialização de fertilizantes</i>
85	3.3.2 <i>Financiamento dos produtores e compra da produção agrícola</i>
91	3.3.3 <i>Infraestrutura e logística</i>
93	3.3.4 <i>Diferentes destinos da soja e a diferenciação dos produtos</i>
95	3.3.5 <i>Verticalização da produção</i>
96	3.3.6 <i>Parcerias entre as empresas</i>
97	3.4 Faturamento das vendas e as exportações do Grupo ABCD e da Amaggi
105	Capítulo 4 As estratégias do grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso
105	4.1 A produção de soja no Mato Grosso
112	4.2 As agroindústrias da soja do Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso
116	4.3 Exportações e Importações do Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso
125	Considerações finais
131	Referências bibliográficas
139	Anexos

PREFÁCIO

O livro de Valdemar João Wesz Júnior realiza um amplo resgate do desempenho do setor agroindustrial de processamento de soja no Brasil. Produto de pesquisa maior, com título idêntico ao da coleção publicada pela E-papers, esse trabalho tem o mérito de apresentar as dinâmicas e as estratégias que caracterizaram o ramo de esmagamento de oleaginosas no país, sem recair no bordão do “empreendedorismo”, tão comum na literatura relacionada ao tema. Adotando uma perspectiva que conjuga informação atualizada e análise crítica, o texto apresenta um panorama abrangente do quadro que contextualiza as posições – nem sempre harmônicas – assumidas por um dos elos que integram a cadeia de oleaginosas e seus rebatimentos nos demais segmentos envolvidos na produção de soja e seus derivados. Vale lembrar que tais produtos tornaram-se símbolos daquilo que se convencionou denominar de “agronegócio” brasileiro e que, invariavelmente, tem dispensado, em função do peso dessa “referência”, maiores considerações sobre suas formas concretas de operar, suas configurações locais/regionais específicas, seus encadeamentos intra e intersetoriais, etc.

Com efeito, ao recuperar a trajetória dos grupos empresariais que integram a estrutura de beneficiamento da soja e produção de óleos, rações e farelos no mercado brasileiro, o autor aponta, baseado numa razoável quantidade de dados e informações qualificadas, as principais transformações que vem pautando a performance setorial. Sem descuidar das interfaces observadas entre a dinâmica da cadeia e o ambiente macroeconômico do país, Valdemar Wesz Júnior identifica pelo menos três grandes movimentos ao longo dos últimos 15 anos, que poderiam ser aqui resumidos nos seguintes termos: i) o aumento da capacidade instalada e das plantas industriais existentes; ii) um forte processo de concentração econômico-produtiva, vinculado à desnacionalização do capital que atua nesse ramo; iii) o deslocamento geográfico-espacial das

unidades de esmagamento e a nova configuração regional assumida no período recente.

Paralelamente à demonstração sobre o crescimento da produção de soja e da capacidade de esmagamento ao longo dos últimos 25 anos, Valdemar Wesz Júnior destaca a forte mudança operada na estrutura de mercado da área de processamento do grão: em apenas dez anos a posição dos grupos empresariais pertencentes ao capital internacional toma a dianteira, forçando um processo de concentração econômica via aquisição de plantas industriais anteriormente de propriedade de famílias brasileiras, além de investimentos em novas plantas, geralmente localizadas nas regiões de expansão do cultivo da soja, que a literatura vem designando como “fronteira agrícola” (isto é, o Triângulo Mineiro entre as décadas de 1970 e 1980; o estado do Mato Grosso na virada dos anos 1980 para os anos 1990; o Oeste baiano, quase no mesmo período; o Sudoeste goiano um pouco depois e, recentemente, a região conhecida como “Mapito” – Maranhão, Piauí e Tocantins, além de algumas áreas na região Norte, como é o caso de Humaitá no Amazonas e Santarém no Pará).

Essa mudança tem sido capitaneada fundamentalmente por quatro grupos empresariais estrangeiros, como nos mostra o autor: ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus (vulgarmente conhecido como grupo ABCD). É possível observar que, além da própria alteração da propriedade do capital, houve ainda um intenso processo de realocização das unidades de processamento ligadas a esses grupos, fortalecendo, a partir dos anos 2000, o eixo central do país, em detrimento da região Sul. Tais transformações foram acompanhadas, inclusive, por novos métodos de relacionamento com os produtores de soja (especialmente no que tange às formas de financiamento da produção, entre as quais são comuns os chamados contratos “soja verde” ou “CPRs – Cédulas do Produto Rural – de gaveta”) e novas táticas de controle da cadeia, seja na produção direta de insumos (adubos e fertilizantes, por exemplo) por firmas do mesmo grupo empresarial, seja no estabelecimento de alianças comerciais com empresas do setor.

Diante dessas observações, Valdemar Wesz Júnior preocupa-se em destrinchar as estratégias do Grupo ABCD, trazendo para a cena,

adicionalmente, um grupo doméstico em ascensão (Amaggi), ligado à família Maggi, do Mato Grosso. Como boa parte desses movimentos empresariais envolve esse estado em especial, o autor mergulha na caracterização da produção e do esmagamento de soja nessa região e nas respectivas ações industriais aí observadas, incluindo as operações comerciais com o exterior, tendo em vista o forte *drive* exportador dessa *commodity*.

Enfim, *Dinâmicas e Estratégias das Agroindústrias de Soja no Brasil* é um livro obrigatório para quem busca uma melhor compreensão do setor, bem como dos novos desafios, conflitos e oportunidades/constrangimentos nele presentes. Um desses aspectos é, sem dúvida, os impactos dessa expansão produtiva sobre o desenvolvimento sustentável. Outro, seria o reforço de um comportamento pró-primarização na estrutura da pauta de exportações brasileiras. Ambos, para ficarmos nesses dois exemplos, são objeto de forte polêmica entre especialistas e estudiosos do tema. O livro de Valdemar Wesz Júnior contribui decisivamente para qualificar melhor esse debate, apontando suas implicações políticas, econômicas e sociais.

Sergio Pereira Leite

INTRODUÇÃO

As atuais discussões acadêmicas e político-institucionais sobre agricultura, meio rural e, mais recentemente, agronegócio têm destacado diferentes processos, dinâmicas e transformações no Brasil. Enquanto alguns estudos se reportam a determinadas regiões ou segmentos sociais, outros centram-se em certos produtos ou cadeias produtivas. Nesse último grupo, ganha crescente relevância a soja, por ser um dos cultivos de maior envergadura do agronegócio nacional pela sua dimensão produtiva (68,7 milhões de toneladas produzidas em 2009/10), territorial (23,5 milhões de hectares plantados¹ em 2009/10), econômica (5% do PIB em 2008) e comercial (9,9% do total das exportações de 2010) (Conab, 2011; IBGE, 2009; Secex, 2011).

Com esta dimensão assumida pela soja no Brasil, um dos debates que tem permeado os estudos sobre o tema refere-se à coordenação das cadeias, ou seja, a identificação do elo responsável por provocar a dinamização do setor e a sua governança. Ainda que alguns autores apontem que os movimentos de globalização econômica tornaram predominante a direção das cadeias pela demanda (Gereffi, 1994; Humphrey e Schmitz, 2002; Gereffi, Humphrey e Sturgeon, 2005), no caso da oleaginosa o que se observa é que as unidades de processamento estão sendo o segmento responsável pela coordenação da cadeia produtiva. O fato dos subprodutos da soja (óleo bruto e farelo) serem homogêneos e padronizados reduz o papel e o peso dos compradores na governança, principalmente pela baixa diferenciação das mercadorias (Castro, 2002; Souza, 1999). Desta forma, as empresas esmagadoras se apresentam enquanto segmento decisivo para a obtenção de competitividade e eficiência no setor (Souza, 2007).

1 O que representa uma área próxima ao estado de São Paulo.

Nessa perspectiva, a agroindústria processadora apresenta um enorme potencial para “imprimir sentido e direção ao comportamento dos diversos agentes econômicos, direta ou indiretamente envolvidos com o setor, transformando-se assim na base de novas articulações das relações de produção” (Mazzali, 2000, p. 12). Portanto, segundo a literatura, as empresas agroalimentares de beneficiamento e processamento são os atores líderes de maior relevo na governança das cadeias produtivas, comandando as transformações na agricultura, ditando o seu ritmo de expansão, agregando valor ao produto primário e, principalmente, alavancando as transformações nos padrões de produção e de competitividade do setor (Benetti, 2004).

As agroindústrias são o principal destino da soja no Brasil. Segundo os dados do Censo Agropecuário de 2006, mais de 17 milhões de toneladas do grão foram encaminhados às unidades de esmagamento, o que representa 42,6% do total comercializado no país. Em alguns estados, como Mato Grosso, Bahia, Goiás, Piauí e Minas Gerais, esse valor ultrapassa os 60%, enquanto na região Sul são as cooperativas que controlam 77,5% da soja vendida pelos produtores (IBGE, 2010a). Apesar de haver diferenças espaciais significativas, as agroindústrias estão presentes em todas as regiões e se constituem no principal destino do grão na maioria dos estados do país.

Diante disso, o elo a jusante se tornou um importante objeto de estudo sobre a temática agrícola e industrial e vários autores se centraram na análise das empresas esmagadoras de soja (Belik, 1992, 1995; Aguiar, 1994; Cleps Jr., 1998; Farina e Zylbersztajn, 1998; Lazarrini e Nunes, 1998; Sato, 1997; Souza, 1999; Mazzali, 2000; Castro, 2002; Benetti, 2004; Souza, 2007). Entretanto, a maioria das pesquisas se refere ao cenário do final do século XX², isto é, num momento em que o controle do segmento ainda estava diluído em um número maior de empresas, a capacidade de esmagamento concentrava-se majoritariamente no Sul do país, o nível tecnológico encontrava-se bem abaixo dos padrões atuais e o grau de incorporação da oleaginosa nas cadeias globais de *commodities* era inferior ao que se tem hoje. Dado que houve

2 Uma das exceções foi Souza (2007).

importantes alterações no cenário e nas características das agroindústrias da soja no Brasil após os anos 2000, este tema tem reacendido no período atual, trazendo novos elementos para discussão.

O objetivo deste trabalho é destacar as novas configurações, feições e dinâmicas assumidas pelas agroindústrias esmagadoras de soja no cenário recente, bem como analisar as estratégias produtivas, econômicas e comerciais utilizadas pelas principais empresas atuantes neste segmento no Brasil³. Nesse sentido, procura-se entender, a partir das diferentes transformações nacionais e internacionais no campo econômico, regulatório, tecnológico, das políticas públicas e da coordenação dos mercados, o atual desenho das agroindústrias da soja no segundo maior país produtor do grão.

Além da utilização de uma literatura acadêmica especializada na discussão dos temas abordados, foi feito um intenso levantamento de dados secundários na Abiove (Associação Brasileira de Indústrias de Óleos Vegetais), Cempre/IBGE (Cadastro Central de Empresas), PIA/IBGE (Pesquisa Industrial Anual), Censo Agropecuário/IBGE, PAM/IBGE (Pesquisa Agrícola Municipal), Pintec (Pesquisa de Inovação Tecnológica), Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), Secex (Secretaria de Comércio Exterior) etc. Paralelamente, foram coletadas informações em materiais midiáticos, especialmente jornais (Valor Econômico) e revistas (Anuário Exame), além de um levantamento nos relatórios, boletins institucionais e balanços particulares das principais agroindústrias da soja.

Além dessa introdução e da conclusão, o livro está estruturado em quatro capítulos. O Capítulo 1 procura destacar o processo heterogêneo e multifacetado que envolve as transformações das agroindústrias da soja no Brasil, apontando como a dimensão econômica, regulatória, tecnológica, das políticas públicas e da coordenação do mercado tem afetado o segmento. O Capítulo seguinte apresenta as novas configura-

3 Embora se reconheça a presença e importância de outras estratégias, como as políticas e ambientais, e a sua influência sobre o objeto deste trabalho, centrou-se, em razão do recorte de pesquisa, fundamentalmente nas estratégias produtivas, econômicas e comerciais.

ções das empresas esmagadoras do grão no período recente em paralelo com a situação encontrada nas décadas passadas. O terceiro capítulo traz a dimensão e as estratégias empresariais dos cinco principais grupos envolvidos com o processamento da oleaginosa no país (Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus⁴ e Amaggi). O Capítulo 4, por fim, analisa o peso e a importância destas firmas no Mato Grosso, visto que é a única federação brasileira que detém em seu território as cinco maiores empresas deste segmento (Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e Amaggi), além de ser o maior estado produtor de soja do Brasil e apresentar o mais elevado crescimento da capacidade instalada no esmagamento de soja dos últimos 10 anos (1999 a 2009).

⁴ É importante frisar que, por uma facilidade de apresentação, refere-se no texto à ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus como Grupo ABCD. Entretanto, as empresas não atuam conjuntamente e possuem estratégias próprias (complementares e/ou concorrentes) que se diferenciam entre si.

Capítulo 1 | CONDICIONANTES DA REESTRUTURAÇÃO DAS AGROINDÚSTRIAS ESMAGADORAS DE SOJA NO BRASIL

A análise conjuntural é de fundamental importância por apontar a presença de um processo heterogêneo e multifacetado que envolve as agroindústrias da soja no Brasil. Para tanto, serão abordadas as mudanças na política econômica brasileira a partir de 1980, bem como as suas consequências sobre a reestruturação do sistema agroindustrial. Paralelamente, serão destacadas outras dimensões que tiveram um papel significativo na reconfiguração deste segmento (dimensão regulatória, tecnológica, das políticas públicas e da coordenação do mercado). Este capítulo procura discutir o contexto que tem condicionado as transformações das agroindústrias esmagadoras de soja no Brasil.

1.1 | A ECONOMIA BRASILEIRA PÓS-1980 E SUAS CONSEQUÊNCIAS SOBRE A REESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL

A economia brasileira, até meados da década de 1980, possuía, enquanto estratégia predominante, o padrão nacional-desenvolvimentista, voltado prioritariamente à industrialização do país a partir da substituição das importações, onde o Estado assumia um papel intervencionista. Entre o período de 1965-1980, Delgado (2005) mostra o longo ciclo de crescimento econômico, onde o indicador base (Produto Interno Bruto – PIB) cresceu a uma média de 8,1% ao ano. A agricultura, mesmo em uma situação de intensa modernização, apresentou um crescimento médio anual inferior aos demais setores (4,6%) e uma redução na participação do PIB total (caindo de uma taxa superior a 20%, em 1965, para 13,5%, em 1979). Serra (1984) adverte que esse processo de

industrialização se refletiu sobre as exportações e importações ao longo do período supracitado. Segundo o autor, ficou visível na pauta das exportações uma maior diversificação dos produtos e um aumento dos bens manufaturados, que passaram de 10,5% para 45% entre 1968 e 1980. Já a participação no PIB dos produtos importados declinou de 13,7% para 7% ao ano entre 1947 e 1980.

Este modelo de crescimento da economia teve como fonte prioritária os financiamentos externos por meio de recursos reais e financeiros. Para tanto, a crise dos Estados Unidos no final da década de 1970 afetou diretamente a conjuntura macroeconômica brasileira e mundial ao longo da década de 1980. Carneiro (2002) adverte que, na tentativa de reafirmar sua hegemonia associado ao segundo choque do petróleo, os EUA aumentaram a taxa de juros para os dois dígitos e, como os empréstimos adquiridos eram pós-fixados e os seus passivos permaneciam em dólar, o Brasil se tornou altamente devedor, comprometendo a estratégia de financiar o desenvolvimento a partir do endividamento externo.

Em nível mundial, esse período marcou um movimento de recessão das economias centrais (Europa, EUA e Japão), mas teve um reflexo muito maior sobre os países em desenvolvimento. Diante desse contexto, tornou-se presente nos anos 1980 uma série de inovações financeiras que vão corresponder ao aumento da instabilidade e volatilidade do sistema, colocando em destaque a sujeição às crises financeiras.

Essa conjuntura fez com que a dívida brasileira tomasse dimensões gigantescas, levando o país a transferir seus recursos para o exterior para sanar suas obrigações. Como a maior parcela da dívida externa estava sob responsabilidade do setor público, ele acabou arcando com o ônus principal dessa transferência, caracterizando o processo de estatização da dívida externa.

Em resposta à recessão, a política econômica implementada lançou uma estratégia de geração de saldos comerciais expressivos, ancorados basicamente na exportação de produtos básicos e agroprocessados e na redução das importações (Delgado, 2005). Conforme Delgado (2005), essa foi a principal fonte de divisa para enviar renda líquida ao exterior, merecendo destaque a expansão da fronteira agrícola para

o Centro-Oeste enquanto ingrediente para a geração sucessiva de saldos. Mesmo com a baixa dos preços dos produtos agrícolas, a redução dos custos de produção (terra, mão de obra e insumos) permitiu ampliar a produção sem comprometer a rentabilidade e a produtividade, refletindo positivamente na exportação desses bens⁵ (Carneiro, 2002). Embora Rezende não discorde totalmente da interpretação de Carneiro sobre o papel da agricultura nesse cenário, chama a atenção para o fato de que, mesmo com sua função na geração de saldos, o setor agrícola representou um papel fundamental para a redução dos preços dos produtos alimentares internos em um ambiente de inflação, pois existe uma “correlação inversa entre inflação e preços agrícolas no Brasil, desde 1986” (Rezende, 2003, p. 140).

Olhando a economia brasileira sem um viés setorial, Carneiro afirma que após um longo ciclo de expansão (até final da década de 1970), os anos 1980 ficaram caracterizados como o período de estagnação, pois “o PIB teve uma redução se comparado com a média histórica, o investimento deteve taxas negativas e houve redução na propensão média a consumir e nos superávits comerciais” (Carneiro, 2002, p. 145). Complementando essa afirmação, Bresser Pereira (2003) reitera que não foi somente uma crise econômica, mas também político-institucional, apresentando contextos bastante diferenciados ao longo da década.

A ruptura do financiamento externo, a transferência de recursos reais para o exterior e a instabilidade oriunda dos choques exógenos sobre os preços macroeconômicos acabou provocando inflação. Ao longo da década de 1980 e no início da década de 1990 os níveis de inflação foram crescentes, chegando a um pico de 2.700% em 1993 (Carneiro, 2002). A partir daí, vários planos foram implementados, começando com o Cruzado e prosseguindo com o Cruzado II, Bresser, Verão, Color I, Color II até o Real. De uma maneira geral, os planos passaram a não ter como compromisso central o desenvolvimento, como no período

5 É pertinente lembrar que o crédito rural a partir de meados de 1986 apresentou uma forte reestruturação através da restrição orçamentária e da instabilidade macroeconômica, ganhando peso algumas políticas de comercialização – Empréstimos do Governo Federal, por exemplo (Rezende, 2003; Leite, 2009).

passado, mas sim a estabilização econômica, direcionados fundamentalmente ao combate inflacionário.

O Plano Real surgiu em 1994 rompendo em grande medida com a proteção tarifária e com a presença estatal, implantando um modelo pautado na competitividade e na abertura comercial. Nesse momento, a inflação foi estabilizada e o governo aproveitou a abundância de capital internacional (que novamente passou a estar disponível) para adotar uma política neoliberal com atração de capital externo, desconsiderando a política de geração de saldos comerciais vigente até o Plano Real⁶. Uma das medidas utilizadas foi a valorização cambial, que barateou as importações e promoveu, conseqüentemente, uma reestruturação produtiva (Carneiro, 2002). Este autor chama atenção para dois reflexos da abertura comercial e financeira no Brasil: a mutação na estrutura da propriedade das empresas e as privatizações. Para esta análise interessa destacar o primeiro reflexo, já que isso pode ser visualizado na expansão do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e no aumento do número de fusões e aquisições (F&A), motivadas principalmente pela financeirização da riqueza, pela busca da valorização patrimonial e por ganhos de competitividade e inovação. Estes processos provocaram uma forte centralização de capitais pela redução do número de produtores, além de uma intensa desnacionalização da propriedade das empresas, como será visto a seguir.

A “combinação de uma prolongada sobrevalorização cambial com uma abertura precipitada do mercado interno às importações traduziu-se em deterioração da balança comercial e do balanço de pagamentos em conta corrente” (Batista Jr., 2005, p. 35). Entre 1994 e 1999 o déficit em conta corrente atinge uma média de 3,5% do PIB, produzindo um gigantesco passivo externo. Com a nova crise da liquidez internacional no final de 1998, a economia brasileira passou a ser afetada pela fuga de capitais, forçando o país a uma mudança cambial. Diante disso, o Governo Fernando Henrique Cardoso reeditou a política de geração

6 É importante ressaltar que com a estabilização inflacionária no contexto de liberalização comercial e financeira, “a dívida pública interna mostra uma trajetória explosiva após o Plano Real” (Carneiro, 2002, p. 394).

de saldos comerciais ancorados na exportação de produtos primários (Delgado, 2005).

A partir de um olhar setorial, Rezende (2003, p. 241) afirma que “o Plano Real teve, no seu conjunto, um efeito altamente estimulante sobre o setor agrícola, quanto mais não seja, por livrá-lo do espectro da instabilidade macroeconômica [...] e por permitir o redesenho das políticas agrícolas”. Mas, para o autor, a política de “manutenção da taxa de câmbio supervalorizada até o início de 1999 reduziu o impacto positivo sobre a agricultura [...] ao mesmo tempo em que extraiu do setor agrícola uma contribuição exagerada para o processo de estabilização” (2003, p. 242). Entretanto, a mudança cambial criou um contexto macroeconômico mais favorável, que refletiu fortemente na atividade agrícola pelo aumento da viabilidade das exportações. Essas saídas de produtos primários para o mercado externo apresentaram, após 1999, um grande acréscimo nos valores, que se deveu muito mais ao aumento da quantidade encaminhada do que ao preço pago pelos produtos (Carvalho e Silva, 2005), apresentando-se altamente frágil frente às mudanças da dinâmica internacional (Prates, 2006). Nesse sentido, apoiar-se na agricultura como principal fonte de divisas colocou o país numa situação de vulnerabilidade, já que “a demanda mundial por produtos agrícolas é decrescente, a variabilidade dos preços no comércio agrícola é bem maior do que a dos produtos industrializados e as relações de troca das exportações agrícolas têm declinado nos últimos 30 anos” (Carvalho e Silva, 2005, p. 01).

A desvalorização cambial, o aumento dos preços das *commodities* (a partir de 2002) e o consequente aumento das exportações desses bens fizeram com que a área plantada com grãos aumentasse 22,8% em apenas três anos agrícolas (2001/02, 2002/03 e 2003/04), sendo que a soja apresentou uma expansão ainda maior (Brandão, Rezende e Marques, 2006). Para os autores, esse movimento mostra um padrão diferenciado de crescimento da produção, já que no período de valorização cambial o aumento se deu via produtividade⁷.

7 Alguns autores discordam deste argumento, destacando que o crescimento da produção ocorreu via expansão de área, o que intensificou sérios problemas ambientais, como

As mudanças na economia brasileira após 1980, descritas acima, afetaram diretamente as características das agroindústrias alimentares. A abertura da economia e a queda de barreiras à importação no Plano Real transformaram a agricultura e a agroindústria em segmentos distintos daqueles encontrados no período inicial da modernização do campo. Entre as modificações de maior magnitude merecem destaque a intensificação dos processos de desnacionalização das empresas, a internacionalização dos mercados, a concentração empresarial e a centralização do capital. É importante reconhecer, como adverte Flexor (2006), que não se trata de fenômenos novos, mas da aceleração de situações que já estavam presentes no período da constituição dos complexos agroindustriais e que, com a liberalização comercial, a estabilização monetária e a atração de capitais estrangeiros deixam de ser tímidas e minoritárias. No entanto, na análise do autor, isto não é resultado único das questões econômicas, mas também de razões institucionais, organizacionais e regulatórias.

A desnacionalização⁸ foi um dos processos que se intensificou ao longo da década de 1990, por meio da aquisição de empresas nacionais por Investimentos Diretos Estrangeiros (IDE), sendo essa uma das consequências da abertura comercial. Benetti (2004) adverte que os IDE não vieram para se somar ao patrimônio existente e não tiveram o caráter de complementação e diversificação da estrutura produtiva, mas simplesmente avançaram sobre as plantas já existentes, trocando os empresários nacionais por estrangeiros. Flexor (2006), baseando-se em dados da revista *Exame*, confirma esse fenômeno ao mostrar que das dez maiores empresas agroalimentares em 1990, 60% eram brasileiras, e que, em 2003, esse percentual caiu para 30%.

o desmatamento (Bertrand *et al.*, 2004; Schlesinger, 2006), conflitivos, pela expulsão de populações locais (Porto Gonçalves, 2006) e sociais, pelo aumento das desigualdades (Alves, 2005).

8 A desnacionalização é o processo em que as melhores e maiores empresas nacionais passaram a ser rapidamente adquiridas por grandes grupos multinacionais que ganharam liderança e hegemonia nos mercados (Benetti, 2004).

A presença de agroindústrias de capital estrangeiro no Brasil⁹, aliada com a integração dos mercados à economia mundial – inclusive via exportações –, conformou o processo de internacionalização (chamado por alguns autores de desenraizamento), o que significa a integração crescente das empresas instaladas no Brasil nos circuitos comerciais e financeiros mundiais. Isso pode ser visualizado no âmbito das grandes empresas exportadoras, também conhecidas como *tradings*. Sua presença não se dá somente em uma nação ou continente, pois a perspectiva é aproveitar os recursos disponíveis nesses locais e distribuí-los em nível mundial a partir das estruturas da empresa (Gereffi, Korzeniewicz e Korzeniewicz, 1994).

Outros movimentos que se intensificaram após o Plano Real foram a concentração empresarial e a centralização do capital, que já existiam na década de 1970, mas que, nas décadas seguintes, tomaram dimensões maiores principalmente pelo processo de aquisições das plantas industriais brasileiras – sendo que os compradores já possuíam empreendimento deste ramo noutros países. Portanto, a centralização patrimonial associada ao processo de fusões e aquisições de grupos nacionais por internacionais acabou resultando na concentração industrial no mercado brasileiro (Benetti, 2004). Flexor (2006) aponta isso, com dados do ano de 2003, no caso do chocolate (duas empresas transnacionais controlam 80% do mercado), nos defensivos agrícolas (quatro empresas estrangeiras dominam 80% desse segmento) e na soja (quatro empresas são responsáveis por 70% da produção do óleo refinado).

É importante destacar que, mesmo tratando a desnacionalização, a internacionalização, a concentração empresarial e a centralização do capital separadamente, não se deve desconsiderar uma das principais características desses processos: as suas inter-relações. Como exposto acima, ambos os fenômenos acabaram se intensificando em momentos próximos e apresentando forte dependência entre eles, sendo reflexo de um movimento econômico mais geral.

9 É importante assinalar que também houve um movimento inverso, com a expansão de empresas brasileiras, em especial no ramo de carnes, atuando em outros países.

1.2 | A INFLUÊNCIA DE OUTRAS DIMENSÕES SOBRE A REESTRUTURAÇÃO DAS AGROINDÚSTRIAS ESMAGADORAS DE SOJA

Apesar do evidente reflexo da política econômica brasileira na dinâmica agroindustrial da cadeia da soja, não se pode desconsiderar outros fatores que desempenham um importante papel sobre o segmento esmagador da oleaginosa. Para tanto, chama-se atenção para as principais mudanças regulatórias, tecnológicas, mercadológicas e para as políticas públicas voltadas para o setor. Não se trata aqui de esmiuçar cada dimensão, mas de destacar as alterações que se sucederam nos últimos anos, o seu papel determinante sobre as características das agroindústrias e a sua influência sobre as posições estratégicas assumidas pelas esmagadoras de soja no decorrer dos últimos anos.

1.2.1 | Dimensão regulatória

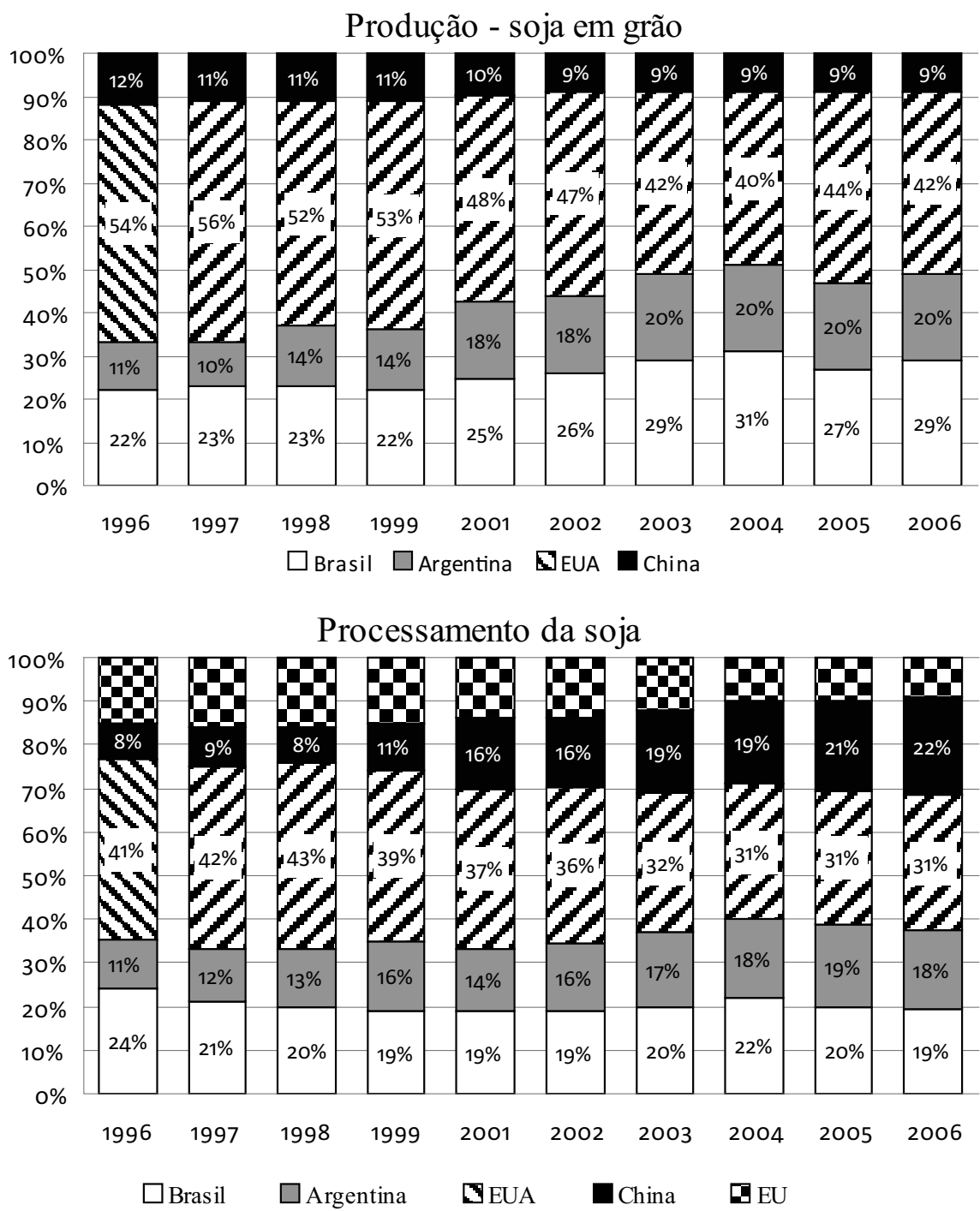
A principal mudança regulatória que atingiu a cadeia da soja foi a promulgação da Lei Kandir, em setembro de 1996, que acabou afetando diretamente as condições produtivas dos bens básicos no Brasil e gerou mudanças significativas no cenário econômico nacional, pela reorientação no formato de acesso ao mercado externo. A Lei Kandir desonerou o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) nas exportações de matérias-primas e manteve o ônus tributário sobre os produtos industrializados. Isso permitiu, por um lado, uma maior competitividade nas exportações das *commodities* agrícolas brasileiras e, por outro, reduziu sensivelmente a viabilidade da produção agroindustrializada destinada ao mercado externo.

A Lei Kandir acabou apresentando intensos reflexos sobre a dimensão agrícola da produção porque facilitou as exportações dos produtos primários, ao mesmo tempo em que afetou o elo das agroindústrias porque a não isenção desse tributo, no caso dos produtos elaborados, aumentou em 3% a 4% o custo de produção do setor a jusante do segmento da soja. Conforme Souza (1999), esse acréscimo nos custos foi necessário para equiparar o preço dos produtos processados entre

o mercado interno e o externo. Nesse sentido, a publicação da Lei Kandir acabou provocando uma reconfiguração e uma reestruturação das empresas esmagadoras de soja à medida que a isenção de impostos acabou aumentando as margens de lucro na comercialização *in natura* e diminuindo a rentabilidade dos produtos beneficiados pela agroindústria. Diante disso, “permaneceriam no mercado as empresas mais eficientes e de maior porte, intensificando assim o processo de fusões e aquisições no setor” (Souza, 1999, p. 34).

Como consequência, esse marco regulatório afetou a competitividade do país na exportação de produtos industrializados, pois “a incidência de menor carga tributária sobre os itens primários gerou uma redução na parcela de produtos com maior valor agregado exportados pelo Brasil” (Souza, 2007, p. 62). Segundo Schlesinger (2006), isto reduziu o percentual de esmagamento realizado no Brasil, que passou a girar em torno de 58% (dados de 2004 em relação à produção de soja), enquanto que em escala mundial esse percentual é de aproximadamente 87% para o mesmo produto. Na Figura 1, em que fica exposta a participação brasileira na produção da soja e no seu processamento, pode-se perceber que houve um aumento na produção de 22% para 29% em 10 anos. Nesse mesmo período, o processamento do grão apresentou uma queda de 24% para 19%, sendo que em 1996 a participação dos produtos beneficiados era maior que a própria proporção da oleaginosa *in natura*. Portanto, enquanto a produção de soja brasileira aumentou a sua participação no mercado mundial em 7% após a publicação da Lei Kandir, o processamento decresceu 5% em proporção à União Europeia, aos EUA, à China e à Argentina.

