Universidade de São Paulo
Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas
Programa de Pós Graduação em Geografia Humana

**Financeirização, poder corporativo e expansão da soja
no estabelecimento do regime alimentar corporativo no
Brasil e na Argentina: o caso da Cargill**

(Versão corrigida)

Yamila Goldfarb

São Paulo
2013

Folha de rosto

Yamila Goldfarb

**Financeirização, poder corporativo e expansão da soja
no estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo
no Brasil e na Argentina: o caso da Cargill**

De acordo

**Tese apresentada ao
Departamento de Geografia da
Universidade de São Paulo para
obtenção do título de doutora sob
a orientação da Professora Dra.
Marta Inez Medeiros Marques.
(Versão corrigida)**

AUTORIZO A DIVULGAÇÃO OU REPRODUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DESTE TRABALHO, POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU ELERTTÔNICO, PARA FINS DE PESQUISA E ENSINO, DESDE QUE CITADA A FONTE.

Universidade De São Paulo
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas

Goldfarb, Yamila.

Financeirização, poder corporativo e expansão da soja no estabelecimento do regime alimentar corporativo no Brasil e na Argentina: o caso da Cargill.

Departamento de pós graduação em geografia Humana; Faculdade de Filosofia, Lestras e Ciência Humanas; Universidade de São Paulo. São Paulo, 2013

203p.

tese (doutorado) - Universidade de São Paulo, 2014

1. Financeirização da agricultura; 2. Cargill; 3. Regime Alimentar; 4. Argentina

Folha de aprovação

Yamila Goldfarb
Financeirização, poder corporativo
e expansão da soja no
estabelecimento do Regime
Alimentar Corporativo no Brasil e
na Argentina: o caso da Cargill

Tese apresentada a Faculdade de
Filosofia Letras e Ciências Humanas,
Departamento de Pós Graduação em
Geografia Humana para obtenção do
título de Doutor.
Área de concentração: Geografia
Humana

Aprovado em

Banca examinadora

Professor Dr._____

Instituição_____ **Assinatura**_____

Professor Dr._____

Instituição_____ **Assinatura**_____

Professor Dr._____

Instituição_____ **Assinatura**_____

Professor Dr._____

Instituição_____ **Assinatura**_____

Professor Dr._____

Instituição_____ **Assinatura**_____

A todos que lutam pela soberania alimentar

Agradecimentos

Agradeço minha orientadora Profa. Marta Inez Medeiros Marques, pela paciência que só uma grande geógrafa, pesquisadora, mãe e mulher pode ter.

Agradeço a Clacso pela bolsa ao longo de 2012 e pela oportunidade de estar em contato com outros pesquisadores da América Latina e a Capes cuja bolsa me permitiu concluir este trabalho.

Agradeço aos amigos geógrafos do Grupo de Estudo Campo em Movimento cuja interlocução me alimenta tanto.

Da Argentina agradeço ao amigo Fernando Barri pelo apoio e troca constantes; ao Instituto Gino Germani na pessoa de Tomás Palmisano que não apenas me recebeu na UBA como disponibilizou material muito valioso, mais de uma vez. Ao Grupo de Reflexión Rural na pessoa de Clara Letícia Peña pela valiosa entrevista e de Adolfo Boi, pela enorme solidariedade em ajudar uma desconhecida. Sua ajuda em particular foi fundamental para este trabalho.

Agradeço ao Carlos, companheiro que sempre me lembrou de que tudo daria certo e me acompanhou tão de perto nos momentos mais difíceis. Ao filhote Mariano que nunca deixou faltar alegria. Ao meu irmão Felipe e minha cunhada Sandra, que não me deixam esquecer quem sou. E como não poderia faltar, a minha mãe, Délia, que me ajudou, cuidou e incentivou como só uma mãe pode fazê-lo. Agradeço a ela pelas manhãs e tardes de acolhimento e suporte.

Resumo

Este trabalho tem o objetivo de elucidar algumas das transformações ocorridas no campo do Brasil e da Argentina a partir da década de 1970, por meio da análise do estabelecimento do que chamamos regime alimentar corporativo, mais especificamente no que se refere ao segmento de grãos e óleos, e seus impactos no desenvolvimento geográfico desigual do capitalismo em ambos países. Fizemos isso focando as estratégias de territorialização da Cargill, empresa com forte presença em ambos os países, e buscamos ver o que elas nos revelam acerca da estruturação do regime alimentar corporativo e suas possíveis relações com o advento de uma economia financeirizada. A hipótese geral averiguada foi a de que com o advento do neoliberalismo houve, por um lado, a consolidação e aprofundamento da hegemonia das corporações do setor agroalimentar. Por outro, a forte expansão da soja como um importante determinante das configurações espaciais do campo e, por último, a financeirização da agricultura capitalista, expressa tanto na importância de adquirir o mercado de commodities, como nos mecanismos de financiamento de safras. Essas três expressões da consolidação do regime alimentar corporativo se aprofundam a partir da década de 2000, particularmente mais o que diz respeito à financeirização. Analisar essas três expressões e como cada uma se relaciona com o estabelecimento do regime alimentar corporativo, por meio do estudo de caso da atuação de uma empresa pôde nos fornecer importantes contribuições para o desvendamento de como os conglomerados desenvolvem suas estratégias de acumulação e quais as expressões geográficas disso.

Financierización, poder corporativo y expansión de la soja en el
establecimiento del Regimen Alimentar Corporativo en Brasil y Argentina: el
caso de la Cargill

Resumen

Este trabajo tiene el objetivo de traer a la luz algunas de las transformaciones ocurridas en el agro de Brasil y Argentina a partir de la década del 1970, a través del análisis del establecimiento de lo que llamamos regimen alimentar corporativo, más específicamente en lo que se refiere al sector de granos y aceites, y sus impactos en el desarrollo geográfico desigual del capitalismo en los dos países. Eso fue hecho con foco en las estrategias de territorialización de la Cargill, empresa con fuerte presencia en las dos naciones y buscamos ver lo que ellas nos muestran con relación al advento de una economía financierizada. La hipótesis general averiguada fue de que con el neoliberalismo hubo, por un lado, la consolidación y profundización de la hegemonía de las corporaciones del sector agroalimentar. Por otro lado, hubo la fuerte expansión de la soja como un importante determinante de las configuraciones espaciales del campo y, por fin, la financierización de la agricultura capitalista, expresa tanto en la importancia que adquiere el mercado de commodities y de sus derivados, como en los mecanismos que financian las safras. Estas tres expresiones de la consolidación del regimen alimentar corporativo se profundizan en la década del 2000, particularmente más en lo que dice respecto a la financierización. Analizar esas tres expresiones y como cada una se relaciona con el establecimiento de del regimen alimentar corporativo por medio del estudio de caso de la actuación de una empresa puede fornecernos importantes contribuciones para entender como los conglomerados desarrollan sus estrategias de acumulación y cuales son las estrategias geográficas de eso.

Sumário

Siglas	11
Índice de tabelas	12
Índice de mapas	12
Introdução	13
Apresentando o problema da pesquisa	14
Sobre a tese	16
Apresentando a Cargill	17
Apresentando a estrutura do trabalho	21
Capítulo 1: Sobre o regime alimentar	23
1. Retomando aspectos dos regimes anteriores	25
1.1 Modernização Conservadora: o aspecto interno do segundo regime alimentar	30
1.2 A consolidação da soja	39
1.2.1 Novo fôlego para a soja	40
1.3 A transição para o Regime Alimentar Corporativo	42
1.3.1 Queda da hegemonia dos EUA e o acirramento da concorrência internacional: as novas estratégias empresariais	43
1.4 Internacionalização das empresas do setor agroalimentar, integração e diversificação	48

CAPÍTULO 2 – Da financeirização da economia à financeirização do setor agroalimentar – alimentando a hegemonia das Gigantes dos Grãos	55
2.1 Introduzindo a questão do neoliberalismo e da financeirização	56
2.2 Neoliberalismo e a retomada de poder de classe	59
2.3 Do pós guerra ao neoliberalismo e deste à financeirização do setor agroalimentar.	66
2.3.1 De novos instrumentos de financiamento à proeminência do capital fictício.	69
2.4 O papel das corporações no financiamento dos cultivos	72
2.5 As transformações da década de 2000. Novo pacto e financeirização	80
2.5.1 Sobre a política de financiamento para a agropecuária na Argentina	86
2.5.2 Autonomização da esfera financeira	89
2.5.3 Commodities e Mercado de Futuros ⁹⁵	95
2.5.4 A participação das grandes corporações nas atividades financeiras: O exemplo das atividades financeiras da Cargill	98
2.5.5 Os derivativos como instrumento de ganho especulativo	106
CAPÍTULO 3: Consolidação da hegemonia das corporações	111
3.1 Influência política	114
3.2 Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento	124
3.3 Capacidade estocadora: controle de preços e do abastecimento	128
3.3.1 A expansão da fronteira agrícola e o sistema de armazenagem: o exemplo da atuação da Cargill no Brasil	134

3.4 Territorialização do capital e monopolização do território pela presença das grandes corporações	140
3.5 Um pouco mais sobre o caso argentino	147
3.6 Sobre a acumulação por espoliação, a financeirização e o poder das grandes corporações	150
Capítulo 4 – A expansão da soja como expressão do regime alimentar corporativo e a atuação da Cargill.	155
4.1 Diversificação de atividades da Cargill e aprofundamento no setor de soja.	157
4.2 Criação de rotas de exportação e a fronteira de expansão da soja	164
4.3 O papel das tradings na expansão da soja ou como a comercialização subordina a produção: o caso da Cargill	173
4.4 “Sojização” do campo na Argentina	182
4.4.1 Questões recentes em torno da soja na Argentina	185
4.5 Novos agentes na expansão da fronteira agrícola	189
Considerações finais	193
Referências bibliográficas	201

Siglas

ABIOVE - Associação Brasileira das Indústrias de óleos Vegetais

ACC – Antecipação de Contrato de Câmbio

BM&F - Bolsa de Mercadorias e Futuros

BNDS - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CBOT Chicago Board of Trade

CDA - Depósito Agropecuário

CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento

CPR - Cédula do Produto Rural

EGF - Empréstimo do Governo Federal

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

FOCO - Foro Ciudadano de Participacion por la Justicia y Derechos Humanos

IAA – Instituto do Açúcar e do Alcool

IBC – Instituto Brasileiro do Café, Monopólio do Trigo

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

INDEC - Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

INTA - Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária

OCDE - Organização de Cooperação e Desenvolvimento

ONCCA - Oficina Nacional de Control del Comercio Agropecuario

PEP - Prêmio para Escoamento do Produto

PGPM - Política de Garantia de Preço Mínimo

PROINAP - Programa de Investimentos Agropecuários

PROFIR - Programa de Financiamento e Equipamentos de Irrigação

PRONAC - Programa Nacional de Armazenagem Comunitária

PRONAF - Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

PRONAZEM - Programa Nacional de Armazenagem

SIBRATER - Sistema Federal de Extensão Rural

VEP - Valor de Escoamento de Produto

WA - Warrant Agropecário

Índice de tabelas

Tabela 1 - Preço da soja no Brasil	68
Tabela 2 Valor dos financiamentos obtidos pelos estabelecimentos	79
Tabela 3 - Volume médio ao dia – em US\$ milhões	90
Tabela 4 - Área plantada por cultivo em ha no Brasil	171
Tabela 5 - Área total de soja plantada em hectares e variação - Brasil	174
Tabela 6 - Rendimento médio da produção (Quilogramas por Hectare) de soja no Brasil	175
Tabela 7 - Área total de soja plantada em hectares e variação- Argentina	178
Tabela 8 -Soja em grãos e em óleo exportada pela Cargill na Argentina em toneladas	179
Tabela 9 - Exportações do complexo agroexportador argentino (em milhão de US\$)	185
Tabela 10 - Evolução porcentual da alíquota de direitos de exportação para soja, milho, trigo e girassol no período de março de 2002 a dezembro de 2008, na Argentina.	188

Índice de mapas

Mapa 1 - Localização dos escritórios exportadores da Cargill - 2007	136
Mapa 2- Principais unidades armazenadoras de grãos da Cargill segundo seu site, no Brasil e na Argentina, em 2013	138
Mapa 3 - localização de portos utilizados pela Cargill para escoamento de grãos no Brasil e na Argentina, em 2013.	144
Mapa 4 - Unidades de processamento de soja da Cargill, por período selecionado, no Brasil e na Argentina.	146
Mapa 5 - Incorporação de novos municípios aos fronts agrícolas - área plantada de soja	168
Mapa 6 - Área plantada com soja entre 1970 e 2010 no Brasil e na Argentina, em hectares.	181

Apresentando o problema da pesquisa

Refletir sobre os rumos de nossa sociedade sempre foi tarefa primordial na academia. Mas hoje, frente ao avanço da concentração da riqueza e do poder na mão de poucos atores globais, ao agravamento de crises socioambientais e às preocupantes previsões de escassez de alimentos e água potável, devemos retomar essa tarefa da maneira mais crítica possível. Devemos nos propor a desvendar os fundamentos, limites e contradições das engrenagens que dão sustentação a essa sociedade. Há tempos sabemos que tais engrenagens não respeitam as fronteiras dos Estados-Nacionais, por isso este trabalho se propõe a realizar um olhar para além do Brasil.

Com o desejo de pensar a América Latina, escolhemos a Argentina como país para análise comparativa e uma empresa, a Cargill, para compreender o papel das grandes corporações do setor agroalimentar no atual momento histórico. O objetivo mais amplo foi compreender as transformações no campo a partir do momento em que as corporações ganham maior destaque nas configurações políticas e econômicas do setor agroalimentar.

É diante desse quadro que esta pesquisa pretendeu desvendar as expressões geográficas do estabelecimento do que chamamos regime alimentar corporativo, mais especificamente no que se refere ao segmento de grãos e óleos, e seus impactos no desenvolvimento geográfico desigual do capitalismo no Brasil e na Argentina. Fizemos isso focando, sempre que foi possível, nas estratégias de territorialização da Cargill, empresa¹ com forte presença em ambos os países, e buscamos ver o que elas nos revelam acerca da estruturação do regime alimentar corporativo e suas possíveis relações com o advento de uma economia financeirizada. Entendemos por regime alimentar a forma como se organiza a produção, circulação e distribuição dos produtos alimentares no mundo a partir de um determinado momento histórico no qual se constitui uma divisão internacional do trabalho, o que vai constituir circuitos mundiais de distribuição de alimentos. Atualmente, esse regime caracteriza-se pelo poder de monopólio exercido por grandes corporações transnacionais que

¹ Com a intenção de preservar a fluidez do texto, utilizamos o termo empresa para nos remetermos à Cargill, no entanto, é importante esclarecer que na realidade, a Cargill é um conglomerado de empresas sob o mesmo nome.

atuam na produção, processamento e comercialização de alimentos, bem como na produção de insumos químicos e biotecnológicos e ainda na oferta de financiamento para o setor. Mais adiante esclareceremos melhor essa noção.

Realizamos a investigação à luz da teoria do desenvolvimento geográfico desigual do capitalismo pois entendemos que se devem analisar os processos geográficos a partir do entendimento das formas como se dá a acumulação e reprodução do capital. Esses processos são complexos e contraditórios, criam e recriam tanto formas capitalistas de produção como não-capitalistas. (Marques, 2008) As formas que a acumulação de capital assumem, seja por meio de relações de produção propriamente capitalistas, ou processo de reprodução ampliada, seja baseada na acumulação por espoliação (Harvey, 2004), são produto e produtoras de um espaço desigual. Assim, para contribuir para a melhor compreensão da dinâmica agroindustrial do Brasil e da Argentina foi necessário compreender como se dão esses processos. Para a análise da financeirização da economia nos baseamos em autores que defendem a tese da financeirização tais como Chesnais (1998, 2005, 2006), Duménil e Levy (2003), Guttman (1998) e Arrighi (1996). Foram fundamentais ainda, Paulani (2009) e Harvey (2004 e 2005).

A hipótese geral averiguada foi a de que com o advento do neoliberalismo houve, por um lado, a consolidação e aprofundamento da hegemonia das corporações do setor agroalimentar. Por outro, a "sojização" do campo brasileiro e argentino, ou seja, a forte expansão e consolidação da soja como um importante determinante das configurações espaciais do campo e, por último, a financeirização da agricultura capitalista, expressa tanto na importância que adquire o mercado de commodities, como nos mecanismos de financiamento de safras e da dinâmica desencadeada no setor por sua crescente participação no mercado de capitais (por meio de fusões, aquisições e criação de derivativos etc). Essas três expressões da consolidação do regime alimentar corporativo se aprofundam a partir da década de 2000, particularmente mais o que diz respeito à financeirização e geraram o agravamento das condições de vida tanto no campo como na cidade, o que significa dizer, concentração de estrutura fundiária, maior êxodo rural, precarização das relações de trabalho no campo, queda na qualidade e

variedade da alimentação das populações rurais e urbanas, aumento dos preços nos alimentos e aumento dos passivos ambientais gerados.

Analisar essas três expressões e como cada uma se relaciona com o estabelecimento do regime alimentar corporativo, por meio do estudo de caso da atuação de uma empresa pôde nos fornecer importantes contribuições para o desvendamento de como os conglomerados desenvolvem suas estratégias de acumulação e quais as expressões geográficas disso. Desvendar estas questões é um movimento fundamental para a crítica e a busca de outros caminhos a se seguir para conquistarmos de fato a soberania alimentar.

Optamos, então, pela realização de uma comparação entre Brasil e Argentina. A comparação foi pensada exatamente para que possamos compreender a importância que o chamado agronegócio possui como estratégia de inserção econômica internacional em ambos os países e a centralidade da soja nesta estratégia. Acreditamos que analisando dois países distintos mas uma mesma empresa, e um mesmo setor, o de grãos, poderemos compreender como o processo de estabelecimento do regime alimentar corporativo assume formas diversas e desencadeia conflitos diversos, de acordo com a formação social onde ocorre, suas diferenças regionais etc. É importante no entanto colocar que o objetivo não foi esgotar a comparação em todos os aspectos, mas sempre e quando houvesse questões relevantes para se colocar. Destacamos alguns momentos relevantes no caso argentino que nos possibilitam uma compreensão mais ampla dos processos histórico-geográficos que marcam o campo. Há, porém, que se considerar a dificuldade em se estabelecer comparações de caráter quantitativo uma vez que tanto a disponibilidade como a metodologia das séries históricas dos dados são sumamente distintas em ambos países.

Para descrever e analisar os processos vividos nos dois países buscamos dialogar com autores que analisam as realidades específicas de cada um e ao mesmo tempo, intercalar com interpretações acerca do funcionamento geral do capitalismo e dos regimes alimentares de cada momento. Por isso buscamos estabelecer um constante diálogo entre as realidades brasileira e argentina e as diferentes escalas de análise. Embora a pesquisa tenha se focado mais na realidade brasileira, sempre que se considerou pertinente e possível, referências a Argentina foram feitas.

Para desenvolver este trabalho realizamos consulta a inúmeras bases de dados, tanto no Brasil como na Argentina, como o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), a Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), a Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBovespa), a Secretaria de Comércio Exterior, associações e entidades de produtores como a Associação Nacional de Exportadores de Cereais (ANEC), Associação de Produtores de Soja do Mato Grosso (APROSOJA), Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (ABIOVE), diversos ministério de ambos países, o Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuaria (INTA) e o Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) da Argentina, organizações da sociedade civil, sendo algumas ligadas a universidades e outras não, como o Instituto Gino Germani da Universidad de Buenos Aires, o Grupo de Reflexión Rural e a Grain. Também utilizou-se como metodologia o acompanhamento sistemático de notícias nos jornais Folha de São Paulo e Valor Econômico. Foi feito também o acompanhamento do site da Cargill, tanto no Brasil como na Argentina, de forma sistemática ao longo de mais de quatro anos de pesquisa. Tudo isso além de ampla pesquisa bibliográfica em artigos, publicações e teses.

Apresentando a Cargill

A Cargill é uma empresa que nos permite elucidar aspectos do regime alimentar corporativo pois possui atuação global; faz parte do oligopólio da comercialização de grãos tanto na Argentina como no Brasil; na Argentina, além de dominar a comercialização de grãos, é a principal processadora de soja; e, embora possua capital fechado, está diretamente ligada ao mercado financeiro uma vez que opera um grande braço de serviços financeiros, determinando o preço de importantes produtos, gerenciando riscos nos mercados de commodities para empresas, atuando no Mercado Futuro etc. A Cargill possui importante parcela do mercado de alimentos, e em especial de grãos, nos dois países, sendo que em ambos ela se encontra entre as maiores empresas do agronegócio (Exame, 2011 e Rulli, 2007). Nos dois países ela se encontra estabelecida há mais de 40 anos, o que nos permite uma análise temporal de mais longo alcance.

Presente na Argentina desde 1947 e no Brasil desde 1965, a Cargill possui atuação nas seguintes áreas: produção, beneficiamento, processamento e industrialização de produtos relacionados ao setor do agronegócio em geral, bem como de produtos químicos para fins industriais, óleos e lubrificantes, metais, minérios e seus derivados; compra e venda, importação e exportação e operações comerciais e financeiras derivadas de exportação, por conta própria ou de terceiros, sob comissão ou consignação, de produtos de origens agrícola, animal ou mineral, em estado natural ou industrializados; na fabricação e no comércio de coberturas e recheios doces, molhos e condimentos; na prestação de serviços por conta própria ou de terceiros, bem como na assistência especializada, comercial, industrial e serviços decorrentes de exportação; no transporte de mercadoria própria ou de terceiros; no desenvolvimento de atividades portuárias concernentes a de operador portuário e de agências de navegação; na exploração dos ramos de incorporação, compra e venda, hipoteca, permuta, locação, loteamento e administração de imóveis; no exercício da administração de carteira de valores mobiliários; na distribuição de combustíveis líquidos derivados de petróleo, álcool combustível, biodiesel, mistura de óleo diesel e biodiesel e outros combustíveis automotivos.

No Brasil a Cargill age ainda na produção e comercialização de açúcar e álcool e realiza operações de compra e venda de algodão. Ela produz produtos prontos para o consumidor como os azeites Maria, Olívia e Gallo, maionese Gourmet, óleos Mazola, Liza e Purilev, entre outros. Fornece ainda, por meio da marca Innovatti, óleos vegetais e lubrificantes para a indústria de lubrificantes, medicamentos, cosméticos, tintas e produtos químicos e também amidos, féculas, dextrinas e adesivos para as indústrias de papel, papelão, têxtil, de mineração e gesso acartonado. Produz também ingredientes destinados à alimentação animal.

Mas, além dessa ampla gama de atividades em ambos os países, chama a atenção uma linha de serviços financeiros oferecidos: gerenciamento de risco, crédito corporativo, carteiras de empréstimos, investimentos imobiliários, entre outros, particularmente no Brasil. Para viabilizar todas essas operações ela se subdivide em subsidiárias, o que nos permite denominá-la como um Conglomerado (quando uma corporação atua em diversos ramos por

meio de diferentes empresas). Eis algumas delas no Brasil: Innovatti - Indústria e Comércio de Ésteres Sintéticos Ltda; Cargill Agro Ltda.; Armazéns Gerais Cargill Ltda.; Cargill Comercializadora de Energia Ltda.; Cargill Holding Participações Ltda.; Cargill Archimedes Participações Ltda.; Casa & BSL Ltda.; TEAG - Terminal de Exportação de Açúcar do Guarujá Ltda. e TEAS - Terminal Exportador de Álcool de Santos S.A; Cargill Prolease Locação de Bens; Cargill Specialties Ind. Com.

É muito difícil fazer um retrato global da atuação da Cargill, bem como de outras corporações. Segundo Kneen (2002) isso não é acidental. Esse retrato seria perturbador para muitos e revelaria o poder da corporação. Ele demonstra isso relatando que, dos inúmeros escritórios da empresa espalhados pelo mundo, em centenas de cidades, uma parte enorme não possui nenhuma indicação sequer de pertencer a Cargill. A dificuldade para conseguir informações da corporação vai além: seus websites são desatualizados e muitas vezes vagos, o retorno de chamadas telefônicas ou e-mail são vagos ou não acontecem, não existe obrigação alguma de expor relatórios financeiros ao público. Tudo isso se explica em parte pelo fato de a Cargill ser uma empresa de capital fechado o que faz com que não tenha obrigação alguma, assim como pessoas físicas, de expor assuntos de sua pessoa jurídica.

Por essa e outras razões, a Cargill recebeu de Kneen o “apelido” de *Invisible Giant* (Gigante Invisível) justamente porque chama a atenção a sua invisibilidade frente a dimensão de sua atuação em todo o mundo. Nesse mesmo sentido, como afirma Kneen, a Cargill “revela apenas o que entende ser do interesse da corporação” (Kneen, 2002, p. 8 tradução nossa).

De fato é bastante difícil encontrar informações sobre a empresa, em especial na Argentina. Essa dificuldade não é recente. Kneen já apontava isso ao afirmar que “A informação do web site na Argentina, em comparação ao brasileiro é muito limitada e desatualizada. Sob o título Notícias, o artigo mais recente era de 1999.” (Kneen 2002, p. 131). Pouca coisa mudou até então. No site brasileiro são disponibilizados relatórios e balanços financeiros anuais. No argentino não. Mas essa não é uma característica apenas da Cargill. No geral, grandes corporações revelam em seus sites e relatórios apenas o que lhes é de interesse e como não há nenhuma organização de caráter mundial que

realize estudos sistemáticos sobre as corporações, essa parcela importante do poder mundial se mantém na obscuridade.

Uma característica básica do poder corporativo, é o quanto é pouco conhecido. As Nações Unidas tinham um departamento, UNCTC (United Nations Center for Transnational Corporations), que publicava nos anos 1990 um excelente relatório anual sobre as corporações transnacionais. Com a formação da Organização Mundial do Comércio, simplesmente fecharam o UNCTC e descontinuaram as publicações. Assim, o que é provavelmente o principal núcleo organizado de poder do planeta deixou simplesmente de ser estudado, a não ser por pesquisas pontuais dispersas pelas instituições acadêmicas, e fragmentadas por países ou setores. (Dowbor, 2012, p. 1)

Segundo Kneen, a primeira experiência da Cargill na América do Sul foi no Brasil, não em 1965 como consta em seu site, mas sim em 1947. Ele relata que em 1947 a Cargill entrou no Brasil através de um convênio comercial com Nelson Rockefeller, que fundou a Corporação Internacional de Economia Básica (IBEC) no Brasil. Entre os negócios pensados para esta empresa estavam uma companhia de sementes de milho híbrido, um criadouro de porcos, uma companhia de helicópteros pulverizadores de cultivos e uma companhia de contratação de equipamentos agrícolas. Isso se deu antes da Revolução Verde. Em 1948, Cargill Agrícola e Comercial se estabeleceu no Brasil por meio de uma sociedade com o IBEC de Nelson Rockefeller. O marco apontado pela Cargill, 1965, como início das atividades no Brasil se baseia no investimento de US\$9 milhões numa planta industrial em São Paulo e num programa de produção de sementes híbridas. (Kneen, 2002)

Nesse ano, a Cargill implantou uma unidade produtiva em Avaré (SP). Inicialmente foi criado o Departamento de Sementes neste município operando uma pequena usina de beneficiamento e produção de sementes híbridas de milho. As primeiras sementes foram fornecidas pela Secretaria da Agricultura

para que a Cargill desenvolvesse programas de melhoramento. Na mesma década, a empresa começou a utilizar o porto de Paranaguá (PR) para a exportação de seus produtos, a comercializar cereais, instalando uma filial na cidade de Cascavel (PR) e adquiriu fábricas de ração em Jacarezinho (PR), Jundiaí (SP) e Esteio (RS) (Cargill, 2004).

Em 1970, a Cargill alugou uma pequena fábrica no bairro de Jaguaré, em São Paulo, e começou a produzir o óleo Veleiro. Após essa primeira experiência realizaram a implantação definitiva do Complexo Soja da Cargill, cujo primeiro passo foi a construção da Unidade de Processamento de Óleo de Soja de Ponta Grossa, inaugurada em 1973. A escolha dessa cidade se deveu, entre outras razões, ao fato de Ponta Grossa ser um importante centro rododiferroviário de um dos maiores estados produtores de soja - o Paraná.

Na década de 1970, instalou mais quatro fábricas de ração em Araraquara (SP), Belo Horizonte (MG), Nova Iguaçu (RJ) e Cruz Alta (RS). Ainda nesta década, instalou duas usinas de beneficiamento de milho em Andará (MG) e Capinópolis (MG). Em 1975, duas novas fábricas de ração foram inauguradas, uma em Paulínia (SP) e outra em Santa Luzia (MG) e uma nova unidade de processamento de soja em Mairinque (SP) para atender as demandas nos Estado de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais (Cargill, 2004). Em 1976, a Cargill adquiriu a Citrobrasil em Bebedouro, iniciando suas negociações com suco de laranja em todo o mundo.

Apresentando a estrutura do trabalho

No primeiro capítulo, faremos uma retomada do que foram os primeiros dois regimes alimentares, destacando os aspectos geopolíticos, com a intensão de subsidiar a compreensão do momento que se inicia a partir da década de 1970.

No segundo capítulo trabalharemos as transformações que marcaram o campo brasileiro e argentino ao longo processo de transição para o terceiro regime alimentar, em particular no que diz respeito aos mecanismos de financiamento e à importância que o capital financeiro vai adquirindo desde o momento neoliberal até a década de 2000, quando os países se reinserem no comércio internacional por meio de commodities.