Figura 1 | Participação dos países na produção de soja e no seu processamento (1996 a 2006)



Fonte: Ferrés (2006).

Esse cenário tem desestimulado parte dos investimentos realizados pelas *tradings* no país, sendo crescente a instalação de unidades de beneficiamento de soja em outras nações que possuem uma alíquota para exportação para produtos industrializados menor que a dos grãos. Um exemplo disso é o que está acontecendo na Argentina, onde a Cargill já tem quatro unidades de processamento com capacidade total de 30 mil toneladas por dia, o dobro da sua estrutura no Brasil. Vale ressaltar que o avanço acelerado da multinacional americana no processamento de soja no país vizinho está fortemente atrelado às vantagens tributárias para o esmagamento oferecidas pela nação, pois é mantida uma condição diferenciada para a exportação de óleo e farelo de soja (Valor Econômico, 31/05/2005). Os reflexos desse processo podem ser vistos na Figura 2, onde se evidencia que a Argentina aumentou em 180% sua capacidade instalada de processamento da soja em pouco mais de 10 anos e o Brasil, enquanto isso, subiu apenas 28%¹⁰. Com esse resultado, o país vizinho passou a deter uma condição de esmagamento superior à brasileira em 2007, enquanto em 1995 era equivalente à metade.

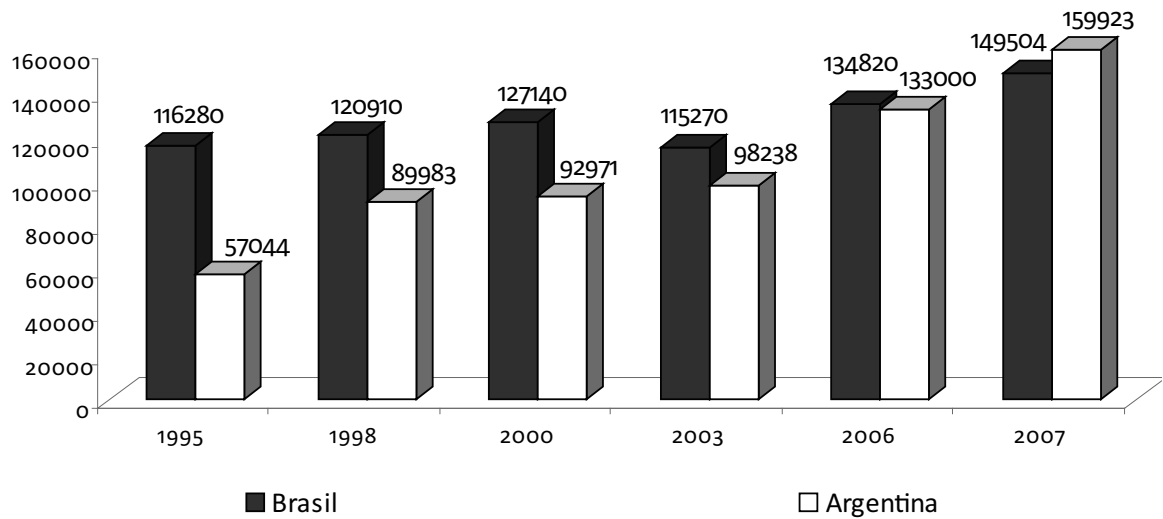
Os dados da Figura 2 revelam que realmente a tributação argentina tem se tornado atrativa para o investimento de empresas transnacionais no país, enquanto, no Brasil, a Lei Kandir vai no sentido oposto, pois favorece a comercialização do grão para o mercado externo, intensificando ainda mais o processo de reprimarização da balança comercial brasileira, como foi apontado por Carvalho e Silva (2005). Além disso, o problema da infraestrutura brasileira também tem estimulado a construção de unidades no país vizinho, já que na Argentina as questões logísticas se apresentam mais adequadas às exigências das agroindústrias¹¹. Outro fator que aumenta a competitividade nas *tradings* no país

10 Para uma discussão mais detalhada ver Barbosa e Nogueira Junior (2007) e Rodrigues (2009).

11 Conforme López (2005), 90% da capacidade de esmagamento de soja na Argentina estão concentrados em duas províncias, Santa Fé e Buenos Aires, que são as principais produtoras de soja no país e que compreendem o complexo portuário do Rio Paraná e do Rio da Prata. Além disso, “em um raio de 300/400 km se encontra grande parte da oferta de matéria-prima” (López, 2005, p. 55), baixando de forma expressiva os custos de transporte.

vizinho é a sua taxa de câmbio bem mais favorável para as exportações. Nesse sentido, se não se pode atrelar a desaceleração da capacidade de esmagamento no Brasil somente à Lei Kandir, não há dúvida de que essa medida tributária tem um peso fundamental na situação atual.

Figura 2 | Capacidade de esmagamento da soja no Brasil e na Argentina em toneladas/dia (1995 a 2007)



Fonte: USDA (2005) *apud* Ferrés (2006); Abiove (2010).

Estas diferentes condicionalidades proporcionaram à Argentina uma participação crescente nas exportações mundiais de óleo e farelo de soja, que estavam próximas dos 30%, em 1996, e, dez anos depois, haviam expandido mais 20% – atingindo 50% e consolidando o país como o maior exportador destes produtos. O Brasil, por sua vez, saiu de uma participação do farelo de soja no comércio internacional de 35%, em 1996, para 23%, em 2006. Por outro lado, seu percentual da venda da soja em grão nas exportações mundiais saltou de 23% para 33% no mesmo período, enquanto o comércio do óleo se manteve estável (Rodrigues, 2009). Esses resultados deixam evidente que houve, a partir da Lei Kandir, uma reorientação na cadeia da soja no Brasil em comparação com a Argentina, pois enquanto o primeiro passou a apresentar um aumento na exportação *in natura* do grão, o segundo se consolidou nas mercadorias processadas e de maior valor agregado. Em consequên-

cia, a capacidade de esmagamento na Argentina é praticamente duplicada, enquanto no Brasil houve um crescimento de 25%.

1.2.2 | Dimensão tecnológica

No campo tecnológico tem se propagado com intensidade uma série de inovações a partir da integração entre os setores farmacêutico, químico agrícola e de processamento da matéria-prima agropecuária. O impacto dessas mudanças no setor alimentar afetou o desenvolvimento das biotecnologias (criação de novas variedades vegetais e animais, por exemplo) bem como o melhoramento das técnicas de processamento agroindustrial (Lima, 2006). Esses movimentos alteraram significativamente os processos produtivos através de uma maior produtividade com a manutenção dos custos relativamente estáveis (Gaspari, 2004). Isto atingiu diretamente o elo a jusante da cadeia, já que uma das características do mercado de óleo e de farelo é o baixo valor agregado do produto final, o que atribui um grande peso competitivo ao aumento da produtividade com redução dos custos por unidade produzida. Nesse sentido, as inovações geradas pela biotecnologia proporcionaram uma maior eficiência às empresas que se apropriaram destes elementos.

Para aumentar ainda mais o controle sobre as biotecnologias têm sido utilizadas as fusões e aquisições no setor agroalimentar buscando o envolvimento de todos os elos da cadeia. Para Gaspari (2004), essa junção de diferentes segmentos industriais dentro de um mesmo grupo econômico evidencia, além dos interesses produtivos e econômicos, uma maior eficiência na dimensão tecnológica. Isso porque as inovações no ramo da biotecnologia se apresentaram como um fator chave na concorrência entre empresas, que passam a valorizá-la enquanto instrumento de fortalecimento de suas posições de mercado. Em suma, a verticalização acaba estimulando uma apropriação maior dos ganhos gerados pelo ramo tecnológico, o que é revertido em eficácia econômica. Assim, a indústria de processamento agroalimentar buscou a complementaridade entre a engenharia química e a engenharia de alimentos enquanto uma fórmula de inovação no setor e de aprimoramento tecnológico.

Essas inovações nos atributos tecnológicos acabam refletindo diretamente na: i) reestruturação produtiva através da atualização tecnológica, que aumentou a produtividade e a eficiência produtiva; ii) recentramento em atividades essenciais da área de especialização tecnológica e comercial da empresa, significando a venda de negócios marginais à área de especialização; iii) intensificação da desnacionalização dos mercados locais de alimentos processados e a criação de certos nichos de exportação, por meio de um processo intensivo de aquisições e alianças estratégicas, o que resulta em alterações significativas na estrutura patrimonial setorial e no nível de concentração dos mercados, eliminando produtores marginais, em geral constituídos pelas pequenas e médias agroindústrias de base local (Gaspari, 2004).

Portanto, a concentração das empresas e sua verticalização têm apresentado importantes vantagens através das complementaridades tecnológicas e de *marketing*, ampliando potencialmente os retornos sobre os investimentos gerados pela economia de escala e escopo, ao mesmo tempo em que fortalece sua posição concorrencial (Gaspari, 2004, p. 95). No caso das *commodities*, como a liderança dos mercados tem ligação com a redução dos custos produtivos, a competitividade está atrelada fundamentalmente à busca de economias de escala, baixa capacidade ociosa, logística eficiente e inovação de processos. Com esse arcabouço, as estratégias ligadas ao domínio da (bio) tecnologia têm sido de fundamental importância para se manter de forma competitiva no mercado, onde a concentração agroindustrial oferece um ambiente bastante favorável para que esse processo se intensifique, já que aumenta o poder de negociação, reduz os gastos com a comercialização e amplia o porte financeiro.

Em suma, as grandes *tradings* aproveitaram as inovações biotecnológicas que aconteceram nos últimos anos para viabilizar suas estratégias de ganhos de mercado. Esse processo pode ser visualizado nas corporações processadoras como Bunge, ADM, Cargill e Dreyfus, que mantêm grande sinergia e complementaridade entre a área química e agroalimentar. Por outro lado, as empresas menores, não verticalizadas e com baixa capacidade de investimento em “progresso técnico”, não conseguiram acompanhar as mudanças tecnológicas no ramo de equi-

pamentos, processos e produtos (Mazzali, 2000). Esta situação cria uma grande distância concorrencial que propicia a consolidação das indústrias maiores e a estagnação, para não dizer atraso, dos empreendimentos mais carentes em capital.

1.2.3 | Dimensão das políticas públicas

No Brasil, as políticas públicas voltadas à agregação de valor aos produtos agrícolas passam a ter visibilidade no pós-guerra, se intensificando na década de 1960 com a criação de vários fundos específicos para a agroindústria junto ao BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. O principal mecanismo de apoio nesse momento foi o Funagri (Fundo Geral para a Agricultura e a Indústria) que era mantido com os recursos da exigibilidade bancária. Entre 1975-1979, no governo Geisel, o II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento) assumiu uma estratégia de crescimento a qualquer custo devido à crise do petróleo e às elevadas restrições externas, o que desencadeou em uma enorme carga de incentivos e subsídios para as indústrias com potencial exportador (Belik, 2007). Diante dessas condições de financiamento, foram construídas grandes plantas industriais para o esmagamento da soja com elevada capacidade ociosa para aproveitar as facilidades oferecidas pelo governo (Giombinsky, 2006).

De 1981 em diante, houve uma mudança e um “esgotamento do padrão de financiamento da agroindústria baseado em recursos do Tesouro [...] e com o Estado em crise inicia-se o desmonte dos mecanismos e instituições que permitiam a decolagem da agroindústria” (Belik, 2007, p. 161). Concomitantemente, a economia brasileira passa por um momento de abertura comercial e de demanda de produtos mais baratos com maior qualidade. Dentro desse encaminhamento, “os ganhos na competitividade setorial teriam que passar apenas por decisões empresariais e não poderiam mais ser criados artificialmente por políticas do governo” (Belik, 2007, p. 156).

É importante ressaltar que houve uma mudança no padrão de financiamento direcionado ao segmento agroindustrial – no sentido de que se reduziu bruscamente a oferta de crédito –, mas não uma rup-

tura. Isto porque outras estratégias foram mobilizadas com o objetivo de manter os incentivos aos grandes grupos do setor, que passaram pelas esferas macroeconômicas mais amplas – política cambial, tributária, salarial e de comércio exterior –, pela política de preços mínimos – que servia como capital de giro para o setor agroindustrial – e pelos financiamentos regionais – por meio dos Fundos Constitucionais (Rezende, 1989; Belik, 1992; Leite, 1998).

Esta conjuntura, aliada à abertura comercial e ao aumento dos IDE, acabou dificultando o surgimento ou a manutenção das pequenas e médias empresas brasileiras. Portanto, as esmagadoras medianas foram suprimidas diante da mudança dos programas de apoio em meio a um ambiente concorrencial desfavorável, fazendo com que as empresas passassem a depender muito mais das estratégias do setor privado do que da intervenção estatal.

Diante desse contexto inconveniente para as pequenas e médias esmagadoras nacionais, ficou mais acessível a entrada ou fortalecimento dos grandes grupos estrangeiros, pois estes independiam de financiamentos brasileiros para viabilizar seus investimentos, para a construção de novos parques e para a implementação de novas unidades. Isso pode ser visto nos dados do Banco Central, que mostram o crescimento dos empréstimos externos feitos por empresas multinacionais com filiais no Brasil (Valor Econômico, 27/08/2001). Segundo essa mesma fonte, em 2001 a Bunge “foi uma das companhias que elevou o volume de empréstimos de longo prazo de empresas do mesmo grupo no exterior”. A Cargill e a ADM também adotaram a prática de adquirir recursos da matriz, inclusive para apoiar os produtores no fornecimento de crédito para custeio.

Mais recentemente, em 2004, foi lançada a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), que está sob a gestão do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e que conta com o BNDES como principal agente financiador. Um dos eixos deste instrumento é o sistema agroindustrial, voltado à modernização dos empreendimentos, ampliação das exportações, apoio às pequenas e médias empresas e melhoria logística e de infraestrutura (BNDES, 2010). Embora haja um movimento para apoiar as cooperativas media-

nas vinculadas ao processamento da soja (especialmente aquelas ligadas ao biodiesel), também existe, de modo paralelo, um incentivo às grandes empresas nacionais e transnacionais. No ano de 2008, por exemplo, a Amaggi financiou R\$ 111,6 milhões pelo BNDES para a implementação da planta de esmagamento do grão em Lucas do Rio Verde (MT) e a Cargill, em 2009, adquiriu um empréstimo do mesmo banco, no valor de R\$ 164,9 milhões, para a construção da fábrica de processamento de soja em Primavera do Leste (MT)¹².

A oferta de financiamento nacional para as grandes empresas domésticas e estrangeiras acaba estimulando ainda mais a concentração no setor e o fortalecimento dos grandes grupos – principalmente as agroindústrias não brasileiras que podem recorrer paralelamente às fontes internacionais. Embora as plantas menores tenham acesso aos recursos governamentais, ainda que de modo mais limitado, as profundas transformações ocorridas na década de 1990 e inícios de 2000, inclusive pela conjuntura econômica e pela falta de crédito, têm condicionado os empreendimentos menores a uma posição concorrencial desfavorável neste tipo de mercado. Desta forma, a oferta de financiamento, unicamente, não reverte nem rompe a distância presente atualmente entre pequenas e grandes agroindústrias de soja.

1.2.4 | Dimensão da governança dos mercados¹³

O processo de globalização dos mercados condicionou uma série de mudanças ao longo dos anos, afetando diretamente as estruturas e as formas de relacionamento entre os diferentes atores que compunham os elos da cadeia. Diante disso, o envolvimento dos países com a exportação de mercadorias não se reflete somente na sua expansão do mercado e no

12 Essas informações foram obtidas junto aos relatórios de projetos financiados pelo BNDES na área industrial, acessados em fevereiro de 2010.

(http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Galerias/Arquivos/consultas/projetosAI.pdf)

13 A governança poderia ser abordada dentro da dimensão regulatória por suas características e funções. Entretanto, preferiu-se estabelecer uma sessão à parte diante da sua magnitude e influência sobre a dinâmica dos mercados agroalimentares.

seu fluxo de renda adicional, mas agrega novas exigências em termos de qualidade, variedade, confiabilidade e flexibilidade (Flexor, 2006). A entrada desses novos requisitos tem uma forte relação com: i) o aumento do poder de decisão dos consumidores e a sua consequente preocupação com a saúde e o meio ambiente (isso está vinculado, sobretudo, com a crise sanitária – vaca louca, febre aftosa, gripe aviária); e ii) com a reestruturação dos sistemas de distribuição que incluiu o controle das cadeias a partir das instituições privadas (destaca-se a imposição de qualidades específicas e previamente delimitadas)¹⁴.

Portanto, foram instituídas novas formas de governança nos mercados globalizados na tentativa de diminuir uma série de problemas que começaram a se desenvolver a partir dos distanciamentos e do desenraizamento das empresas. Essas regulamentações globais, pautadas principalmente na qualidade e na confiabilidade, atingiram diretamente as *commodities* agrícolas. Para Flexor (2006), a governança está envolvida com o próprio processo de transnacionalização do sistema agroalimentar, sendo cada vez mais frequente e necessário à existência de normas e padrões bem definidos para mediar as relações entre os diferentes atores da cadeia. Para o autor, essa normalização tem se tornado crescente nos produtos destinados ao exterior, mostrando que “os produtos transacionados não só necessitam ter preços competitivos como devem ser seguros para os compradores, além de serem ambiental e, às vezes, socialmente responsáveis” (Flexor, 2006, p. 80).

Os novos padrões e normas difundiram-se com veemência no caso da soja, onde uma das principais regulamentações se refere à característica do produto: geneticamente modificado (OGM) ou não. Essa diferenciação tem definido o acesso aos mercados no exterior, sendo a União Europeia a maior demandante de não OGM. Entretanto, o acesso aos mercados europeus dependerá cada vez mais

14 Existem outros fatores que podem ser destacados enquanto determinantes para as novas exigências expostas pelo mercado. Para maiores detalhes ver Giovannucci e Ponte (2005), Henson (2006), Michiko (2003), Ponte e Gibbon (2003) e Wilkinson (2002b).

da capacidade da cadeia de soja brasileira de estabelecer e gerenciar adequadamente um sistema que possa segregar os grãos geneticamente modificados dos convencionais ou estabelecer mecanismos capazes de preservar a identidade dos últimos. Por ora ainda prevalecem os problemas de logística, as fracas capacidades de fiscalização das instituições brasileiras e a passividade com que estas têm tratado do problema da difusão clandestina das sementes geneticamente modificadas [...]. Isso tudo pode abalar a reputação da soja brasileira e limitar a competitividade das exportações nesses mercados (Flexor, 2006, p. 68).

Com a criação no Brasil da Lei nº 11.105, em 24/03/05, e o Decreto nº 4.680, em 24/04/03, ficou restringida a venda de produtos transgênicos sem a devida identificação. A Bunge e a Cargill, mesmo resistindo inicialmente, tiveram que readequar as embalagens dos óleos de soja identificando que a matéria-prima era OGM. Isso cria diferenciações em relação à qualidade do produto e sua confiabilidade, o que reorienta as estratégias empresariais dos grupos envolvidos com o esmagamento da soja. Entretanto, cabe advertir que algumas empresas ainda não cumprem com a legislação em vigor, deixando de rotular os produtos transgênicos, dada a falta de uma fiscalização rigorosa (Andrioli, 2009).

A Caramuru Alimentos começou, em 2006, a pagar aos agricultores um prêmio de US\$ 0,50 por saca de soja convencional, como forma de estimular o plantio do grão não transgênico (Valor Econômico, 28/09/2006). A empresa tem investido fortemente no pagamento de bônus aos produtores porque a demanda europeia por esses produtos cresceu muito nos últimos anos. Entretanto, para exportar um produto rotulado como não transgênico, a Caramuru cumpre com uma série de requisitos nas suas plantas de São Simão e Itumbiara, ambas em Goiás, o que lhe garante a certificação de rastreabilidade Non-OGM (Caramuru, 2010).

Outra firma que tem aproveitado esse nicho de mercado é a Imcopa, empresa paranaense que produz óleo de soja não transgênico

para o mercado nacional e internacional (Austrália, Nova Zelândia, África do Sul, Europa, Coreia, China e Japão). Para isso, o produto passa por duas certificações: Non-OGM, que atesta o rastreamento do processo industrial, desde a produção da semente até o produto final; e Cert-ID, que assegura que a indústria adquire soja de áreas plantadas que não sofreram qualquer tipo de desmatamento desde 1994, além de serem submetidas a um rigoroso controle no uso de agroquímicos e na utilização de mão de obra (para que não ocorra trabalho infantil ou escravo). A venda de produtos certificados e rastreados garantiu à agroindústria um grande retorno econômico, tornando-se a empresa que mais cresceu em vendas no Brasil, em 2007, e a segunda do país em rentabilidade (Revista Exame, 2008). Com isso, o plano da Imcopa para 2009 era de quintuplicar sua produção de óleo de soja não transgênica, avançando principalmente no mercado doméstico (Agrosoft, 2008).

A governança tem provocado, de diferentes formas e escalas, readequações nas *tradings* envolvidas com o processamento de soja, o que reflete em uma modificação na forma de se relacionar com os agricultores e nas próprias estratégias empresariais diante de um mercado cada vez mais exigente e controlador. Por enquanto, essas exigências mais recentes são uma forma das empresas menores se diferenciarem em relação às grandes *tradings* da soja, visto que a Caramuru e Imcopa – que representam 5,4% da capacidade instalada de esmagamento de soja no Brasil em 2009 – são exemplos da ocupação de alguns nichos de mercados, como é o caso da produção de óleo não transgênico. As recentes tendências do sistema agroalimentar impõem um novo padrão de organização dos empreendimentos, o que tem rearranjado a situação concorrencial dos agentes econômicos envolvidos com a cadeia produtiva.

* * *

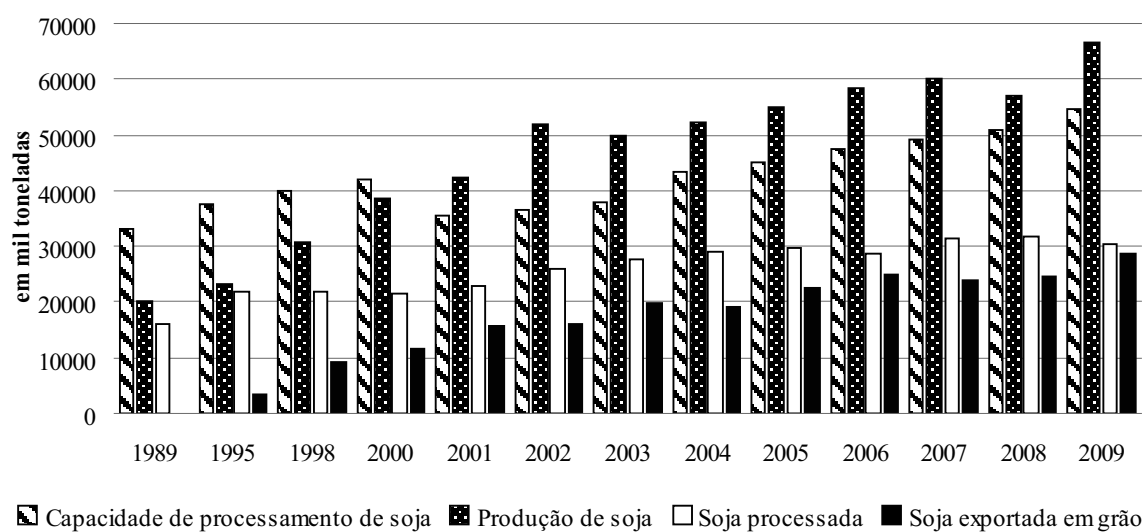
Os elementos apontados acima mostram a alteração do contexto em que as agroindústrias processadoras se encontram. Sinteticamente, pode-se destacar a alteração abrupta do padrão tecnológico (principalmente pelo domínio da biotecnologia pelas empresas), a modificação do perfil das exportações através de uma reprimarização da pauta (que

se deveu em grande medida pela promulgação da Lei Kandir e pela desvalorização cambial), a alteração da forma de intervenção do Estado a partir da liberalização comercial e a implementação de uma série de normas e exigências até então desconhecidas para os mercados agroalimentares.

A Figura 3 possibilita compreender como essas diferentes variantes afetam o segmento da soja. Uma das questões que merece destaque é que apesar da capacidade instalada para o processamento do grão ter crescido 64% nos últimos 20 anos (saindo de 33,1 mil t/ano para 54,5 mil t/ano), a produção de soja aumentou 232% no Brasil (saltando de 20,1 mil t/ano para 66,7 mil t/ano). Isto significa que o volume colhido com a oleaginosa ultrapassou a capacidade de esmagamento no país, ficando em 2009 mais de 20% superior.

Paralelamente, ocorreu um distanciamento entre a soja produzida e esmagada no Brasil a partir de 1995, pois, até antes da promulgação da Lei Kandir, praticamente 95% do grão *in natura* era processado no país. A partir de 2000, com a mudança na política econômica, esse valor cai para a casa dos 50%, chegando em 45,4% em 2009 (Figura 3). Esse resultado é reflexo, principalmente, do aumento da viabilidade das exportações de bens primários causado pela desvalorização cambial e pela não isenção tributária nos produtos processados (Lei Kandir). Diante disso, cresceu de modo muito expressivo a exportação de soja em grão, ampliando-se mais de sete vezes entre 1995 e 2009 (Abiove, 2010). Inclusive, em 2009, a quantidade esmagada e a exportada de forma *in natura* foi quase equivalente (Figura 3), demonstrando uma significativa mudança nas características da cadeia produtiva nos últimos quinze anos.

Figura 3 | Produção, capacidade de processamento e exportação de soja em grão no Brasil entre 1989 e 2009



Fonte: Conab (2011) e Abiove (2010).

A constituição de um novo contexto setorial nos últimos anos conduziu a uma série de mudanças nas características das empresas esmagadoras de soja no Brasil. O Capítulo 2 resgata a nova configuração do elo a jusante da cadeia da oleaginosa a partir do atual arranjo, visto que este aspecto é de suma importância para entender as estratégias empresariais utilizadas neste setor.

Capítulo 2 | AS NOVAS CARACTERÍSTICAS DAS AGROINDÚSTRIAS ESMAGADORAS DE SOJA NO BRASIL

Os processos de reestruturação da economia brasileira, alinhados com as mudanças nos marcos regulatórios, tecnológicos, das políticas públicas e da governança dos mercados, acabaram transformando significativamente algumas das principais características das agroindústrias esmagadoras de soja no Brasil. As modificações no modo de intervenção estatal, na relação com o mercado internacional e na forma de organização de cada empreendimento conduziram à conformação de um novo desenho setorial no segmento a jusante da cadeia. O objetivo deste capítulo é apresentar as novas configurações das agroindústrias esmagadoras de soja no período recente em paralelo com a situação encontrada nas décadas passadas.

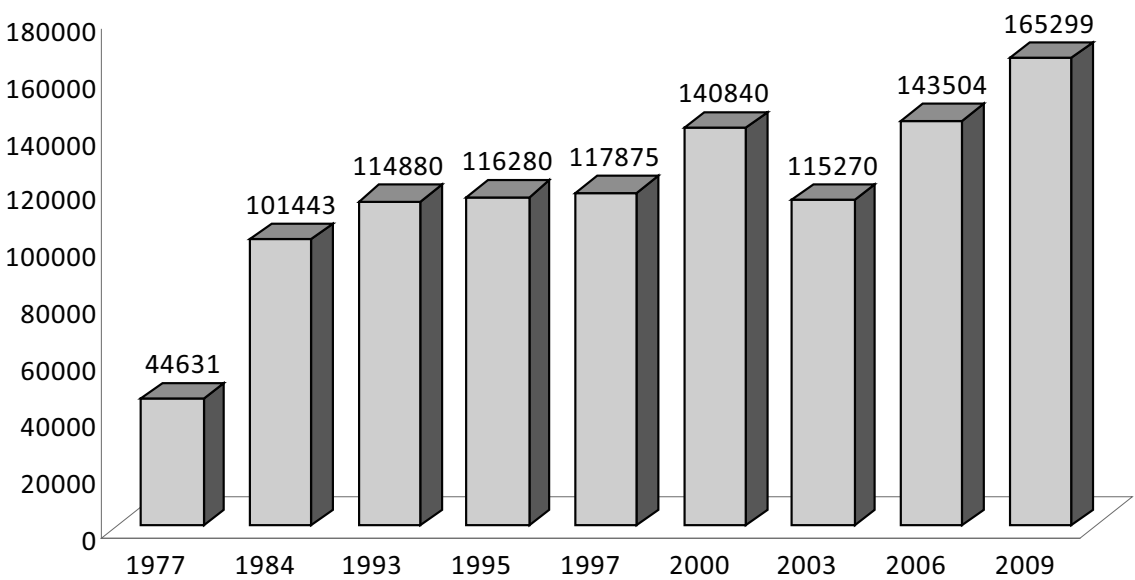
2.1 | AUMENTO DA CAPACIDADE INSTALADA E DO TAMANHO DAS PLANTAS INDUSTRIAIS

O período de modernização agrícola foi cenário de uma variedade de transformações produtivas (Kageyama *et al.*, 1990; Müller, 1989), entre as quais destaca-se a dinamização do setor a jusante na cadeia da soja. Uma das modificações ocorridas foi o aumento da capacidade instalada das agroindústrias esmagadora no Brasil, que, de 1977 até o Plano Real, cresceu 161,5%, ampliando-se em um ritmo superior à produção do grão (138,4%) (Abiove, 2010; IBGE, 2010b).

Esse resultado foi mais expressivo no final dos anos 1970 (Figura 4), quando a política agroindustrial ainda apresentava fôlego para o financiamento e/ou patrocínio de grandes parques industriais e foram construídos empreendimentos com uma elevada capacidade ociosa na

perspectiva de aproveitar o apoio governamental. Nesse sentido, não se pode pensar no desenvolvimento do elo a jusante na cadeia da soja sem compreender o peso exercido pelo Estado através de “subsídios fiscais e creditícios voltados especialmente para o incentivo à implantação da agroindústria processadora” (Mazzali, 2000, p. 68). Outro fator que auxiliou positivamente nesta expansão foi o crescimento da demanda doméstica por óleo de soja¹⁵ e a transformação da oleaginosa em produto base para o consumo animal na Europa e nos Estados Unidos (Belik, 1992).

Figura 4 | Capacidade de Processamento das agroindústrias esmagadoras de soja entre 1977 e 2009 (valores em tonelada/dia)



Fonte: Abiove (2010).

15 Mondini e Monteiro (1994) apontam que a substituição de gorduras animais (banha, toicinho e manteiga) por gorduras vegetais (margarina e óleo de soja, sobretudo) nas áreas urbanas brasileiras é reflexo da mudança nos hábitos alimentares, que foi impulsionada pela queda no preço de alguns produtos e pela crescente preocupação dos consumidores com a saúde. É importante reconhecer, paralelamente, que esta substituição também foi uma estratégia das empresas para potencializar a venda de um subproduto da soja (óleo) que tinha menos vazão, visto que o farelo já tinha uma grande demanda por ser direcionado à alimentação animal.

Para Belik (1995), após a expansão da capacidade de esmagamento de soja no Brasil nos anos 1970, na década de 1980 o setor praticamente se estagnou. Essa situação está relacionada, segundo Castro (1996) e Mazzali (2000), a uma conjuntura diversificada que engloba: i) término da venda de óleos e gorduras para alguns mercados europeus, pois estes optaram pela proteção da sua indústria doméstica, importando somente a matéria-prima; ii) aumento da participação da Argentina na exportação de produtos processados devido aos seus custos mais reduzidos pela sua logística eficiente, pela queda dos tributos que pesavam contra a exportação e pela fertilidade natural da região agrícola (em especial a pampa úmida); iii) maior lucratividade na comercialização do grão brasileiro frente ao óleo e ao farelo de soja; iv) emergência de matérias-primas substitutas diretas (girassol, palma e colza); e v) instabilidade dos preços.

No início dos anos 1990 houve uma nova expansão da infraestrutura de esmagamento da soja. Como a política econômica favorecia a exportação de bens primários e semielaborados pela geração de saldos comerciais para o país, as empresas tinham interesse no óleo e no farelo de soja, por conterem um maior valor agregado durante a venda em comparação com a comercialização em grão. Concomitantemente, havia um marco regulatório fiscal que não apresentava disparidades entre o produto *in natura* e o elaborado no momento da exportação, o que tornava o esmagamento mais atrativo às agroindústrias pela maior rentabilidade proporcionada (Belik, 1995).

Após a implementação do Plano Real, que dificultou a exportação pelo fato de haver uma sobrevalorização cambial, e com a vigência da Lei Kandir, que tornou mais custosa a venda para o mercado externo dos produtos processados, a capacidade de esmagamento de soja ampliou-se mais reduzidamente até o final do século. De 2000 até 2009 continuou a ocorrer um crescimento maior da produção de soja em comparação com a capacidade de esmagamento, que se deveu fundamentalmente às transformações na política econômica em 1999, quando a estratégia de geração de saldos comerciais ancorados na exportação de produtos primários foi reassumida (Delgado, 2005).