Em seguida, no terceiro capítulo, veremos como se dá a consolidação da hegemonia das corporações do setor agroalimentar, importante expressão do regime alimentar corporativo, a partir do estabelecimento do neoliberalismo. Nesse capítulo abordamos a atuação tanto política como propriamente espacial das corporações, dando ênfase para caso da Cargill.

No último capítulo veremos a terceira grande expressão do regime alimentar corporativo que foi a commoditização da economia dos dois países estudados. No aprofundaremos porém, na expansão da soja no campo brasileiro e argentino, pois foi o exemplo mais emblemático e nos permite relacionar com as estratégias das grandes empresas.

Por fim, nas considerações finais buscamos tecer algumas reflexões acerca do caráter que o regime alimentar corporativo toma na atualidade, destacando o papel da financeirização na sua configuração. Relacionamos isso aos mecanismos de acumulação por espoliação que ganham novo impulso a partir das políticas neoliberais e assim abordamos brevemente as consequências desse regime para as populações tanto rurais como urbanas.

1 - Sobre o regime alimentar

Frente ao desafio de analisar a questão da produção e circulação dos alimentos hoje, e frente ao inegável papel que as grandes corporações possuem nessa questão, optamos por utilizar a noção de regime alimentar, entendida como um conjunto de relações presentes na produção dos alimentos, na base técnica dessa produção, no tipo de capital envolvido e na forma como esses alimentos circulam mundialmente. Assim, ao destacar padrões de circulação de alimentos no mundo, essa noção sublinha a dimensão agroalimentar da geopolítica e complementa visões da economia política que tradicionalmente colocam apenas o poder industrial e tecnológico como veículos de desenvolvimento. A análise desses padrões de circulação dos alimentos permite analisar as formas pelas quais a acumulação de capital na agricultura constitui arranjos de poder globais. (McMichael, 2009) A análise do regime alimentar surge para explicar o papel da agricultura e da alimentação na construção da economia capitalista mundial. O conceito de regime alimentar permite historicizar o sistema alimentar global, problematizar as representações lineares da modernização agrícola, sublinhando o papel fundamental dos alimentos na economia política global. (McMichael, 2009)

A primeira formulação do conceito de regime alimentar foi feita por Harriet Friedmann em 1987. Sua formulação veio da análise da ordem alimentar do pós guerra na qual traça a ascensão e a queda do programa de ajuda alimentar realizada pelos EUA como uma arma geopolítica da Guerra Fria. Diversos autores trabalham com essa noção e cada um foi-lhe dando diferentes nuances. Nos basearemos para este trabalho fundamentalmente nas contribuições de Harriet Friedmann (2005), Philip McMichael (2009) e Araghi (2003).

O amadurecimento dessa noção permite compreendê-lo como um regime político de relações globais, uma vez que o alimento é intrínseco às relações de valor na medida em que é fundamental para a reprodução da força de trabalho. O foco da análise se mantém nas relações do capital e não no alimento em si. (Araghi 2003) O que se destaca é que a agricultura e a alimentação devem estar num plano central da análise pois são inseparáveis da reprodução da força de trabalho assalariada.

O conceito de regime alimentar é chave para desvendar não apenas momentos e transições na história das relações alimentares capitalistas, mas também a história do capitalismo em si.

Não se trata do alimento em si, mas das relações dentro das quais o alimento é produzido e por meio das quais o capitalismo é produzido e reproduzido.” (McMichael, 2009 p. 282. Tradução nossa)

Por isso nosso interesse em analisar as relações alimentares na transição para o neoliberalismo e suas configurações no campo.

Trabalhar com uma periodização traz no entanto, algumas dificuldades, e por isso é importante ter claro que a noção de regime implica em que determinados padrões de circulação predominaram num determinado período, no entanto, cada país possui uma temporalidade e características particulares o que faz com que os desdobramentos sejam diferentes.

1. Retomando aspectos dos regimes anteriores.

O 1º. regime alimentar, marcado pela hegemonia da Inglaterra, durou aproximadamente entre 1870 e 1930 e combinava importações vindas das colônias tropicais para a Europa, o que permitia fornecer alimentos baratos aos trabalhadores europeus, com exportações de produtos manufaturados. Um dos pilares desse regime era a monocultura imposta às colônias. Esse regime se centrava na delegação por parte da Grã Bretanha da tarefa da produção de alimentos às colônias tropicais, transformadas em exportadoras de café, açúcar, chá, banana, óleo de palma etc. Já às colônias de colonos, ou de povoamento, coube a produção de alimentos de clima temperado como grãos e carnes. Sendo assim, o 1º. regime resultou de uma Divisão Colonial do Trabalho Agrícola. Nesse momento, o mercado britânico era o principal centro de atração da produção e os EUA eram o principal centro produtivo, por conta de seu complexo agroindustrial do segmento de grãos, que mais tarde seria integrado ao de carnes. (McMichael, 2009) Esse regime culmina com a Grande

Depressão dos anos 30, momento em que houve excedentes de grãos sem serem vendidos e uma ampla situação de fome.

A agroindústria estadunidense foi complexificando-se e especializando-se, tornando-se um elemento importante na expansão espacial de outros tipos de produtos como vegetais, frutas e legumes, o que terminou por estimular a formação de uma indústria processadora de alimentos mais diversificada, operando em maiores escalas produtivas e incluindo outros tipos de produtos como massas, cereais matinais e de preparação e conservas de frutas e vegetais. Isso permitiu que a oferta desse tipo de alimentos se desse de forma industrializada.

Ao mesmo tempo, essa especialização ocorre de forma concomitante ao aumento das atividades de comércio, transporte e processamento primário de cereais por parte das multinacionais. As inovações tecnológicas do momento permitiram o fornecimento contínuo de insumos padronizados e homogêneos, o que viabilizaria a expansão da indústria de alimentos. É desse período o surgimento de grandes empresas como ADM (1902); Campbell (1869); Coca-Cola (1886); General Foods (1922); General Mill (1929); Kellogg (1922); Nabisco (1898); Quaker Oats (1901); Ralston Purina (1894); a suíça Nestlé (1905); a anglo-holandesa Unilever (1930); H.J. Heinz (1869) e a própria Cargill (1865). (Matinelli Jr. 1999)

Por sua vez, o segundo regime alimentar se inicia no pós Segunda Grande Guerra, com o advento da hegemonia dos EUA e o estabelecimento de novas relações comerciais, produtivas e culturais no plano mundial. Os EUA se livravam de seus excedentes agrícolas através de assistência alimentícia (à Europa destruída pela Guerra, ao Japão e depois ao chamado naquele momento de Terceiro Mundo). Os EUA ainda exportavam alimento para os países em situação de pós-independência como parte da estratégia da Guerra Fria, já que políticas de ajuda alimentar asseguravam a lealdade contra o comunismo e aos mercados imperiais

Esse regime, que durou até aproximadamente a década de 1970, teve, como uma de suas principais características, o alimento barato. Como veremos mais adiante, ele trazia em seu interior, as contradições que levariam mais tarde ao 3º. regime alimentar. Trata-se do fortalecimento de outras duas

importantes regiões ao longo do período pós guerra, a Comunidade Econômica Europeia e o Japão, que mais tarde abalariam a hegemonia estadunidense.

A internacionalização das empresas estadunidenses forçaram as demais empresas de outros países a seguir esse rumo, o que aumentou os níveis de concentração industrial no período do segundo regime alimentar. Apenas os setores de processadoras primárias já eram concentradas antes de 1914. Isso se fez notar com as operações em escala mundial da Unilever, da Carnation e da Cargill já naquela época. (Matinelli Jr. 1999)

Caracteriza esse regime a industrialização da agricultura, a adoção de tecnologias da Revolução Verde e a instituição da reforma agrária em diversos países como forma de amortecer a agitação camponesa e ampliar as relações de mercado no campo. Esse regime é marcado também pela formação de cadeias de fornecimento global que articulavam setores de produção nacionais aos distribuidores de determinados produtos - por exemplo, o complexo de proteínas animais ao de grãos e de rações - pois a partir da segunda grande guerra houve a configuração de uma nova situação geográfica constituída por novos eventos significativos. A agricultura passou a ter as funções de suprir a crescente industrialização, com os recursos necessários à sua instalação, e de alimentar a crescente população urbana

Marca o 2º. regime - cunhado por Friedmann como Mercantil Industrial para enfatizar suas bases na agroindustrialização e no protecionismo do seu Estado de origem, os EUA - o estabelecimento de uma nova divisão internacional do trabalho agrícola, a partir da criação dos complexos transnacionais de commodities.

Como veremos, o 3º regime alimentar aprofundou esse processo incorporando novas regiões às chamadas cadeias de proteína animal, como foi o caso do Brasil e da China, consolidando então as cadeias de fornecimento diferenciado, incluindo aí uma “revolução” dos supermercados para um grupo seleto de consumidores privilegiados. (McMichael, 2009)

O regime alimentar mercantil caracterizou-se pela prioridade dada à regulamentação nacional do mercado de produtos agrícolas e adoção de controles de importação e subsídios à exportação necessários para gerenciar programas agrícolas nacionais. Esses programas, em especial os do New Deal, geraram um problema crônico de excedentes. Os EUA então

estruturaram uma forma de subsidiar as exportações desses excedentes e transformaram o Japão e os países latino-americanos em importadores de alimentos. Tais subsídios à exportação são uma das características definidoras desse 2º regime que provia as forças de trabalho urbanas com alimentos baratos, estimulando assim a industrialização e promovendo a dependência alimentar a longo prazo. Nesse período, marcado por políticas Keynesianas do pós guerra, os preços agrícolas eram ainda estabilizados pelos governos. Enquanto isso, fundos de contrapartida

encorajavam a expansão do agronegócio no 3º. Mundo desenvolvendo a indústria de carnes abastecida com grãos fornecidos pelos EUA, seguida pela introdução da Revolução Verde para ampliar a oferta de alimentos básicos e despolitizar o campo. (McMichael, 2009, p. 145, tradução nossa)

Esse regime ocorria então sob um Estado que criava políticas e subsídios que estimulavam a produção de alimentos, formava estoques reguladores e garantia uma remuneração razoavelmente satisfatória aos grandes produtores agrícolas. Tudo isso para estabilizar os preços dos alimentos em níveis baixos, reduzindo assim os custos de reprodução da mão de obra tanto dos países centrais como dos periféricos, com suas respectivas particularidades.

Beneficiando-se da hegemonia econômica e política dos EUA, as transnacionais norteamericanas exportaram um pacote tecnológico agrícola que fora desenvolvido para atender as condições do país de origem e também exportaram um padrão de consumo de alimentos que aos poucos foi sendo associado à ideia de desenvolvimento ou ao *American Way of Life*. O melhor exemplo disso foram os conglomerados de grãos (cereais e oleaginosas). (Llambí, 1995)

Ploeg (2008), embora trabalhe a partir de outro referencial teórico, faz uma análise das cadeias alimentares que complementa a análise do regime alimentar. Segundo Ploeg, o primeiro regime alimentar reduzia as dietas inicialmente muito ricas e altamente diversificadas à centralidade da carne e do

pão. Já o segundo regime acrescentou progressivamente gorduras e adoçantes aos alimentos, que foram sendo suplementados por amidos, espessantes, proteínas e sabores artificiais. Como veremos, o regime alimentar corporativo (ou Imperial, segundo Ploeg) é centrado na artificialização dos alimentos, pela tendência à dominância da engenharia genética. Aos poucos essas modificações foram se espalhando pelo mundo, por meio das empresas multinacionais.

Como desde 1914 algumas grandes corporações sentiam suas possibilidades de crescimento limitadas pela aprovação da Lei Clayton pelo Congresso dos EUA, que tornava a legislação antimonopólio mais rigorosa, muitas passaram mais tarde, a buscar oportunidades de investimento no mercado externo. A Gerber, a Del Monte, Campbells e a Heinz são alguns exemplos de empresas que, a partir dos anos de 1950 passaram a instalar plantas de enlatados na América Latina. Por meio de contratos com produtores locais, elas abasteciam suas fábricas.

Em 1947, quando se assina o GATT, os EUA consolidam sua hegemonia no sistema agroalimentar do pós guerra ao conseguir que o resto do mundo aceite uma cláusula na que se excluía a agricultura do acordo para liberar o comércio internacional das barreiras tarifárias erguidas durante o intervalo entre as duas guerras mundiais. Com essa cláusula, os EUA conseguiram legitimar internacionalmente o artigo 22 de sua Lei de Comércio Agrícola de 1935, que autorizou o governo federal a estabelecer barreiras tarifárias contra as importações que considerava prejudiciais para sua política de garantia de rendimento mínimo aos agricultores norteamericanos. Noutras palavras, o interesse conjuntural dos EUA prevaleceu sobre o acordo internacional de criação de uma ordem econômica global, baseada na doutrina econômica clássica do livre comércio. (Llambí, 2005, p. 10)

Essa mesma brecha foi utilizada pela Comunidade Econômica Européia para desenhar sua própria política de segurança alimentar: a Política Agrícola Comum (PAC). Já ao fim dos anos 1960, a Comunidade Européia conseguia autoabastecer-se na maioria dos produtos de consumo interno e aumentava o comércio de produtos dentro da Comunidade. Isso estabeleceu uma tensão entre EUA e Comunidade Econômica Europeia, que viria a marcar as regras do jogo no mercado agroalimentar mundial.

Em meados dos anos 1960, o Japão também conquistava a autossuficiência na produção de arroz graças à Lei de Controle dos Alimentos Básicos de 1961, que garantia o mercado nacional aos produtores locais. No entanto, o Japão dependia da soja dos EUA. Essa tensão veio à tona quando os EUA proibiram a exportação do grão para o Japão como forma de garantir o abastecimento interno. Ainda que de fato não haja ocorrido a interrupção das exportações, o pavor causado por essa ameaça reforçou a legislação protecionista do Japão e abriu as portas para novas políticas de abastecimento, o que aumentou os desafios à hegemonia estadunidense. (LLambí 1995)

LLambí explica ainda que, além desses fatores descritos, a Revolução Verde também contribuiu para a perda da hegemonia dos EUA pois, com ela, vários países latinoamericanos e asiáticos passaram a ser autossuficientes na produção de cereais básicos como o trigo, milho ou arroz. Alguns países inclusive, passaram a ser exportadores de grãos tornando-se competidores dos EUA. Eis o caso brasileiro.

1.1 Modernização Conservadora: o aspecto interno do segundo regime alimentar

Até 1930, funcionavam no Brasil, e também na Argentina, complexos agroexportadores ainda relativamente isolados, restritos ao setor primário. Tratava-se dos complexos de cereais e gado na Argentina e de café e açúcar no Brasil, responsáveis pela inserção desses países na economia mundial. Com a modernização da agricultura proporcionada pela Revolução Verde a partir de 1960, novos elos entre setores foram sendo estabelecidos e novos produtos passaram a ser importantes para as exportações de ambos países.

Isso se deu por meio do incremento, por um lado, do uso de sementes melhoradas, adubos químicos, venenos e maquinário e, por outro, do armazenamento, transporte, processamento, distribuição etc.

Esse período é marcado também pela alteração no padrão de consumo dos alimentos nos dois países, mas principalmente no Brasil. A urbanização entre 1940 e 1970 mudou significativamente a produção e o abastecimento alimentar. Criaram-se políticas e estruturas estatais que visavam controlar os preços dos alimentos e o abastecimento das grandes cidades. Isso é importante pois marcará uma diferença com o período posterior como veremos mais adiante.

No Brasil o setor agroalimentar passava justamente pelo desenvolvimento de cadeias agroindustriais, mas com a manutenção de aspectos como a concentração fundiária e a violência no campo. Por isso, esse processo foi denominado aqui de modernização conservadora, noção que mostra as contradições do período. Segundo Kageyama *et al.*,

a segunda metade da década de 1960 pode ser considerada um marco de referência no processo de modernização da agricultura brasileira, pois definiu um novo modo de produção agrícola, caracterizado pela intensificação das relações agricultura/indústria. Neste momento, o Estado atuava como forte regulador desse processo estimulando a modernização da agricultura, incentivando a produção de alimentos e; administrando os preços de produtos agrícolas. (1993, p.122)

No entanto, as contribuições difundidas pelo paradigma da Revolução Verde nesse processo de modernização conservadora, não tinham como objetivo o combate aos verdadeiros problemas do campo brasileiro como a concentração fundiária e as relações de produção ancoradas em forte exploração dos trabalhadores. Basicamente foi possível aumentar a produção agrícola sem resolver a questão agrária. A agricultura se tornou cada vez mais subordinada ao capital monopolista, devido ao aumento de poder das empresas multinacionais produtoras de insumos e equipamentos agrícolas.

Com isso as corporações transnacionais passaram a submeter ainda mais os produtores a sua lógica.

Frente às transformações ocorridas a partir da segunda metade da década de 1960 que transformaram a base técnica da agricultura brasileira, alguns autores denominaram essa nova configuração do campo como Complexo Agroindustrial (CAI). Trata-se de uma ótica que foca, por um lado, a articulação de parte crescente da agricultura com a indústria produtora de insumos e bens de capital agrícola, e por outro, a articulação dessa agricultura com a indústria processadora de produtos agrícolas, a agroindústria. Isso indicaria que cada vez mais, a reprodução ampliada da agricultura passaria a depender dos meios de produção gerados por um setor especializado da indústria e menos dos recursos naturais disponíveis. O Complexo Agroindustrial corresponderia à consolidação do padrão sustentado por um “pacote tecnológico” viabilizado pelo desenvolvimento de variedades adaptadas à mecanização e quimificação. Enquanto noção para se compreender as configurações que a produção agrícola toma ao estar mais atrelada a outros setores da economia, pode ser caracterizado pela presença de: princípios da Revolução Verde; estilo de inserção da agricultura no mercado internacional marcado pelo aumento das exportações de produtos agrícolas elaborados; um perfil de atuação do Estado marcado pela regulação e intervenção estatal. (Mazzali 2000)

Ainda assim é interessante destacar que quando se fala em Complexo Agroindustrial, estamos nos referindo a relações nas quais o segmento industrial domina técnica, econômica e financeiramente a parte agrícola do complexo. Trata-se de uma passagem de uma indústria atrelada e dependente da agricultura e das importações de insumos e maquinários, para uma indústria agora produtora das máquinas e equipamentos para si própria e para a agroindústria. Ou seja, não se trata apenas de uma integração na qual a produção agrícola passa a utilizar insumos e maquinários provenientes das indústrias, ou seja, de uma industrialização do campo, mas também do desenvolvimento do setor produtor dos bens de capitais e insumo para a agricultura.

Porém, nos anos posteriores, em especial década de 80 e 90, isso se tornou ainda mais complexo com a integração de um outro tipo, a de capitais sob comando do capital financeiro. Isso gera, conforme expõe Silva (1998) três processos. A crescente subordinação da agricultura à dinâmica industrial pelo estreitamento das relações intersetoriais; uma mudança no processo de trabalho agrícola, ou seja, trata-se de uma transformação do processo de organização tanto técnico como social do trabalho. Daí o surgimento de assalariados rurais vinculados apenas a algumas etapas do ciclo produtivo.; e por fim, a constituição do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) que desencadearia e sustentaria a modernização agrícola. No entanto, esse sistema sofre uma mudança importante na década de 80, e o crédito rural é inserido no sistema financeiro geral, mas com taxas de juros e prazos de carência diferenciados, "o que se torna atrativo para capitais de outros setores (industrial, bancário, etc), que passam a disputar essa fonte de financiamento com os empresários rurais propriamente ditos." (Idem, p.35)

Uma vez assegurada a modernização agrícola, o novo padrão de financiamento atua no sentido de favorecer a integração de capitais, resultando na concentração e centralização de capitais e também da terra, tudo isso sob comando do Estado que

ao mesmo tempo que os viabiliza não proveu mecanismos compensatórios sobre seus efeitos sociais na estrutura agrária, nos recursos naturais, nos desequilíbrios do abastecimento alimentar, na concentração da renda, nas disparidades regionais, no êxodo rural. (Silva, 1998, p.35)

A modernização da agricultura precisou de um sistema financeiro constituído por meio do Sistema Nacional de Crédito Rural para se viabilizar. O que se deu nesse momento foi a integração de capitais, ou seja, o processo de centralização de capitais industriais, bancários, agrários e etc que se fundem em sociedade anônimas, condomínios, cooperativas rurais e empresas de responsabilidade limitada integradas. O objetivo de tal integração é a busca da taxa média de lucro do conglomerado. Esse conglomerado surge por meio de

fusões, organização de holdings, cartéis, trustes e entre grandes grupos econômicos dirigidos por uma cabeça financeira que vai direcionar a aplicação de capitais em diversos mercados. Um deles é mercado de terras o que tornou a propriedade fundiária um ativo especulativo. Delgado (1985) vai dizer que se trata muito mais do que de uma integração técnica. Trata-se da fusão intersetorial de capitais. A agricultura, passa então a ser um campo de aplicação do capital em geral, portanto um campo de domínio do capital financeiro. Essa concepção deriva da noção de Complexo Rural e entende os diversos Complexos Agroindustriais (CAIs), como resultado de uma passagem que ocorre com o processo de desenvolvimento do mercado interno no capitalismo que vai culminar com a industrialização da agricultura. Isso vai gerar o processo de formação dos distintos Complexos, como o de carnes, o sucroalcooleiro, o do suco da laranja, particularmente a partir da década de 1970. A consolidação desses complexos ocorre por meio do capital financeiro, em especial pela constituição do Sistema Nacional de Crédito Rural e das políticas de agroindustrialização específicas instituídas a partir dos fundos de financiamento.

O objetivo da integração de capitais é a busca da taxa média de lucro dos conglomerados, cuja planificação é feita pelo Estado, sob a pressão de diferentes lobbies. O Estado foi portanto, responsável por moldar e aprofundar as relações de integração técnica entre agricultura e indústria e estimular a integração de capitais

Nesse contexto, o capital financeiro ampliou em muito o grau de ligações intersticiais no interior do sistema produtivo, por intermédio da fusão dos interesses industriais, comerciais e bancários, culminando, evidentemente, em um aumento do grau de concentração da produção, tal que “obtem-se um indicador expressivo de 18,72% do valor total da produção agropecuária e florestal concentrada em pouco mais de 50 grandes unidades centralizadoras do capital no campo. (Delgado, 1985, p. 137)

Essa nova etapa no desenvolvimento capitalista da agricultura brasileira, cuja principal característica foi o aprofundamento das relações do setor agrícola com a economia urbano-industrial e com o setor externo, trouxe uma diversificação e o aumento da produção visando enfrentar os desafios da industrialização e da urbanização aceleradas e a necessidade de aumento das exportações primárias e agroindustriais, o que, junto a uma conjuntura internacional favorável, provocou o aumento da produção de soja, óleos vegetais, sucos, frutas, carnes de aves e de bovinos.

As indústrias processadoras de matérias-primas agrícolas organizaram-se de forma nova, passando a se caracterizar fortemente pela atuação oligopolista no mercado.

Conforme destacam Oliveira (2001), Delgado (1985) e Mazzali (2000) esse processo de modernização não homogeneizou o espaço agrário brasileiro e nem tampouco o espectro tecnológico da agricultura brasileira. Pelo contrário, esse processo abrangeu basicamente os estados do Centro-Sul brasileiro e de forma bastante concentrada, pois abrangeu um número relativamente pequeno de estabelecimentos. Um bom exemplo está no fato de que em 1985, 70% dos estabelecimentos agropecuários brasileiros não utilizava nenhum tipo de fertilizante químico e apenas 7% utilizavam tratores. (Oliveira 2001)

Por isso, a noção de complexo agroindustrial, se por um lado nos permite elucidar como se deu o processo de modernização da agricultura com relação às configurações entre os diferentes setores da economia, por outro não é suficiente para explicar o campo como um todo. Como apontado acima, esse processo não homogeneizou o espaço agrário. Nesse sentido, é importante compreendermos esse processo a partir das contradições inerentes ao movimento do capital como nos elucidava Oliveira (1999). Trata-se portanto da territorialização do capital por um lado, instalando relações capitalistas de produção, mas trata-se também, da monopolização do território pelo capital. Aí, o capital não transforma as relações de produção não capitalistas, mas subordina o campesinato por meio da comercialização da produção.

Mas no que diz respeito a esse processo de modernização conservadora, houve presença fundamental do Estado como regulador das condições de reprodução do capital na agricultura. O Estado foi, nesse

momento, responsável por aprofundar as relações de crédito na agricultura por meio da adoção do pacote tecnológico e dos mecanismos de seguros de preço e seguro de crédito à produção. A política de financiamento agrícola constituiu-se no eixo da intervenção estatal. Criou-se um “sistema financeiro especificamente concebido para induzir e promover as mudanças técnicas e a associação dos grupos sociais reunidos no processo de modernização conservadora: grande capital, Estado e proprietários rurais.” (Delgado 1985, p.111)

A presença do Estado teve papel chave, inclusive por meio de suas instituições de pesquisa, como a Embrapa.

No entanto, uma série de transformações vão se dar a partir da sua crise fiscal do Estado e da adoção clara de políticas neoliberais na década de 1980. Isso levaria a um certo recuo do Estado como financiador e articulador do processo de modernização conservadora do campo. A crise fiscal era marcada por dívida pública (tanto interna como externa) elevada e uma poupança pública sempre negativa (diferença entre receita e despesa corrente).

[...] ocorreu um processo rápido e algo caótico de demolição dos aparatos de Estado constituídos desde 1930 em distintas instâncias da política agrícola: as instituições por produto e os subsistemas de regulação funcional do setor rural. (Delgado, 1993b, p.15)

As instituições por produto (IAA – Instituto do Açúcar e do Alcool, IBC – Instituto Brasileiro do Café, Monopólio do Trigo) foram extintas e seus sistemas de regulação comercial e produtiva foram transferidos a outros organismos ou simplesmente extintos. Ao mesmo tempo, com relação às instituições estratégicas ligadas ao financiamento (SNCR - Sistema Nacional de Crédito Rural, PGPM - Política de Garantia de Preços Mínimos) e ao apoio tecnológico (Embrapa, Embrater), Delgado ressalta que

as mudanças havidas apontam na direção de uma substancial redução dos recursos orçamentários do governo federal, reduzidos a valores entre 1/3 e 1/2

daquilo que foram em 1987 e a valores ainda bem menores quando confrontados com indicadores do final dos 70. (Delgado, 1993b, p.16)

Se considerarmos que o Estado situava-se no centro do padrão de desenvolvimento agroindustrial, inaugurado em meados dos anos 1960, como patrocinador, legitimador e financiador das articulações entre os diferentes agentes econômicos, a desarticulação do seu aparato de regulação, representou uma desorganização dos interesses [de determinados] setores rurais e, mais significativamente, uma reorientação no comportamento desse agente.

Assim, podemos notar que, no Brasil, a principal característica desse período, que vai até o final da década de 70, foi a atuação do poder público como disciplinador de praticamente todos os aspectos da política agrícola.

Na Argentina, houve algumas semelhanças nessas décadas. No país, sempre foram muito relevantes para o setor agropecuário, a política de câmbio e os imposto sobre o direito de exportações chamados de retenções. Em alguns momentos da história econômica do país, as retenções que os produtores deviam pagar ao Estado tiveram grande importância como transferência significativa de excedentes para a economia como um todo.

Em 1976, com a política econômica do regime militar, ocorre uma liberalização generalizada dos mercados e a abertura econômica ao exterior. O objetivo era impulsionar um maior vínculo com a economia internacional e o setor agropecuário inseriu-se em mercados internacionais de maior envergadura. (Delgado, 2012)

O setor agropecuário da região pampeana² estava, por um lado, isento das retenções e por outro, apoiado com créditos do Banco de la Nación. Em 1975, seus créditos a esse setor representavam 27% do total e em 1977, 45%. Isso provocou uma rápida resposta produtiva, tendo ocorrido um aumento da produção de trigo em 28%, do milho em 28%, do linho em 64% e da soja em 101% entre 1976 e 1977. Portanto, ao longo da década de 1970, o setor agropecuário pampeano teve muito incentivo por parte do Estado, o que gerou

² A Região denominada Pampeana compreende as províncias de Buenos Aires, Córdoba, Entre Rios, La Pampa, San Luiz e Santa Fé.

altos lucros e a possibilidade de investimentos. Surgiram, juntamente com as transformações tecnológicas da década de 70, marcadas pela Revolução Verde, os contratistas. Proprietários de colheitadeiras, contratantes de trabalhadores, e arrendatários de terras por safra ou anuais.

Porém, uma enorme dívida externa foi criada na década e em 1978, ela havia se multiplicado por 10 com relação aos valores de 1972. Isso, junto a outros fatores como a mudança no sistema de fixação do câmbio, determinou um déficit crônico na balança de pagamentos que ocasionou uma redução dos subsídios e a eliminação dos créditos, ao mesmo tempo em que o setor agropecuário enfrentava grande concorrência externa.

Em 1983, com o governo constitucional, não houve melhoria das condições. Havia declínio dos preços aos produtores, manutenção das retenções e um quadro de hiperinflação. Tudo isso provocou uma grande queda da produção agrícola na região pampeana que só seria retomada na década seguinte. Mas ainda assim, entre 1970 e 1984, a soja cresceu em média 12,5% ao ano. Por sua vez a importância da pecuária caiu no país.