Com esse novo cenário macroeconômico, muitas unidades acabaram reorientando suas atividades, reduzindo o percentual de industrialização da oleaginosa e passando a exportar grão pelo fato de haver uma maior viabilidade na comercialização *in natura* para o mercado internacional. Essa configuração foi reforçada pela redução da proteção tarifária praticada pelos países emergentes que apresentam grande potencial de consumo. Isso ocorreu com a China, que facilitou a compra de matérias-primas, mas dificultou a aquisição de produtos de maior valor agregado. Este país, que é atualmente o maior receptor de soja em grão do Brasil, tinha em 2003 uma tarifa sobre a importação de soja em grão de 3% e de 63,3% para o óleo de soja (Pinazza, 2007). A estratégia chinesa é adquirir matéria-prima que, por si só, tem baixo valor agregado, e processar o grão internamente para o seu consumo doméstico (a capacidade de esmagamento da soja na China, de 2006 para 2010, apresentou um crescimento anual de 7,5% a.a.)¹⁶.

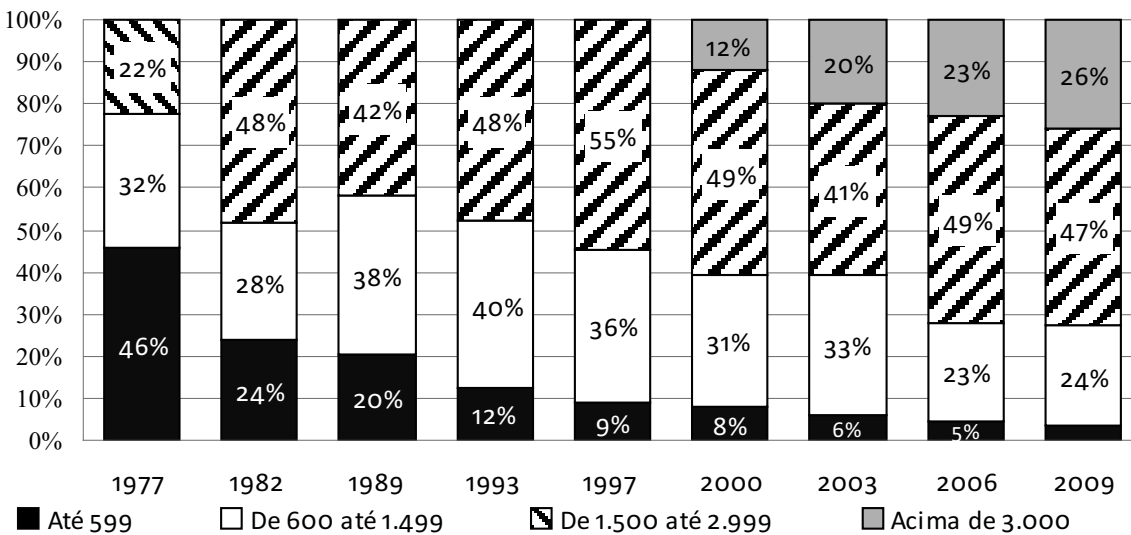
Estas múltiplas variáveis justificam a redução da capacidade instalada das agroindústrias a partir de 2000, embora tenha havido a sua recuperação nos anos mais recentes (Figura 4). Nesse sentido, a política econômica desfavorável (pelo estímulo à reprimarização da pauta de exportação) aliada com a orientação posta pela Lei Kandir (por meio da isenção tributária dos produtos não processados) e a entrada da China como principal importador de grão desincentivaram um aumento mais expressivo dos investimentos no segmento a jusante. Apesar disso, o Brasil apresentou uma ampliação do seu parque, chegando em 2009 com uma capacidade de esmagamento de 165 mil t/dia, o que representa um crescimento de 30% em relação a 2000 (3,3% a.a.).

Em paralelo ocorreu a evolução do tamanho das plantas no Brasil (Figura 5). Na década de 1970 é visível a presença majoritária das unidades pequenas (46%) que detinham uma capacidade de processamento de até 599 toneladas/dia. Com o aumento da produção e a necessidade de ganhos em escala, de 1982 a 1997 as indústrias grandes (de 1.500 a 2.999 t/dia) passaram a ocupar praticamente a metade da capacidade, variando entre 40% e 55%, enquanto as pequenas vão

16 Acessado em <http://www.xooarticles.com/lg/pt-18845> (26 de junho de 2010).

apresentando constantes decréscimos. No caso das unidades médias (de 600 a 1.499 t/dia) a oscilação de 30% a 40% chega até 2000, apresentando uma participação descente a partir da década de 1990 devido à ampliação das agroindústrias com esmagamento diário acima de 1.500 t/dia.

Figura 5 | Estratificação da capacidade de esmagamento de soja no Brasil por tamanho da planta (tonelada/dia) entre 1977 e 2009



Fonte: Aguiar (1994), Lazzarini e Nunes (1998), Abiove (2010).

Entretanto, o reordenamento maior aconteceu a partir do início da década de 2000, com a construção das unidades com capacidade de processamento maior que três mil t/dia, que passaram a representar 12% da capacidade total, em 2000, e que subiram para 25%, em 2009. A partir desse processo, as unidades com capacidade de processamento menor que 599 t/dia praticamente desapareceram (3,4%), as indústrias entre 600 e 1.499 t/dia caíram para 24% e os empreendimentos de 1.500 a 2.999 t/dia baixaram de 60%, em 2000, para 46,7%, em 2009. Portanto, ocorreu uma eliminação das processadoras menores, em geral constituídas pela pequena e média agroindústria de base local.

Essa reestruturação tem se intensificado a partir das estratégias competitivas assumidas pelas empresas, que passaram a obter ganhos de escala através da alta concentração das indústrias (ver tópico 2.2),

aumento da produção do grão, nova regionalização das unidades (ver tópico 2.3) e utilização de modernas tecnologias.

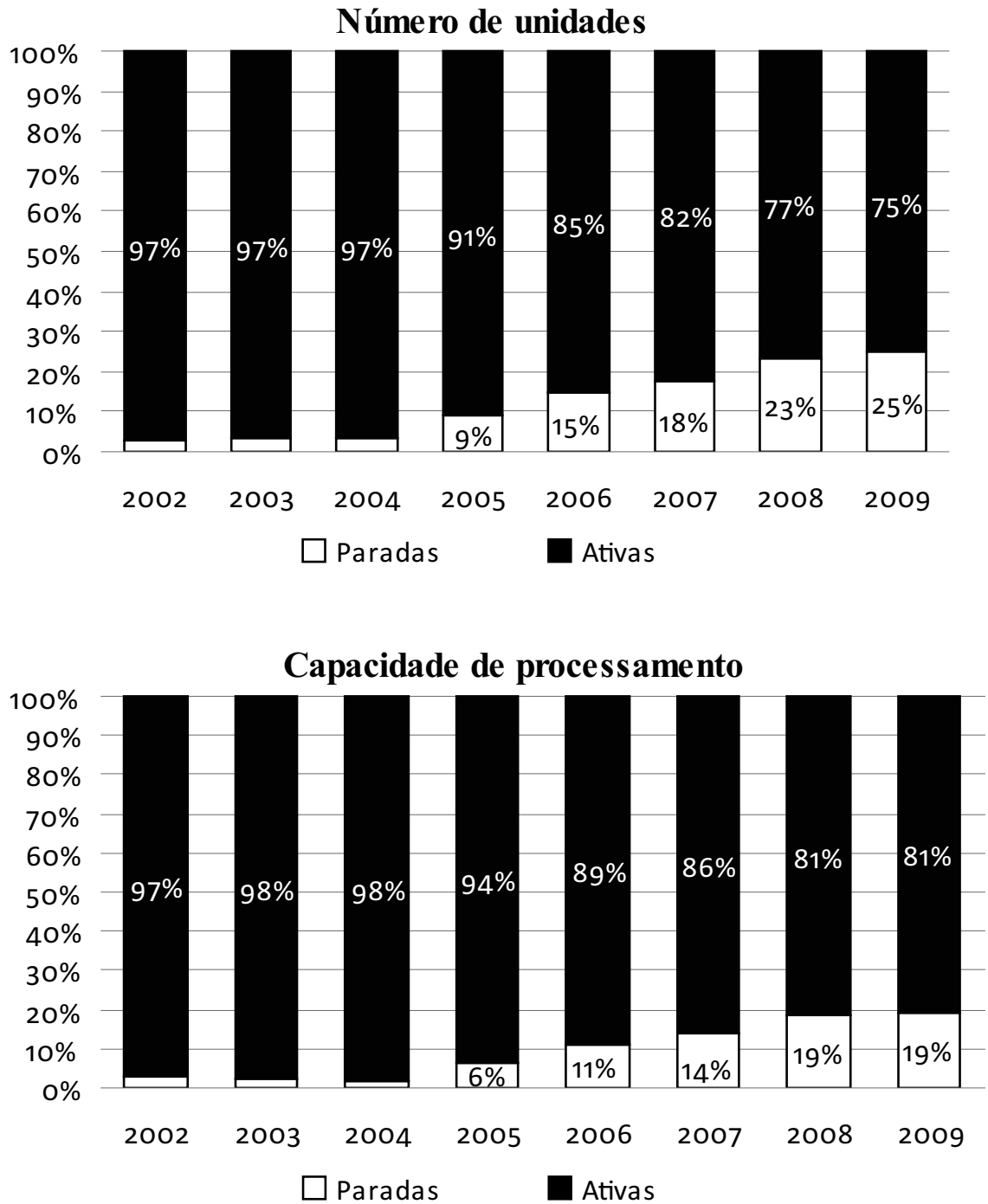
A mudança nos instrumentos e nas formas de acesso das políticas públicas brasileiras direcionadas para o setor a partir da década de 1980 e a consequente abertura comercial nos anos 1990 também colaboraram para o aumento da disparidade entre as plantas industriais: as empresas menores, com baixa capacidade de investimento em desenvolvimento tecnológico, acabaram sem condições de modernizar seus equipamentos, processos e produtos, o que comprometeu a sua condição concorrencial frente às indústrias maiores, verticalizadas e que muitas vezes independiam de recursos do Brasil.

Paralelamente, ocorreu a entrada massiva de grandes grupos transnacionais que passaram a competir diretamente com as unidades menores que não possuíam programas federais efetivos voltados ao seu apoio. Muitas agroindústrias que não foram excluídas deste mercado, diante da competitividade das grandes empresas, acabaram sendo incorporadas ao longo dos anos por meio de fusões e aquisições. Uma minoria (3,4%) resistiu nos locais mais isolados, desinteressantes para as *tradings* maiores, limitando sua atuação aos mercados locais.

Embora tenha ocorrido nos últimos anos uma ampliação da capacidade instalada e do tamanho das plantas industriais, tem aumentado de modo crescente o número de empreendimentos paralisados a partir de 2005¹⁷. A Figura 6 permite visualizar que 25% das plantas não estavam em funcionamento em 2009, o que representa, em termos absolutos, 27 unidades de 18 empresas. Estas respondiam por 19,1% da capacidade de esmagamento no Brasil (31.559 t/dia).

17 É importante destacar que as unidades paradas não estão fechadas, mas sim aguardando um cenário mais propício para voltar a operar. Portanto, as empresas paralisadas são contabilizadas no cálculo da capacidade instalada de esmagamento de soja no Brasil.

Figura 6 | Número de unidades e capacidade de processamento das agroindústrias esmagadoras de soja paradas e ativas (%) – 2002 a 2009



Fonte: Abiove (2010).

A maioria das plantas industriais paralisadas atualmente apresenta uma capacidade de processamento de até 1.499 t/dia, ou seja, são pequenos e médios empreendimentos, que reduzem suas atividades

quando não obtêm significativos ganhos de escala e/ou estão localizados em regiões que apresentam uma redução da produção do grão ou frustração de safra, inviabilizando economicamente as atividades. Há conjunturas onde a concorrência com grandes grupos internacionais faz com que a unidade não consiga operar pela falta de matéria-prima suficiente. Essa situação é inflamada pela carência de políticas públicas específicas, o que impossibilita, muitas vezes, o investimento em novas tecnologias e na adequação dos produtos às novas normas de qualidade. Existem casos ainda em que as empresas faliram e a unidade é mantida na condição de “paralisada” para que possa ser vendida para outros proprietários.

Já as grandes empresas, na sua maioria transnacionais, deixam de operar pela falta da matéria-prima (seja por redução de área plantada ou pela frustração de safra) ou por optarem exclusivamente pela comercialização do grão *in natura* naquela região. Há situações em que a construção de uma nova unidade com capacidade maior e com menores custos produtivos acaba por concentrar o esmagamento em um empreendimento, dados os ganhos de escala e escopo, inviabilizando o funcionamento de outras plantas menores. Houve também um caso em que a suspensão da atividade ocorreu por não haver mais incentivo fiscal por parte do estado onde a agroindústria estava localizada.

Deve-se destacar que, em alguns estados, ocorre um elevado percentual da capacidade paralisada, como é o caso de Santa Catarina (58%), Mato Grosso do Sul (36%), São Paulo (31%), Rio Grande do Sul (30%) e Paraná (22%). Além de haver uma questão de custo produtivo, logística e eficiência econômica, a influência da Lei Kandir foi decisiva, porque existe a cobrança de 12% de ICMS quando se transporta a soja de um estado para o outro, o que estimula que o espaço de produção seja o mesmo do processamento. Deste modo, como a produção da oleaginosa tem se concentrado no Centro-Norte brasileiro, muitas empresas têm paralisado as suas atividades nas áreas com menor oferta do grão para evitar o pagamento de ICMS, deslocando o parque industrial para as regiões que apresentam uma expansão da soja¹⁸.

18 O tema será tratado mais detalhadamente no tópico 2.3.

2.2 | CONCENTRAÇÃO EMPRESARIAL E DESNACIONALIZAÇÃO DA ESTRUTURA INDUSTRIAL

A década de 1970 foi um marco no perfil das agroindústrias esmagadoras de soja no Brasil pelo fato de que estes empreendimentos ficaram sujeitos a uma nova dinâmica advinda das transformações tecnológicas e da conversão dos mercados regionais em nacionais. Isso significou a redução do número de estabelecimentos processadores e o aumento do tamanho médio das plantas (Kageyama *et al.*, 1990). Na década de 1980 houve uma estabilização das transformações, que foram retomadas no início de 1990. Nesse momento houve a consolidação das empresas líderes (Sadia, Perdigão e Ceval) e o “entrelaçamento” dos setores da soja e das carnes (Mazzali, 2000). Essa estratégia foi utilizada por alguns grupos no intuito de obter mais competitividade pela agregação de sinergias positivas pela redução dos custos de produção internos (Castro, 2002).

Castro (2002, p. 3) caracterizou a estrutura industrial do complexo soja brasileiro presente até o início do Plano Real da seguinte forma:

- Grandes grupos nacionais integrados que atuavam nas cadeias de oleaginosas e de carnes – como as empresas Sadia, Perdigão e Ceval – que tenderam a estabelecer plantas esmagadoras na região de fronteira agrícola com o objetivo de apropriar-se das vantagens da proximidade da matéria-prima, dos menores custos lá encontrados, dos incentivos fiscais disponíveis e da integração das cadeias com uma mesma estrutura de comercialização e distribuição, o que permitiu uma melhor inserção competitiva dos seus produtos;
- Grandes grupos internacionais (Cargill, Santista e Gessy Lever) que buscaram adotar um comportamento mais conservador, sem grandes investimentos na ampliação da capacidade de processamento industrial da soja, preferindo a localização de suas plantas mais próxima aos portos de escoamento de exportações, estratégia apropriada a um país com constantes mudanças macroeconômicas, o que exigia a rápida tomada de decisões;

- Empresas regionais de menor porte – como a Caramuru, Bianchini e Granóleo – e cooperativas – como a Comigo – que investiram no processamento industrial da soja ou na produção de farelo. No caso das cooperativas, esta estratégia era coerente pela presença de uma base agrícola advinda dos seus associados. Esta faixa de empresas nunca chegou a competir nos mercados internacionais (até o Plano Real), mas encontrou seu espaço na integração com os mercados do Centro-Oeste e da região Nordeste, resultado de melhorias importantes nas condições de transporte.

Com o Plano Real (1994), que reduziu a proteção tarifária e a presença estatal, foi implementado um modelo econômico pautado na competitividade e na abertura comercial. Um dos principais reflexos desta orientação foi o crescente número de fusões e aquisições, que afetou fortemente as agroindústrias de soja e que tem sido objetivado pela necessidade de: i) eliminar concorrentes, aumentando a presença da empresa compradora no mercado; ii) saltar etapas no processo de crescimento horizontal das empresas; iii) construir escalas de produção compatíveis com o novo padrão de desenvolvimento, altamente exigente quanto à incorporação continuada de tecnologia; iv) assegurar o suprimento de matérias-primas e de canais de distribuição dos bens finais já estruturados pela empresa adquirida; e v) entrar rapidamente no mercado doméstico, aproveitando a fase promissora de negócios que se desenhava, alargada pela integração do Brasil ao Mercosul (Benetti, 2004).

Os elementos destacados acima trazem as motivações das empresas em adquirir as estruturas industriais de seus concorrentes. É necessário, paralelamente, visualizar as condicionalidades que fizeram com que algumas agroindústrias vendessem as suas estruturas patrimoniais. Em primeiro lugar, houve um processo de recentragem estratégico, por meio do qual algumas firmas passaram a focalizar um negócio principal, vendendo o segmento menos rentável e competitivo. “Este foi o caso da Sadia, que vendeu suas plantas industriais de soja para a ADM (a partir de 1997) e apostou nos produtos diversificados da cadeia protéica, além de passar a disputar o segmento de refeições prontas” (Cas-

tro, 2002, p. 23). Um processo semelhante ocorreu com a Matosul, que vendeu as operações de soja para a Cargill em 1997.

Outra situação que motivou grandes empresas a venderem suas unidades de negócio foi o seu endividamento diante das

condições macroeconômicas adversas e do entendimento de que o mercado de commodities, com baixas margens de lucratividade, é efetivamente um mercado para grandes players internacionais, exigindo requisitos de escala e de controle das redes de comercialização inatingíveis para aquelas empresas nacionais (Castro, 2002, p. 23).

Foi o caso da Ceval, Santista e Incobrasa (que foram adquiridas pela Bunge) e Gessy Lever (que foi comprada pela Coinbra).

O principal reflexo das fusões e aquisições foi a concentração empresarial. Conforme a Abiove (apud Souza, 2007), existiam mais de 120 fábricas de processamento de soja no país em 1995. Em 1997 eram encontradas 103 unidades industriais pertencentes a 52 empresas. Já em 2004 havia 92 esmagadoras do grão, operadas por 48 empresas diferentes. Nesse percurso apresentou-se uma redução de 25% no número de unidades de esmagamento entre 1995 e 2004, bem como uma diminuição das empresas proprietárias, apontando para um processo de centralização do capital. No entanto, esses dados não mostram a intensidade do processo.

No intuito de agregar maior profundidade à análise sobre a concentração empresarial na jusante da cadeia de soja, optou-se por analisar, no período entre 1995 e 2005, a participação das dez maiores empresas sobre o percentual da capacidade de esmagamento no Brasil (Tabela 1). Os dados mostram a intensidade do processo no país, uma vez que as dez líderes passam de uma participação de 53% em 1995, e que por si só já era concentrada, para 71% em 2005. Além disso, o ritmo de concentração é bastante intenso, considerando que esses dados se modificaram em um período de dez anos. É interessante observar que as quatro posições iniciais ampliam significativamente seu percentual de participação, passando de 31% para 47,5%, demonstrando a

hegemonia produtiva desempenhada pelas primeiras colocadas diante do controle de quase a metade da capacidade de esmagamento.

Tabela 1 | Participação das dez maiores empresas no esmagamento da soja no Brasil entre 1995 e 2005

1995*				2005**			
Colo- cação	Empresa	Participação no esmaga- mento da soja (%)	Origem do capital	Colo- cação	Empresa	Participação no esmaga- mento da soja (%)	Origem do capital
1°	Ceval	14%	Nacional	1°	Bunge	22%	Internacional
2°	Santista	6%	Internacional	2°	ADM	10%	Internacional
3°	Cargill	6%	Internacional	3°	Cargill	9%	Internacional
4°	Sadia	5%	Nacional	4°	Coinbra	7%	Internacional
5°	Incobrasa	5%	Nacional	5°	Imcopa	5%	Nacional
6°	G. Lever	4%	Internacional	6°	Granol	5%	Nacional
7°	Granóleo	4%	Nacional	7°	Coamo	4%	Nacional
8°	Bianchini	3%	Nacional	8°	Avipal	3%	Nacional
9°	Perdigão	3%	Nacional	9°	Bianchini	3%	Nacional
10°	Caramuru	3%	Nacional	10°	Caramuru	3%	Nacional
Total		53%		Total		71%	

Fonte: * Paula e Faveret Filho (1998) apud Gaspari (2004); ** Revista Exame 11/08/2005 apud Souza (2007)

Considerando as dez posições iniciais, é possível perceber que somente três empresas presentes em 2005 estavam entre as primeiras em 1995. Essa participação de novas *tradings* é reflexo do elevado número de fusões e aquisições no setor de esmagamento da soja no período do Plano Real, como já comentado. É importante ressaltar, entretanto, que é uma alteração muito mais na estrutura patrimonial e nominal do que a construção de novas plantas industriais propriamente ditas, já que muitas indústrias de esmagamento permaneceram como no período anterior, mas com novo proprietário.

Além de apresentar a alta concentração e a dimensão das fusões e aquisições nesse intervalo de tempo, a Tabela 1 aponta ainda para a

elevação da participação das empresas estrangeiras dentro do país (processo de desnacionalização). Em número de empreendimentos não se pode ver significativos avanços, já que o número de estabelecimentos não brasileiros subiu de três em 1995 para quatro em 2005. Mas, se analisar a participação das empresas de capital internacional e as colocações das esmagadoras entre os dez anos, os dados tomam novas conotações: as firmas estrangeiras ocupavam em 2005 as quatro primeiras colocações e 47,5% do controle do esmagamento da soja, sendo que em 1995 chegavam a apenas 16%.

Nas décadas de 1970 e 1980 o investimento estrangeiro era muito reduzido (Kageyama *et al.*, 1990) e seu crescimento é relativamente recente. Para Benetti (2004, p. 197) é reflexo da abertura da economia posta pelo Plano Real, que focaliza a

internacionalização do agronegócio brasileiro tanto no sentido patrimonial, isto é, da importância crescente do capital estrangeiro na propriedade dos ativos das cadeias agroalimentares, quanto no comercial, vale dizer, do aumento da inserção da produção brasileira de *commodities* nos circuitos comerciais e produtivos mundiais.

Nos últimos anos houve um reinício da expansão industrial baseada nos investimentos de empresas estrangeiras, implicando aumento da capacidade instalada. Em 2009, a Bunge inaugurou uma planta de esmagamento de soja em Nova Mutum/MT que processa até quatro mil t/dia; a Cargill implantou em Primavera do Leste/MT uma unidade com capacidade de três mil t/dia e a ADM pode chegar a esmagar um volume de 8,5 mil t/dia com a ampliação do parque fabril de Rondonópolis/MT. Os resultados mostram a contínua desnacionalização do elo a jusante na cadeia da soja, visto que as empresas estrangeiras continuam a demonstrar sinais de crescimento. Para Benetti (2004), essa situação é resultado da profundidade e, sobretudo, da rapidez com que foi alienado o capital nacional e construída a hegemonia do capital externo.

2.3 | NOVA REGIONALIZAÇÃO DAS AGROINDÚSTRIAS ESMAGADORAS DE SOJA

Além da concentração do esmagamento em poucas empresas e em plantas de maior capacidade diária, tem ocorrido também uma nova regionalização das atividades ligadas à produção de óleo e farelo de soja. Houve um deslocamento das unidades de esmagamento dos estados do Sul para o Centro-Oeste que pode ser evidenciado pelo aumento da participação do Mato Grosso, Goiás, Bahia e Piauí na capacidade nacional de processamento em detrimento de Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo e Paraná, que compunham, até a década de 1990, a região tradicional na produção e esmagamento do grão. Como demonstrou Mazzali (2000), esse rearranjo foi proporcionado em grande parte pela expansão desse cultivo em novas regiões, o que tem redimensionado as unidades de beneficiamento e criado a consolidação da produção de frangos e suínos nestes territórios.

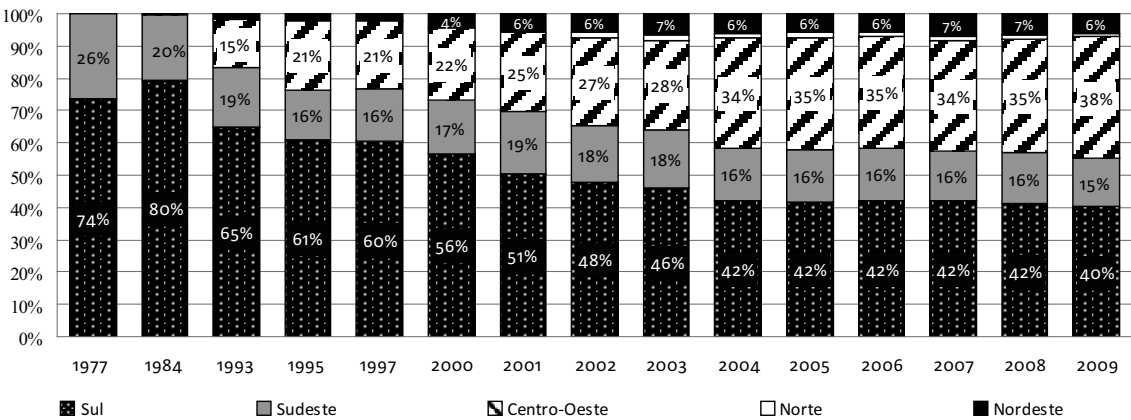
Conforme a Figura 7, até o ano de 1984 o processo de beneficiamento da soja era restrito às regiões Sul e Sudeste, sendo que a primeira detinha entre 74% e 80% da capacidade instalada. A década de 1990 marcou a entrada do Centro-Oeste e a sua expansão nas atividades de esmagamento, superando inclusive o Sudeste, em 1995. Nesse mesmo período, o Nordeste passou a participar com 2%, em função da produção do oeste da Bahia. Entre 2001 e 2007, tem ocorrido um movimento de queda da capacidade na região Sul e na Sudeste, enquanto o Centro-Oeste cresceu 10% em termos relativos e o Norte, até então ausente, passa em 2002 a deter uma pequena participação, com a instalação de uma unidade da Amaggi em Itacoatiara/AM.

Além da produção da oleaginosa no Centro-Norte brasileiro, existem outros condicionantes dessa nova regionalização para além da disponibilidade do grão, embora seja visível a relação entre produção e capacidade instalada (Figuras 7 e 8). As regiões Norte e Nordeste apresentam uma consonância muito forte entre as duas variáveis, mas a sua participação ainda é incipiente se visualizada no contexto geral. A região Sul, embora tenha apresentado diminuições tanto na produção quanto na capacidade de esmagamento, ainda tem condições de processar a soja de outras localidades. Isso acontece com a Região Sudeste de forma

mais intensa, pois nela sempre as condições de beneficiamento foram aproximadamente 10% maiores que a sua produção total¹⁹. Evidentemente, isso acaba se refletindo no Centro-Oeste, que possui uma produção maior que a sua capacidade de esmagamento (a diferença em 2009 era de aproximadamente 10%), o que demonstra que nesta região parte significativa do grão é transferida sem nenhum tipo de beneficiamento.

Mesmo com essas proporções diferenciadas entre as regiões, a tendência das empresas esmagadoras se redirecionarem a partir do deslocamento da produção é visível, até pela própria redução dos custos. Entretanto, existem outros condicionantes que fortalecem essa nova regionalização para além da disponibilidade do grão, entre eles a Lei Kandir, que acaba incentivando que as atividades de beneficiamento do grão aconteçam dentro das delimitações estaduais para diminuir o custo com o ICMS²⁰.

Figura 7 | Capacidade de processamento das agroindústrias esmagadoras de soja nas regiões brasileiras entre 1977 e 2009

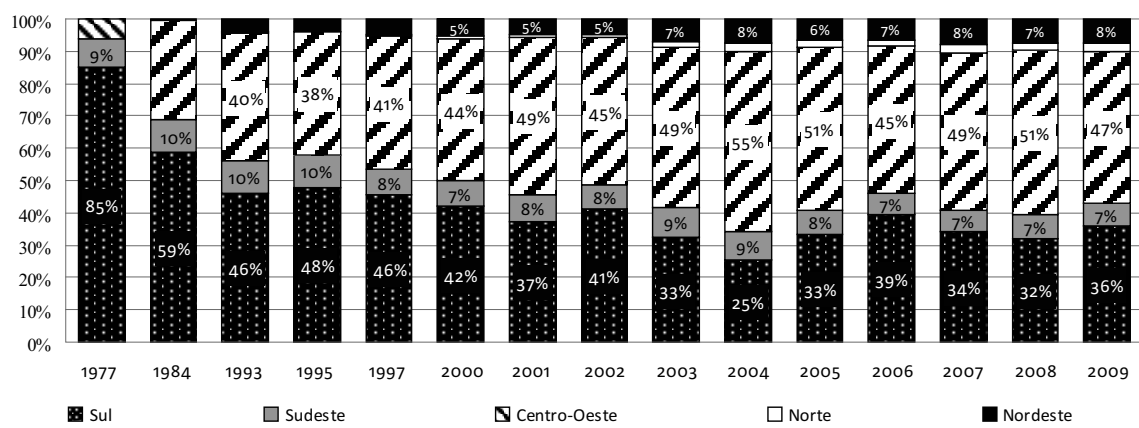


Fonte: Giembsky (2006), Lazzarini e Nunes (1998) e Abiove (2010).

19 É necessário considerar que nesta região se encontra o Porto de Santos, que foi um dos grandes impulsionadores da localização das esmagadoras pela agilidade na exportação dos produtos. Mas, como São Paulo reduziu a produção de soja em razão da expansão da cultura da cana-de-açúcar e o transporte da oleaginosa de outros estados acarreta um custo de 12% de ICMS, dado as condicionalidades da Lei Kandir, priorizaram-se os investimentos em estados com alta produção de grãos.

20 Antes da Lei esse imposto pago no transporte do produto de um Estado para outro virava crédito e era descontado na exportação, mas como a exportação deixou de pagar ICMS não há mais mecanismos de compensação.

Figura 8 | Participação das regiões brasileiras na produção de soja entre 1977 e 2009



Fonte: Conab (2011).

A melhoria do sistema de transporte regional e a diversificação dos meios de escoamento da produção na região Centro-Oeste, Norte e Nordeste também estimularam o deslocamento das plantas industriais. Os investimentos durante o Governo FHC, através dos programas Planos Brasil em Ação e Brasil Empreendedor, e, no Governo Lula, por meio do Programa de Aceleração do Crescimento, reduziram significativamente a precariedade do sistema de transporte (Castro, 2002; Lima, 2008). Além de abrir novas vias rodoviárias de distribuição da produção, foram ampliados os modais ferroviários e hidrográficos, barateando os custos e facilitando o acesso ao mercado internacional.

Além dos recursos públicos, elevaram-se os investimentos privados. O principal exemplo foi o consórcio entre a Amaggi e as multinacionais americanas Cargill, Bunge e ADM (além da Petrobras e empresas da Zona Franca de Manaus/AM), que juntaram esforços para a continuação do asfaltamento da BR-163²¹, que liga Cuiabá/MT a

21 O asfaltamento da BR-163 envolve a ligação do Centro-Oeste do Brasil ao rio Amazonas. Para Alencar *et al.* (2003, p. 1), a pavimentação da rodovia “é uma faca de dois gumes. De um lado, pode trazer grandes melhorias na qualidade de vida das populações rurais, pois facilita o acesso dessas populações aos centros urbanos, com grandes benefícios para atendimento de saúde, educação, comercialização de produtos agrícolas e outras atividades econômicas. Por outro lado, o asfaltamento propicia uma explosão de processos de migração, especulação de terra, violência rural e destruição de recursos naturais”. Para os autores, o interesse na melhoria da trafegabilidade da

Santarém/PA. Além disso, foram desenvolvidas várias parcerias público-privadas que incluem a construção e ampliação de portos, hidrovias e ferrovias conectando regiões produtoras de soja aos portos localizados na Amazônia e no Nordeste. Tal conjuntura favoreceu substancialmente o deslocamento das agroindústrias, uma vez que possibilitou uma aproximação entre produção e processamento em paralelo à redução dos custos de transporte.

A presença de demanda regional por farelo da soja, em razão da produção de aves e suínos, também é um elemento central na definição da localização das esmagadoras de soja. Não é mero acaso o fato de que as últimas agroindústrias construídas pelo Grupo ABCD e Amaggi estão no mesmo município em que se encontram instalados frigoríficos e/ou granjas. É o caso de Primavera do Leste/MT (Cargill), Lucas do Rio Verde/MT (Amaggi), Nova Mutum (Bunge), Itacoatiara/AM (Amaggi), entre outros.

Outro motivador é a isenção fiscal concedida pelos estados. Isso foi visto em 2003 quando a Bunge pediu a redução na cobrança de ICMS sobre as vendas interestaduais de derivados de soja no Rio Grande do Sul. Da resposta a esse pleito dependia a continuidade de um projeto de investimentos de US\$ 118 milhões nesta unidade da federação. A empresa queria um “tratamento tributário igual ao concedido por Estados como Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás. Em alguns casos, o ICMS sobre as vendas interestaduais de lecitina e proteína isolada de soja chega a zero, ante 7% no Rio Grande do Sul” (Valor Econômico, 06/05/2003). A mesma empresa conseguiu, em 2005, em Pernambuco R\$ 126,4 milhões de incentivos fiscais (Valor Econômico, 08/08/2005). Do mesmo modo, a implantação da esmagadora da Amaggi, em Itacoatiara/AM, e da Cargill, em Rio Verde/GO, dependia das concessões fiscais que os governos estaduais estariam dispostos a oferecer (Valor Econômico, 14/10/2002).