Desde a década de 1980, foram ganhando importância grandes empresas transnacionais em setores chave do complexo agroexportador e do sistema agroalimentar como um todo. Essas transformações não teriam sido possíveis sem as políticas neoliberais que estabeleceram o câmbio fixo atado ao dólar, a forte abertura econômica e a desregulação da economia. A privatização das empresas estatais de serviços e a eliminação de diversas funções reguladoras do Estado marcam a década.

Assim, podemos notar como o Estado teve, num primeiro momento o papel fundamental de estimular a agropecuária pampeana e mais tarde, o papel de estimular a estrangeirização do setor com a entrada das multinacionais.

1.2 A consolidação da soja

Foi no início do processo de consolidação dos complexos agroindustriais que o entrelaçamento dos complexos produtivos da soja e da carne de aves com a de carnes bovinas e suínas se deu, no Brasil. Tratava-se de ampliar as estratégias dos grupos agroindustriais atrelados à soja e às carnes abrangendo um processo de diversificação e mistura de capitais, por meio de fusões e incorporações. Como afirma Mazzali, a cadeia da soja/óleos era ideal como articuladora dos diferentes setores agroindustriais ao longo e a partir da década de 1970, passando a representar uma das expressões máximas do modelo de desenvolvimento via complexo agroindustrial.

A consolidação do “complexo soja” se processou na década de 1970 e esteve condicionada por dois grandes fatores: a) a presença de uma conjuntura internacional extremamente favorável e b) a intervenção marcante do Estado em todas as fases da cadeia produtiva. Para Mazzali,

O desenvolvimento e a consolidação do complexo soja no Brasil é inexplicável ao abstrair-se o Estado, seja como financiador e articulador de diferentes interesses, seja mediante sua participação direta. O Estado esteve no centro: a) do desenvolvimento da produção agrícola e de sua articulação com a indústria a montante da agricultura; b) da modernização e organização da estrutura de comercialização da soja; c) da constituição e do desenvolvimento da agroindústria processadora. (Mazzali, 2000, p. 67)

Isso se deu por meio da política de crédito rural; dos investimentos diretos como por exemplo infra-estrutura de transporte e armazenagem, na produção de fertilizantes; dos subsídios fiscais e créditos específicos para a instalação de agroindústrias processadoras. Além disso o Estado atuou como regulador da comercialização de grãos e administrador de conflitos entre os diferentes agentes econômicos (cooperativas agrícolas, indústria processadora e exportadores de grãos).

Já ao final da década de 1970, 60% da produção de soja passava a ser controlada por apenas quatro empresas: Ceval, Sadia, Perdigão e Cargill.

De uma forma geral poder-se-ia dizer que as culturas de exportação têm sido responsáveis pela caracterização básica da agricultura especificamente capitalista no Brasil. Foi assim que as políticas fomentadas pelos governos militares, por intermédio das cooperativas do sul do Brasil, levaram à expansão da cultura de soja na quela região. Mas foi também o acordo assinado em 1974 entre o Brasil e o Japão (Proceder) que viabilizou a expansão da soja para o Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás e oeste da Bahia. (Oliveira, 2001, p. 91)

Na Argentina não foi diferente. Ao longo da década de 1970, uma série de ações do Estado por meio de diversos organismos impulsionou a produção de soja. A introdução da soja de forma massiva implicou mudanças significativas nos resultados econômicos da produção agrícola. Assim como no Brasil, aproveitou-se a soja para fazer rotação com o trigo e, ao substituir a produção pecuária, causou uma série mudanças na região pampeana. (Barsky; Gelman, 2005)

1.2.1 Novo fôlego para a soja

A transição para o regime alimentar corporativo é marcado pela disseminação das tecnologias da informação e comunicação e, em menor grau, dos avanços biotecnológicos. Isso revolucionou os métodos de produção e permitiu uma diversificação das fontes de matérias-primas. (Belik 1994) Mudou com isso a relação entre fornecedores e distribuidores, transformando as relações em toda a cadeia produtiva e aumentando exponencialmente a quantidade e o tamanho das F&A, como verificado anteriormente.

Com relação à diversificação de fontes de matérias primas, o próprio caso da soja é muito revelador:

Conforme explica Wilkinson (2002), as indústrias do setor alimentar adotaram uma estratégia de substituição ao reduzir a dependência com relação às matérias primas muito específicas. Fizeram isso por meio da redução da participação material e econômica do insumo no produto final e pelo uso cada vez maior de alternativas químicas como ingredientes e aditivos.

Um exemplo pertinente é justamente o da soja como matéria prima de produtos que antes eram produzidos a partir de outras substâncias. Susan George, em *O Mercado da Fome* (1978), já apontava para isso ao descrever os processos que tornaram a soja digerível por seres humanos e relaciona isso com o aumento de poder das corporações. A autora, ao transcrever uma fala do senador estadunidense Hubert Humphrey durante o congresso internacional realizado em Munique para tratar sobre o processamento de Proteínas Vegetais Estruturadas, evidencia a clareza que se tinha acerca dessas transformações tecnológicas para o papel dos alimentos no processo de acumulação: “Os alimentos são uma nova forma de poder. Os alimentos representam riqueza. Os alimentos são uma dimensão extra de nossa diplomacia” (George, 1978, p. 142)

As novas biotecnologias ampliaram de forma extraordinária as possibilidades de substituição entre matérias-primas situadas em cadeias distintas, em especial nas de oleaginosas, cereais, açúcar, leguminosas, leite e carnes. No caso da soja, passou-se a vislumbrar a possibilidade de uso na produção de tintas, biodiesel e óleos utilizados na produção de filmes, fibras, lubrificantes e combustíveis. (Mazzali 2000)

Há ainda outro fator que impulsionou a produção soja. Os chamados alimentos funcionais. Estes, como explica Wilkinson representaram “a principal orientação estratégica dos interesses da soja [...] Os alimentos funcionais estão dando um novo fôlego aos traders de commodities e aos primeiros processadores” (2002, p. 170) As corporações transformam linhas de produtos de commodities em especialidades e ingredientes saudáveis. Soma-se a isso os interesses em se patentear os ingredientes ativos que são a base dos novos alimentos funcionais. A quantidade de patente que as grandes corporações possuem de processos industriais são impressionantes. A Cargill possui

centenas, tanto no Brasil como na Argentina, datadas, em especial, a partir dos anos 90. Porém, como veremos nos próximos capítulos, é na década de 2000 que o setor de soja receberá seu grande impulso, o que possibilitará uma expansão arrebatadora.

No capítulo referente à soja teremos a chance de nos aprofundar nos aspectos de sua expansão. Por hora importa perceber como em ambos países o Estado esteve presente no processo de consolidação do complexo da soja, mesmo passando por períodos de déficit orçamentário e pela desestruturação de vários de seus órgãos.

1.3 A transição para o regime alimentar corporativo

A partir dos anos 1980, esse padrão de desenvolvimento tecnológico, o estilo de inserção da agricultura no mercado internacional e o perfil de intervenção estatal sofreram grandes modificações. Marca, o novo período, como foi dito, a ampliação considerável do campo de ação por parte dos diferentes capitais com interesses na atividade agroindustrial. Com uma relativa diminuição do papel interventor e articulador do Estado, abriu-se espaço para articulações pensadas a partir de setores privados e se deu o processo de transição para o regime alimentar corporativo. Um aspecto muito importante dessa reconfiguração é a transformação das articulações entre fornecedores, distribuidores e clientes e o fato de que houve a implementação por parte da agroindústria de novos mecanismos de financiamento e de comercialização da safra, ocupando um espaço deixado pelo Estado. A indústria passou a se constituir como importante agente financeiro no campo. Isso é chave para o estabelecimento do regime alimentar corporativo.

Todas essas transformações que passam a ocorrer a partir da década de 1980 estão ligadas às transformações neoliberais que vão alterar a atuação do Estado e aprofundar a presença da soja no campo brasileiro e também no argentino. O papel do Estado passava a ser:

Primeiro, de restabelecer uma outra regulação, na medida em que o Estado passa a definir os parâmetros

para a rentabilidade dos capitais empregados nesses distintos ramos. Segundo, como árbitro das contradições que se internalizam nesses novos complexos, regulando, por exemplo, a fixação de preços e margens dos produtos intermediários, a fiscalização da competição oligopólica, o estabelecimento de cotas (especialmente no caso das importações), etc.

Isso se reflete até mesmo na própria composição do governo, que é apropriada não apenas pela burguesia enquanto classe proprietária dos meios de produção, mas por lobbies de interesses específicos deste ou daquele setor, tendendo a uma corporativização (ou privatização) do próprio aparelho de Estado. (Silva, 1998, p. 86)

Vejamos então alguns aspectos dessa transição para o regime alimentar corporativo para que possamos então analisar com mais profundidade cada uma das principais expressões desse período nos capítulos que seguem.

1.3.1 Queda da hegemonia dos EUA e o acirramento da concorrência internacional: as novas estratégias empresariais

A passagem para o 3º. regime alimentar não foi marcada apenas pelo aumento da hegemonia das grandes corporações, mas também pelo declínio da hegemonia estadunidense no que diz respeito à produção e ao comércio mundial de alimentos, muito embora a grande maioria dessas corporações fossem dos Estados Unidos.

Para tentar frear a perda da hegemonia, os EUA elaboraram uma contraofensiva. Em 1971 a desvalorização do dólar (resultante da quebra unilateral do Acordo de Bretton Woods³ pelos EUA) teve como principal objetivo, aumentar as exportações. Em 1973 criaram a Lei Agrícola que vinculava os preços agrícolas aos preços no mercado mundial e estabelecia

³ O Acordo de Bretton Woods foi firmado em 1944 e estabelecia regras para as relações comerciais e financeiras entre os países participantes com vistas a evitar novas recessões como a da década de 1930.

pagamentos compensatórios aos produtores quando os preços mundiais caíssem abaixo de um mínimo estabelecido. Tudo isso fazia parte de uma ofensiva exportadora. No entanto, as condições econômicas internas dos produtores estadunidenses e a posição dos EUA no mercado alimentar mundial caíram com as elevações do dólar de 1979 e 1985, e dos juros em 1979 e 1982. Somavam-se a esse quadro as crescentes exportações da Comunidade Econômica Europeia obtidas com os excedentes produzidos resultantes da PAC e com as políticas de dumping exercidas por ela. (Llambí 1995)

Em 1980, o Congresso Americano reviu a legislação sobre *trading companies*, pela necessidade de dar resposta ao crescente poderio das corporações japonesas Sogo Shosha⁴. O objetivo era promover mais o comércio internacional. A criação da Export Trading Company Act de 1982 tinha como objetivo aumentar as exportações de produtos e serviços dos EUA mediante o estabelecimento de um órgão específico dentro do Departamento de Comércio para promover a formação de empresas e associações exportadoras e autorizar empresas bancárias controladoras (*holdings*), bancos financiadores e subsidiárias de bancos estadunidenses a investir em empresas de comércio exportador. (Grisi *et al* 2003)

Em 1985 e 1986, os EUA criaram um programa de subsídio às exportações, o que aumentou a rivalidade com a Comunidade Econômica Européia. Ao mesmo tempo, ao priorizar a penetração de produtos nos mercados dos países periféricos, como China ou URSS, buscava dissuadir as políticas de autoabastecimento e segurança alimentar desses países ao mesmo tempo em que aumentava sua dependência da importação de grãos dos EUA. Em 1988, os EUA aprovaram uma ementa conhecida como Super 301, que autoriza o governo do país a impor sanções de forma unilateral contra as exportações de países que supostamente violam as leis de comércio norte-americanas. Isso, porém, violava as próprias leis do GATT. (Llambí 1995)

Todos esses fatos deixam evidente a forte presença do Estado para a consolidação das políticas neoliberais, o que demonstra não se tratar de uma

⁴ Sogo Shosha é o nome dado a grupos empresariais de comércio internacional japoneses que, além de comercializar produtos (*trading*) funcionavam como bancos de investimento.

simples substituição de papéis entre atores. Voltaremos a essa questão ao longo do trabalho.

Em 1986, com o pretexto do aumento das barreiras não alfandegárias ao comércio mundial, os EUA convocam nova rodada de negociações do GATT. Para Llambí (1995) isso era, na realidade, pretexto para tratar de outras duas questões de grande importância: por um lado a desregulação dos mercados agrícolas (em especial cereais, oleaginosas, carnes e produtos lácteos). Por outro lado, a incorporação ao GATT de outros três setores, o de serviços, o de investimentos externos e o de direito à propriedade intelectual. Isso significava que, com relação aos serviços, se outorgasse às empresas estrangeiras, um tratamento nacional. Como afirma Llambí (1995 p. 14 e 15. Tradução nossa):

A jogada dos EUA não poderia ter sido mais habilidosa. Num único golpe, propõe ao Japão e à Comunidade Europeia fazer frente de forma conjunta para livrarem-se da grande carga tributária que para os três superestados constituem suas políticas agrícolas domésticas, em troca da compensação direta de seus agricultores. [...] Os EUA oferecem uma rápida desregulamentação dos mercados internacionais em troca da abertura dos mercados e recursos nacionais (incluindo a força de trabalho e os materiais genéticos) aos investimentos das empresas transnacionais e de garantias para o pagamento de patentes e impostos para as inovações tecnológicas.

Vale lembrar que esse era o momento em que se estava discutindo a criação da OMC. A Europa, por sua vez, tentava conter a influência dos EUA no seu território e ao mesmo tempo avançar economicamente e geopoliticamente nos territórios vizinhos.

As exportações agroalimentares também podem contribuir para consolidar uma presença geopolítica, mantendo fora eventuais competidores. Produtos como o trigo, os lácteos

e as aves têm fortalecido a presença europeia nos países petrolíferos do Golfo e nas nações árabes que margeiam o Mediterrâneo. (Mbius, 1988). Os interesses geopolíticos e a ajuda alimentar também às vezes andam de mãos dadas. Exemplo disso são as vendas de farinha de trigo norteamericana ao Egito posteriormente aos acordos de Camp David*⁵ em 1978 (Llambí 1995, p. 22 Tradução nossa)

O desenvolvimento econômico do Japão, outro dos três superestados formados no pós-guerra, foi possível, em grande medida, pela política de alimentos baratos que marcou o segundo regime alimentar. Essa política tinha como finalidade comprimir os salários dos trabalhadores das indústrias e assim aumentar a competitividade internacional destas. Ela se sustentava nas importações de cereais e oleaginosas dos EUA a um preço privilegiado.

Consolidava-se na década de 1980, em nível mundial, a passagem para a liberalização do mercado alimentar e a mudança na política de subsídios agrícolas e de protecionismo de alguns países. As políticas protecionistas dos países centrais se apoiavam em dois pilares: um eram as tarifas de importação que eram escalonadas, isto é, maiores quanto mais processado fosse o produto. Estas terminavam por desestimular o processamento por parte dos países periféricos. O outro pilar eram os subsídios agrícolas que, ao estimularem a manutenção ou aumento da produção de algo, faziam com que o preço desta mercadoria caísse mundialmente. Ou seja, enquanto o Brasil e outros países da América Latina como a Argentina, abriam mercado para as importações na virada da década de 1980 para 1990 e, em alguns casos, reduzia o apoio à agricultura, a União Européia e os Estados Unidos mantinham as proteções e subsídios aos produtores impondo cotas e taxas aos produtos importados. E isso, mesmo com as novas normas da OMC contra subsídios.

Essas formas de subsídio favoreceram a expansão não apenas dos produtores dessas regiões, mas de grandes tradings como Cargill e ADM.

⁵ O referido acordo foi firmado em 17 de setembro de 1978 e estabelecia a paz entre Israel e Egito.

LLambí expõe de forma clara as consequências dessas políticas neoliberalizantes:

Os alimentos [...] têm um significado estratégico que vai além da "eficiência" econômica de curto prazo. Eles estão relacionados à forma como uma sociedade se relaciona com a natureza, à sobrevivência de valores culturais que podem ser muito importantes para uma nação e, em definitivo, à habilidade de uma sociedade para controlar seu destino. Supor, portanto, que é o livre jogo de forças do mercado que deve determinar a alocação de recursos entre as atividades econômicas, em particular em um setor estratégico e tão intervencionado como o agroalimentar, não é apenas ingênuo como também suicida. (Llambí, 1995, p. 28. Tradução nossa)

Mas foi exatamente isso o que ocorreu. A desregulação dos mercados mundiais ante o avanço da doutrina neoliberal defendida pelos países hegemônicos exerceu grande influência na mudança de estratégia das transnacionais agroalimentares. Somou-se a isso a abertura unilateral e a liberação dos mercados nos países endividados do então chamado "terceiro mundo" e do mundo ex-socialista. Para participar mais nesses mercados, as empresas realizaram fusões e compraram massivamente ações mediante um endividamento estratégico.

Uma diferença no aspecto das Fusões e Aquisições (F&A) das décadas de 1950 e 1960 com as que passam a ocorrer a partir da década de 1990 é que nas primeiras décadas, as grandes empresas buscavam diversificação adquirindo fornecedores na intenção de se integrar às fontes de matérias-primas e complementar suas linhas de produtos. Nas décadas seguintes, as F&A se deram mais no sentido de incorporar concorrentes e alcançar novos mercados.

Em média, as grandes empresas adquiriram, nos EUA,

cerca de US\$ 1,1 bilhão de ativos, entre 1956-60, montante

que passou para US\$ 3,8 bilhões entre 1966-70. Durante os anos setenta, essas operações não tiveram destaque, mas são retomadas com vigor, nos anos oitenta; entre 1981-84 a cifra das operações atingiu US\$ 5,1 bilhões. Em nossa pesquisa, a somatória das operações de F&A acima de US\$ 1,0 bilhão, nos anos oitenta e noventa, atingiu cerca de US\$ 161,5 bilhões em dólares de 1995 (Martinelli 1999, p.18)

1.4 Internacionalização das empresas do setor agroalimentar, integração e diversificação.

O acirramento da concorrência internacional, outro fator que marca a passagem para o regime alimentar corporativo, esteve associado ao aprofundamento das políticas neoliberais da década de 1980 e à consequente desregulamentação dos fluxos econômicos e financeiros e também à deterioração da hegemonia das corporações dos EUA e à emergência de novas empresas, em especial europeias e nipo-asiáticas.

Esse momento é marcado pelo que Martinelli Jr. chamou de desterritorialização dos padrões de consumo, resultante do avanço dos padrões ocidentais de consumo para o mundo inteiro além de uma enorme diferenciação de mercados em função de estilos de vida e aspectos culturais.

A partir da década de 1980, as grandes empresas do setor agroalimentar passam a promover um processo de reestruturação produtiva, buscando investir em novos países e em novos segmentos produtivos, em especial nos de maior valor agregado. Martinelli Jr. (1999) esclarece que

com maior número de segmentos produtivos e diferentes níveis de agregação, a empresa tem a possibilidade de implementar estratégias de inovação e diferenciação de produtos numa maior gama de mercados externos, ampliando, desse modo, o seu mix produtivo, financeiro e cambial, no qual se assenta o retorno global da empresa. (p. 143)

A Argentina ilustra bem esse processo de reestruturação produtiva com tônica na internacionalização:

Durante os anos 1991 e 1995, foram formalizadas mais de 50 F&A, especialmente nos setores de biscoitos, chocolates e laticínios, cujo principal resultado foi o aumento da competitividade, através de um substancial incremento do tamanho econômico da unidade produtiva do setor, com o que as fábricas atuais se aproximam mais dos padrões mundiais. (Mazalli, 1999, p. 146)

Outra característica importante da década de 1980 é a tendência de maior integração comercial e técnica entre as empresas processadoras e as empresas produtoras finais de produtos alimentícios.

Nesses sentido constata-se duas tendências estratégicas básicas. De um lado, grandes grupos processadores primários de grãos e de matérias primas como a Cargill, Unilever, Bunge & Born, Ferruzzi e CoAngra, caminham visando a maior integração vertical a jusante, penetrando em mercados de maior valor agregado, mas também passam a ser importantes fornecedores de insumos e ingredientes específicos para as empresas produtoras de alimentos finais. [...] Esses ingredientes frequentemente requerem especificações técnicas muito apuradas, fato que, além de obrigar essas empresas a investirem relativamente mais em P&D, induz a uma estrutura de oferta bastante concentrada, cujo padrão concorrencial passa a ser calcado crescentemente em barreiras à entrada de natureza tecnológica (custo do investimento em P&D) e na apropriação de sobrelucros, inclusive de natureza cartelizada. (Matinelli Jr., 1999 p. 91)

As empresas alimentares acabaram se desfazendo das plantações e das atividades ligadas à origem dos insumos e se concentraram na confecção e marketing do produto final. Essas indústrias se afastaram das bases agrícolas em especial para o caso dos produtos que poderiam ser facilmente organizados em mercados de commodities.

Isso fez, conforme argumenta Wilkinson (2002), com que as empresas alimentares hegemônicas se libertassem das restrições de uma única cadeia alimentar e passassem a se diversificar horizontalmente. No mesmo sentido foram feitas também alianças estratégicas entre empresas hegemônicas em biotecnologia, em atividades a montante e a jusante, as grandes *traders* e o setor de primeiro processamento. Muitos chamam essas alianças de *clusters*, mas o que importa é que são alianças que visam agregar valor vindo da produção de especialidades. O acordo entre a Monsanto e a Cargill e entre a Novartis e a ADM são exemplos disso.

As empresas mudam suas estratégias de competição passando a rever em quais linhas de produtos e processos investir. A seguir podemos ver o exemplo da Cargill acerca da importância dada à possibilidade de diversificação de atuação. Conforme consta em brochura de 2001 da Cargill:

Nós somos a farinha no seu pão, o trigo no seus macarrão, o sal em suas batatas fritas. Nós somos o milho das suas *tortillas*, o chocolate na sua sobremesa, o adoçante no seu refresco. Nós somos o azeite no seu molho de salada e o bife, porco ou galinha que você come na janta. Nós somos o algodão na sua roupa, o reverso do seu tapete e o fertilizante no seu campo. (Kneen 2002, p. 2. Tradução nossa)

Nas palavras de Jim Prokopanko, executivo da Cargill, em 2001, temos uma descrição clara da amplitude de atuação da empresa:

A Cargill passou da simples comercialização de produtos entre países para a produção de produtos alimentícios e de sistemas de distribuição de alimentos numa maneira similar a como as televisões ou automóveis são fabricados. Aqui há um exemplo tangível da vida real: Cargill produz fertilizante de fosfato em Tampa, Flórida. Nós usamos esse fertilizante nos EUA e na Argentina para cultivar a nossa soja. A soja é transformada em ração e óleo. A ração é transportada por navios até a Tailândia onde irá alimentar galinhas que serão processadas, cozidas e embaladas para poderem ser enviadas aos supermercados do Japão e também da Europa. (ibidem p. 13. Tradução nossa.)

Essa descrição é reveladora pois nos permite perceber como o regime alimentar é uma forma de produção e circulação de valor mais do que de alimento propriamente dito. E para isso fica claro a importância que possui a diversificação de atividades da empresa, isto é, a capacidade de poder controlar cadeias produtivas inteiras.

Até a década de 1970, o fator mais relevante da concorrência era a concepção de comercialização de produtos padronizados. Atingir uma economia de escala era o pilar da eficiência econômica. Mas a partir dos anos 1980, com as inovações tecnológicas no campo da informática, com o desenvolvimento de utensílios para a cozinha (como o forno microondas) e, somado a isso, as transformações socioculturais advindas da globalização, muda o quadro das estratégias de concorrência do setor alimentar. A diferenciação de produtos torna-se um dos principais fatores da concorrência. (Martinelli Jr. 1999)

Isso explicaria o que Martinelli Jr. descreve como sendo a estratégia de crescimento da Cargill. Para o autor ela apresenta uma estratégia de crescimento segmentada, ou seja, ela implementa estratégias mais dispersivas, já que seu faturamento proveniente das atividades alimentares não chega aos 70% do total, conforme critério por ele estabelecido em sua pesquisa. Além

disso, a Cargill atua a partir de duas estratégias de diversificação de suas atividades: a diversificação radical e a diversificação complementar.

A primeira diz respeito a uma política da empresa de se inserir em setores com pouca ou nenhuma sinergia produtiva ou comercial. (esse é o caso também da Bunge, da Ferruzzi e da Saint Louis) A segunda diz respeito a uma política de diversificação da empresa em segmentos com maior grau de similaridade produtiva, comercial e tecnológica. A estratégia mais comum nesses casos é a diversificação complementar com verticalização. (esse é o caso também da CoAngra, da Bunge, da Ferruzzi e da CPC International) Essa descrição é relevante, mas ela elucida algo que vai ainda além: o fato de que as grandes empresas se empenham em subordinar cadeias produtivas inteiras e estender a sua atuação a uma rede de atividades que lhes permita manter uma taxa média de lucro.

Para Martinelli Jr., a Cargill se enquadra entre as Grandes Empresas do setor alimentício que possuem parte significativa de seu faturamento num maior leque de diversificação produtiva tais como negócios de comercialização de produtos e insumos agrícolas, corretagem, finanças, química, têxtil e etc. Vale destacar que, em 1999, seu faturamento com produtos alimentares era inferior a 50% de seu faturamento total, sendo cerca de 35%.

Martinelli Jr. divide as empresas processadoras de alimentos em três grupos: as que são produtoras de alimento *strictu sensu*; as que ele chamou de semi-alimentares que incluem as que somam a produção de alimentos com as de outros tipos de produtos de consumo corrente e ou redes de restaurantes e *fast foods*; e as que apresentam parte importante de seu faturamento num leque maior de diversificação produtiva,

(...) tais como os negócios de comercialização de produtos e insumos agrícolas, corretagem, finanças, química, têxtil etc., como são os casos da Cargill (faturamento de US\$ 50 bilhões), do Grupo Bunge & Born (US\$ 21 bilhões), do Grupo Ferruzzi (US\$ 14,9 bilhões), do Grupo Barlow Rand (US\$ 12,5 bilhões), Hillsdown Holding (US\$ 6,8 bilhões) e Saint Louis (US\$ 6,8 bilhões). (Martinelli Jr., 1999b p.9)

Com relação às empresas de soja/óleo, Mazzali identifica três tendências a partir das décadas de 1980 e 1990: saída das atividades de esmagamento concentrando-se no refino; busca da diferenciação e sofisticação por meio da produção de óleos com baixo teor de gordura, cremes vegetais e etc; diversificação, mediante incorporação de novas tecnologias, produzindo nova gama de produtos (sabões, detergentes, cosméticos etc). Esses dois últimos pontos podem ser identificados como de ampliação de seu “portfólio”.

Isso pode ser verificado no caso da Cargill que já fabricava o óleo Liza na década de 1970 e que ao final da década de 1980 e início de 1990 realiza diversos investimentos na área, dentre elas, a aquisição da marca de óleo de milho Mazola. Hoje, o que a empresa denomina de Unidade de Negócio Cargill Foods Brasil, fabrica, importa, comercializa e distribui produtos como óleos Liza, óleo de milho Mazola, óleo de canola Purilev, óleo de soja Veleiro, óleos compostos Olívia, Azeites Gallo, Azeites La Española, Maionese Liza, Maionese Gourmet, molhos para salada Liza e molhos para salada Purilev. A Unidade fornece, também, óleos e gorduras para fabricantes de alimentos e para o segmento de alimentação fora do lar (*food service*).

Por fim, Mazzali destaca ainda novas formas de relacionamento com fornecedores e a implementação de alianças com empresas de outros setores, em especial fornecedoras de embalagens e financiadores de comercialização de safra. Nesse sentido, o número de fusões e aquisições aumentou pois se tornou a estratégia para o incremento de alianças, nas quais se mantinha a autonomia das empresas envolvidas, ainda que o controle do capital passasse a ser unificado. Mazzali afirma que

Boa parte das operações de fusões e aquisições teve por referência o processo de reformulação da estrutura interna das empresas que realizaram essas aquisições, envolvendo a alienação de setores/segmentos de atividade que se mostraram alheios à vocação da empresa. Nesse sentido, denotou muito mais o reforço

e/ou a concentração nas “competências estratégicas” do que o aumento na participação no mercado ou a entrada em setores totalmente alheios à tradição produtiva da empresa. (Mazzali, 2000, p. 50)

Podemos entender a venda das unidades citrícolas da Cargill por essa ótica. Em 2004 a Cargill vendeu suas unidades de processamento de suco de laranja para a Cutrale e para a Citrosuco e voltou seus investimentos para a fabricação de óleos, processamento de cacau, fabricação de chocolate (entre 2006 e 2007, a participação da Cargill no mercado brasileiro de derivados de cacau passou de 22% para 28%) e também para o setor de corte e venda carnes por meio da Seara (que em 2009 foi vendida a Marfrig).

Tendo visto então alguns dos processos que marcam a passagem para o regime alimentar corporativo, vamos agora nos dedicar a aprofundar a análise nas suas três principais expressões, a expansão da soja, a hegemonia das corporações e a financeirização. Começaremos por esse último.

2 – Da financeirização da economia à financeirização da agricultura – alimentando a hegemonia das "Gigantes dos Grãos".