BR-163 visa principalmente à expansão da agroindústria de soja e de madeira, uma vez que diminuirá os custos de transporte e facilita o escoamento da produção ao mercado internacional.

Além da isenção de impostos, o apoio político oferecido pelo governo, concordando com as ações das empresas, tem um peso importante no momento de definir a sua nova localização. No caso da Bunge, por exemplo, o governo do Piauí ofereceu suporte na Justiça Federal para que a empresa continuasse usando a lenha como a principal fonte energética em suas instalações produtivas (Valor Econômico, 24/08/2004).

Para esmiuçar essas transformações mais gerais sobre o deslocamento da capacidade de esmagamento da soja, a Tabela 2 compara os dados de 1977 a 2009 por estado brasileiro. Esse período é marcado pelo fluxo das plantas industriais do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo para o Mato Grosso do Sul, Goiás, Mato Grosso, Bahia, Amazonas e Piauí. Apesar deste movimento mais genérico, é perceptível a presença de três momentos distintos:

Décadas de 1970 e 1980 – a localização das unidades de processamentos está situada na região Sul e em São Paulo, representando aproximadamente 90% da capacidade instalada, enquanto nas demais áreas esse percentual ainda é baixo (5%), embora a produção do grão já fosse elevada no Centro-Oeste.

Década de 1990 – a transferência da capacidade de esmagamento de soja para o centro-norte brasileiro ganha força, saindo de menos de 10% e chegando em 2000 com mais de um quarto do montante nacional. Paralelamente, as regiões tradicionais, além de apresentarem uma redução do seu peso relativo, acabam tendo uma perda em termos absolutos, pois o processamento do grão no Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo cai de 58 mil t/dia para 49,5 mil t/dia (queda de 15%).

Década de 2000 – representa a consolidação dos estados do Mato Grosso do Sul, Goiás, Mato Grosso, Bahia, Amazonas e Piauí, que saem de 25% no início da década e chegam em 2009 com aproximadamente 45% da capacidade de processamento, enquanto no Sul e em São Paulo o percentual cai de 70% para 50%.

É central destacar que os estados do Mato Grosso, Goiás e Bahia apresentaram as maiores taxas de crescimento absoluto da capacidade instalada entre 1993 e 2009, aumentando 468%, 389% e 176%, respectivamente. Ao mesmo tempo, Rio Grande do Sul, Santa Catarina,

São Paulo e Paraná apresentaram taxas negativas ou irrisórias de crescimento, confirmando que o investimento tem se direcionado fundamentalmente para as novas áreas do cultivo da soja.

Tabela 2 | Capacidade de processamento das agroindústrias esmagadoras de soja entre 1977 e 2009 por Estado (%)

Estado	1977	1984	1988	1993	1997	2000	2003	2006	2009
PR	29,8%	33,4%	30,2%	28,2%	30,3%	29,7%	25,1%	23,0%	20,7%
RS	38,6%	37,7%	34,1%	30,0%	24,6%	22,5%	17,4%	16,4%	17,2%
MT	0,0%	0,0%	1,0%	4,5%	7,3%	8,3%	12,6%	14,9%	17,7%
GO	0,0%	0,9%	3,1%	3,6%	7,6%	7,7%	9,0%	13,1%	12,1%
SP	24,9%	18,5%	17,5%	15,1%	11,4%	12,1%	12,5%	11,4%	10,8%
MS	0,0%	0,4%	2,1%	6,4%	5,7%	5,9%	6,1%	6,5%	7,7%
MG	1,4%	0,8%	2,5%	3,4%	4,6%	4,6%	5,5%	4,6%	4,1%
BA	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%	2,3%	3,8%	4,7%	3,8%	3,3%
SC	5,2%	8,4%	8,1%	5,5%	4,5%	4,3%	3,5%	2,8%	2,4%
PI	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	1,5%	1,7%	1,5%
AM	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%	1,4%	1,2%
Demais UFs	0,0%	0,0%	1,4%	1,5%	1,7%	0,9%	0,3%	0,3%	1,1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Giombinsky (2006), Lazzarini e Nunes (1998) e Abiove (2010).

Como os dados anteriores incluem unidades ativas e desativadas, cabe realizar uma análise considerando somente o primeiro tipo de agroindústrias, ou seja, aquelas que estavam em operação no ano da pesquisa. A partir desse recorte, o Mato Grosso deixa a segunda colocação e se torna o maior estado do Brasil em capacidade de esmagamento de soja, superando o Paraná. Concomitantemente, Goiás passa a dividir com o Rio Grande do Sul a terceira colocação. Se olharmos de forma agregada a região Sul e São Paulo, por um lado, e o Mato Grosso do Sul, Goiás, Mato Grosso, Bahia, Amazonas e Piauí, por outro, fica evidente uma troca nos valores de 2002 a 2005, pois a primeira área vai

deter 45% da capacidade instalada, enquanto a segunda sobe para 50% (Tabela 3).

Portanto, ao focalizar o olhar nas empresas em funcionamento, pode-se dizer que a maior capacidade de esmagamento de soja no Brasil está, atualmente, nas regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste que, até 2000, representavam somente 25% do valor nacional. Trata-se de um movimento veloz e intenso de deslocamento espacial das agroindústrias da soja, o qual tem sido impulsionado prioritariamente por empresas transnacionais líderes de mercado.

Tabela 3 | Capacidade de processamento das agroindústrias esmagadoras de soja entre 1993 e 2009 por Estado (%) – somente plantas ativas

Estados	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PR	26,0%	25,1%	24,6%	23,7%	24,4%	25,0%	23,7%	19,8%
MT	13,5%	12,9%	16,0%	16,4%	15,4%	15,7%	17,9%	20,0%
RS	17,1%	16,5%	13,2%	11,5%	13,5%	14,4%	13,8%	15,0%
GO	8,4%	9,2%	13,1%	14,1%	14,1%	14,7%	14,7%	15,0%
SP	11,5%	12,3%	11,6%	11,7%	10,8%	7,8%	9,2%	9,2%
MS	6,2%	6,2%	5,7%	6,5%	6,6%	6,7%	4,6%	6,1%
MG	6,0%	5,6%	5,0%	5,1%	5,2%	5,1%	5,2%	5,1%
MA	-	-	-	-	-	1,6%	1,6%	1,1%
BA	5,1%	4,9%	4,1%	4,2%	4,3%	4,3%	4,4%	4,1%
SC	3,8%	3,6%	3,1%	3,1%	1,9%	1,3%	1,3%	1,3%
PI	0,2%	1,6%	1,8%	1,8%	1,9%	1,9%	2,0%	1,9%
AM	1,9%	1,8%	1,5%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,5%
PE	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Abiove (2010).

Em suma, nos últimos trinta anos ocorreu uma mudança substancial na localização das agroindústrias esmagadoras de soja no Brasil, deslocando-se do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo para áreas do Centro-Oeste e, mais recentemente, alguns estados

no Nordeste e Amazonas. Para além da construção de novas fábricas nestes espaços, ocorreu de fato uma transferência da capacidade instalada. Nas regiões mais antigas foram mantidas as unidades menores, de localização estratégica (perto dos portos e ferrovias), ou aquelas de propriedade de pequenos grupos nacionais (incluindo cooperativas que têm vínculo direto com os produtores). Como os custos se elevam nestas localidades pela redução do ganho em escala e pela baixa oferta do grão, é corriqueira a paralisação de algumas unidades situadas nestes espaços, aguardando uma melhoria conjuntural para retomarem as atividades.

* * *

Esse capítulo procurou destacar as transformações sofridas pelas agroindústrias esmagadoras de soja nas últimas décadas, em especial a partir de 1990 com a abertura comercial, a promulgação da Lei Kandir, as inovações tecnológicas, as mudanças no padrão de políticas governamentais para o setor e a adoção de padrões mínimos de qualidade. Esse contexto se refletiu na intensificação das fusões e aquisições, na entrada massiva das empresas transnacionais, na concentração empresarial, no aumento da capacidade instalada e em uma nova regionalização das agroindústrias. Nesse contexto ganham destaque a Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus-Coinbra (Grupo ABCD), além da empresa nacional Amaggi. Para uma análise mais aprofundada sobre estas empresas destina-se o próximo capítulo.

Capítulo 3 | DIMENSÕES, CARACTERÍSTICAS E ESTRATÉGIAS DAS PRINCIPAIS AGROINDÚSTRIAS DE ESMAGAMENTO DE SOJA NO BRASIL (GRUPO ABCD E AMAGGI)

A apresentação das transformações do setor agroindustrial da soja no Brasil tornou evidente a liderança das empresas transnacionais ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus-Coinbra (usualmente chamado de Grupo ABCD) e da nacional Amaggi (ligada à família do ex-governador do estado do Mato Grosso, Blairo Maggi) no mercado de beneficiamento da oleaginosa. A partir deste contexto, propõem-se fazer uma análise geral da dimensão e das estratégias assumidas por estes empreendimentos.

3.1 | A CAPACIDADE DE ESMAGAMENTO DA SOJA DO GRUPO ABCD E AMAGGI NO BRASIL

Até 1995, a única empresa do Grupo ABCD e Amaggi que possuía unidades de esmagamento de soja no Brasil era a Cargill. Após dois anos de intenso processo de fusões e aquisições, ADM, Bunge e Dreyfus-Coinbra também passaram a ter controle sobre a propriedade das unidades de beneficiamento do grão, saltando de três empreendimentos, em 1995, para 20, em 1997 (aumento de 500%). Apesar de haver uma redução da taxa de crescimento nos anos seguintes, o número de agroindústrias controladas pelo Grupo ABCD (e a partir de 2001 com a presença da Amaggi) chegou, em 2004, a 30 plantas industriais (Figura 9).²²

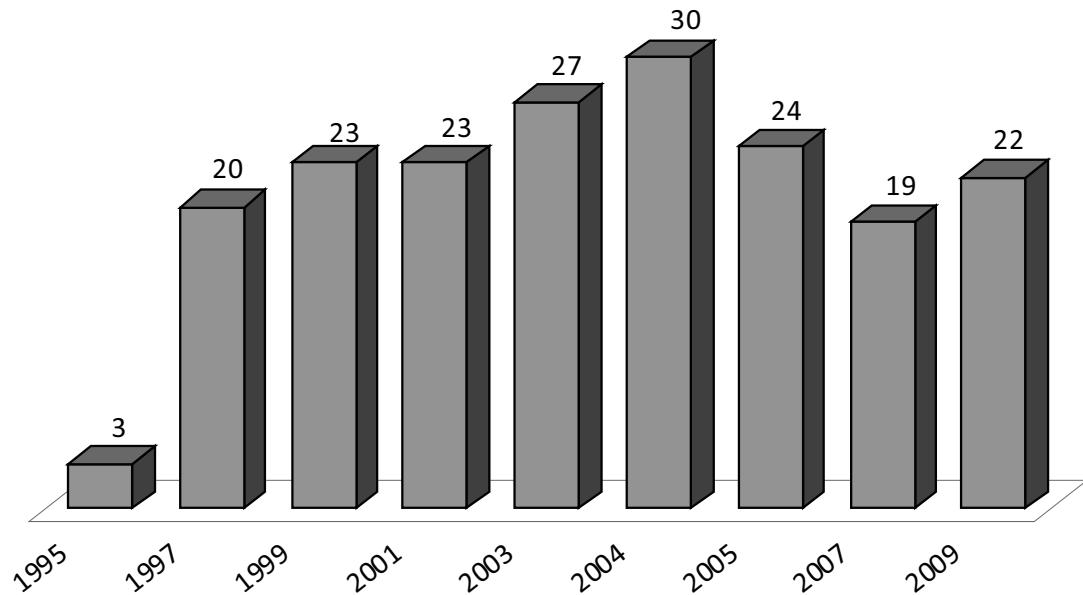
Inicialmente, o Grupo ABCD e Amaggi avançaram sobre as principais empresas em funcionamento no mercado nacional (Ceval, San-

²² Não são consideradas neste cálculo as unidades arrendadas e aquelas paralisadas no ano da pesquisa.

tista, Matosul, Incobrasa, Gessy Lever, Sadia, Sambra, Hering, Hermasa etc.), trocando basicamente a estrutura patrimonial dos empreendimentos. Em alguns momentos, houve também um movimento de compra de cooperativas que possuíam plantas industriais, como ocorreu no oeste Baiano (Pedreira, 2010). Essa estratégia de fusões e aquisições se difundiu por viabilizar uma maior competitividade às empresas, pois possibilitava um crescimento mais rápido, a obtenção de economias de escala, o aumento da participação no mercado (via redução da concorrência), a expansão geográfica e a diminuição do risco (Sato, 1997).

A partir de 1999, quando o Grupo ABCD já havia consolidado o seu controle sobre uma significativa fatia de mercado, as empresas passam a investir na ampliação das unidades já existentes e na construção de empreendimentos em novas áreas: Rondonópolis/MT e Uruçuí/PI (Bunge), Rio Verde/GO (Cargill) e Alto Araguaia/MT (Dreyfus). Esse movimento teve como estímulo o aumento expressivo da produção de soja em novas áreas e a retomada das exportações primárias por intermédio da desvalorização cambial, além da isenção fiscal oferecida por alguns estados.

Figura 9 | Número de agroindústrias esmagadoras de soja ativas no Brasil (Grupo ABCD e Amaggi) – 1995 a 2009



Fonte: Abiove (2010).

O movimento de expansão do número de plantas de esmagamento da soja enfraqueceu após 2004, quando muitas empresas paralisaram suas atividades devido à elevada valorização da moeda brasileira, o que desestimulou a exportação e, simultaneamente, reduziu à metade o preço da soja, de julho de 2004 ao final de 2006. Tal fato afetou diretamente a produção do grão, que teve uma queda expressiva em algumas regiões, em paralelo ao endividamento dos produtores. No mesmo período, ocorreu a disseminação da gripe aviária em países da Europa, diminuindo a demanda por carne de frango e, consequentemente, por ração. De 2004 a 2007, o Grupo ABCD paralisou o funcionamento de 11 unidades, sendo que somente a Bunge foi responsável pela interrupção de quatro agroindústrias (Cuiabá/MT, Paranaguá/PR, Campo Grande/MT e Ourinhos/SP). Neste mesmo período, a Cargill e a Dreyfus realizaram investimentos na Argentina (Lima, 2009b), sendo que a primeira empresa construiu uma unidade de esmagamento com capacidade de 12 mil t/dia – valor equivalente a toda sua capacidade de processamento no Brasil (Valor Econômico, 31/05/2005).

Após a paralisação de várias unidades no Brasil, a partir de 2007 inicia-se uma nova fase de investimentos, possibilitada pela retomada dos preços do óleo, que subiram mais de 100% na bolsa de Chicago, em 2007, enquanto as cotações do grão aumentaram cerca de 80% e as do farelo, em torno de 60%. Ao mesmo tempo, as boas perspectivas para o mercado global de bicom bustíveis, impulsionado também no Brasil pela estreia da mistura compulsória de 2% de biodiesel no diesel, incentivaram a produção de óleo. Mas,

como o esmagamento do grão resulta em proporção desigual de seus principais derivados (20% de óleo e 80% de farelo, *grosso modo*), para justificar o processamento é preciso demanda para o farelo, e internamente esse apetite voltou a aumentar com as boas vendas de carnes, destinadas ao revigorado mercado doméstico e para embarques (Valor Econômico, 21/02/2008).

Simultaneamente, a migração das agroindústrias de carne (frango e suínos) ao Centro-Oeste estimulou o aumento do processamento da soja. Isso porque, além de aproximarem os elos da cadeia e reduzirem os custos de transação entre os setores, a produção de carne amplia significativamente a demanda pelo farelo da oleaginosa, que é um subproduto do processamento que apresenta uma comercialização menos dinâmica que o óleo, visto que este último ganha maior vazão no momento em que passa a ser utilizado como biocombustível.

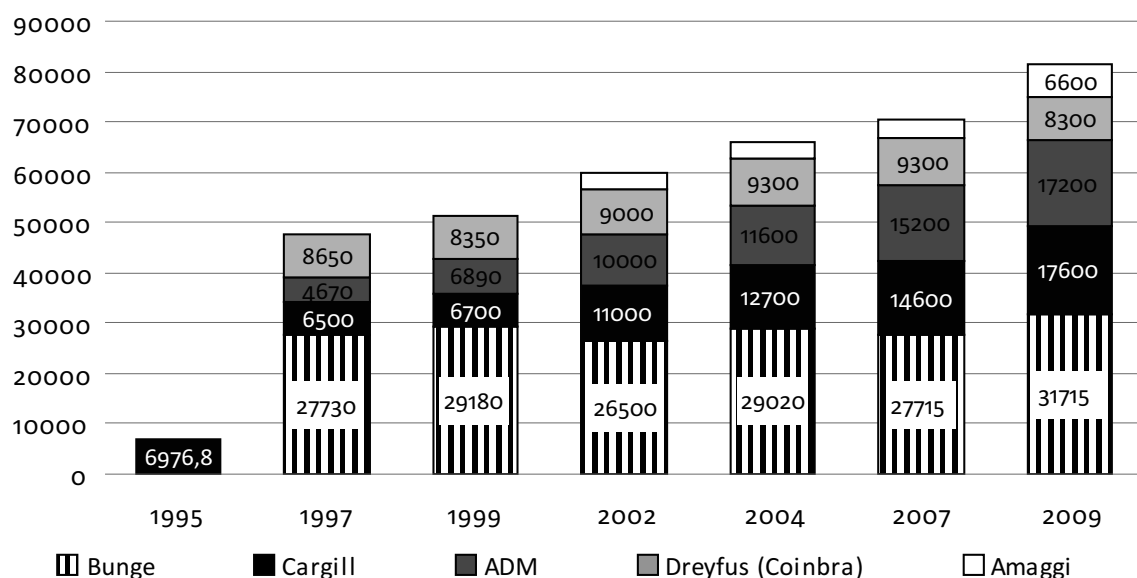
Entretanto, é importante resgatar que algumas unidades paralisadas no momento da crise não voltam a operar neste novo período de expansão (em especial aquelas plantas localizadas nas regiões Sul e Sudeste, onde a produção de soja não apresentou a mesma tônica que outrora). Nesta nova fase, as empresas passam a ter dois movimentos centrais:

I) Investir seus recursos nos empreendimentos que continuaram operando no momento de crise: Rondonópolis/MT (ADM e Bunge), Jataí/GO e Alto Araguaia/MT (Dreyfus), Rio Verde/GO (Cargill) e Cuiabá/MT (Amaggi).

II) Construir novas plantas industriais: Primavera do Leste/MT (Cargill), Nova Mutum/MT (Bunge) e Lucas do Rio Verde/MT (Amaggi).

A mensuração da velocidade e da voracidade com que Bunge, Cargill, ADM e Coinbra avançam no cenário nacional pode ser visualizada no seu controle sobre a capacidade instalada de esmagamento da soja. Em 10 anos, o Grupo ABCD conquistou estruturas produtivas de forma crescente (em 1995, somente a Cargill tinha alguma participação sobre o total). Pode-se perceber que o processo se deu de forma rápida e agressiva, principalmente no caso da Bunge que, em dois anos, passou a controlar 24% da capacidade de beneficiamento através da aquisição de três empresas líderes no Brasil (Ceval, a Santista e a Incobrasa). Ainda que num ritmo menos intenso, entre 1997 e 2009, a Cargill quase triplicou a sua capacidade de esmagamento, a ADM cresceu 268% e a Dreyfus manteve-se quase inalterada (Figura 10).

Figura 10 | A capacidade instalada para esmagamento de soja do Grupo ABCD e Amaggi entre 1995 e 2009 no Brasil (t/dia)*



* Os dados de 2007 e 2009 são estimativas obtidas através dos *sites* das empresas e documentos midiáticos.

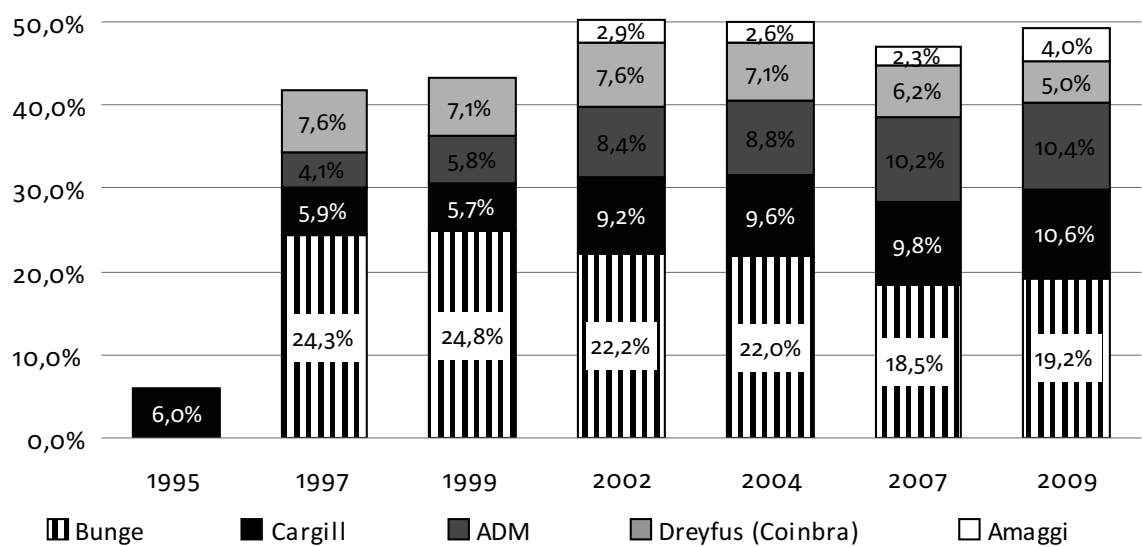
Fonte: Gaspari (2004), Lazzarini e Nunes (1998), Castro (2002), Valor Econômico (03/02/2003) e Souza (2007).

Em termos relativos, a participação do Grupo ABCD e Amaggi na capacidade de esmagamento de soja no Brasil tem ficado próximo aos 50% nos últimos oito anos. Além do grande peso destas empresas no mercado nacional, destaca-se a manutenção desta expressividade no decorrer do período. Entretanto, houve uma alteração nas posições ocupadas pelas empresas. Apesar de a Bunge perder espaço (caindo de 25%, em 2002, para 19%, em 2009), ela continua líder absoluta. Disputando a segunda e a terceira posições estão a Cargill e ADM que, ao longo dos anos, vêm ampliando a sua participação relativa, sendo que ambas saíram de 6%, em 1999, para 10,5%, em 2009. Já a Dreyfus perdeu espaço ao longo dos anos, decaindo da segunda posição, em 1997 – que era garantida por uma participação de 7,6% – para a quarta colocação, em 2009 – controlando 5% da capacidade de esmagamento (Figura 11).

A brasileira Amaggi começou a beneficiar a soja somente em 2001 com a instalação de duas unidades (Cuiabá/MT e Itacoatiara/AM), que representavam 2,6% da capacidade total nacional, em 2005.

Em 2007, foi inaugurada uma nova fábrica da empresa em Lucas do Rio Verde/MT, aumentando a sua participação, em 2009, para 4% (Figura 11). O investimento da Amaggi nesta nova unidade lhe garantiu a posição de quinta maior esmagadora do Brasil (em capacidade instalada), aproximando-se cada vez mais da Dreyfus (Coinbra).

Figura 11 | A capacidade instalada para esmagamento de soja do Grupo ABCD e Amaggi, entre 1995 e 2009, no Brasil (%)*



* Os dados de 2006 e 2009 são estimativas obtidas através dos sites das empresas e documentos midiáticos.
 Fonte: Gaspari (2004), Lazzarini e Nunes (1998), Castro (2002), Valor Econômico (03/02/2003) e Souza (2007).

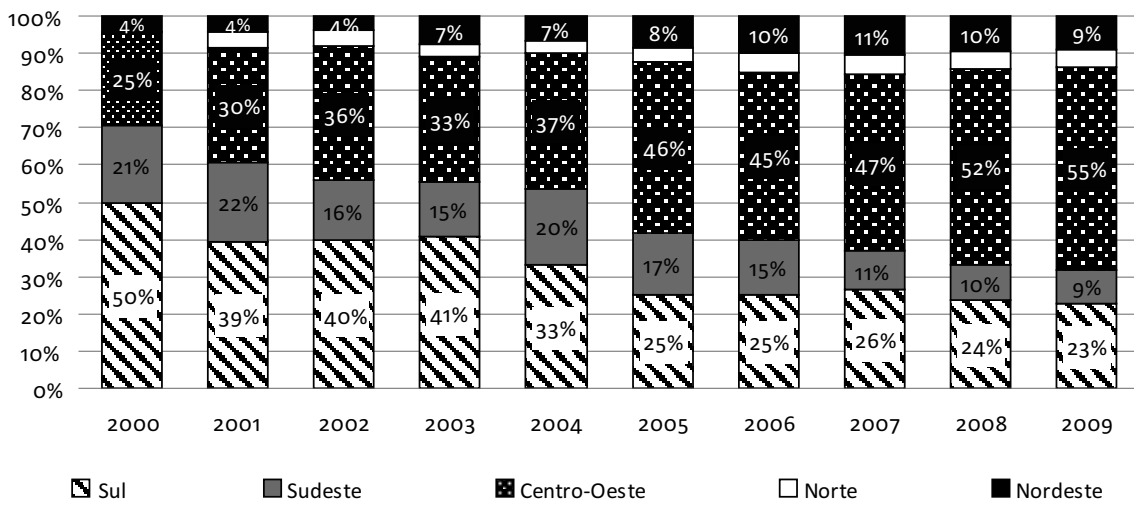
É importante compreender que o aumento da capacidade de processamento da soja ocorreu em paralelo ao deslocamento das unidades de esmagamento, conformando uma nova regionalização das agroindústrias.

3.2 | NOVA REGIONALIZAÇÃO DAS AGROINDÚSTRIAS DO GRUPO ABCD E AMAGGI

Como já foi observado no Capítulo 2, ocorreu no Brasil, nos últimos anos, uma nova regionalização das agroindústrias esmagadoras de soja, que se deslocaram do Sul e Sudeste para o Centro-Norte do país. Com as empresas líderes ocorreu um processo semelhante, embora de forma mais rápida e expressiva. Em 2000, logo após as intensas fusões e aquisições no segmento, a região Sul e a Sudeste concentravam 70% das unidades industriais da Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus (Figura 12), mesmo com a produção crescente de soja no Centro-Oeste brasileiro (Figura 13). Esta configuração está atrelada à opção das agroindústrias transnacionais por não construir num primeiro momento novas plantas, mas adquirir as estruturas de outras empresas que já estivessem em funcionamento, dado o ganho de competitividade (eliminação de concorrentes, construção de escalas produtivas, crescimento rápido etc.). Como as empresas compradas estavam situadas majoritariamente no Sul e Sudeste, o Grupo ABCD acabou obtendo os imóveis lá localizados.

Entretanto, o deslocamento para o Centro-Oeste, Norte e Nordeste foi se intensificando ao longo dos primeiros anos da década de 2000, quando as empresas passaram a construir novas plantas industriais no Mato Grosso (Rondonópolis, Cuiabá e Alto Araguaia), Goiás (Rio Verde e Luziânia), Piauí (Uruçuí) e Amazonas (Itacoatiara). Diante disso, o Centro-Oeste aumentou a sua participação para 37%, em 2004, enquanto o Sul a reduziu para um quarto e o Sudeste manteve-se próximo dos 20% (Figura 12).

Figura 12 | Evolução da localização das agroindústrias esmagadoras de soja ativas no Brasil (Grupo ABCD e Amaggi), de 2000 a 2009 – em %

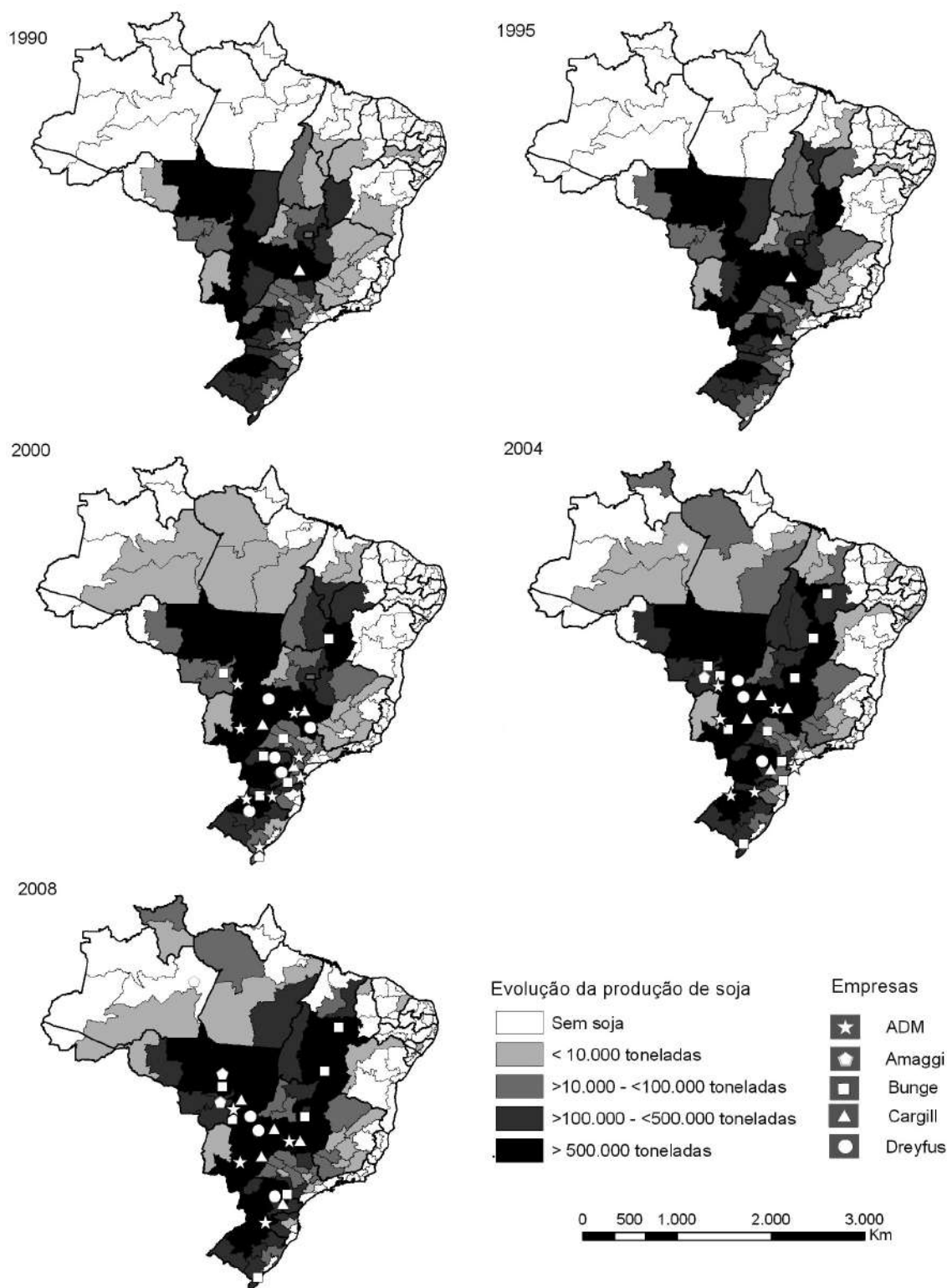


Fonte: Abiove (2010).

Uma nova fase no segmento a jusante ocorreu a partir de 2004, com a paralisação de muitas plantas no Sul e Sudeste – sendo que várias unidades não voltaram a operar com a melhora no preço da soja. Após a crise, algumas empresas investiram na construção de novas esmagadoras, como foi o caso da Cargill, em Primavera do Leste/MT, da Bunge, em Nova Mutum/MS, e da Amaggi, em Lucas do Rio Verde/MT. Essas transformações reordenaram a configuração espacial do Grupo ABCD e Amaggi, já que 55% das suas plantas industriais passaram a estar localizadas no Centro-Oeste em 2009 (dobrando os valores em relação a 2000), enquanto as regiões Sul e Sudeste reduziram pela metade a sua participação. Já o Norte e o Nordeste saíram de uma participação de 4% para, aproximadamente, 15%.

Como já havia sido destacado anteriormente (subitem 2.3), este deslocamento das agroindústrias ocorreu por intermédio de uma multiplicidade de fatores: aumento da produção e da produtividade da soja nas áreas de fronteira; cobrança de ICMS no transporte do grão entre estados após a Lei Kandir; melhoria do sistema de escoamento das safras; consumo do farelo da soja pelas granjas e aviários próximos das agroindústrias; isenção fiscal concedida pelos estados; apoio e suporte dos governos locais.

Figura 13 | Quantidade de soja produzida (t/mesorregião) e a localização das agroindústrias esmagadoras de soja ativas no Brasil (Grupo ABCD e Amaggi)²³



Fonte: IBGE (2010b), Abiove (2010), Anuário Exame (2009) e Valor Econômico (vários anos) (Organização do autor).