2.1 Introduzindo a questão do neoliberalismo e da financeirização

O processo de neoliberalização, iniciado com a posse de Paul Volcker no comando do Banco Central dos EUA, que viria a ter forte apoio do presidente eleito em 1980, Ronald Reagan, e com a ascensão de Margaret Thatcher ao posto de primeira ministra da Grã-Bretanha, em 1979, envolveu, como coloca Harvey (2011), muita destruição criativa

não somente dos antigos poderes e estruturas institucionais (chegando mesmo a abalar as formas tradicionais de soberania do Estado), mas também das divisões do trabalho, das relações sociais, da promoção do bem estar social, das combinações de tecnologias, dos modos de vida e de pensamento, das atividades reprodutivas, das formas de ligação à terra e dos hábitos do coração. [...] Ele [o neoliberalismo] sustenta que o bem social é maximizado se se maximizam o alcance e a frequência das transações de mercado, procurando enquadrar todas as ações humanas no domínio do mercado. (Harvey, 2011, p. 13)

Em seu livro, Harvey defende a tese de que o projeto neoliberal foi um projeto de retomada de poder de uma classe social frente ao período que sucedeu a 2ª. Grande Guerra. A reestruturação das formas de Estado e das relações internacionais depois da segunda Guerra Mundial pretendia impedir um retorno às condições catastróficas que tanto ameaçaram o poder capitalista na grande crise dos anos 1930. Pretendia ainda impedir o ressurgimento das rivalidades geopolíticas interestados que levaram à guerra.

Internacionalmente uma nova orden mundial foi construída com os acordos de Bretton Woods, e várias instituições, como a ONU, o Banco Mundial, o FMI e o Banco Internacional de Compensações (Basiléia) foram estabelecidas para ajudar a estabilizar as relações internacionais. O livre comércio de bens foi incentivado sob um sistema de câmbio fixo escorado na convertibilidade do dólar norte-americano em ouro, a um preço fixo.

O Estado deveria concentrar-se no pleno emprego, no crescimento econômico e no bem estar de seus cidadãos. O poder do Estado deveria ser livremente distribuído ao lado dos processos de mercado – ou se necessário intervindo ou mesmo substituindo tais processos. Para alcançar esses fins, políticas fiscais e monetárias em geral caracterizadas como “keynesianas” foram implantadas extensamente para suavizar os ciclos de negócio e assegurar um nível de emprego razoavelmente pleno. Os Estados intervieram ativamente na política industrial e passaram a estabelecer padrões para o salário social, construindo uma variedade de sistemas de bem-estar (saúde, educação etc). Havia intervenção pública para a manutenção de uma nutrição mínima por meio de programas de alimentação materna e infantil e da criação de refeitórios para operários. Diversos esforços foram feitos para se evitar a fome da Depressão dos anos 30. É nesse momento que surge o que mais tarde seria a FAO (*Food and Agriculture Organization*). A FAO, naquele momento, gerenciava a Comissão Mundial de Alimentos que, segundo Friedmann (2000, p. 2) “teria se tornado componente chave de uma ONU forte, se o projeto não tivesse sucumbido às disputas de poder relacionadas com a Guerra Fria e a descolonização.”

O planejamento liderado pelo Estado e em alguns casos a posse pelo Estado de alguns setores-chave (carvão, aço, automóveis) não foi incomum. O que o projeto neoliberal pretendia, era desvencilhar o capital dessas restrições.

Houve ampliação de gastos públicos e a criação do Estado de bem-estar social. Isso, somado às intervenções ativas do Estado na economia e ao planejamento do desenvolvimento caminharam lado a lado com taxas de crescimento relativamente elevadas.

Porém, perto dos anos 1960, os sinais de uma grave crise de acumulação eram visíveis em toda parte. Desemprego e inflação cresciam e criaram uma fase de estagflação que perduraria ao longo dos anos de 1970. As receitas provenientes dos impostos caíam mas os gastos sociais aumentavam acentuadamente. As políticas Keynesianas já não funcionavam. A porosidade das fronteiras dos Estados com relação aos fluxos de capital pressionava o sistema de taxas de câmbio fixas. O dólar dos Estados Unidos tinha inundado o mundo e escapado ao controle daquele país, sendo depositado em bancos europeus. Por causa disso, as taxas de câmbio fixas foram abandonadas em

1971. O ouro não mais poderia funcionar como base metálica da moeda internacional, as taxas de juros passaram a ser flutuantes e as tentativas de controlar a flutuação logo foram abandonadas.

O resultado foi a polarização do debate entre aqueles que apoiavam a social democracia e o planejamento central de um lado, e aqueles que pretendiam liberar o poder corporativo e dos negócios e restabelecer as liberdades de mercado, do outro. Em meados dos anos 1970, os interesses desse segundo grupo passaram à frente. A neoliberalização foi a maneira de restaurar as condições de acumulação do capital. Mais tarde, nos anos 1990, isso convergiria no que se chamou Consenso de Washington. Nesse momento, os EUA perceberam que podiam tirar vantagens das crises de dívidas dos países do então “3º. Mundo”, reorganizando as suas relações internas de produção, de modo a favorecer a penetração de seu próprio capital nestes países. Além do mais, quando há uma crise financeira em algum país, grandes quantidades de recursos tendem a ser direcionados ao nexo financeiro anglo-americano.

Em meados da década de oitenta o papel do FMI, que havia sido criado justamente no pós guerra, muda. Por um lado passa a defender a integridade do sistema financeiro internacional em favor da exploração deste pelos EUA. Por outro, ao restaurar as economias internas dos países para que elas pudessem pagar suas dívidas, o FMI as estava adaptando ao sistema financeiro internacional centrado nos EUA. Um aspecto muito importante desse sistema era o papel das instituições financeiras (em muitos casos não bancárias). Houve, como relata Gowan (2000), um declínio drástico dos bancos como fornecedores de crédito para o setor produtivo. Em seu lugar, surgiam os Fundos Mútuos que podiam oferecer taxas mais altas de juros sobre os depósitos feitos. Com os Fundos Mútuos, o fornecimento de empréstimo atrelou-se a alta e a baixa dos mercados de títulos. As quantias de recursos nesses fundos elevou-se muito até que se tornou tão grande ou maior que todo o sistema bancário estadunidense. Mais tarde os próprios bancos puderam formar seus Fundos Mútuos.

Surgiram a partir desse momento também os Fundos de *Hedge* e multiplicaram-se os tipos de papéis negociáveis. O mercado futuro ganhou dimensões enormes o que causou consequências para a economia real.

Poderemos ver, ao analisar o estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo em ambos países, que passou a ocorrer uma financeirização das atividades agropecuárias, mais especificamente no caso da soja, seja pelas modalidades de financiamento da produção, seja pela forma como se comercializa o grão, ou seja pelo surgimento de sujeitos financeiros que passaram a controlar a produção e venda da soja, como é o caso na Argentina. Vejamos todo esse processo mais detalhadamente:

2.2 Neoliberalismo e a retomada de poder de classe

Compreender o início do período neoliberal é fundamental para desvendar as configurações que se deram tanto na esfera política como na econômica e que resultaram nas configurações geopolíticas atuais e na situação do campo dos países latinoamericanos. É importante ter claro que os acordos do pós guerra, em especial os de Bretton Woods, restringiam o poder econômico das classes altas e que, por isso, o neoliberalismo deve ser entendido como uma retomada do poder de classe como vimos no primeiro capítulo. Harvey expõe números que demonstram a queda na concentração de riqueza das classes altas naquele período.

Nos Estados Unidos, por exemplo, a parcela da renda nacional nas mãos do 1% mais rico caiu de uma taxa de 16% antes da Segunda Guerra Mundial para menos de 8% depois dela. Como ele mesmo explica, enquanto o crescimento se mantinha em altos níveis, essa restrição não parecia importante, mas quando o crescimento entrou em colapso nos anos de 1970, as taxas de juros reais ficaram negativas e a norma passou a ser parques dividendos e lucros, as classes altas em toda parte se sentiram ameaçadas.

Depois da implementação das políticas neoliberais ao final dos anos 1970, essa parcela do 1% mais rico dos EUA já possuía, ao final do século, 15% da renda nacional. Na Grã-Bretanha foi igual. O 1% mais rico da população dobrou sua parcela da renda nacional a partir de 1982, passando de 6,5% para 13%.

E um exame mais detido revela extraordinárias concentrações de riqueza e de poder surgindo em toda a parte. Na Rússia, depois da terapia de choque neoliberal aplicada nos anos 1990, surgiu uma pequena e poderosa oligarquia. Extraordinários surtos de desigualdade de renda e riqueza ocorreram na China com a adoção de práticas orientadas para o livre mercado. A onda de privatizações no México a partir de 1992 lançou uns poucos indivíduos (como Carlos Slim) quase da noite para o dia na lista dos mais ricos do mundo da revista Fortune. (Harvey, 2011 p. 26)

Também os países da OCDE (Organização para a Cooperação Econômica e para o Desenvolvimento) registraram grandes aumentos da desigualdade a partir da década de 1980.

Harvey (2011) defende assim que a neoliberalização foi um projeto político de restabelecimento das condições de acumulação do capital e de restauração do poder das elites econômicas. A estratégia foi desregular tudo o que fosse possível de modo a abrir áreas de liberdade de mercado irrestrita aos interesses corporativos e minar o poder dos sindicatos.

O uso do termo desregulação deve, no entanto, ser usado com cautela, pois o que ocorre é mais uma nova regulação, no sentido de uma mudança do papel do Estado, do que uma total ausência de regulação. A regulação não desaparece, mas em alguns casos passa a ser feita pelo mercado ou por grupos privados, muitas vezes associados às estruturas estatais.

Segundo Gowan (2003), os reguladores estão intimamente ligados aos especuladores e muitas instâncias dos governos tornaram-se dependentes dos operadores financeiros para fazer seus fundos de campanha. Gowan alerta para o fato de que os Fundos Hedge são um punhado de instituições que operam quantias gigantescas e que estão no topo da estrutura financeira americana. O perigo mora, conforme nos explica, no seguinte fato:

Se os fundos dos especuladores são grandes em relação ao mercado, eles podem alterar os preços de mercado com os seus próprios fundos e então ganhar um efeito multiplicador à medida que outros especuladores menores fortalecerem aquela alteração de preço, acompanhando-a e, à medida que o efeito multiplicador prossegue, ele pode retirar da sua posição, recebendo lucros. (Gowan, 2003, p. 148)

Harvey (2011) aponta que, em alguns casos, a neoliberalização veio acompanhada de uma reconfiguração da chamada por ele, classe alta dos países. Nos EUA, por exemplo,

o poder e a importância crescente dos financistas e dos CEOs das grandes corporações, assim como a imensa eclosão de atividade em setores completamente novos (como computação e internet, meio de comunicação e varejo) aumentaram significativamente o locus do poder econômico da classe alta. (Harvey, 2011 p. 40)

Somam-se a isso dois fatos que merecem atenção: a fusão entre a propriedade das empresas capitalistas com a sua gerência ao se pagar os CEOs com ações. Isso fez com que o valor das ações tomasse o lugar da produção como guia das decisões econômicas a serem tomadas. O segundo fato é a redução da separação entre capital monetário, que recebe dividendos e juros e capital produtivo que recebe lucros. Isso sem contar o fato de que até mesmo as poupanças e sistemas previdenciários passaram a ser colocados integralmente em fundos. As grandes corporações foram assumindo uma orientação financeira, mesmo aquelas mais voltadas à produção.

A partir de mais ou menos 1980 não era incomum que as empresas tivessem prejuízos na produção compensados por ganhos de operações financeiras (que envolviam tudo, de operações de crédito e seguros à especulação

em moedas voláteis e mercados futuros). As fusões intersetoriais uniram a produção, a comercialização, as propriedades imóveis, e os interesses financeiros de novas maneiras, produzindo diversificados conglomerados. (ibidem, p. 41)

Tudo isso se vinculava à forte expansão da atividade e do poder do mundo financeiro. A atividade financeira estava cada vez mais liberta das restrições e barreiras regulatórias que até então limitavam seu campo de ação.

Assim ela pôde florescer como nunca antes, chegando a ocupar todos os espaços. Houve uma onda de inovações nos serviços financeiros para produzir não apenas interligações por todo o planeta mas também novos tipos de mercados financeiros baseados na securitização, nos derivativos e em todo tipo de negociação de futuros. Em suma a neoliberalização significou a “financerização” de tudo. Isso aprofundou o domínio das finanças sobre todas as outras áreas da economia, assim como sobre o aparato de Estado (Ibidem, p. 41)

Essa ideia corresponde à tese da proeminência do capital fictício. Houve, como afirmam Harvey, Paulani, Gowan e Chesnais, uma mudança do poder da produção para o mundo das finanças. Fizeram-se fortunas rápidas em novos setores da economia, como a biotecnologia e as tecnologias da informação. Novas relações de mercado tornaram possível de inúmeras maneiras comprar barato e vender caro.

Para Gowan (2003), neoliberalismo foi a forma que os países eram induzidos a assumir internamente para continuar a aceitar o domínio político e econômico dos EUA. Para tal foi preciso fazer com que as lideranças governamentais dos países quisessem o mesmo que a elite governamental dos EUA. Essa retomada de poder por parte dos EUA foi também impulsionada pelo sistema monetário internacional estabelecido no rompimento unilateral do Acordo.

Gowan, assim como Harvey, vê que o neoliberalismo foi uma retomada de poder por parte daqueles que estavam contra a regulação financeira nos moldes Keynesianos, a qual chamavam de “repressão financeira”. O discurso neoliberal chegava a afirmar que tal regulação, ou controle, era algo estranho ao capitalismo. O sistema monetário do pós-guerra, ou do Acordo de Bretton Woods, exigia um regime monetário internacional previsível e estável. Para isso era preciso evitar que os valores das moedas dos países variassem sem lastro comum. Assim, determinou-se o ouro como lastro do sistema e estabeleceu-se que o dólar seria fixado a partir do ouro. As demais moedas se fixariam então a partir do dólar. O Fundo Monetário Internacional seria a instituição supranacional encarregada de auxiliar nas mudanças de valor das moedas que fossem necessárias quando houvesse algum desequilíbrio grande nas contas dos países. Outra característica do sistema desse período era que operadores financeiros privados não podiam movimentar livremente recursos entre os países. Os Estados possuíam autoridade para evitar tais movimentações. As finanças privadas só podiam circular para financiar o comércio. No entanto, esse regime teve uma vida bastante curta pois os próprios Estados que o haviam definido (EUA e Reino Unido) “tornaram-se hostis a vários aspectos das regras que eles próprios tinham criado.” (Gowan 2003) Ao invés de lidar com as dificuldades que o Regime de Bretton Woods lhes impunha, como a de ter reservas insuficientes de ouro para honrar a conversibilidade, os EUA dissolveram unilateralmente o Acordo cortando a ligação entre o dólar e o ouro em agosto de 1971. Outras ações fizeram parte desse processo como o aumento do preço do petróleo e dos juros, mas não nos aprofundaremos nisso aqui. O que nos importa neste momento é compreender como as transformações no sistema monetário internacional se relaciona com o estabelecimento do neoliberalismo, com o empoderamento de um país específico e em seguida, com o empoderamento das grandes corporações, o que, por sua vez, irá contribuir para o estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo.