A atual configuração espacial do Grupo ABCD e Amaggi procurou manter a proximidade das agroindústrias de esmagamento com a produção da matéria-prima (o que fica evidente na Figura 13, onde a tonalidade da cor informa a presença da produção de soja nas mesorregiões brasileiras – quanto mais escura for a cor no mapa, mais alta e concentrada é a produção, tendo como referência as escalas descritas na legenda da figura). A crescente oferta de soja no norte do Mato Grosso, Rondônia, sul do Amazonas, Pará, oeste da Bahia, Piauí, Maranhão e Tocantins despertou o interesse das grandes empresas do ramo. Além disso, o desenvolvimento do sistema de logística e de escoamento das safras do Centro-Oeste, Norte e Nordeste foi primordial para o deslocamento das plantas industriais, pois possibilitou que parte da soja destas regiões não precisasse ser trasladada até os terminais do Sudeste e Sul.

Apesar dos grãos produzidos no sul do Mato Grosso, em Goiás e no Mato Grosso do Sul seguirem por rodovia ou pela Ferronorte até os portos de Santos/SP e Paranaguá/PR, nas demais regiões foram desenvolvidas possibilidades alternativas. No caso da soja plantada em Rondônia, sul do Amazonas e noroeste do Mato Grosso, o escoamento se dá pela hidrovia do rio Madeira (atualmente controlada pelo Grupo André Maggi), que opera como um terminal para transbordo da soja trazida pela rodovia BR-364 (que liga São Paulo, Goiás, Mato Grosso e Rondônia), embarca em Porto Velho, segue até Itacoatiara e dali vai para Europa, Ásia e Oceania (Lima, 2008). Essa estrutura foi central para a construção da unidade de esmagamento da Amaggi em Itacoatiara/AM.

Outra via importante de escoamento é a rodovia Cuiabá-Santarém (BR-163), onde a soja do norte do Mato Grosso e do Pará pode ser exportada pelo Porto de Santarém, que é de propriedade da Cargill²³. Já a produção da oleaginosa no Tocantins, Maranhão e Piauí foi favorecida pela ampliação da capacidade de escoamento de grãos do

23 Como a BR-163 ainda não está totalmente asfaltada, no período das chuvas, que coincide com a colheita da soja, ocorre a semi-interdição do trecho paraense da rodovia, o que acaba direcionando o escoamento do grão para Santarém através da hidrovia do rio Madeira.

Porto de Itaqui, em São Luís/MA, e pela melhoria da malha logística que leva a soja até lá, como a rodovia Transcerrado (que corta Piauí e Maranhão), Ferrovia Norte-Sul (que liga Goiás, Tocantins e Maranhão) e Estrada de Ferro Carajás (da Companhia Vale do Rio Doce, que sai do Pará). A escolha da instalação da agroindústria da Bunge em Uruçuí/PI deveu-se à proximidade com o Porto de Itaqui/MA (Valor Econômico, 06/03/2007).

No caso do oeste baiano, foram realizados investimentos conjuntos da Bunge e Cargill para quadruplicar a capacidade de embarque de soja e derivados em Ilhéus/BA. Desta forma, a melhoria no sistema de transporte e na logística possibilitou que algumas unidades industriais pudessem se transferir para as áreas de produção, sem que, com isso, deixassem de estar próximas da malha portuária ou de algum sistema de escoamento. Nesta região, as perspectivas de construção da Ferrovia Leste-Oeste, que ligaria Ilhéus/BA a Figueirópolis/TO, passando pelos municípios baianos de Luís Eduardo Magalhães e Barreiras, traz a expectativa de uma nova e mais econômica alternativa de escoamento da produção agropecuária (Valor Econômico, 28/09/2010).

O deslocamento das granjas e aviários tradicionalmente presentes no Sul do país, que migraram junto com o cultivo da soja, também favoreceu a nova regionalização das agroindústrias por aproveitarem o farelo da oleaginosa. A fábrica da Cargill em Primavera do Leste/MT está no mesmo município onde a Big Frango construiu um frigorífico e a Granja Mantiqueira investiu na edificação de um aviário. Em Lucas do Rio Verde/MT, a Amaggi abastecerá as unidades de aves e suínos da Sadia. Em Nova Mutum, o fato de a Perdigão sediar um complexo de aves foi um importante elemento considerado pela Bunge no momento de decidir o local de instalação de uma das suas plantas industriais (Valor Econômico, 16/11/2007). Isso não ocorreu somente com as unidades inauguradas mais recentemente, pois a presença de demanda por farelo foi decisiva para a instalação da Cargill em Rio Verde/GO, da Amaggi em Itacoatiara/AM, da ADM em Uberlândia, entre outros.

Em suma, houve uma mudança espacial de grande envergadura no segmento a jusante da soja, levando a que a concentração das agroin-

dústrias do Grupo ABCD e Amaggi no Centro-Norte do Brasil esteja mais elevada do que a própria média nacional.

Após destacar o aumento da capacidade de esmagamento de soja no país e a nova regionalização das plantas industriais, cabe analisar as estratégias empresarias que vêm sendo utilizadas pelas empresas para manterem-se como líderes de mercado.

3.3 | AS ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DO GRUPO ABCD E AMAGGI

A consolidação e o fortalecimento das empresas líderes estão atrelados, fundamentalmente, às estratégias produtivas, econômicas e comerciais desenvolvidas por esses atores a partir dos contextos encontrados. Para compreender a situação das agroindústrias esmagadoras de soja é importante ter claro dois aspectos: i) não se trata apenas de uma estratégia de mercado, mas de vários instrumentos que estão intrinsecamente articulados e dependentes – os quais serão vistos abaixo; ii) não se pode focalizar a análise na planta industrial, mas nos grupos aos quais os empreendimentos estão vinculados²⁴, pois suas estratégias são relacionadas com os outros segmentos da mesma empresa.

3.3.1 | Produção e comercialização de fertilizantes

Uma das principais estratégias que se difundiu entre os grupos envolvidos com o processamento da soja foi a integração entre os elos a montante (fertilizantes) e a jusante (esmagamento) da produção agropecuária, isto é, os mesmos grupos responsáveis pela etapa de agroindustrialização da oleaginosa atuam paralelamente com a produção e distribuição de insumos. Esse tem sido o caso da Bunge, Cargill, ADM e, mais recentemente, da Dreyfus, que apresentam investimentos em ativos e unidades

24 É importante apontar a presença do Grupo Bunge Brasil (que inclui a Bunge Alimentos e Bunge Fertilizantes), da Cargill Agrícola, do Grupo ADM, do Grupo Louis Dreyfus (Coinbra) e do Grupo André Maggi.

industriais de produção de fertilizantes. Já a Amaggi atua somente na importação e comercialização deste insumo.

Para Souza (2007, p. 104), o avanço das empresas no esmagamento da produção, bem como no setor de fertilizantes, é estratégico, pois: i) ao entregar fertilizantes em troca da safra futura de grãos, a empresa consegue obter maior certeza em relação ao prazo, volume e qualidade dos grãos que serão utilizados na indústria processadora; ii) a empresa tem a absoluta certeza de que o produtor rural, ao adquirir os insumos necessários à produção, estará comprometido com o plantio; e iii) a operação de troca de insumos por grãos representa uma opção mais simples e fácil de assegurar maior certeza quanto ao recebimento da matéria-prima por parte da agroindústria.

A expansão do Grupo ABCD no segmento de fertilizantes foi possível através das fusões e aquisições, assim como ocorreu no elo à jusante (Quadro 1). Apesar de a Bunge ter uma trajetória bem mais antiga neste ramo (iniciada em 1935 com o surgimento da Serrana), foi a partir do Plano Real que a empresa obteve maior representatividade. Segundo Fernandes, Guimarães e Matheus (2009, p. 13):

Em 1997, a Bunge comprou a Iap e, em 1998, incorporou a unidade de negócios de fertilizantes da Elekeiroz, além de adquirir parte do capital da Takenaka, detentora da marca Ouro Verde. Em 31 de agosto de 2000, nasceu a Bunge Fertilizantes, formada pela incorporação da Fertilizante Serrana à Manah, cujo controle foi adquirido em abril do mesmo ano pela Bunge. Hoje, a Bunge Fertilizantes, com suas marcas Iap, Manah, Ouro Verde e Serrana, é a maior empresa de fertilizantes da América do Sul e líder no segmento de nutrição animal.

Atualmente, conforme informações do *site* da empresa, a Bunge Fertilizantes possui 12 unidades de produção, localizadas no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais.

A Cargill começou a atuar no elo de fertilizantes no Brasil em 1994, quando se instalou em Monte Alto/SP. Em 1998, ela adquiriu

uma fábrica em Candeias/BA e posteriormente obteve o controle da Solorrico S.A., aumentando a sua participação no mercado brasileiro de fertilizantes. Em 2000, a empresa conquistou o controle acionário da Fertiza e, em 2001, ela é incorporada à Solorrico. Já em 2004, a Cargill e IMC Global (International Management Corporation) se uniram e formaram a Mosaic, cujas operações de produção e distribuição de fertilizantes a transformaram na maior produtora mundial de fosfatos. No Brasil, possui unidades em Alto Araguaia/MT, Candeias/BA, Cubatão/SP, Monte Alto/SP, Paranaguá/PR, Rio Verde/GO, Sorriso/MT e Uberaba/MG (Fernandes, Guimarães e Matheus, 2009).

Quadro 1 | Operações de compra e venda no segmento de fertilizantes no Brasil entre 1996 e 2000

Ano da Operação	Empresa Vendida	Empresa Compradora
1996	Serrana	Bunge
1997	IAP	Bunge
1998	Elekeiroz	Bunge
1998	Takenaka	Bunge
1999	Solorrico	Cargill
2000	Manah	Bunge
2000	Aubos Trevo	Norks Hidro (Yara)
2000	Fertiza	Cargill

Fonte: Benetti (2004).

A ADM chegou ao Brasil, em 1997, e, paralelamente ao investimento no segmento de esmagamento, adquiriu duas misturadoras terceirizadas de fertilizantes, pois a empresa considerava estratégica a complementaridade entre os setores (Souza, 2007). Segundo os dados disponíveis no *site* da ADM, atualmente ela opera cinco instalações de mistura de fertilizantes no Brasil: Campo Grande/MS, Catalão/GO, Paranaguá/PR, Rio Grande/RS e Rondonópolis/MT. Estrategicamente, a ADM, assim como a Cargill, tem unidades de insumo no mesmo

município em que possui plantas esmagadoras de soja, o que facilita na formulação de um pacote de serviços aos agricultores.

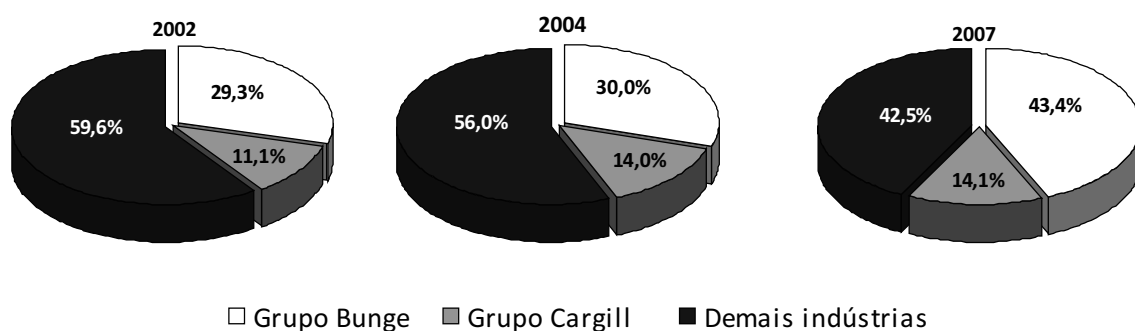
Diferentemente dos demais, o Grupo Louis Dreyfus (Coinbra) passa a entrar na produção e comercialização de fertilizantes somente em 2008. A estratégia foi adquirir misturadoras já existentes no mercado brasileiro e que estivessem localizadas do Rio Grande do Sul ao sul da Bahia. Entre as motivações do investimento está o aumento do preço dos adubos (que cresceu três vezes de 2007 para 2008), a tentativa de se aproximar dos instrumentos usados pelos demais concorrentes, a expansão do consumo de fertilizantes no país e a viabilidade de usar o insumo como moeda de troca para aquisição das safras futuras²⁵.

A partir da conjuntura apresentada, obtida em grande medida após os processos de fusões e aquisições, Benetti (2004) argumenta que existe uma forte tendência à geração de um monopólio pelo elevado grau de concentração do setor, proporcionando uma grande barreira de entrada de concorrentes. É importante ressaltar que uma nova característica da ampliação dos mercados foi o controle acionário em simultâneo à aquisição de ativos agroindustriais e aos contratos de arrendamento (Souza, 2007). Um exemplo disso é que a Bunge e a Cargill participam do controle acionário da Fosfertil, que anteriormente era controlada pela Petrobras.

Os dados sobre a participação do Grupo Bunge/Fosfertil e do Grupo Mosaic/Cargill/Fosfertil no setor de fertilizantes no Brasil apontam para uma elevada concentração no segmento. Em 2002, é possível perceber um cenário já centralizado nestas duas empresas, visto que elas controlavam aproximadamente 40% do mercado, sendo a Bunge responsável por aproximadamente 30% (pois já detinha as marcas Iap, Manah, Ouro Verde e Serrana) e a Cargill por 11,1% (Figura 14). Em 2004, ocorre um avanço mais expressivo da Cargill, que aumenta 3% devido a sua união com a IMC Global. Já em 2007, é a Bunge quem amplia em mais de 13% a sua participação no segmento de fertilizantes, alcançando 43,4%.

25 Acessado em: <http://www.revistacafeicultura.com.br/index.php?tipo=ler&mat=17211> (24 de abril de 2010).

Figura 14 | Participação do Grupo Bunge e do Grupo Cargill no mercado de fertilizantes no Brasil – 2002 a 2007



Fonte: Bunge (2004); Souza (2007); Saab e Paula (2008).

Portanto, o Grupo Bunge/Fosfertil e o Grupo Mosaic/Cargill/Fosfertil apresentam um elevadíssimo controle do segmento de fertilizantes, pois passaram a dominar 57,4% do mercado brasileiro. Não obstante, é pertinente destacar que esse movimento de concentração ocorre de modo mais amplo neste setor, pois os cinco grupos com maior participação saíram de um domínio de 67,7%, em 2002, para 87,2%, em 2007. Se considerarmos os nove maiores grupos, é possível perceber que controlam 97,6% deste mercado (Saab e Paula, 2008). Os valores comprovam que as indústrias de insumos, em especial de adubos, seguem um rumo próximo ao das esmagadoras de soja, só que de forma ainda mais intensa, concentradora e centralizada.

As fábricas misturadoras de fertilizantes da ADM produzem mais de 10 mil t/dia. Além disso, a empresa possui uma misturadora terceirizada em Rio Grande/RS, com capacidade diária de duas mil t/dia²⁶. Já a Dreyfus tem a pretensão de produzir dois milhões de toneladas anuais de fertilizantes no Brasil até 2011, o que significaria uma participação de 8% do mercado brasileiro²⁷. Essas informações apontam que a produção e comercialização de insumos pelas quatro empresas transnacionais (Grupo ABCD) têm sido consideradas um vetor estratégico, visto

26 Acessado em: <http://www.zemoleza.com.br/noticia/1071162> (02 de junho de 2010).

27 Acessado em: <http://www.revistacafeicultura.com.br/index.php?tipo=ler&mat=17211> (02 de junho de 2010).

os crescentes investimentos no setor e a significativa participação destas no mercado brasileiro e mundial.

Esta conjuntura afetou de modo estrito o mercado de fertilizantes como um todo, influenciando principalmente o controle dos preços médios dos produtos daí derivados. Em comparação com os valores dos Estados Unidos, Saab e Paula (2008) mostram que no Brasil teve um aumento bem mais expressivo no preço destes insumos nos últimos anos, enquanto nos EUA ocorreu uma maior estabilidade. Para os autores, esse resultado pode ser reflexo do controle do segmento por um pequeno número de empresas.

3.3.2 | Financiamento dos produtores e compra da produção agrícola

Outra estratégia amplamente difundida pelo Grupo ABCD e Amaggi é a oferta de financiamento aos produtores de soja. Segundo Rezende e Zylbersztajn (2007), a escassez e a burocracia das fontes tradicionais de crédito, a partir dos anos 1990, possibilitaram que as *tradings* se tornassem uma das principais fontes de recursos para o custeio da soja no Brasil. Portanto, na medida em que os mecanismos de investimentos públicos foram sendo esvaziados, seus espaços foram gradativamente preenchidos pelo sistema de crédito privado, controlado principalmente pelas indústrias (Rodrigues *et al.*, 2009).

Este formato de oferta de crédito expandiu-se rapidamente e, em 2005, a oferta de financiamento pelas *tradings* e agroindústrias já cobriam 67% da produção nacional de soja (Rodrigues *et al.*, 2009). Em determinadas regiões esse valor é ainda mais expressivo, como em Balsas/MA, onde 80% da produção é custeada por recursos oriundos das esmagadoras (Castro e Castro, 2005). Já no Mato Grosso, segundo dados da Fundação Mato Grosso, as empresas participam com 75% do total dos recursos utilizados nos investimentos e custeios dos produtores de soja (Fernández, 2009). Esse cenário aponta para a expressividade da modalidade de investimento privado nas lavouras de grãos, sendo que a Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus são as empresas que concentram e

controlam a maior parte da oferta de crédito advindo das agroindústrias (Rezende e Zylbersztajn, 2007).

Em 2008, a Bunge disponibilizou cerca de US\$ 700 milhões para o financiamento da soja no Brasil, o que representa mais de 40% do montante de recursos ofertados pelas *tradings* no país. A Cargill, por sua vez, investiu US\$ 400 milhões (23,5%) em crédito aos produtores e a Amaggi, US\$ 200 milhões (11,8%) (Valor Econômico, 28/05/2009 e 22/06/2009). Apesar de não ter conseguido dados da ADM e Dreyfus, já é possível perceber o peso e a importância das três empresas citadas anteriormente na oferta de financiamento, pois representavam 76,3% do volume liberado pelas *tradings* ao cultivo da soja, em 2008.

O sistema de crédito adotado pelas agroindústrias é estabelecido por meio de contratos com os produtores, com compra antecipada da produção, cujo objetivo é financiar o cultivo da soja (conhecido como “contratos de soja verde”). Os preços de venda da oleaginosa podem ser pré-fixados ou estabelecidos futuramente²⁸. Geralmente, são adiantados recursos e disponibilizados insumos em troca dos grãos que serão colhidos na safra seguinte (Rezende e Zylbersztajn, 2007; Rodrigues *et al.*, 2009). Para tanto, as *tradings* recorrem aos recursos disponibilizados juntos às matrizes das empresas, as quais repassam os valores em condições relativamente favoráveis para as filiais (Castro, 2002).

Rodrigues *et al.* (2009) destacam que as estratégias das agroindústrias alteram-se conforme o perfil do produtor, ou seja, o volume produzido de soja, o patrimônio disponível e a trajetória de adimplência são sempre considerados pelas empresas antes de ser definido o formato do contrato.

Os contratos com preços fixos estabelecidos, em real ou dólar, em geral são direcionados a produtores com baixo poder de negociação, que conforme avaliação de cadastro tem registros de inadimplências, pouca ou nenhuma garan-

28 Após o aumento no preço da soja nas safras 2002/03 e 2003/04, muitos contratos foram rompidos e a estratégia de aquisição da soja com preços pré-fixados acabou perdendo espaço em algumas regiões (Rezende e Zylbersztajn, 2007).

tia, ou seja, estão descapitalizados. Bem como quanto maior o poder de barganha do produtor maior será sua oportunidade de negociar o preço de venda, podendo ter pouca ou nenhuma quantidade de grãos pré-fixados, ficando permitido acompanhar o mercado a fim de definir a época e a quantidade a ser comercializada (Rodrigues *et al.*, 2009, p. 12).

Isso rompe com a interpretação de certa frouxidão no sistema de financiamento gerenciado pelas agroindústrias, pois os seus instrumentos são projetados para evitar perdas, minimizar riscos e potencializar ganhos. Além dos elementos já destacados, Fernández (2009) aponta que as *tradings* realizam o monitoramento individual da situação econômica do agricultor (se possui dívida, o valor da dívida, as condições de pagamento, quais os credores, regularidade do pagamento dos empréstimos etc.). Outro instrumento comum utilizado pelas empresas é a “lista negra”, onde os gerentes controlam os produtores considerados como “problemáticos”, isto é, “aqueles que não cumpriram os contratos com as *tradings* pelo desvio da produção, por questionamentos de contratos etc.” (Fernández, 2009). Portanto, os instrumentos dispostos pelas empresas variam, por um lado, pela relação do produtor com a agroindústria (fidelidade) e, por outro, pela sua condição econômica e social.

Os produtores rurais consideram, no momento de definir com qual empresa negociarão as safras, a proximidade dos armazéns, o tempo de relacionamento com a firma, o melhor preço pago pela soja, a diversidade de serviços e a menor exigência de garantias reais (Rezende e Zylbersztajn, 2007). Mas, além desses elementos econômicos, Fernández (2009, p. 73) argumenta que existem parâmetros sociais “como a confiança, a tradição, o respeito, a compreensão que a empresa teve com o agricultor em momentos de dificuldades, negociando as dívidas, enfim, um conjunto de elementos que qualifica e dá sentido a relação”.

Entre as motivações que levam os produtores de soja a buscar recursos fora do sistema público de crédito rural estão a grande burocracia imposta pelas instituições estatais, as elevadas exigências e garantias

necessárias, a demora na liberalização do montante, entre outros fatores. Mas, como apontam Rodrigues *et al.* (2009), a situação de inadimplência de muitos produtores e a sua descapitalização (condicionada principalmente por frustrações climáticas, defasagem dos custos de produção e queda no preço de venda) estão entre os elementos centrais da busca por fontes privadas de crédito.

Assim, o acesso dos produtores de soja ao crédito rural através das agroindústrias é viabilizado pela baixa exigência de garantias (em comparação com o sistema público), elevada agilidade e grande disponibilidade de recursos²⁹. Para as empresas, o fato de serem produtores inadimplentes, com poucas garantias e descapitalizados – o que os eliminam da possibilidade de acessar o Sistema Nacional de Crédito Rural brasileiro – é um fator importante, mas não é impeditivo ao financiamento junto às *tradings* porque elas estão interessadas, principalmente, na garantia da oferta de grãos. Como alertaram Rodrigues *et al.* (2009) e Fernández (2009), a condição de inadimplente faz com que as empresas construam mecanismos de redução de risco, o que se reflete em contratos menos vantajosos aos produtores rurais.

Apesar dos contratos de crédito providos das *tradings* apresentarem uma taxa de juros mais elevada, a garantia de recursos para produção, a certeza na comercialização da safra e a segurança no valor da venda do produto, no caso dos contratos com preço pré-fixado, acabam sendo avaliados positivamente pelos produtores. Além disso, a oferta de assistência técnica pelas empresas também é outro diferencial oferecido pelas agroindústrias. Esses distintos instrumentos acabam se constituindo em um pacote de serviços, orientações e recursos disponibilizados aos plantadores de soja.

A oferta de assistência técnica, para além das funções de orientação da produção, permite à empresa

29 Entretanto, com a crise financeira em 2008, as *tradings* perdem capacidade de mobilizar recursos na origem (dada à restrição do crédito) e passam a demandar também o acesso a financiamento do Estado brasileiro.

monitorar o momento da colheita e direcionar ao seu armazém a parte da produção correspondente ao contrato. Recurso que se tornou mais recorrente com o aumento do endividamento dos agricultores, que para saldar outras dívidas entregavam o talhão correspondente a CPR da empresa X para a empresa Y. [...] Assim, o monitoramento é um recurso utilizado pelas empresas para assegurar o pagamento dos contratos, o que explica, em certa medida, uma menor taxa de inadimplência e de dívidas dos financiamentos contraídos das *tradings* quando comparado com as dívidas bancárias (Fernández, 2009, p. 87).

Embora as agroindústrias analisadas não produzam todos os insumos, elas acabam adquirindo-os junto aos empreendimentos fabricantes e repassam aos produtores como crédito à safra futura (Fernández, 2009). Desta forma, a empresa acompanha e participa desde o custeio da lavoura, disponibilizando insumos, capital e informações, passando pela comercialização, industrialização e escoamento da produção (Souza, 2007).

Este formato de negociação utilizado pelas empresas para adquirir a matéria-prima acaba criando uma grande dependência dos produtores às agroindústrias, pois um único ator se torna o agente financiador, o entregador de insumos, o órgão de assistência técnica e o comprador da produção responsável pela comercialização. Consequentemente, esta “imobilização” do produtor pela empresa, que comumente cria a necessidade de manter o fluxo de relacionamento contínuo entre ambos, impossibilita ações mais independentes dos produtores de soja (Rodrigues *et al.*, 2009). E, quanto maior a dependência dos produtores à empresa, “menos favoráveis para o agricultor são os contratos firmados com as empresas, o que envolve diferenças nas taxas de juros, nos preços de insumos, nos prazos de entrega e nas condições gerais dos contratos” (Fernández, 2009, p. 19).

Para as esmagadoras, esta fidelização dos produtores é de fundamental importância diante da presença simultânea de outros empreendimentos que concorrem pelos mesmos bens primários (Fraga e Medei-

ros, 2005). Assim, a incerteza das empresas em obter a matéria-prima necessária se reduz quando elas “amarram” os produtores a contratos de fornecimento da produção das safras futuras (Farina e Zylbersztajn, 1998). Nesse sentido, o financiamento, os insumos e a assistência técnica se apresentam como uma peça fundamental para as agroindústrias, já que passam a garantir a oferta da soja e, automaticamente, auxiliam no seu avanço sobre o controle de toda a cadeia produtiva.

Fernández (2009) destaca, a partir de uma pesquisa com *tradings* atuantes no Mato Grosso, que não há uma concorrência direta entre as empresas para a compra dos grãos. Segundo o autor, elas possuem uma meta de soja necessária para cumprir com os contratos no exterior e alimentar as indústrias processadoras de farelo, óleo vegetal e biodiesel. Com a definição do volume de grão necessário, as empresas fazem uma pesquisa da produção municipal e dividem entre si o volume a partir da necessidade particular de cada uma para cumprir com as suas metas. “Toma-se o cuidado para uma empresa não entrar no mercado ou na meta da outra, o que poderia elevar o preço do produto” (Fernández, 2009, p. 88).

Portanto, para além dos vínculos estabelecidos com os produtores para garantir a oferta de matéria-prima, as *tradings* se relacionam entre si para alcançar suas metas particulares, manter o preço da soja mais baixo e obter informações a respeito dos agricultores. Desta forma, inserem-se outros elementos na análise, para além das interpretações mais usuais pautadas exclusivamente na dinâmica do mercado e na concorrência entre as firmas. Essa perspectiva vem sendo trabalhada pela Nova Sociologia Econômica, que aponta para a existência de uma densa rede de relações sociais sobreposta às relações de negócio, o que representa o enraizamento social da ação econômica (Granovetter, 1985)³⁰.

30 Para uma análise mais detalhada dos pressupostos da Nova Sociologia Econômica, ver Granovetter (1985, 2005), Wilkinson (2002a), Steiner (2006), Fligstein e Dautier (2007), entre outros.

3.3.3 | Infraestrutura e logística

Para consolidar as estratégias já apontadas, o Grupo ABCD e Amaggi investem no armazenamento da soja. Além de reduzir os custos produtivos e proteger a produção das perdas após a colheita do grão pelo fato de estarem mais próximos das lavouras, os silos exercem um papel de “vigia” sobre os produtores e, principalmente, sobre a matéria-prima. Conforme informações do SICARM (Sistema de Cadastro Nacional de Unidades Armazenadoras), da Conab, atualmente a Bunge possui 193 armazéns, seguido da Cargill, com 151 unidades, da ADM e Dreyfus, que alcançaram 53 graneleiros cada, e da Amaggi, que detém 46 silos (Tabela 4). Segundo o SICARM, o Grupo ABCD e Amaggi tem capacidade de armazenar e estocar mais de 13 milhões de toneladas do grão.

Tabela 4 | Quantidade de armazéns e a respectiva capacidade (toneladas) por empresa do Grupo ABCD e Amaggi – 2010

Empresa	Quantidade (n.)	Capacidade (t)
Bunge	193	5.989.079
Cargill	151	4.237.010
ADM	53	407.990
Dreyfus	53	1.584.180
Amaggi	46	1.856.718
Total	496	14.074.977

Fonte: Conab (2011).

O investimento na logística é outra estratégia desenvolvida pelo Grupo ABCD e Amaggi. O foco tem sido no sistema de escoamento da produção, com atenção especial à construção e ampliação de portos, hidrovias e ferrovias, conectando regiões produtoras de soja com o mercado internacional. A Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus investem principalmente no aumento da capacidade de armazenagem, carregamento e embarcação nos principais portos brasileiros (Rio Grande/RS, São Francisco do Sul/SC, Tubarão/SC, Paranaguá/PR, Santos-Guarujá/SP, Vitória/ES, Ilhéus/BA, São Luís/MA e Porto Velho/RO). Já a Amaggi

controla 95% do capital da hidrovía do Madeira/Amazonas, que transborda a soja trazida pela rodovia BR-364 (que passa em Mato Grosso e Rondônia) para o mercado internacional.

A logística materializada no arranjo físico-territorial do transporte intermodal da Hidrovía do Madeira/Amazonas e BR-364 – tornou-se central na estratégia política e econômica do Grupo Maggi, pois permitiu tanto o aumento da produção da Chapada dos Parecis como o escoamento da soja por dois corredores, um na direção oeste-norte e o outro na direção centro-sul. Atualmente, o Grupo Maggi possui três principais rotas de escoamento. A rota do escoamento pelo corredor Oeste-Norte, com saída pelo Porto de Itacoatiara e a rota Centro-Sul com saídas pelos Portos de Santos e Paranaguá (Lima, 2008, p. 138).

A Cargill investiu US\$ 20 milhões e construiu um terminal próprio de grãos em Santarém/PA³¹, que se tornou a via de transporte da soja vinda do norte do Mato Grosso e do Pará para o mercado europeu e asiático. Para ambas as empresas, a estratégia de investir em importantes instrumentos logísticos está atrelada à redução dos custos de transporte³², agilidade no escoamento da produção, aumento da eficiência das exportações e ampliação da competitividade no comércio internacional.

31 Este terminal foi paralisado logo após a sua inauguração por ser construído, segundo o Tribunal Regional Federal (TRF), de modo irregular, pois foi concluído sem um estudo de impacto ambiental (Valor Econômico, 15/12/2003). Além disso, a obra é motivo de inúmeras manifestações de ONGs ambientalistas. Atualmente, o terminal de grãos da Cargill ainda se encontra no processo de licenciamento definitivo.

32 Segundo Munoz e Palmeira (2006, p. 4), o custo para escoar a soja no Brasil chega, em média, “ao valor de US\$ 70 dólares por tonelada, enquanto os Estados Unidos escoam a soja por um custo de US\$ 9 dólares a tonelada, o que demonstra a deficiência na infraestrutura logística do país”.

3.3.4 | Diferentes destinos da soja e a diferenciação dos produtos

As diferentes estratégias assumidas pelo Grupo ABCD e Amaggi foram centrais para que eles passassem a dominar os vários elos da cadeia da soja, especialmente a oferta da matéria-prima. Em 1993, quatro empresas (Ceval, Cargill, Sadia e Perdigão) controlavam 60% da produção de soja no Brasil (Mazzali, 2000). Em 2002, apesar de haver uma duplicação da produção do grão no país, a concentração aumentou ainda mais, alcançando aproximadamente 70% (Valor Econômico, 19/08/2002), subindo, em 2004, para 80% (Schlesinger, 2006). Esse percentual é controlado pelas transnacionais do Grupo ABCD, sendo que a ADM respondia por 35% da soja do mercado nacional em 2004, a Bunge por 26% e a Cargill e a Dreyfus controlavam 10% cada. A partir desses dados, é possível afirmar que as distintas ferramentas desenvolvidas pelas empresas foram extremamente eficientes ao controlar quatro quintos da soja brasileira.

O peso da Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus no mercado da soja não se limita ao Brasil. No início do século XXI, estas empresas respondiam por mais de 60% do mercado mundial de soja (Buainain e Vieira Junior, 2006). Nos Estados Unidos a concentração é ainda mais expressiva, pois somente a Bunge, ADM e Cargill dominavam 75% da comercialização da oleaginosa em 2005 (Schlesinger e Noronha, 2006). Portanto, trata-se de um mercado globalizado, que é controlado pelas mesmas empresas em vários países. Obviamente que o Brasil, por ser o segundo maior produtor da oleaginosa, apresenta-se como um local estratégico para a realização de seus investimentos.

Vale diferenciar a experiência da Amaggi, ligada à família do ex-governador do estado do Mato Grosso, Blairo Maggi, que, apesar de comprar a soja de terceiros como o fazem as grandes empresas transnacionais do setor, planta 139 mil hectares com a oleaginosa (safra 2008/09). Portanto, grande parte da matéria-prima utilizada pela empresa provém dos seus cultivos próprios, ampliando ainda mais o controle sobre a produção e os níveis de lucratividade pela verticalização completa da cadeia da soja. Em 2008/09, a Amaggi controlava 5,8% da

soja brasileira, sendo que 11,5% do grão era oriundo das suas próprias lavouras³³. No Mato Grosso, principal estado de atuação da empresa, ela domina 23% da produção da oleaginosa.

O fato do Grupo ABCD e Amaggi deterem 50% da capacidade de esmagamento da soja e 85% do controle da produção nacional aponta para a possibilidade de que, no mínimo, um terço da soja destas empresas segue direto para exportação sem nenhum beneficiamento no Brasil. Desta forma, além de esmagarem parte da oleaginosa para produção de óleo e farelo, as *tradings* também comercializam a produção *in natura* no mercado internacional – o que foi significativamente favorecido pela Lei Kandir (ver item 1.2.1). Segundo informações da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado do Mato Grosso (Famato), Cargill, Bunge, ADM e Dreyfus dominam cerca de 95% das exportações da soja brasileira³⁴. Essa dupla possibilidade – beneficiar a soja ou simplesmente exportá-la em grão – permite uma margem de manobra importante e fundamental para o aumento da rentabilidade das empresas, pois possibilita que elas façam opções conforme sua avaliação do contexto.

Pensando na diversificação dos destinos da soja e na diferenciação dos seus produtos, as empresas apostam paralelamente na venda de mercadorias prontas para o consumo (óleos vegetais, margarinas e outros artigos alimentares advindos da indústria de refino). A Bunge produz óleos para as marcas Soya, Primor, Pão de Açúcar e Compre Bem. A ADM é responsável pelo óleo de soja da Sadia, Concórdia, Corcovado e Rezende. A Cargill, por sua vez, controla a marca Liza e Veleiro, enquanto a Dreyfus detém a Vila Velha, destinado a cozinhas industriais e comercializado apenas em embalagens de 18 litros.

Para Castro (2002), a entrada no mercado de óleos refinados e seus subprodutos é central para ampliar a competitividade da empresa através da diversificação das suas mercadorias. Para a autora, esse segmento é visado pelo maior retorno proporcional dos investimentos rea-

33 Acessado em: <http://www.estadao.com.br/noticias/geral,entrevista-grupo-maggi-avalia-aumentar-financiamento-ao-produtor,402669,0.htm> (13 de maio de 2010).

34 Acessado em: <http://www.horadopovo.com.br/2004/julho/09-07-04/pag5a.htm> (05 de agosto de 2010).

lizados pelas empresas. Entretanto, é preciso um elevado desembolso na fixação de marcas comerciais, inovações tecnológicas, *marketing*, etc., o que torna esse nicho de mercado propício à expansão das grandes corporações.

3.3.5 | Verticalização da produção

As diferentes estratégias apontadas até aqui (produção e venda de insumos, oferta de financiamento, assessoramento técnico, compra do grão para exportação, processamento da produção e venda de mercadorias prontas para o consumo) são mobilizadas no sentido de obter um objetivo maior: a integração vertical – que pode ser entendida como a agregação de diversas fases da cadeia produtiva por uma mesma empresa (Porter, 1986).

Souza (2007), ao analisar as vantagens da integração vertical no grupo ABCD, aponta que uma das motivações das empresas em manter e expandir essa estratégia está relacionada a razões de ordem financeira: é nítida a elevação da margem de lucro e a redução dos custos resultante da incorporação das operações relacionadas ao mercado de insumos, financiamento, armazenamento, comercialização, esmagamento e elaboração de produtos prontos ao consumo. Além disso, Gaspari (2004) e Wilkinson (2002b) percebem uma complementaridade tecnológica e de *marketing* entre os segmentos a jusante e a montante, o que amplia os retornos através da economia de escala e escopo.

Outras vantagens operacionais que estimulam a verticalização se relacionam com a obtenção de sinergias no transporte decorrentes da garantia do frete de retorno, pois o veículo que entrega o fertilizante retorna com grãos ou produtos industrializados para exportação. Além disso, Farina e Zylbersztajn (1998) afirmam que tanto a montante quanto a jusante as empresas aproveitam as rendas extras geradas por subsídios governamentais (isenção de ICMS, por exemplo).

Considerando os vários fatores levantados acima, pode-se concordar com Souza (2007) que a verticalização das empresas de soja possibilitou um triplo resultado estratégico: maior concentração industrial e presença nesse segmento (essencial para a geração de retornos finan-

ceiros), maior integração com o segmento de processamento de grãos (importante para a geração de melhorias operacionais) e maior garantia da oferta de grãos (fundamental para o aproveitamento da capacidade esmagadora instalada). Portanto, a integração vertical favorece o gerenciamento dos principais riscos que envolvem os produtos do tipo *commodities*.

Entretanto, apesar das sinergias entre os elos da cadeia, cada setor é um negócio distinto, ou seja, embora a indústria de fertilizantes e as agroindústrias de esmagamento, por exemplo, sejam complementares, são operações distintas que se constituem e são administradas separadamente. A grandeza dos negócios e o volume de capital movimentado nos diferentes segmentos acabam favorecendo a construção de um papel e de uma identidade própria em cada elo da empresa (Souza, 2007), demonstrando que não existe uma iniciativa principal e outras coadjuvantes que funcionam em função da primeira.

3.3.6 | Parcerias entre as empresas

Além das estratégias individuais, tem crescido o número de parcerias entre as empresas visando aumentar as fatias de mercado. Recentemente, a Dreyfus e a Amaggi constituíram uma *joint venture* para atuar no mercado de grãos na Bahia, Maranhão, Piauí e Tocantins. O propósito do projeto é controlar o mercado da soja e milho nestas regiões, além de financiar produtores, trocar fertilizantes, sementes e insumos agrícolas e realizar vendas no mercado doméstico e internacional (Valor Econômico, 11/11/2009).

Paralelamente, é pertinente destacar a parceria entre as empresas para construção e/ou melhoria da logística da soja. A Bunge e Amaggi, além de serem sócias no projeto do Terminal Graneleiro de Grãos (TGG) em Santos/SP, assinaram em 2003 um contrato pelo qual a Amaggi aluga parte de sua capacidade no porto de Itacoatiara (AM) para a Bunge, abrindo a possibilidade para esta multinacional de escoar os seus produtos pelo norte do país (Valor Econômico, 26/11/2003). Outra parceria foi firmada entre a Bunge e Cargill para quadruplicar a capacidade de embarque de soja e derivados em Ilhéus/BA (Valor Eco-

nômico, 29/08/2001). Desta forma, apesar de disputarem o mesmo mercado, algumas estratégias de interesse comum acabam sendo implementadas coletivamente, o que aumenta ainda mais o peso das empresas frente aos demais concorrentes.

Além das parcerias entre as *tradings* do Grupo ABCD e Amaggi, ocorreu a integração com outras empresas. Isso aconteceu principalmente com a Bunge, que aproveitou essa estratégia para ampliar o seu controle sobre o setor de fertilizantes. A multinacional formou uma *joint venture* com o grupo marroquino Office Cherifien des Phosphates (OCP) para produzir derivados de fosfatos no país árabe. A nova empresa fornecerá matérias-primas (ácido fosfórico, superfosfato, fosfato de monoamônio e de diamônio) para produção de fertilizantes para as unidades da multinacional no Brasil e na Argentina³⁵. No Brasil a Bunge também estabeleceu uma parceria com a Yara Fertilizantes para a mineração e a produção de ácido sulfúrico no município de Anitápolis/SC. Ainda no elo a montante, a Cargill e a Monsanto construíram uma *joint venture* para atuar na produção de sementes no país.

As diversas estratégias mobilizadas pelo Grupo ABCD e a Amaggi acabaram se refletindo no crescimento do faturamento bruto e no aumento das exportações, como poderá ser visto a seguir.

3.4 | FATURAMENTO DAS VENDAS E AS EXPORTAÇÕES DO GRUPO ABCD E DA AMAGGI

As distintas estratégias desenvolvidas pelo Grupo ABCD e a Amaggi³⁶ se refletiram em um elevado faturamento bruto das empresas sobre as vendas (valores de 2005 a 2008). Segundo o Anuário Exame (2009), a Bunge, Cargill, ADM e Amaggi alcançaram um faturamento de aproximadamente R\$ 32 bilhões no Brasil, em 2004, caindo, em 2006 e

35 Acessado em: http://www.anba.com.br/noticia_agronegocios.kmf?cod=7428650 (15 de julho de 2010).

36 É importante frisar novamente que, embora se utilize a denominação “Grupo ABCD”, são empresas que não atuam conjuntamente, têm estratégias próprias (complementares e/ou concorrentes) e se diferenciam.

2007, mas assumindo no ano seguinte um novo aumento, que chegou a R\$ 32,5 bilhões (Tabela 5). Caso fossem disponibilizados os dados da Dreyfus, acredita-se que o montante poderia superar os R\$ 35 bilhões, em 2008.

A queda acentuada no preço da soja, a redução da produção na região Sul do país pelas prolongadas estiagens, o câmbio desfavorável às exportações e a disseminação da gripe aviária (que diminuiu a demanda por carne de frango e, conseqüentemente, por ração) foram os principais elementos da redução do faturamento bruto nas vendas das empresas entre 2006 e 2007. Entretanto, o aumento da safra e dos preços domésticos e internacionais do complexo soja, em 2008, reaqueceu o setor. Concomitantemente, o crescimento da demanda doméstica por carnes e as boas perspectivas para o mercado nacional e global de biocombustíveis favoreceram a elevação da comercialização das empresas.

Tabela 5 | Faturamento bruto das vendas (em R\$ milhões correntes) e a taxa de crescimento das empresas (2005 a 2008)

Empresas	Faturamento Bruto das Vendas				Crescimento (%)	
	2005	2006	2007	2008	2005-2008	2007-2008
Cargill Agrícola	12.784,60	11.517,50	10.951,10	11.656,00	-8,8%	6,4%
Bunge Alimentos	12.715,30	10.846,80	10.941,10	14.384,80	13,1%	31,5%
ADM Brasil	4.416,90	4.877,90	3.982,00	4.605,80	4,3%	15,7%
Amaggi	2.069,70	1.743,00	1.591,40	2.020,90	-2,4%	27,0%
Total	31.986,50	28.985,20	27.465,60	32.667,50	2,1%	18,9%

Fonte: Anuário Exame (2009)

É importante chamar atenção para o fato de que entre 2005 e 2008 a Cargill apresentou uma redução no faturamento bruto das vendas de 8,8% (o que representa em termos absolutos aproximadamente R\$ 1 bilhão), apesar de manter-se como a segunda maior empresa do agronegócio brasileiro. Já a Bunge cresceu nesse mesmo período 13,1%,

alcançando R\$ 14,3 bilhões com a comercialização dos seus produtos. Merece destaque que esta empresa, de 2007 a 2008, apresentou uma ampliação de aproximadamente R\$ 3,5 bilhões, o que significa um aumento de 31,5% (Tabela 5). Esse resultado lhe rendeu a primeira colocação entre as empresas do agronegócio brasileiro. A ADM, por sua vez, teve um desempenho positivo no período de 2005 a 2008 (cresceu 4,3%), enquanto a Amaggi apresentou uma pequena redução no faturamento bruto das vendas, mas se recuperou em 2008 – expandindo 27% em relação ao ano anterior (Anuário Exame, 2009).

Da mesma forma que ocorreu com as empresas envolvidas fundamentalmente com o esmagamento da soja, o setor de fertilizantes apresentou uma brusca redução nos seus faturamentos entre 2005 e 2007, com o aumento expressivo em 2008. Conforme a Tabela 6, a Mosaic, controlada pela Cargill, teve o melhor desempenho em termos de crescimento, chegando a 16,9%, entre 2005 e 2008, enquanto a Fosfertil perdeu mais de 50% dos seus faturamentos no mesmo intervalo de tempo. Entretanto, o período áureo foi em 2008, quando ocorreu um aumento no preço dos fertilizantes, proporcionando um crescimento de 32% na comercialização das empresas analisadas, com destaque para a Mosaic, que ampliou as suas vendas em 65,2%.

Analisando o comportamento das vendas no setor de alimentos e de fertilizantes, é possível perceber que este último não aparece enquanto um elemento complementar e com retornos financeiros modestos em relação ao segmento a jusante, uma vez que foi esticado o volume de capital movimentado no setor de insumos. Segundo os dados do Anuário Exame (2009), do total de faturamento bruto nas vendas da Bunge Alimentos e da Bunge Fertilizantes em 2008, 43% são oriundos da unidade da empresa que trabalha com a produção e distribuição de adubos. Isso sem considerar as indústrias em que a Bunge detém controle acionário (Ultrafertil e Fosfertil), pois, fossem agregados esses valores, o resultado chegaria a 54%. Portanto, como já destacava Souza (2007), a comercialização dos insumos não tem uma função unicamente coadjuvante, pois detém estratégias e características próprias que lhes garante um importante e significativo papel na consolidação das empresas.

Tabela 6 | Faturamento bruto das vendas (em R\$ milhões correntes) e a taxa de crescimento das empresas de fertilizantes (2005 a 2008)

Empresas de fertilizantes	Faturamento Bruto nas Vendas				Crescimento (%)	
	2005	2006	2007	2008	2005-2008	2007-2008
Bunge Fertilizantes	5.829,20	5.018,60	4.311,00	6.167,40	5,8%	43,1%
Ultrafértil (Bunge, Cargill e Yara)	1.598,10	1.523,50	1.528,40	1.768,50	10,7%	15,7%
Mosaic (Cargill)	1.787,90	1.418,40	1.265,20	2.089,90	16,9%	65,2%
Fosfertil (Bunge, Cargill e Yara)	2.531,40	2.240,70	902,10	1.216,50	-51,9%	34,9%
Total	13.750,60	12.206,20	10.012,70	13.249,30	-3,6%	32,3%

Fonte: Anuário Exame (2009).

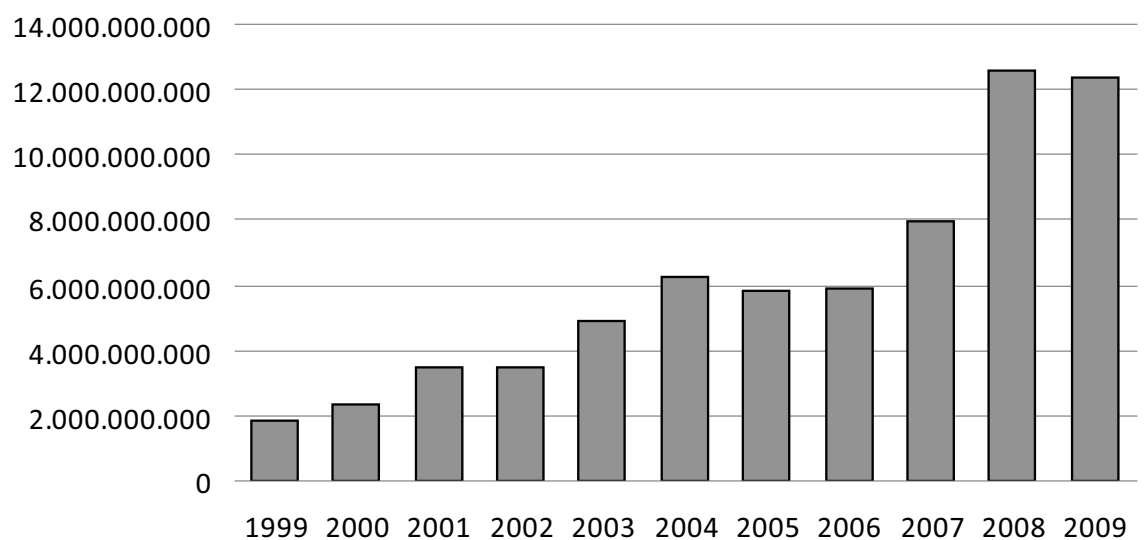
Em paralelo ao aumento do faturamento bruto das empresas, ocorreu um grande crescimento das exportações encabeçadas pela Bunge, Amaggi, Cargill, ADM e Dreyfus. Conforme a Figura 15, em 1999 esses grupos encaminhavam ao comércio internacional um valor próximo aos US\$ 2 bilhões, chegando, dez anos depois, a US\$ 12,4 bilhões (crescimento de 565%). Entre os vários fatores que contribuíram para essa configuração apresentada, o aumento da produção, o câmbio favorável e a entrada da soja brasileira na Ásia, em especial na China e Índia, foram os elementos de maior impacto. Ao longo deste período houve momentos de instabilidade nas exportações (como foi entre 2004 e 2006 pelos motivos já destacados na redução do faturamento bruto das vendas), mas não ocorreu nenhum movimento brusco de queda que significasse mais do que 7% de retração.

A participação das cinco empresas no montante das exportações nacionais também apresentou alterações ao longo dos anos, saindo de 3,9%, em 1999, para 8,1%, em 2009 (apesar de várias mudanças neste intervalo de tempo). Como pode ser visualizado na Figura 16, a Bunge

é a empresa que domina, em média, 2,2% do valor total exportado entre 1999 e 2009 no Brasil, apresentando uma tendência crescente nos quatro últimos anos – que foi comum a todas as empresas aqui analisadas. A Cargill responde por uma média de 1,2% das exportações, enquanto a ADM controla 1%, a Dreyfus, 0,8%, e a Amaggi, 0,4%.

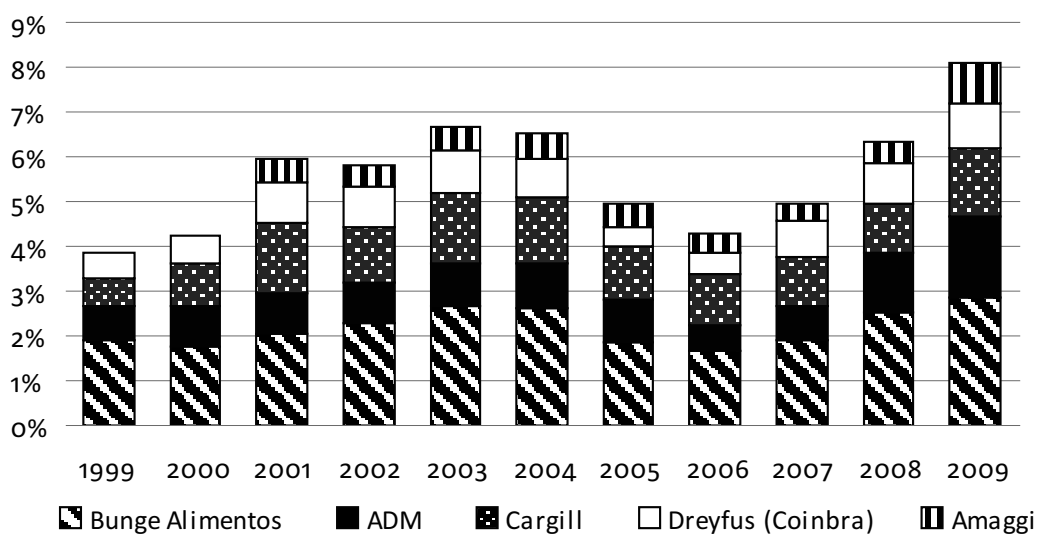
Independente desta distribuição interna entre as empresas deve ser ressaltado o importante peso do Grupo ABCD e Amaggi nas exportações brasileiras, principalmente após 2006. Conforme as Figuras 15 e 16, a expansão sobre o mercado externo ocorreu tanto em termos relativos quanto absolutos.

Figura 15 | Valor exportado pelo Grupo ABCD e Amaggi no Brasil de 1999 a 2009 – em US\$ FOB



Fonte: Secex (2011).

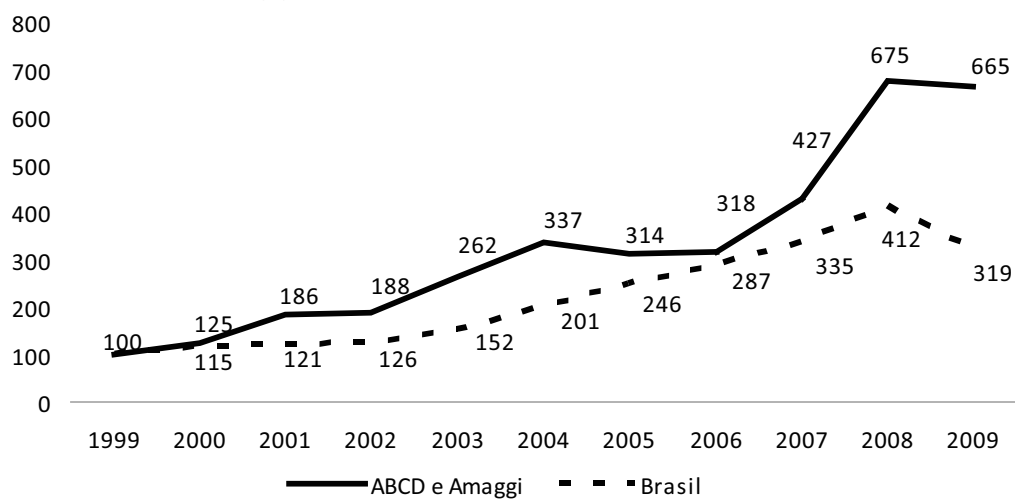
Figura 16 | Valor das exportações do Grupo ABCD e Amaggi no Brasil de 1999 a 2009 (% no total das exportações brasileiras)



Fonte: Secex (2011).

Comparando o ritmo de crescimento entre o valor exportado pelo Brasil e pelas empresas do Grupo ABCD e Amaggi no país entre 1999 e 2009, é possível compreender que as últimas apresentaram uma trajetória mais dinâmica e de maior crescimento. A diferença mais evidente ocorreu em 2008 e 2009, quando as exportações nacionais tiveram uma queda pela crise econômica iniciada naquele período. Entretanto, as empresas analisadas mantiveram os seus valores nesses anos, mostrando uma capacidade de assegurar o acesso ao mercado internacional apesar do contexto adverso.

Figura 17 | Crescimento do valor exportado pelo Brasil e pelo Grupo ABCD e Amaggi no país de 1999 a 2009 (1999 = 100)



Fonte: Secex (2011).

Apesar de haver um aumento das exportações do Grupo ABCD e Amaggi no Brasil, existem diferentes níveis de dependências das empresas com o mercado externo. Segundo dados disponibilizados pelo Anuário Exame (2009), aproximadamente 50% das vendas da Bunge Alimentos advêm das exportações, enquanto na Cargill, Dreyfus e ADM essa variável chegou a dois terços entre 2005 e 2008. Já a Amaggi, no mesmo período, apresenta valores mais elevados (81,8%), apontando que sua rentabilidade está calcada, fundamentalmente, no mercado externo.

Portanto, a Bunge é, entre as empresas analisadas, aquela que tem uma maior dependência do mercado doméstico. O fato de ela possuir um grande portfólio de marcas e produtos prontos para os consumidores é central para que a empresa continue mantendo internamente grande parte do seu faturamento bruto. A Cargill, Dreyfus e ADM também têm no mercado doméstico uma importante parcela do seu rendimento, mas é a exportação o seu principal foco. Já a Amaggi, apesar de ser brasileira, depende fundamentalmente do mercado externo. Nesse caso, as variações nos contextos internacionais e na taxa de câmbio afetam diretamente a sua lucratividade.

Grande parte da expansão das exportações da Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e Amaggi ocorreu através das exportações *in natura* da oleaginosa, visto que estas empresas detêm um controle da produção do grão superior à sua capacidade de esmagamento. Isso tem acontecido predominantemente pela viabilidade de exportar a soja diante do marco regulatório ao qual a oleaginosa está exposta, em especial pela Lei Kandir. Enquanto em 1996 o valor de farelo de soja exportado pelo Brasil foi três vezes superior ao da soja em grão, em 2010 os valores são inversos, pois 67,4% da oleaginosa foi vendida ao mercado internacional *in natura* (Abiove, 2010).

* * *

O Capítulo 3 procurou apresentar a dimensão, as características e as estratégias das principais agroindústrias de esmagamento de soja no Brasil. Foi possível visualizar que a Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e

Amaggi tornaram-se, em menos de 15 anos, as cinco maiores empresas processadoras de soja no Brasil (com capacidade de beneficiar mais de 80 mil t/dia), atingindo 50% da condição de esmagamento nacional. Esta hegemonia foi conquistada com a alteração da configuração espacial das plantas industriais, já que 55% destas passaram a estar localizadas no Centro-Oeste, em 2009 (valores anteriormente encontrados no Sul do país).

A dimensão assumida pelo Grupo ABCD e Amaggi se deveu, em grande parte, a uma diversidade de estratégias em torno da cadeia da soja: produção e distribuição de fertilizantes; financiamento e assessoria aos produtores; armazenamento, comercialização e processamento da soja; produção de produtos finais prontos para o consumo; e o estabelecimento de *joint venture* e parcerias entre as empresas. Estes diferentes instrumentos acabaram se refletindo no crescimento do faturamento bruto das vendas das empresas e na ampliação das suas exportações.

Como os investimentos da Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e Amaggi no setor da soja se concentram, fundamentalmente, no Mato Grosso, optou-se por explorar mais aprofundadamente o peso das empresas neste estado no Capítulo 4.

Capítulo 4 | AS ESTRATÉGIAS DO GRUPO ABCD E AMAGGI NO MATO GROSSO

Após um desenho geral do setor de esmagamento da soja no Brasil (Capítulo 2) e da apresentação da dimensão e das estratégias assumidas pela Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e Amaggi no país (Capítulo 3), torna-se pertinente analisar o peso e a importância destas empresas em um local específico. Para tanto, escolhemos o estado do Mato Grosso como objeto de tal exame, visto que é a única unidade da federação brasileira que tem as cinco agroindústrias presentes em seu território e é onde ocorre o maior crescimento da capacidade instalada no esmagamento de soja dos últimos 10 anos (1999/09).

4.1 | A PRODUÇÃO DE SOJA NO MATO GROSSO

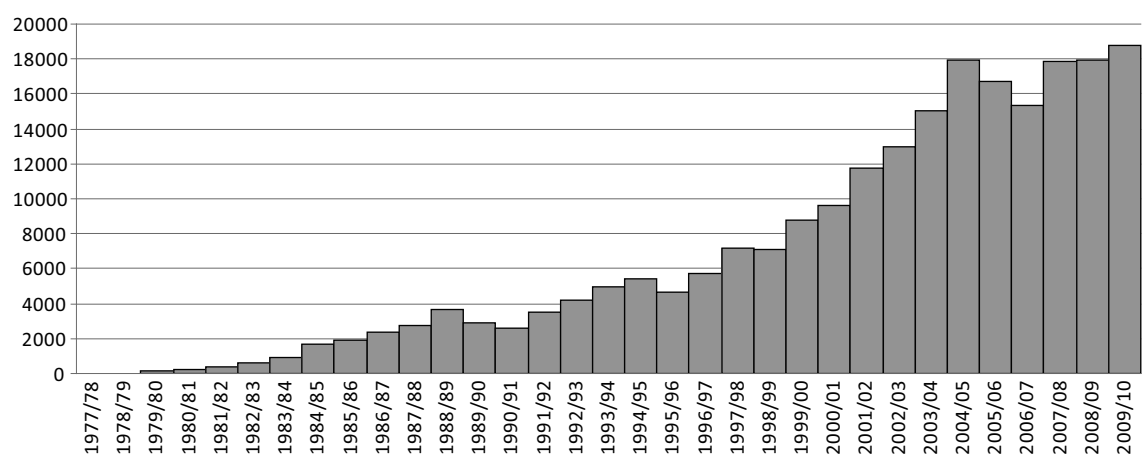
Antes de entrar nos detalhes da participação do Grupo ABCD e Amaggi no estado, cabe tecer algumas considerações sobre o avanço da produção de soja nesta unidade da federação, que se tornou o principal atrativo à migração das plantas industriais de processamento do grão.

A soja foi introduzida no Sul do país, ainda no primeiro quarto do século XX, como um cultivo marginal, ocorrendo somente em pequenas propriedades que produziam o grão para alimentação do gado leiteiro e para a criação de suínos. Com os incentivos à produção de trigo no Brasil em meados de 1950, a soja passou a ser uma alternativa de verão ao cereal, atuando como coadjuvante até a década de 1960, quando se estabeleceu como cultura economicamente importante. Nesta década, 98% da produção estavam localizados nos três estados meridionais. Apesar de esta região continuar majoritária em 1970, o Centro-Oeste brasileiro já apresentava sinais de competitividade (Embrapa, 2004).

O Mato Grosso iniciou o cultivo da soja a partir da década de 1970 (IBGE, 1975) e alcançou uma produção crescente ao longo dos anos: de 1980 até 1990 o volume produzido ampliou-se 25 vezes (Conab, 2011). Não obstante, foi após o Plano Real que o grão assumiu uma maior expressividade no estado, saindo de 4,7 milhões de toneladas, em 1995/96, para 17,9 milhões de toneladas, em 2004/05 – o que representa uma ampliação de 283% (28,3% a.a.). Apesar de haver, após esse momento, dois anos de recesso na produção (safras 2005/06 e 2006/07), no período seguinte houve uma nova retomada no crescimento da oleaginosa (Figura 18).

Entre os fatores que potencializaram a expansão da soja no estado cabe destacar: o desenvolvimento de cultivares adaptadas ao cerrado; geração de tecnologias voltadas ao melhoramento do solo; políticas de incentivos fiscais e de concessão de terras para aberturas de novas áreas; baixo valor das terras na década de 1970 e 1980; topografia favorável ao uso de máquinas e equipamentos; melhoria no sistema de transporte voltado ao escoamento da produção; políticas de colonização com migração de agricultores sulistas; e o não reconhecimento dos direitos sobre os territórios tradicionalmente ocupados por posseiros, pequenos produtores, povos indígenas, extrativistas entre tantos outros (Embrapa, 2004; Fernández, 2009). Além disso, a substituição do consumo de gorduras animais (banha e manteiga) por óleos vegetais (que foi uma estratégia de *marketing* das empresas do setor), o aumento da demanda internacional por soja e o câmbio favorável à exportação de bens primários foram elementos centrais no incentivo à expansão da oleaginosa no Mato Grosso.

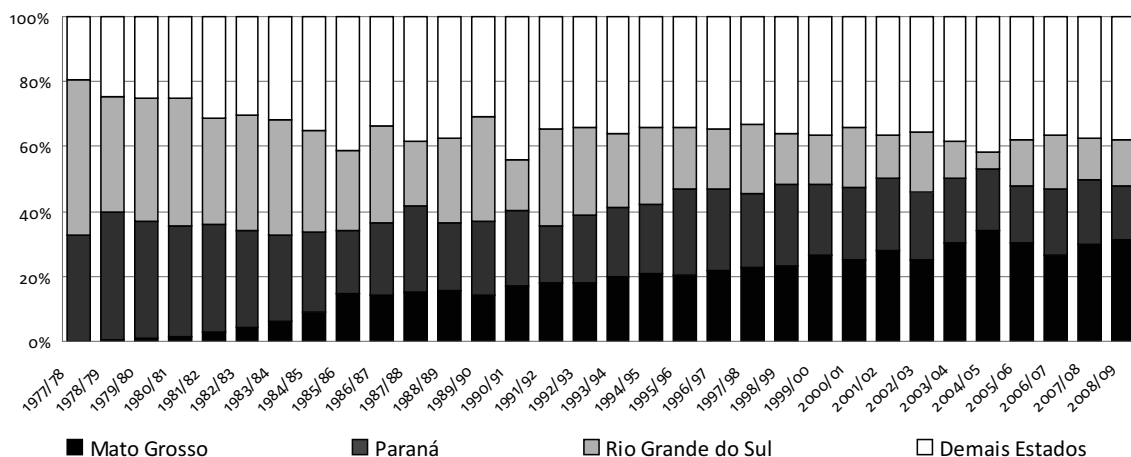
Figura 18 | Produção de soja no Mato Grosso (safras 1977/78 – 2009/10) – em mil toneladas



Fonte: Conab (2011).

Os resultados expressivos na produção da soja no Mato Grosso se devem, por um lado, à expansão da área cultivada, que cresceu de 190 mil hectares, em 1995/96, para 582 mil hectares, em 2008/09; e, por outro lado, ao aumento da produtividade do grão, que subiu no mesmo período de 41 sacas/ha para 51,4 sacas/ha (Conab, 2011). Ambos os movimentos foram cruciais para que o estado assumisse a posição de maior produtor de soja no Brasil a partir do século XXI: da safra 1999/00 até os últimos dados disponíveis (2008/09) a participação desta federação na produção nacional tem oscilado de 25% a 34% (Figura 19).

Figura 19 | Distribuição da produção de soja no Brasil (safras 1977/78 – 2009/10) – em %



Fonte: Conab (2011).

Espacialmente, a produção de soja teve início no sudeste mato-grossense, principalmente nos municípios de Jaciara, Rondonópolis e Alto Araguaia. Em 1985, o cultivo difundiu-se para o norte do estado e, em 1990, começou a ser definida duas “machas” de produção. A primeira fica ao sudeste, que foi favorecida pelo Planalto dos Guimarães, e que teve Primavera do Leste, Campo Verde, Itiquira e Rondonópolis como as principais localidades produtoras. A outra mancha situa-se ao centro-oeste do Mato Grosso, no Planalto e na Chapada dos Parecis, e tem a maior área cultivada nos municípios de Campo Novo do Parecis, Sorriso, Diamantino, Nova Mutum e Lucas do Rio Verde. De 1990 até 2000, houve uma intensificação da produção de soja nestas manchas e, ao longo da primeira década do século XXI, ocorre uma ampliação para outras regiões (Figura 20). Em 2009, somente no Pantanal e na Depressão da Amazônia Meridional (no noroeste do estado) o cultivo do grão não está presente de modo significativo.

O grande crescimento da produção da soja no Mato Grosso tornou-se o principal atrativo à instalação de empresas esmagadoras de soja. Corroboraram para a migração das agroindústrias os incentivos fiscais oferecidos às firmas pelo poder público local, o desenvolvimento de um sistema de escoamento da produção, as condicionalidades da Lei Kandir e a presença crescente de aviários e granjas – que, por sua vez,

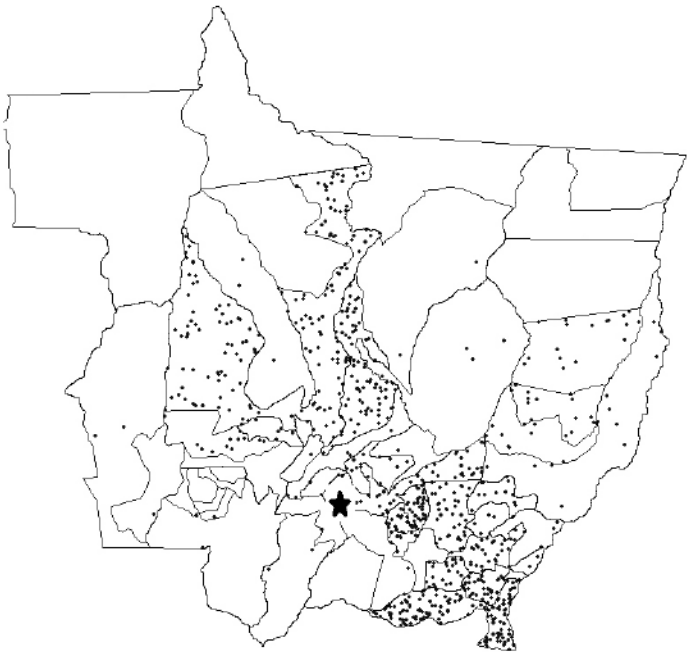
foram para lá por causa da soja. A partir desta breve contextualização, entrar-se-á agora em uma análise mais detalhada sobre o peso e a expressividade do Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso.

Figura 20 | Área colhida com soja por município no Mato Grosso (1980 a 2009)

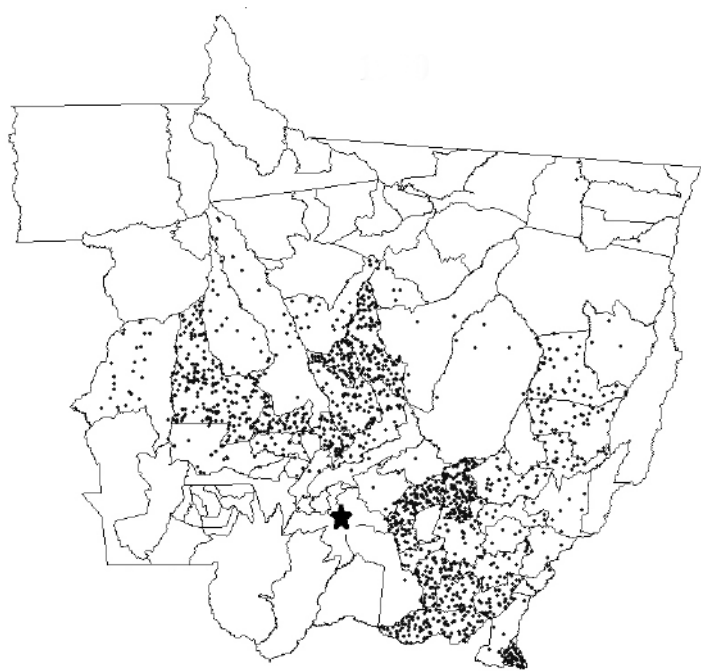
1980



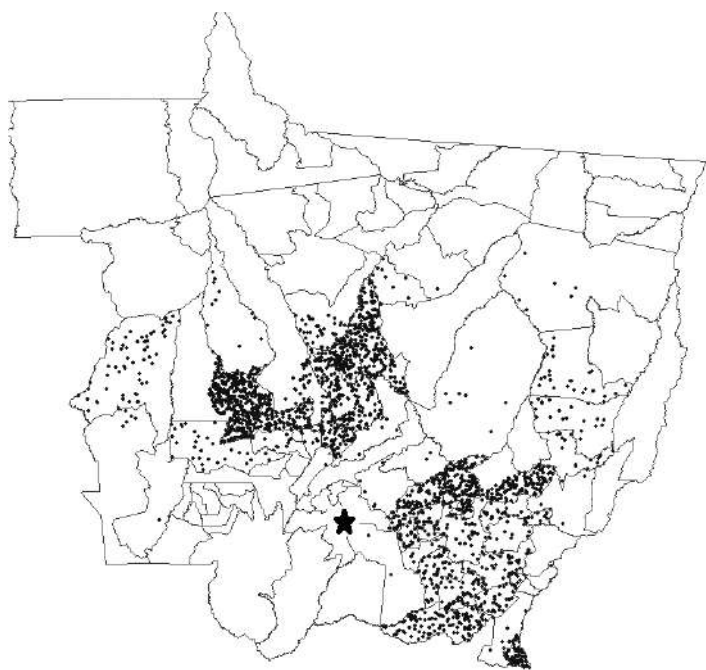
1985



1990

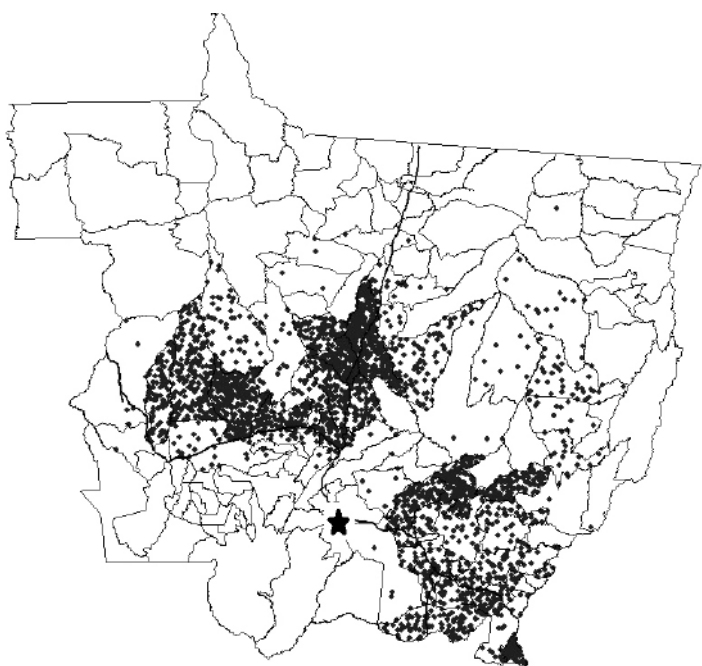


1995

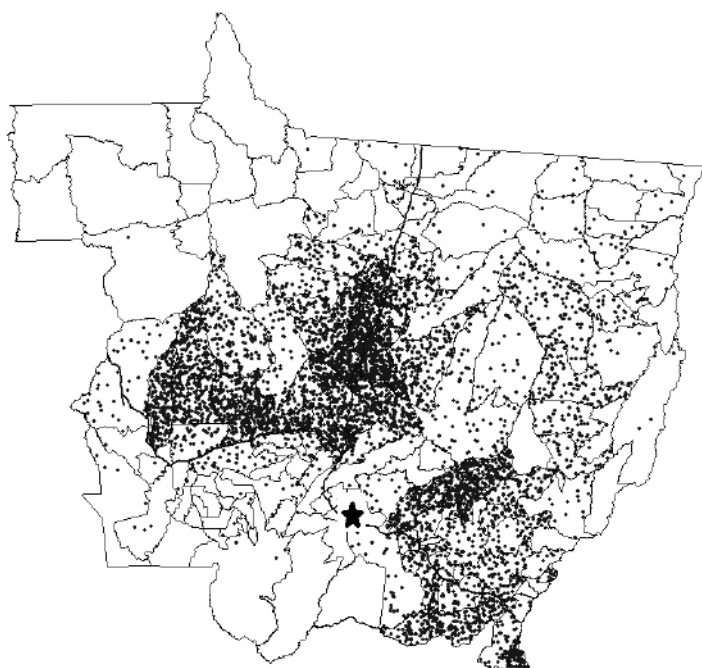


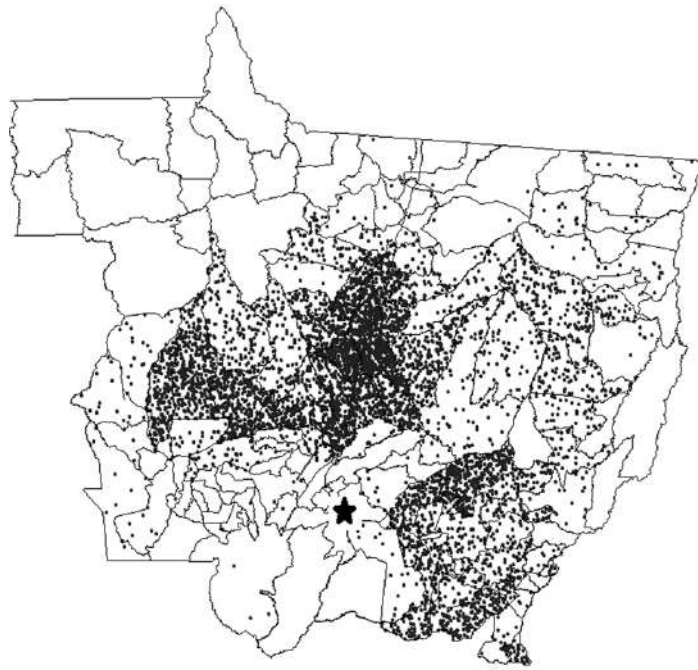
Fonte: IBGE (2010b).

2000



2005





Legenda

★ Capital Cuiabá

□ Malha municipal

1 ponto = 1.000 hectares colhidos de soja

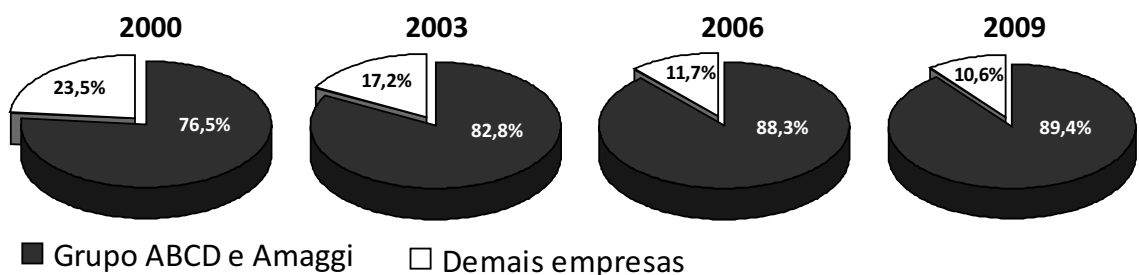
4.2 | AS AGROINDÚSTRIAS DA SOJA DO GRUPO ABCD E AMAGGI NO MATO GROSSO

Até o início do século XXI o Mato Grosso possuía apenas seis unidades de esmagamento de soja, sendo que a Bunge e a Amaggi possuíam planta em Cuiabá e a ADM em Rondonópolis. Todavia, o cenário mudou significativamente ao longo da década: por um lado, as três empresas presentes no estado ampliaram significativamente a capacidade de esmagamento de soja naquelas agroindústrias já instaladas; por outro lado, a Dreyfus, Cargill, Amaggi e Bunge construíram novos empreendimentos, passando a controlar 80% das unidades localizadas na federação. É importante atentar para o fato de que, a partir dos anos 2000, após a entrada e a consolidação das firmas transnacionais e da Amaggi, nenhuma outra empresa passou a operar no estado. Portanto, o fato de

o Mato Grosso ser um importante espaço de investimentos do Grupo ABCD e Amaggi acabou causando uma barreira de entrada às demais empresas concorrentes.

Além do aumento no número de agroindústrias, o Grupo ABCD e Amaggi avançaram sobre a capacidade instalada de esmagamento de soja no Mato Grosso (Figura 21). Em 2000, mesmo com o controle de três plantas, as empresas destacadas detinham 76,5% das condições de processamento do grão no estado (Oliveira e Santos, 2004). Nos anos posteriores, com a ampliação da capacidade de esmagamento, a Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e Amaggi aumentaram sua participação, chegando a 89,4%, em 2009. As empresas concorrentes Speraífico e Clarion (Encomind) realizaram investimento no período, chegando a 1.500 e 1.600 t/dia, em 2009, respectivamente (Abiove, 2010), mas não foi suficiente para minimizar o avanço do Grupo ABCD e Amaggi no maior estado produtor do grão.

Figura 21 | Capacidade instalada de esmagamento de soja no Mato Grosso (Grupo ABCD e Amaggi e demais empresas) entre 2000 e 2009*



* Os dados de 2006 e 2009 são estimativas obtidas através dos sites das empresas e documentos midiáticos.
Fonte: Oliveira e Santos (2004); Pessoa e Pereira (2006).

Atualmente a Bunge, com as unidades de Rondonópolis, Cuiabá e Nova Mutum, é a empresa com maior capacidade instalada de esmagamento de soja no Mato Grosso (detendo 30,8%, em 2009). Contudo, o seu controle sobre as condições de processamento do grão no estado teve um decréscimo em termos relativos, pois em 2003 a agroindústria alcançava 44,5% do total (Pessoa e Pereira, 2006). A ADM, que conta apenas com a planta de Rondonópolis, detinha 22,3% da capacidade instalada em 2009. As unidades de Cuiabá e Lucas do Rio Verde

posicionam a Amaggi na terceira colocação com 15,8%. Já a Dreyfus e Cargill controlam, cada uma, 10,3% da condição de esmagamento da oleaginosa no Mato Grosso (Tabela 7).

Tabela 7 | Capacidade instalada de esmagamento de soja no Mato Grosso por empresa entre 2000 e 2009 (%)*

Empresas	2000	2003	2006	2009
Bunge	35,1%	44,5%	36,9%	30,8%
ADM	20,2%	27,4%	23,4%	22,3%
Amaggi	21,1%	10,9%	14,0%	15,8%
Dreyfus (Coinbra)	0,0%	0,0%	14,0%	10,3%
Cargill	0,0%	0,0%	0,0%	10,3%
Sperafico	12,6%	10,3%	7,5%	5,5%
Clarion (Encomind)	9,1%	5,8%	4,2%	5,1%
Agrosoja	1,8%	1,1%	0,0%	0,0%
Total	100%	100%	100%	100%

* Os dados de 2006 e 2009 são estimativas obtidas através dos *sites* das empresas e documentos midiáticos
Fonte: Oliveira e Santos (2004); Pessoa e Pereira (2006).

Além de controlarem 90% da capacidade de esmagamento de soja, o Grupo ABCD e Amaggi têm no Mato Grosso um importante *locus* de suas estratégias empresariais. Ainda que não se disponha de dados quantitativos, é sabido que as firmas investem fortemente na oferta de insumos (especialmente fertilizantes) em conjunto com o financiamento da produção de soja. O elevado nível de endividamento dos produtores mato-grossenses potencializou a entrada das *tradings* nestes nichos, disponibilizando no estado R\$ 1,7 bilhão na safra 2008/09³⁷. É importante destacar que estas estratégias não estão voltadas somente aos grandes proprietários, mas também aos agricultores com menores áreas de terras – inclusive assentados. Para estes últimos, o fato de não pre-

37 Acessado em: <http://www.noticiasagricolas.com.br/noticias.php?id=45744> (15 de julho de 2010).

cisarem de garantias patrimoniais na negociação com as agroindústrias – visto que o crédito é trocado pela produção colhida – lhes oferece uma importante vantagem em relação ao financiamento oficial.

Paralelamente, a estratégia de desenvolver um sistema de armazenamento do grão próximo às lavouras também tem sido utilizado no estado. O Grupo ABCD e a Amaggi possuem condições de conter em depósito mais de seis milhões de toneladas de soja, o que representa 23,5% da estrutura presente no Mato Grosso em 2010³⁸ (Tabela 8). Apesar das empresas possuírem instalações em todas as regiões do estado, os investimentos concentram-se nos locais de elevada produção (como visto na Figura 20): mesorregião Sudeste (municípios de Rondonópolis, Primavera do Leste, Campo Verde, Alta Araguaia e Itiquira), microrregião do Alto Teles Pires (Sorriso, Lucas do Rio Verde e Nova Mutum) e microrregião de Parecis (Campo Novo dos Parecis, Diamantino e Sapezal). Muitos armazéns estão localizados próximos às plantas de esmagamento da soja, atuando como um elo entre a lavoura e a agroindústria. Mas, como grande parte do grão é encaminhada diretamente para a exportação, sem nenhum tipo de processamento, várias unidades de recebimento estão estrategicamente distribuídas nas rotas de escoamento da produção para o mercado internacional.

No Mato Grosso, 60% do grão produzido é direcionado às indústrias³⁹ e 18% é encaminhado para intermediários (que, em muitos casos, são a mesma empresa) – segundo dados do Censo Agropecuário de 2006 (IBGEa, 2010). Nesse caso, o Grupo ABCD e Amaggi tem um papel fundamental, pois controlam 90% da capacidade de esmagamento no estado e dominam a soja *in natura* direcionada ao mercado internacional graças à oferta de insumos, financiamento e assistência técnica aos produtores. Dada a concentração do mercado da soja nas

38 Esse percentual é reduzido, principalmente se comparado com a capacidade instalada de esmagamento, porque muitos produtores, apesar de venderem a soja para as indústrias, acabam construindo silos em suas propriedades para terem maior poder de manobra na comercialização do grão.

39 Apesar deste significativo direcionamento da soja às indústrias no Mato Grosso, em outros estados – como Piauí, Bahia e Goiás – o volume de grão destinado para este segmento é ainda mais elevado (para mais informações ver Anexo).

cinco empresas em análise, estas passam a desempenhar uma significativa participação nas exportações e importações mato-grossenses, como poderá ser visto a seguir.

Tabela 8 | Capacidade de armazenamento da soja pelo Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso em 2010

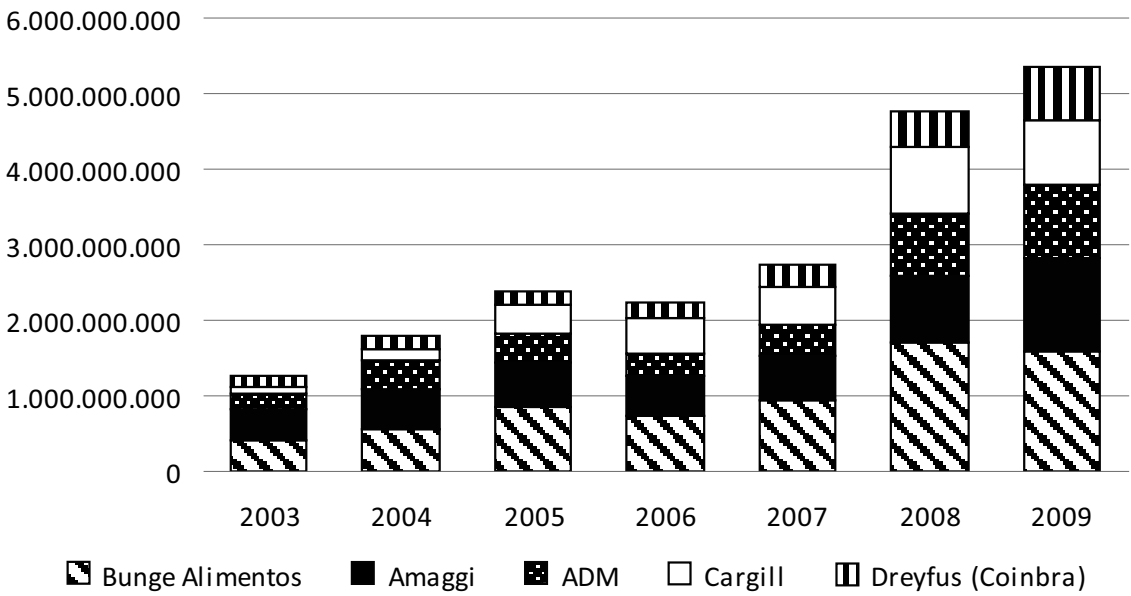
Empresas	Capacidade (t)	% sobre o MT
Bunge	1.542.966	5,90%
Cargill	1.417.375	5,40%
ADM	671.791	2,60%
Dreyfus	686.940	2,60%
Amaggi	1.856.718	7,10%
Subtotal	6.175.790	23,60%
Demais	20.093.571	76,50%
Total no MT	26.269.361	100,00%

Fonte: Conab (2011).

4.3 | EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES DO GRUPO ABCD E AMAGGI NO MATO GROSSO

Desde o início do século XXI a exportação da soja em grão e derivados (óleo e farelo) no Mato Grosso tem sido muito expressiva, variando entre 55% e 65% do valor total dos produtos encaminhados para fora do país entre 2000 e 2009 (Secex, 2011). Deste modo, as empresas ligadas à comercialização e ao processamento da oleaginosa têm, consequentemente, uma grande participação na exportação total do estado. Conforme a Figura 22, o Grupo ABCD e Amaggi exportaram US\$ 1,25 bilhão no Mato Grosso, em 2003, e alcançaram, em 2009, um faturamento de US\$ 5,3 bilhões com o mercado internacional (crescimento de 328% em sete anos). Esse resultado foi expressivo mesmo com a China, principal destino da soja brasileira, apresentando uma redução brusca nas suas importações em 2009.

Figura 22 | Valor exportado pelo Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso de 2003 a 2009 – em US\$ FOB



Fonte: Secex (2011).

Bunge, Amaggi, ADM, Cargill e Dreyfus ocuparam as cinco primeiras posições no *ranking* das maiores empresas exportadoras do Mato Grosso, de 2007 a 2009, ganhando destaque as duas primeiras, ao superarem o valor de US\$ 1 bilhão, em 2009. A Cargill foi a empresa que mais cresceu, saindo de US\$ 91 milhões, em 2003, para US\$ 875,5 milhões, em 2009, o que representa um aumento de 860% nas exportações (122% a.a.). A Dreyfus e ADM também apresentaram uma ampliação expressiva ao crescerem acima de 300%, de 2003 a 2009.

Além do aumento bruto nas vendas ao mercado internacional do Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso, é possível visualizar um crescimento em termos relativos. Isso porque, as cinco empresas representavam 57,3% das exportações do estado, em 2003, e subiram para 63,1%, em 2009 (Tabela 9). Esse resultado permite visualizar uma elevada concentração, visto que praticamente dois terços do valor exportado no Mato Grosso dependem da Bunge, Amaggi, ADM, Cargill e Dreyfus. Nesse sentido, grande parte da balança comercial mato-grossense está atrelada a um reduzido número de firmas, na sua maioria transnacionais, que comercializam soja em grão, farelo e óleo.

Tabela 9 | Participação do Grupo ABCD e Amaggi no valor exportado pelo Mato Grosso de 2003 a 2009 – % sobre total do estado

Empresas	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bunge Alimentos	19,4%	17,9%	20,8%	16,9%	18,3%	22,0%	18,5%
Amaggi	17,8%	17,5%	13,8%	12,5%	11,2%	11,1%	14,7%
ADM	10,0%	11,5%	9,5%	6,3%	8,5%	10,4%	11,3%
Cargill	4,2%	4,8%	8,7%	11,3%	9,6%	11,5%	10,3%
Dreyfus (Coinbra)	5,9%	6,4%	4,6%	4,9%	5,7%	6,1%	8,3%
Subtotal	57,3%	58,2%	57,4%	51,9%	53,5%	61,2%	63,1%
Demais empresas	42,7%	41,8%	42,6%	48,1%	46,5%	38,8%	36,9%
Total MT	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Secex (2011).

A expressividade do Grupo ABCD e Amaggi na estabilidade econômica e na geração de superávit na balança comercial do Mato Grosso lhe oferece um importante trunfo para negociar investimentos estatais nas áreas estratégicas das agroindústrias (lotes para construção das plantas industriais, infraestrutura de escoamento da produção, incentivos fiscais etc.). Nesse sentido, a importância econômica e produtiva que as empresas apresentam no estado acaba criando uma dependência do Mato Grosso em relação às *tradings*. Essa conjuntura passa a ser utilizada pelas agroindústrias para negociar recursos públicos que venham a colaborar no aumento da sua lucratividade e na sua expansão sobre o mercado de grãos.

Outro aspecto que merece destaque é que o Mato Grosso tem sido, cada vez mais, a base das vendas ao mercado internacional do Grupo ABCD e Amaggi. A Tabela 10, que permite ver qual o peso do estado no total exportado por empresa no Brasil, ilustra esse processo. A Bunge e a ADM tem aproximadamente um terço de toda a sua exportação nacional vinculada a essa unidade da federação nos últimos anos. Já a Amaggi tem 88,7% desta modalidade de venda atrelada com o território mato-grossense, em 2009 (em 2003 e 2004 toda a sua exportação estava ligada a este estado). Já a Cargill, que em 2003 tinha somente 7,8% das suas exportações brasileiras no Mato Grosso, apresentou uma

ampliação expressiva, pois em seis anos atingiu 37,5%. Um movimento semelhante ocorreu com a Dreyfus, que em 2009 tinha 46% da sua comercialização para fora do Brasil vinculada ao estado mato-grossense, enquanto em 2003 este número não atingia 20% (Secex, 2011).

Tabela 10 | Participação das exportações do Mato Grosso nas exportações do Grupo ABCD e Amaggi no Brasil, de 2003 a 2009 – %

Empresas	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bunge Alimentos	21,9%	21,9%	39,4%	32,4%	30,8%	34,2%	36,2%
Amaggi	100,0%	100,0%	94,9%	94,3%	90,9%	87,8%	88,7%
ADM	31,3%	37,9%	34,0%	34,0%	35,8%	31,5%	34,7%
Cargill	7,8%	10,3%	25,7%	30,4%	28,1%	40,6%	37,5%
Dreyfus (Coinbra)	18,6%	24,3%	39,4%	31,9%	23,0%	27,2%	45,9%
Média	35,9%	38,9%	46,7%	44,6%	41,7%	44,2%	48,6%

Fonte: Secex (2011).

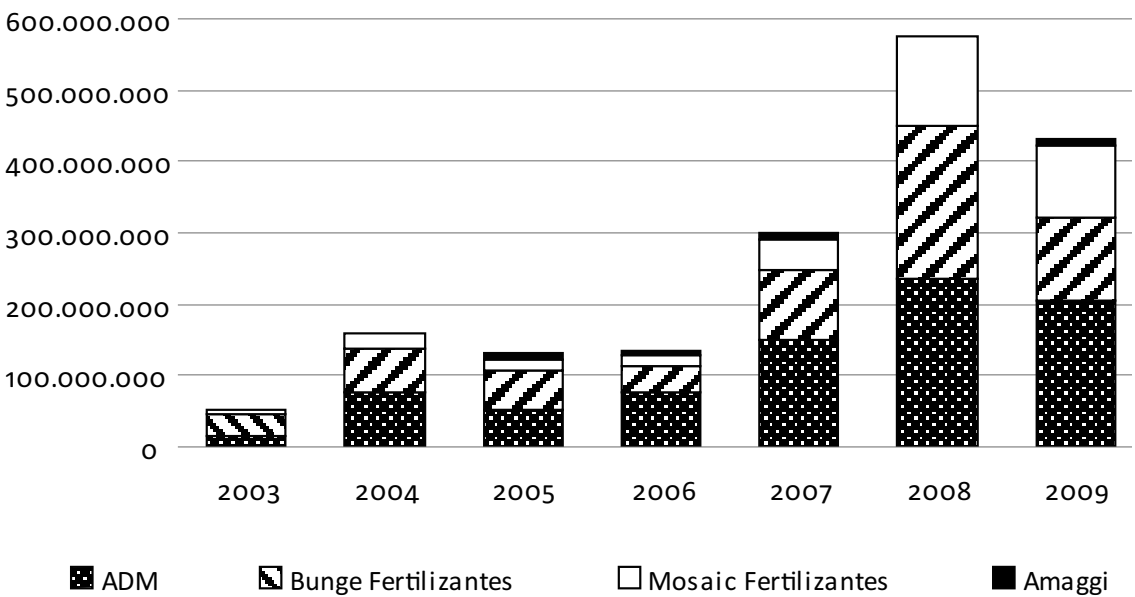
Ao mesmo tempo em que as empresas analisadas aumentam o valor absoluto e relativo das exportações no Mato Grosso, elas atuam fortemente na aquisição de mercadorias de outros países. Em 2003, o Grupo ABCD e Amaggi importou um valor correspondente a US\$ 53 milhões e alcançou em 2008, a marca de US\$ 577 milhões (crescimento de 984%). Já em 2009 as importações caíram 25%, chegando a US\$ 432 milhões (Figura 23). Entre os principais motivos desta redução está a crise financeira e econômica mundial, que provocou uma redução nos investimentos realizados pelos produtores (principalmente em insumos) dada as dificuldades em acessar o crédito e a maior incerteza no preço dos produtos agropecuários.

A compra de fertilizantes (cloretos de potássio, superfosfato, ureia etc.) é o principal motivo das elevadas importações realizadas pela ADM, Bunge e Cargill⁴⁰, visto que a capacidade nacional insta-

40 A Amaggi e a Dreyfus não apresentaram valores expressivos na importação porque a primeira não possui indústrias de fertilizantes e a segunda iniciou recentemente as suas atividades.

lada deste insumo atende somente a 38% da demanda⁴¹ (Saab e Paula, 2008). Quem acaba adquirindo o adubo são as empresas que já possuem fábricas deste ramo no país. Geralmente, o fertilizante importado, proveniente principalmente dos EUA, China, Índia, Marrocos, Rússia, Canadá, Israel e Tunísia, chega até as indústrias a granel e ali é misturado com os componentes extraídos dos solos nacionais, seguindo para os distribuidores das respectivas marcas ou diretamente aos produtores rurais.

Figura 23 | Valor importado pelo Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso de 2003 a 2009 – em US\$ FOB



Fonte: Secex (2011).

41 A taxa média de importação de fertilizantes cresceu 9,8% a.a., entre 1994 e 2007, enquanto a produção nacional expandiu somente 2,9% a.a. (Saab e Paula, 2008).

Assim como nas exportações, ADM, Bunge e Cargill apresentam um grande e crescente controle sobre o total das importações realizadas no estado, saltando de 19,2%, em 2003, para 54,5%, em 2009 (Tabela 11). A ADM é responsável por 25% do valor obtido com a aquisição de mercadorias de outros países em 2009, embora dominasse apenas 6%, em 2003. A Cargill também expandiu o seu controle sobre as importações mato-grossenses, enquanto a Bunge apresentou uma relativa estabilidade ao longo do período.

Tabela 11 | Participação do Grupo ABCD e Amaggi no valor importado pelo Mato Grosso de 2003 a 2009 – % sobre o total do estado

Empresas	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ADM	6,0%	18,2%	12,6%	18,6%	19,9%	18,5%	25,9%
Bunge Fertilizantes	10,4%	14,5%	13,9%	9,2%	13,1%	16,6%	14,5%
Mosaic Fert. (Cargill)	2,9%	5,2%	3,5%	3,7%	5,6%	9,9%	12,8%
Amaggi	-	-	2,3%	1,7%	1,3%	0,2%	1,3%
Subtotal	19,2%	37,8%	32,2%	33,3%	40,0%	45,2%	54,5%
Demais empresas	80,8%	62,2%	67,8%	66,7%	60,0%	54,8%	45,5%
Total MT	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Secex (2011).

As crescentes exportações e importações realizadas pelo Grupo ABCD e Amaggi revelam um importante traço das empresas transnacionais no período contemporâneo. Isso porque o processo de globalização dos mercados possibilitou que grandes empreendimentos pudessem internacionalizar os seus processos produtivos e reorganizar a sua estrutura em corporações ou conglomerados situados em distintos países. Para tanto, desenvolve-se uma modalidade de vendas intrafirma, isto é, uma operação comercial realizada entre as plantas produtivas de uma mesma empresa que estão distribuídas em diferentes localidades (Barbosa, Bomtempo e Baetas, 2009). O exemplo mais frequente no setor oleaginoso é quando uma agroindústria exporta a matéria-prima produzida em um país para as suas unidades localizadas em nações que não cultivam o grão.

No caso da Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus isso é visível, pois a produção de soja dominada pelas *tradings* no Brasil tem parte expressiva encaminhada para as suas próprias unidades na China, onde controlam 80% do grão importado neste país e 50% da capacidade de esmagamento⁴². Portanto, a Bunge exporta a soja brasileira para a Bunge situada na China⁴³. Essa foi a intenção da Amaggi no momento em que decidiu comprar 51% da Denofa – agroindústria localizada na Noruega (Valor Econômico, 09/09/2008).

Paralelamente, as plantas industriais do Grupo ABCD produtoras de fertilizantes espalhadas na Ásia, Estados Unidos e África exportam o insumo para as empresas localizadas nos países que carecem deste produto (como é o caso do Brasil). Nesse sentido, a modalidade de comércio intrafirma, baseada na internacionalização da produção, favorece a “integração vertical transnacional de cadeias produtivas de forma a viabilizar a flexibilização da oferta, através de estratégias globais e da localização de plantas produtivas distribuídas geográfica e economicamente” (Lima, 2006, p. 4).

Além de possibilitar a integração vertical e flexibilizar a oferta das mercadorias, o comércio intrafirma possibilita reduzir os custos na aquisição dos produtos através da negociação entre pares; extrair o potencial produtivo e econômico de cada nação e circular entre elas os diferentes produtos; eliminar intermediários por meio da atuação de uma mesma empresa em diferentes ramos e países; e diminuir o preço de venda dos seus produtos em relação aos concorrentes. Essas vantagens vão aumentar a competitividade da empresa, ampliar a sua margem de lucratividade e, automaticamente, estender o seu faturamento interno.

As crescentes exportações e importações realizadas pelo Grupo ABCD e Amaggi no Mato Grosso são exemplos típicos do desenvolvimento de transações comerciais entre a própria empresa. Esta estratégia, que busca ampliar o seu poder sobre o mercado, gerou saldos positivos às *tradings*, visto que as cinco agroindústrias aumentaram a sua capaci-

42 Acessado em: <http://www.financialexpress.com/news> (05 de agosto de 2010).

43 Segundo Lima (2009a), também tem ocorrido um crescente investimento estratégico do Grupo ABCD na Índia, no Japão, na Rússia e na Ucrânia.

dade instalada de esmagamento do grão em 15% em menos de dez anos no estado, chegando a dominar 90% das condições de processamento.

Em suma, o Mato Grosso é um estado estratégico ao desenvolvimento das empresas analisadas pelo fato de ser a federação que apresenta a maior disponibilidade de matéria-prima, o que possibilita a construção de várias outras sinergias positivas. Estes fatores estimularam investimentos massivos no estado, o que acabou rendendo às *tradings* um elevado poder de controle sobre a capacidade instalada de esmagamento da soja e um importante faturamento bruto através das volumosas exportações e importações dali oriundas. Além de atingirem seus objetivos centrais, o Grupo ABCD e Amaggi contribuem fundamentalmente para a geração de divisas no Mato Grosso, o que aumenta significativamente o seu poder de negociação com o governo do estado.

O fato de a Amaggi pertencer à família do ex-governador também possibilita uma ampliação das relações entre as empresas e o Estado, o que pode ter favorecido o direcionamento de investimentos públicos em áreas estratégicas para as *tradings*. Esta discussão esteve presente nos últimos anos do Governo Blairo Maggi (o mandato ocorreu de 2003 até 2010), ao ser acusado de ter oferecido incentivos fiscais à Amaggi⁴⁴. Esse mesmo apoio foi disponibilizado à Sadia e à Fiagril para que as empresas se instalassem no município em que a esmagadora de soja opera (Lucas do Rio Verde). Isso porque, o complexo industrial da Sadia, a fábrica de biodiesel da Fiagril, e a esmagadora de soja Amaggi operarão conjuntamente por meio de um fareloduto e um duto de óleo diesel⁴⁵.

* * *

O Capítulo 4 apontou o avanço da soja no Mato Grosso ao longo dos anos, que veio acompanhado de grandes investimentos das principais agroindústrias atuantes no mercado nacional. Estas, em menos de

44 Acessado em: <http://www.reporternews.com.br/noticia/214810> (23 de agosto de 2010).

45 Acessado em: <http://www.onortao.com.br/ler.asp?id=29468> (30 de setembro de 2010).

uma década, passaram a dominar no estado 90% da capacidade instalada de esmagamento da soja, 63% do valor das exportações e 54,5% das importações. Se, por um lado, o território mato-grossense passa a ser a principal fonte do faturamento da Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e Amaggi, por outro, estas empresas passam a ser uma importante base de sustentação das divisas dessa unidade da federação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As últimas duas décadas foram cenário de profundas transformações estruturais e conjunturais em níveis nacional e internacional, o que afetou diretamente o segmento a jusante da cadeia da soja (agroindústrias). No campo econômico, a liberalização comercial após o Plano Real, a estabilização monetária e a atração de capitais estrangeiros provocaram a intensificação dos processos de desnacionalização das firmas, internacionalização dos mercados, concentração empresarial e centralização do capital. No âmbito regulatório, a implementação da Lei Kandir provocou uma modificação no perfil das exportações brasileiras por meio de uma reprimarização da sua pauta, além de aproximar o processamento dos produtos agrícolas das áreas de cultivo pela cobrança de impostos no momento em que a safra de um Estado é beneficiada em outro.

Na esfera tecnológica, o domínio da biotecnologia pelas grandes empresas transnacionais provocou uma alteração abrupta no padrão concorrencial do setor, pois permitiu às firmas uma maior integração entre diferentes setores (químico e agroalimentar, por exemplo), a redução dos custos produtivos e a ampliação dos níveis de ingresso financeiro. Em relação às políticas públicas, houve, nas duas últimas décadas do século XX, uma mudança no padrão de financiamento estatal para as agroindústrias, favorecendo o crescimento de grandes grupos estrangeiros que independiam de crédito nacional para viabilizar seus investimentos. Por fim, cabe destacar o estabelecimento de novas formas de governança dos mercados através da implementação de uma série de normas e exigências que procuram regulamentar a qualidade e garantir a confiabilidade das *commodities* agrícolas.

A conformação desta conjuntura provocou um novo desenho no segmento das agroindústrias esmagadoras de soja localizadas no Brasil. Entre as transformações ocorridas merece destaque o aumento no tamanho das plantas industriais e a ampliação da capacidade instalada

no país. Esse resultado ocorreu em paralelo à diminuição do número de empresas proprietárias, apontando para um processo de centralização do capital e de crescente concentração empresarial após 1995. Houve, ao mesmo tempo, a elevação da participação das empresas estrangeiras dentro do país, provocando um nível de desnacionalização inédito no setor. Além disso, aconteceu uma mudança substancial na localização das agroindústrias esmagadoras de soja no Brasil com o crescimento da capacidade instalada no Centro-Oeste e, mais recentemente, em alguns estados do Nordeste e Amazonas.

Portanto, o que se observa ao longo dos últimos 15 anos é uma rápida e intensa reconfiguração nas agroindústrias de soja, tomando uma magnitude, uma proporção e uma dimensão até então desconhecida no elo a jusante da cadeia. Nesse cenário, Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e Amaggi tornaram-se as cinco maiores esmagadoras do grão no Brasil (com capacidade superior a 80 mil t/dia). Além de processarem a produção da soja, as cinco empresas operam com a produção e venda de insumos, oferta de financiamento, assessoramento técnico, compra do grão para exportação e venda de mercadorias prontas para o consumo. Esta atuação de uma mesma empresa em diferentes etapas da cadeia, que se caracteriza como um processo de integração vertical, tem permitido a elevação da sua margem de lucro, a redução dos custos produtivos e de transação, a minimização dos riscos e a geração de complementaridades e sinergias entre os diferentes setores. Esses resultados se refletem em uma maior e crescente concentração industrial.

O que impressiona e preocupa é a agilidade e a velocidade com que os processos de concentração e de domínio do mercado estão ocorrendo no caso da soja, sendo que as mesmas empresas conseguem ampliar o seu poder em diversos setores ao mesmo tempo. Como pode ser visto ao longo do texto, a Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e Amaggi dominam: 50% da capacidade de esmagamento da oleaginosa; 65% da produção nacional de fertilizantes; 80% do volume de financiamento liberado pelas *tradings* ao cultivo do grão; 85% da soja produzida no país; 95% das exportações *in natura* da soja brasileira; e 8,1% das exportações nacionais. Além disso, as empresas apresentaram um fatu-

ramento bruto das vendas de aproximadamente R\$ 35 bilhões em 2008 (sem considerar o elo a montante).

Embora os dados nacionais revelem uma elevadíssima concentração, no Mato Grosso, principal local de atuação das empresas, os valores são ainda mais expressivos. O Grupo ABCD e Amaggi controlam, no maior estado produtor da soja, 90% da capacidade de esmagamento do grão, 63% das exportações totais da federação e 55% das importações. Essa dimensão tem repellido os concorrentes, visto que, após a instalação das cinco empresas, nenhum outro empreendimento passou a processar soja no Mato Grosso, apesar de haver um aumento importante na produção do grão.

Em suma, o contexto conjuntural e setorial tanto em nível nacional quanto internacional, além das estratégias particulares, transformaram Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e Amaggi em grandes empresas da cadeia produtiva da soja no Brasil. A proporção assumida pelos cinco grupos nos diferentes segmentos do processo produtivo sugere a constituição de um “oligopólio em cadeia”, ou seja, o domínio de um pequeno grupo de firmas sobre um conjunto de etapas consecutivas de um mesmo setor.

Essa configuração de extrema concentração em cinco grupos traz grandes consequências para uma série de atores que estão envolvidos, direta ou indiretamente, com o setor. Entre os principais atingidos pela magnitude da Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus e Amaggi estão:

- as pequenas empresas nacionais atuantes no segmento, que ficam completamente desfavorecidas com esse contexto concorrencial, restando a elas os locais menos atrativos às grandes transnacionais, como áreas de baixa produção, distante dos mercados consumidores e de precária logística;
- as unidades da federação que, apesar de terem um aumento das suas receitas e divisas com a entrada destas empresas, acabam dependendo fundamentalmente de um reduzido número de firmas, além de ficarem vulneráveis às suas decisões estratégicas e aos seus interesses;

- os produtores, que ficam amarrados às empresas no momento em que elas se tornam o único ator responsável pelo financiamento, entrega de insumos, assistência técnica e compra da produção;
- os consumidores, que vão encontrar nos estabelecimentos comerciais produtos com preço e qualidade muito semelhantes, em razão do reduzido número de concorrentes.

Além disso, é preciso chamar atenção para os processos mais amplos que têm sido condicionados pelo poder e pela dimensão das empresas analisadas. Um dos casos mais emblemáticos é a intensificação da exploração dos recursos naturais após a instalação das empresas em determinadas regiões, seja por estimularem o plantio da soja em territórios preservados, seja pela extração de minérios para a produção de fertilizantes ou até mesmo pela construção de canais de escoamento da produção em locais de elevado impacto ambiental.

É importante destacar que o Grupo ABCD e Amaggi, nos últimos anos, tem diversificado o seu campo estratégico para o setor sucroalcooleiro e energético. O crescimento deste mercado, as boas perspectivas futuras e a utilização da soja como principal matéria-prima na produção do biodiesel são os principais condicionantes dos investimentos nesta atividade. Assim como no grão, as empresas se inseriram neste mercado por meio das aquisições da planta física ou da compra das ações das usinas nacionais já instaladas.

A ADM ingressou no mercado brasileiro do biodiesel, em 2008, inaugurando a maior usina do país, com capacidade anual de 169,5 milhões de litros. A unidade, que está implantada em Rondonópolis (MT), utiliza o óleo de soja como matéria-prima e está estrategicamente localizada ao lado da usina de esmagamento de soja da empresa, cujo objetivo consiste em minimizar os custos com transporte e processamento. Apesar de iniciar a sua atividade em 2008, a ADM já é a terceira maior produtora de biodiesel do país. A empresa também investiu no etanol à base de milho e lidera a produção mundial com operações em 60 países. No Brasil a ADM possui duas usinas direcionadas à produção de etanol de cana-de-açúcar e busca ampliar a sua participação no mercado através da compra de novas plantas industriais.

A Dreyfus assumiu, em 2009, o controle acionário de um dos principais grupos sucroalcooleiro do país, a Santelisa Vale, e se tornou a segunda maior empresa de açúcar, etanol e bioenergia do mundo. Com 13 unidades localizadas nas principais regiões produtoras do Brasil, ela tem uma capacidade de processamento de 40 milhões de toneladas de cana-de-açúcar por ano, tornando-se a segunda maior produtora de etanol no país. A Bunge, ao adquirir a Moema Par, conta com oito usinas no Brasil e tem a perspectiva de moer, na safra 2010/11, um volume de 21 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, para a produção de um milhão de toneladas de açúcar e um bilhão de litros de etanol. Com isso, a empresa atinge a terceira posição no *ranking* dos maiores grupos em operação no país, atrás da Cosan e da Dreyfus.

A Cargill, seguindo os concorrentes, está iniciando as suas atividades no biodiesel com a compra de uma usina em Mairinque/SP, que tem capacidade de produzir 11 milhões de litro ao ano. A empresa ingressou no etanol em 2006, com a aquisição de participação de uma usina em Itapagipe/MG. Em 2010, a unidade processou 1,3 milhão de toneladas e está ampliando a sua produção para três milhões de toneladas.

A forma com que o Grupo ABCD ingressou no biodiesel e no etanol é muito próxima ao modo com que estas firmas se inseriram no esmagamento da soja no Brasil. Assim como no grão, as empresas assumiram a liderança do setor sucroalcooleiro e energético em nível nacional e mundial de forma rápida e intensa. Esse movimento não representa uma transferência do foco dos grupos (saindo da soja para o biodiesel e etanol), mas a diversificação do seu campo estratégico. Nesse sentido, as empresas transnacionais analisadas continuam investindo e avançando sobre os vários segmentos da cadeia da oleaginosa no Brasil em paralelo à entrada no setor energético. Este movimento de diversificação do Grupo ABCD é acionado para ampliar o montante de ingresso financeiro e oferecer uma maior estabilidade à sua rentabilidade.

Ao longo do texto ficaram evidentes as mudanças ocorridas no segmento de esmagamento da soja no Brasil, bem como a dimensão e a expressividade que a Bunge, ADM, Cargill, Dreyfus e Amaggi passaram a exercer sobre o elo a jusante – além de atuarem nas outras etapas da

cadeia produtiva. O elevado controle neste mercado mostra o poder das estratégias estabelecidas pelas *tradings* ao longo dos anos, que vem sendo ampliado inclusive nos contextos setoriais adversos, afetando mais intensamente os seus concorrentes do que estas empresas transnacionais que, ao agirem globalmente e verticalizadas, acabam superando mais rapidamente as crises.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABIOVE – Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais. *Capacidade Instalada da Indústria de Óleos Vegetais*. 2010. Disponível em: <http://www.abiove.com.br/capacidade_br.html>. Acesso em: fev. 2010.

AGROSOFT. *Empresa do Paraná vai quintuplicar produção de óleo de soja não-transgênica*. 2008. Disponível em: <<http://www.agrosoft.org.br/agropag/102180.htm>>. Acesso em: fev. 2010.

AGUIAR, D. A indústria de esmagamento de soja no Brasil: mudança estrutural, conduta e alguns indicadores de desempenho. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Brasília, v. 32, n. 1/2, p. 23-46, 1994.

ALENCAR, A. *et al.* A pavimentação da Cuiabá-Santarém: exploração desordenada ou oportunidade de governança? *Revista Proposta*, Rio de Janeiro, n. 99, p. 60-65, 2003.

ALVES, V. E. L. Barreiras/Luiz Eduardo Magalhães (BA); Balsas (MA); Uruçuí/Bom Jesus (PI): as novas cidades para o agronegócio nos cerrados nordestinos. *III Simpósio Nacional de Geografia Agrária*. Presidente Prudente: Unesp, 2005.

ANDRIOLI, A. I. *Transgênicos: uma grande roubada*. 2009. Disponível em: <<http://www.andrioli.com.br/entrevistas>> Acesso: jul. 2010.

ANUÁRIO EXAME. *Anuário do Agronegócio*. 2009. Disponível em: <<http://portalexame.abril.com.br/>>. Acesso em: jun. 2009.

BARBOSA, A. P. R.; BOMTEMPO, J. V.; BAETAS, R. B. G. Diferenças Intrafirma das Competências Organizacionais: um Estudo de Caso. *Journal of Technology Management & Innovation*, v. 4, n. 2, p. 102-114, 2009.

BARBOSA, M. Z.; NOGUEIRA JUNIOR, S. (As) simetrias entre as agroindústrias de soja no Brasil e Argentina. *Revista de Economia Agrícola*, São Paulo, v. 54, n. 1, p. 87-107, 2007.

BATISTA Jr., P. N. *O Brasil e a economia internacional: recuperação e defesa da autonomia nacional*. 1. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

- BELIK, W. *Agroindústria processadora e política econômica*. 1992. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Economia – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1992.
- . *Agroindústria e reestruturação industrial no Brasil: elementos para uma avaliação*. In: Ramos, P.; Reydon, B. P. *Agropecuária e agroindústria no Brasil: ajuste, situação atual e perspectivas*. Campinas: ABRA, 1995.
- . *Agroindústria e política agroindustrial no Brasil*. In: Ramos, P. (Org.) *Dimensões do Agronegócio Brasileiro: políticas, instituições e perspectivas*. Brasília: Nead, 2007.
- BENETTI, M. D. Globalização e desnacionalização do agronegócio brasileiro no pós 1990. *Documentos FEE*, n. 61. Porto Alegre: FEE, 2004.
- BERTRAND, J. P. *et al. L'analyse des déterminants de l'avancée du front du soja en Amazonie Brésilienne: le cas du Mato Grosso*. Paris: INRA, 2004.
- BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Política de Desenvolvimento Produtivo*. 2010. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/pdp/index.php/sitio/inicial>>. Acesso em: fev. 2010.
- BRANDÃO, A. S. P., REZENDE, G. C., MARQUES, R. W. C. Crescimento agrícola no período 1999/2004: a explosão da soja e da pecuária bovina e seu impacto sobre o meio ambiente. *Economia Aplicada*, n. 10, p. 249-266, 2006.
- BRESSER PEREIRA, L. C. O segundo Consenso de Washington e a quase-estagnação da economia brasileira. *Revista de Economia Política*, n. 23, 2003.
- BUAINAIN, A. M.; VIEIRA JÚNIOR, P. A. Análise da governança da cadeia da soja. In: VII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural, 2006, Quito. *Anais...* ALASRU, 2006.
- BUNGE. *Laudo de avaliação econômica*. 2004. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/dados/LaudEditOpa/RJ-2004-03603/20040622_LAUDO_DE_AVALIACAO_ADICIONAL.pdf>. Acesso em: fev. 2010.
- CARAMURU. Nossos Produtos. 2010. Disponível em: <<http://www.caramuru.com/>>. Acesso em: fev. 2010.
- CARNEIRO, R. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Editora Unesp/Unicamp, 2002.
- CARVALHO, M. A., SILVA, C. R. L. Vulnerabilidade do comércio agrícola brasileiro. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 43, n. 1, p. 9-28, 2005.

- CASTRO, A. C. *Estudo da competitividade da indústria brasileira: o caso da indústria de óleos vegetais*. Rio de Janeiro: Forense Universitária: UFRJ, 1996.
- . *Localização e identificação das empresas processadoras de soja, suas áreas de influência, preços e custos de transporte relacionados*. CPDA/UFRJ, Rio de Janeiro, Brasil, 2002.
- . O *catching-up* do sistema agroalimentar brasileiro: estratégias nacionais de desenvolvimento, instituições e empresas. In: Lima, E. *et al.* (Orgs.). *Mundo rural IV: configurações rural-urbanas: poderes e políticas*. Rio de Janeiro: Mauad/Edur, 2007.
- CASTRO, J. D. B.; CASTRO, M. V. D. Análise da rentabilidade de financiamento de custeios agrícolas para cultivo de soja no Pólo Agrícola de Balsas – MA. *Revista de Economia da UEG*, v. 1, n. 1, p. 1-18, 2005.
- CLEPS JUNIOR, J. *Dinâmica e Estratégias do Setor Agroindustrial no Cerrado: o caso do Triângulo Mineiro*. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Geografia – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, Rio Claro, 1998.
- CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. *Série Histórica de Produção: safras de 1976/77 a 2010/11*. 2011. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br>>. Acesso em: fev. 2011.
- DELGADO, G. D. C. *Capital financeiro e agricultura no Brasil*. 1. ed. Campinas: Ícone/Ed.Unicamp, 1985.
- . A questão agrária no Brasil, 1950-2003. Jaccoud, L. (Ed.). *Questão social e políticas sociais no Brasil contemporâneo*. 1. ed. Brasília: IPEA, 2005. p. 51-90.
- EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. *Sistema de Produção 6*. 2004. Disponível em: <<http://www.cnpso.embrapa.br/download/publicacao>>. Acesso em: jul. 2010.
- FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. *Competitividade no Agribusiness Brasileiro*. IPEA, São Paulo, 1998.
- FERNANDES, E.; GUIMARÃES, B. de A.; MATHEUS, R. R. Principais empresas e grupos brasileiros no setor de fertilizantes. *BNDES Setorial*. Rio de Janeiro, n. 29, p. 203-228, 2009.
- FERNÁNDEZ, A. J. C. Sociedade e economia do agronegócio: estudo exploratório do estado de Mato Grosso. *Relatório de Pesquisa*. Cuiabá/MT, 2009.
- FERRÉS, J. D. *Investimentos em Biodiesel*. In: Seminário BNDES. Rio de Janeiro: BNDES, 2006.

- FLEXOR, G. G. A Globalização do Sistema Agroalimentar e seus desafios para o Brasil. *Economia Ensaios*, v. 21, p. 63-96, 2006.
- FLIGSTEIN, N.; DAUTER, L. The Sociology of Markets. *The Annual Review of Sociology*, n. 33, p. 105-128, 2007.
- GASPARI, Carlos Alberto. *O paradigma biotecnológico e o processo de reestruturação das grandes empresas: o movimento das bioindústrias na agroindústria brasileira*. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Economia – Universidade Estadual de Maringá, Maringá, 2004.
- GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M.; KORZENIEWICZ, R. P. Introduction: Global Commodity Chains. In: Gereffir, G.; Korzeniewicz, M. (Eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger: Westport, 1994.
- GEREFFI, G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. Retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ (Eds.). *Commodity chain and global capitalism*. Westport, CT: Greenwood Press, 1994.
- GIEMBINSKY, R. C. *Competitividade e preços no complexo soja no Brasil*. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Economia – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2006.
- GIOVANNUCCI, D.; PONTE, S. Standards as a new form of social contract? Sustainability initiatives in the coffee industry. *Food Policy*, 30, p. 284-301, 2005.
- GONÇALVES, J. S. Agricultura sob a égide do capital financeiro: passo rumo ao aprofundamento do desenvolvimento dos agronegócios. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 35, n. 4, abr. 2005.
- GRANOVETTER, M. The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, v. 19, n. 1, p. 33-50, 2005.
- . Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, nov. 1985.
- HENSON, S. *The role of public and private standard in regulating international food markets*. In: Food Regulation and Trade – Institutional Framework, Concepts of Analysis and Empirical Evidence. Bonn/Germany, 2006.
- HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Developing country firms in the world economy: governance and upgrading in global value chains. *INEF Report*, n. 61, 2002.

- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Censo Agropecuário de 1970*. 1975. Disponível em: <<http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/monografias/>>. Acesso em: abr. 2010.
- . *Censo Agropecuário de 2006*. 2010a. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/pesquisas/ca>>. Acesso em: abr. 2010.
- . *Pesquisa Agrícola Municipal (1990 a 2009)*. 2010b. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/pesquisas/pam>>. Acesso em: abr. 2010.
- KAGEYAMA, A. *et al.* O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: Delgado, G. C.; Gasques, J. G.; Villa Verde, C. M. (Orgs.). *Agricultura e Políticas Públicas*. Brasília, Ipea, 1990 (Série Ipea, 127).
- LAZZARINI, S. G.; NUNES, R. *Competitividade do sistema agroindustrial da soja*. São Paulo: PENSA/FEA/USP, 1998.
- LEITE, S. P. *Inserção internacional e financiamento da agricultura brasileira (1980-1996)*. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1998.
- . Estado, padrão de desenvolvimento e agricultura: o caso brasileiro. *Estudos Sociedade e Agricultura*. v. 13, n. 2, p. 280-332, 2005.
- . (Org.). *Políticas públicas e agricultura no Brasil*. 2. ed. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2009.
- LIMA, G. B. *et al.* Integração e coordenação vertical na cadeia de papel e celulose: o caso Votorantim (VCP). Trabalho apresentado no IX SEMEAD. *Anais...*, 2006.
- LIMA, L. C. O. Sistema produtivo da soja: oligopólio mundial, investimento estratégico e arena competitiva. In: XLVII Congresso da SOBER, 2009, Porto Alegre. *Anais...*, 2009a.
- . *Projeto perspectivas de investimento no Brasil*. Rio de Janeiro/RJ, 2009b.
- LIMA, M. do S. B. *O processo de reestruturação do sistema agroalimentar global: o caso do setor de soja brasileiro*. Rio de Janeiro: CPDA/UFRRJ, 2006.
- . *Políticas públicas e território: uma discussão sobre os determinantes da expansão da soja no sul do Amazonas*. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

LÓPEZ, G. M. *Evolucion y perspectivas del complejo aleaginoso argentino en relación al de Estados Unidos y Brasil: potencial y limitantes*. Buenos Aires, Fundación Producir Conservando, 2005.

MAZZALI, L. *O processo recente de reorganização agroindustrial: do complexo à organização “em rede”*. São Paulo: Editora da Unesp, 2000.

MEDEIROS, N. H.; FRAGA, G. J. A concentração industrial nos agronegócios: análise do índice CR4 na indústria de refino de óleo de soja. In: XL Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. *Anais...* Passo Fundo-RS, 2002.

MICHIKO, I. *Global standards and local producers: environmental sustainability in the chilean salmon industry*. Paper, 2003.

MONDINI, L.; MONTEIRO, C. A. Mudanças no padrão de alimentação da população urbana brasileira (1962-1988). *Revista de Saúde Pública*, São Paulo, v. 28, n. 6, 1994.

MULLER, G. *Complexo agroindustrial e modernização agrária*. São Paulo: HUCITEC-EDUC, 1989.

MUNOS, C. C.; PALMEIRA, E. M. Desafios de logística nas exportações brasileiras do complexo da soja. *Revista acadêmica de economia*, n. 71, p. 1-8, 2006.

OLIVEIRA, M. O.; SANTOS, H. N. Agroindústria no estado do Mato Grosso: aplicação de um modelo de localização. In: I Congresso Luso-Brasileiro de Tecnologia de Informação e Comunicação na Agro-Pecuária. *Anais...* Santarém-Portugal, 2004.

PALMEIRA, M.; LEITE, S. P. Debates econômicos, processos sociais e lutas políticas. Costa, L. F. C.; Santos, R. (Ed.). *Política e reforma agrária*. Rio de Janeiro: Mauad, p. 92-168, 1988.

PEDREIRA, M. da S. Sociedade e economia do agronegócio no Oeste Baiano. *Relatório de Pesquisa*. Salvador/BA, 2010.

PESSOA, S. G.; PEREIRA, B. D. Mudanças nos Modais de Transportes: óbice ao Desenvolvimento da Agroindústria da Soja em Mato Grosso? In: XLIV Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. *Anais...* Fortaleza-CE, 2006.

PINAZZA, L. A. *Cadeia produtiva da soja*. IICA/SPA/MAPA, 2007. (Série Agronegócios, v. 2).

PONTE, S.; GIBBON, P. *Quality conventions and the governance of Global Value Chains*. In: Conference – Conventions et Institutions. Paris, 2003

- PORTER, M. *Estratégia competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1986.
- PORTO GONÇALVES, C. W. Geografia da violência no campo brasileiro: O que dizem os dados de 2003. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n. 75, p. 139-169, 2006.
- PRATES, D. M. A inserção externa da economia brasileira no governo Lula. Carneiro, R. (Ed.). *A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula*. 1. ed. São Paulo: Edunesp, p. 133-172, 2006.
- RAMOS, P. Referencial teórico e analítico sobre a agropecuária brasileira. In: Ramos, P. (Org.). *Dimensões do agronegócio brasileiro: políticas, instituições e perspectivas*. Brasília: Nead, 2007.
- REVISTA EXAME. *Maiores e melhores empresas de 2008*. São Paulo: Abril, 2008.
- REZENDE, C. L.; ZYLBERSZTAJN, D. “PACTA SUNT SERVANDA? O caso dos contratos de soja verde”. Berkeley Program in Law & Economics. Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) *Annual Papers*. 2007.
- REZENDE, G. C. de. Agricultura e ajuste externo no Brasil: novas considerações. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 19, n. 3, p. 553-578, 1989.
- . *Estado, macroeconomia e agricultura no Brasil*. 1. ed. Porto Alegre: Ed. UFRGS, 2003.
- RODRIGUES, F. R. *Escalada tarifária e exportações brasileiras da agroindústria do café e da soja*. Dissertação de Mestrado. Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz – Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2009.
- RODRIGUES, W. *et al.* Análise das estratégias de financiamento/comercialização dos produtores de soja da região de Santa Rosa do Tocantins. In: XLVII Congresso da SOBER, 2009, Porto Alegre. *Anais...*, 2009.
- SAAB, A. A.; PAULA, R. de A. O mercado de fertilizantes no Brasil: diagnóstico e propostas de políticas. In: *Revista de Política Agrícola*. Brasília/DF: ano XVII – nº 2, p. 6-24, 2008.
- SATO, G. S. Fusões e Aquisições no contexto da reestruturação. *Informações Econômicas*. v. 27, n. 12, São Paulo: IEA, 1997.
- SCHLESINGER, S.; NORONHA, S. *O Brasil está nu! O avanço da monocultura da soja, o grão que cresceu demais*. Rio de Janeiro: FASE, 2006.
- SCHLESINGER, S. *O grão que cresceu demais: a soja e seus impactos sobre a sociedade e o meio ambiente*. 1. ed. Rio de Janeiro: FASE, 2006.

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior. *Indicadores e Estatísticas de Comércio Exterior*. 2011. Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/secex/>>. Acesso em: fev. 2011.

SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. Belluzzo, L. G. Coutinho, R. (Ed.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. 3. ed. São Paulo: Brasiliense, p. 56-121, 1984.

SILVA, C. A. F. da. A transnacionalização do Grupo André Maggi a partir do cerrado mato-grossense. *Revista geo-paisagem (on-line)*. Ano 4, nº 7, 2005.

SOUZA, J. F. D. de. *Integração vertical e financeirização: o caso da agroindústria processadora de grãos no Brasil*. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Engenharia da Produção – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

SOUZA, R. de C. *O impacto do ambiente externo sobre as estratégias competitivas do setor de esmagamento de soja no Brasil*. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Engenharia da Produção – Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 1999.

STEINER, P. Le marché selon la sociologie économique. *Revue Européenne de Sciences Sociales*, v. 132, p. 31-64, 2005.

VALOR ECONÔMICO. Disponível em: <<http://www.valoronline.com.br/>>. Acesso em jun. 2010.

WILKINSON, J. Sociologia econômica e o funcionamento dos mercados. *Ensaio FEE*, v. 23, n. 2, p. 805-825, 2002a.

—. Os gigantes da indústria alimentar entre a grande distribuição e os novos clusters a montante. *Estudos Sociedade e Agricultura*, n. 18, p. 147-174, 2002b.

ANEXOS

Quadro 2 | Localização das plantas instaladas para o esmagamento de soja em 2009
(Grupo ABCD e Amaggi)

Empresas	Localização da Unidade / Planta	UF	Situação da Unidade
ADM	Rondonópolis	MT	Ativa
ADM	Uberlândia	MG	Ativa
ADM	Paranaguá	PR	Parada
ADM	Três Passos	RS	Parada
ADM	Campo Grande	MS	Ativa
ADM	Joaçaba	SC	Ativa
Bunge	Rondonópolis	MT	Ativa
Bunge	Rio Grande	RS	Ativa
Bunge	Luís Eduardo Magalhães	BA	Ativa
Bunge	Nova Mutum	MT	Ativa
Bunge	Ponta Grossa	PR	Ativa
Bunge	Uruçuí	PI	Ativa
Bunge	Cuiabá	MT	Parada
Bunge	São Francisco do Sul	SC	Parada
Bunge	Luziânia	GO	Ativa
Bunge	Ourinhos	SP	Parada
Bunge	Campo Grande	MS	Parada
Cargill	Uberlândia	MG	Ativa
Cargill	Mairinque	SP	Parada
Cargill	Ponta Grossa	PR	Ativa
Cargill	Três Lagoas	MS	Ativa
Cargill	Rio Verde	GO	Ativa
Cargill	Primavera do Leste	MT	Ativa

Louis Dreyfus (Coinbra)	Alto Araguaia	MT	Ativa
Louis Dreyfus (Coinbra)	Ponta Grossa	PR	Ativa
Louis Dreyfus (Coinbra)	Jataí	GO	Ativa
Amaggi	Itacoatiara	AM	Ativa
Amaggi	Cuiabá	MT	Ativa
Amaggi	Lucas do Rio Verde	MT	Ativa

Fonte: Abiove (2010).

Tabela 12 | Destino da venda de soja por estado em 2006

UF	Coopera- tivas	Indústrias	Empresa integradora	Interme- diários	Governo	Direto ao consumidor	Semente	Exportação	Não vendeu	Total
RO	0,0%	28,4%	11,4%	33,2%	0,0%	0,6%	0,0%	26,4%	0,0%	100%
RR	X	58,7%	x	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	58,7%
PA	1,9%	64,2%	3,2%	24,2%	0,0%	0,0%	0,0%	6,4%	0,0%	100%
TO	13,3%	40,8%	12,2%	16,5%	X	1,2%	x	13,4%	1,1%	98,5%
MA	1,4%	30,9%	23,9%	14,5%	X	0,3%	0,0%	28,8%	x	100%
PI	1,8%	82,2%	5,8%	9,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	100%
CE	0,0%	0,0%	0,0%	88,7%	0,0%	0,0%	12,5%	0,0%	1,2%	100%
BA	2,7%	85,4%	1,8%	8,1%	0,0%	1,2%	0,4%	0,0%	0,3%	100%
MG	18,7%	58,0%	2,2%	14,6%	0,6%	0,7%	1,8%	1,5%	2,0%	100%
SP	30,6%	35,7%	3,7%	27,4%	0,2%	0,3%	0,4%	0,2%	1,5%	100%
PR	69,4%	16,9%	3,4%	8,4%	0,1%	0,2%	0,2%	0,3%	1,1%	100%
SC	79,3%	9,7%	1,0%	7,8%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	1,5%	100%
RS	61,1%	21,8%	2,9%	11,6%	0,1%	0,3%	0,1%	0,2%	1,9%	100%
MS	40,4%	39,0%	2,5%	15,3%	0,1%	2,0%	0,1%	0,1%	0,5%	100%
MT	6,3%	59,1%	10,6%	17,7%	0,4%	0,1%	0,1%	5,4%	0,3%	100%
GO	13,8%	70,3%	3,4%	10,6%	0,3%	0,6%	0,2%	0,6%	0,3%	100%
DF	10,9%	68,5%	1,4%	13,3%	0,0%	0,7%	2,7%	1,4%	1,1%	100%
BR	34,7%	42,6%	5,5%	13,1%	0,2%	0,4%	0,2%	2,4%	0,9%	100%

Fonte: IBGE (2010a).

X = dado sigiloso.