O que é fundamental compreender é que, nesse momento, se estabelecia uma assimetria enorme entre os países em favor dos EUA que, passam a adquirir maior influência no destino econômico dos países. Aos

poucos, cada vez mais países se viram obrigados a abandonar as tentativas de manter taxas de câmbio fixas entre suas moedas e o dólar.

O governo dos Estados Unidos podia, sozinho entre governos, alterar o valor de troca do dólar em relação a outras moedas em grandes quantias sem sofrer as consequências econômicas com as quais se deparariam outros países que tentassem fazer o mesmo.” (Gowan, 2003, p. 47)

Outro passo importante para esse processo foi o de permitir que as relações financeiras internacionais saíssem do controle dos bancos centrais dos países e fossem cada vez mais concentradas nos operadores financeiros privados. Mas o que mais deve ser notado nesse momento é a vantagem que os EUA passam a ter ao poder simplesmente imprimir dólares sempre e quando necessário.

Para poder pagar por bens e serviços adquiridos em outro país, os governos precisam adquirir uma moeda aceita internacionalmente. No entanto, os EUA não enfrentam essa restrição pois, após quebrar com Bretton Woods, eles podem simplesmente imprimir papel moeda. Isso faz com que os EUA não enfrentem as mesmas dificuldades com suas balanças de pagamentos como os demais países enfrentam. Os Estados Unidos

Pode gastar muito mais fora do país do que ganha lá. Assim, pode estabelecer bases militares dispendiosas sem nenhuma restrição cambial; suas corporações transnacionais podem comprar outras empresas estrangeiras ou se envolver em outras formas de investimento direto externo sem uma restrição relativa aos pagamentos; seus capitalistas financeiros podem enviar grandes fluxos de recursos para aplicações financeiras (compra de valores mobiliários) da mesma forma. Como já vimos, a senhoriagem do dólar inclui dar ao sistema financeiro americano grandes vantagens como a principal

fonte mundial de crédito. E é muito importante reconhecer o significado da senhoriagem nas relações comerciais – importação e exportação. Quando muitos dos principais produtos vendidos e comprados em mercados internacionais têm seu comércio denominado em dólar, as empresas americanas importadoras ou exportadoras são muito menos afetadas pelas mudanças nas taxas de câmbio do dólar do que no caso de outros países. Assim, o mercado internacional de grãos negocia em dólar. Se a taxa de câmbio do dólar sobe maciçamente em relação a outras moedas, os exportadores de grãos dos Estados Unidos são muito menos afetados do que seriam em outro país. E se a alta do dólar produz um fluxo de importações para os Estados Unidos, gerando um grande déficit de longo prazo na conta corrente de sua balança de pagamentos, o déficit pode ser consolidado em dólar. Assim, a senhoriagem dá ao governo dos Estados Unidos a capacidade de fazer oscilar o preço do dólar internacionalmente para um lado e para o outro, tendo grandes consequências econômicas para o resto do mundo, enquanto os Estados Unidos permanecem protegidos das consequências que se aplicariam a outros países. (Gowan, 2003, p. 53 e 54)

Essa citação nos ajuda a compreender como a mudança do sistema monetário internacional favorece a consolidação das empresas dos Estados Unidos. O que ocorreu é que houve uma campanha sistemática para que os países, um após o outro, fossem subordinando suas atividades produtivas ao domínio desregulamentado da atividade financeira internacional.

Gowan deixa claro que esse regime monetário financeiro foi utilizado como um instrumento de política econômica nas mãos de sucessivas administrações americanas no sentido de estabelecer e aprofundar o processo de globalização e neoliberalização.

O novo sistema monetário não foi uma consequência espontânea da economia ou dos processos tecnológicos como muito se costuma afirmar. Foi sim resultado mais profundo de escolhas políticas feitas pelos governos dos EUA. O Regime Dólar – Wall Street (DWSR) foi um regime econômico internacional que funcionou como instrumento de política econômica e de política internacional. Diferente do que no geral se diz, não houve um simples antagonismo entre o poder do mercado e o poder dos Estados. Pelo contrário, o Regime Dólar- Wall Street funcionou dentro e sobre a política econômica internacional, acompanhou e transformou a política interna dos Estados. Veremos, ao longo de todo o trabalho, como se relacionam os interesses dos Estados Nacionais e das corporações.

O Estado mexe na relação entre os pólos financeiro e produtivo da economia, definindo setores que terão acesso privilegiado ao crédito, o que os bancos poderão ou não fazer. E, como afirma Gowan, o Estado “não está apenas planejando relações entre os dois pólos do capital; ele está também planejando a sua própria relação com o pólo financeiro, porque ele próprio também desejará utilizar o sistema de crédito.” (Gowan, Idem, p. 36)

Nessa relação entre setor financeiro e o setor produtivo, este último é determinante, mas o setor financeiro é dominante. Por que isso? Por várias razões. Porque, embora o setor produtivo produza o fluxo de valor, é o setor financeiro que irá decidir para onde canalizar a poupança existente e o novo crédito e porque os montantes de dinheiro movimentados como um todo na economia são radicalmente diferentes.

2.3 Do pós guerra ao neoliberalismo e deste à financeirização do setor agroalimentar.

O período pós segunda grande guerra é caracterizado pela consolidação das multinacionais que, com o neoliberalismo vão consolidar sua hegemonia.

o desenvolvimento do capitalismo no pós Segunda Guerra Mundial precisa ser entendido como processo de **consolidação dos oligopólios internacionais que**

deram origem à formação das empresas multinacionais: sejam elas cartéis, trustes ou monopólios industriais e/ou financeiros. As multinacionais passaram a ser portanto, a expressão mais avançada de um capitalismo que a partir da crise inter-imperialista, moldou novas formas de organização interna e de relações de trabalho, que permitiram superar as contradições da disputa de mercados e do controle de fontes de matérias-primas entre as empresas "nacionais". (Oliveira 2009, p. 4 destaque do autor)

No capítulo seguinte abordaremos como a hegemonia das corporações multinacionais se estabelece. No presente capítulo, analisaremos como as transformações no sistema de financiamento agrícola vão, por um lado inserir as corporações como agentes financiadoras, o que nos permite reafirmar o caráter corporativo do atual regime alimentar. Mas por outro lado, vão, em especial a partir do ano 2000, mostrar que as transformações nesse sistema de financiamento vão possibilitar a financeirização de setores da agricultura, como o de grãos, o que, conseqüentemente, vai impulsionar a commoditização do campo, dado os altos preços observados neste mercado. Na tabela que segue vemos como o valor da saca de soja brasileira aumentou ao longo dos anos, salvo algumas excessões. Calculamos a média anual das cotações da saca para poder fazer uma análise temporal mais ampla. A diferença entre os valores em reais e em dólares se refere ao câmbio vigente e vemos um aumento menos expressivo do valor da saca em dólares, o que favorece as exportações.

	Tabela 1 - Valor da saca de soja no Brasil			
	Real	Variação	US Dolar	Variação
1997	19,33361111		17,5812963	
1998	14,75256098	-23,69%	12,72723577	-27,61%
1999	18,13227642	22,91%	9,966341463	-21,69%
2000	19,12572581	5,48%	10,44931452	4,85%
2001	23,79631579	24,42%	10,03951417	-3,92%
2002	33,31304	39,99%	11,14516	11,01%
2003	40,74967871	22,32%	13,33481928	19,65%
2004	42,27016064	3,73%	14,41738956	8,12%
2005	31,38656	-25,75%	12,91036	-10,45%
2006	28,31387097	-9,79%	13,00858871	0,76%
2007	34,6625	22,42%	17,96673387	38,11%
2008	46,23714286	33,39%	25,76646825	43,41%
2009	47,00802419	1,67%	23,78044355	-7,71%
2010	40,0348996	-14,83%	22,81975904	-4,04%
2011	46,48728	16,12%	27,84032	22,00%
2012	46,6956	0,45%	26,2348	-5,77%

Fonte: Cepea/ Ezalq - Indicadores de preços
Organização: Yamila Goldfarb

Do ponto de vista da agricultura há um movimento que nos permite afirmar que ocorre uma financeirização do setor dado o aumento da importância que o capital financeiro vai adquirir. Como consequência de mudanças que foram ocorrendo na política de crédito rural, ocorre o aumento de instrumentos financeiros, emitidos por bancos ou outras instituições financeiras e negociados em bolsas e mercados futuros, cujo melhor exemplo de autonomização e ao mesmo tempo proeminência frente à produção real, foi a crise de 2008, momento em que houve grande elevação no preço dos alimentos. Dentro desse movimento há o aumento da participação das atividades financeiras no escopo de atividades das grandes empresas que

passam a oferecer serviços na área. Nesse sentido a Cargill chama muito a atenção e é interessante notar que, em 2008, a receita líquida da empresa no Brasil foi de R\$ 16 bilhões, o que representou crescimento de 26% em relação ao exercício anterior. Segundo o presidente da Cargill, Marcelo Martins, "entre os fatores que contribuíram para esses resultados estão a eficiência^[1] na gestão de riscos – considerada uma de nossas competências-chave (...)" (Cargill, 2008, p. 6) Ou seja, em pleno ano de crise, não apenas de preços dos alimentos mas também financeira, a Cargill cresce 26%. Isso só pode ser explicado pelos mecanismos especulativos de "gestão de riscos".

2.3.1 De novos instrumentos de financiamento à proeminência do capital fictício.

Podemos separar os modelos de crédito para a cadeia de grãos em dois grupos: o do crédito agrícola oficial e o do crédito agrícola comercial privado ou não-oficial. O crédito agrícola oficial organiza-se dentro do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR). Seus recursos são provenientes basicamente da poupança rural, dos fundos constitucionais, dos recursos obrigatórios e do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Por sua vez, o crédito agrícola comercial tem seus recursos disponibilizados pelos fornecedores de insumos, seus distribuidores (revendas e cooperativas agropecuárias) e pelas *tradings* de grãos e seus derivados. (Silva e Lapo 2012)

O SNCR foi criado em 1965 e naquele momento as principais fontes de financiamento eram duas: 1) Destinação de recursos lastreados no Tesouro Nacional, através de fundos e programas (recursos fiscais e parafiscais) administrados pelo Banco Central, e repassados aos produtores principalmente por intermédio do Banco do Brasil e 2) Exigibilidade de 10% sobre os depósitos à vista dos bancos comerciais, com destinação ao financiamento do setor agropecuário. O principal banco de financiamento do setor agropecuário nesse

período foi o Banco do Brasil, que operava em nome do Tesouro. (Silva e Lapo 2012)

A década de 1980 no Brasil foi marcada por uma crise externa e consequente economia em recessão. O crédito rural, principal instrumento de política pública para a agricultura, sofre drástica diminuição de subsídios. Houve diminuição da capacidade de expansão de crédito para atender às crescentes demandas do setor de grãos, especialmente no Centro-Oeste, para onde a soja vinha se expandindo. Nesse contexto, foi necessário o desenvolvimento de mecanismos privados de financiamento agrícola. As *tradings* e indústrias processadoras ou as produtoras de insumos passaram então a ter um papel significativo no fornecimento de recursos para os produtores, já que essas empresas tinham maior acesso aos mercados de crédito internacional. Isso aumenta a capacidade que elas, em sua maioria multinacionais, têm de subordinar a produção de grãos (tanto a capitalista quanto a camponesa)

Caem, nesse momento, em especial o crédito de investimento e de comercialização. O crédito de custeio cai apenas partir de 1983, o que, somado às boas condições climáticas e à política de preços mínimos, fez com que a produção agrícola para o mercado interno tivesse bom desempenho na primeira metade da década. Manteve-se prioridade à agricultura com o objetivo de regularizar o abastecimento interno (para ajudar a controlar a inflação) já que importar alimentos ou reduzir as exportações não eram as alternativas desejadas. Sendo assim, para Rezende (2003), a agricultura não resolveu a questão do déficit fiscal .

Delgado (2012) e Oliveira (2003) também apontam para o mesmo sentido. Chamada à resolver a questão do déficit na balança, a agricultura embora tenha trazido divisas para o país, nunca foi eficaz nesse sentido, o que demonstra muito mais a presença de um *lobby* para justificar incentivos à agricultura de exportação, do que uma realidade.

Durante a primeira metade de década de 1980, o governo teve uma atuação decisiva na determinação do comportamento do investimento na produção agrícola. Isso muda, em especial a partir de 1988, quando o governo opta por uma menor intervenção estatal, tanto junto ao produtor como junto ao consumidor, basicamente para reduzir o impacto da política de abastecimento

e de preços mínimos sobre o déficit público. Mas como isso coincidiu com a elevação dos preços internacionais das commodities e com a queda do preço dos insumos e do transporte (dada a queda nos preços do petróleo), manteve-se o dinamismo das safras de 1987/88 e 1988/89.

O Governo Collor, (1990 a 1992) pressionado pela alta dos preços agrícolas ao final de 1991 e frente à possibilidade de um agravamento da crise em 1992, instituiu uma política agrícola que assegurasse a oferta agrícola mesmo diante de um ambiente macroeconômico de forte instabilidade. Essa política consistia em garantir ao agricultor uma rentabilidade agrícola financiada pelo crédito rural, o que neutralizava os efeitos da inflação. No entanto, ao coincidir com a valorização cambial e liberalização do comércio exterior (fatores que estimulavam a importação de alimentos), essa política agrícola tornava-se muito cara para o Tesouro e contraditória do ponto de vista social, pois os grandes estoques de produtos agrícolas que se formavam naquele momento, não conseguiam retornar ao mercado e terminavam se deteriorando. E isso num momento em que milhares de pessoas enfrentavam a fome no país. Isso ocorria pela impossibilidade dos estoques retornarem ao mercado cobrindo os custos de sua aquisição.⁶ (Rezende 2003)

No governo de Fernando Henrique Cardoso, com a estabilização da economia, houve uma mudança radical nessa política. O governo passou a se desinteressar pela estabilização da oferta agrícola e pela necessidade de fazer com que esta viesse da produção nacional. Após a mudança cambial de 1999 tornou-se dispensável a formação de estoques públicos para garantir a política de preços mínimos, já que havia uma elevação generalizada dos preços. O que se passou a fazer foi viabilizar a formação de estoques privados, tema que trataremos com maior profundidade num outro capítulo. Estávamos, com o Plano Real, entrando de vento em popa no neoliberalismo.

As "receitas" de políticas econômicas do Fundo Monetário Internacional-FMI, de há muito tempo, se tornaram as políticas econômicas de muitos Estados nacionais onde

⁶ A política de preço mínimo nesse momento estava atrelada à aquisição da produção por parte do governo. Este adquiria a produção a um preço mínimo pré estabelecido, caso os preços de mercado não alcançassem esse patamar.

ocorrem investimentos das multinacionais. Foi dessa forma que o FMI e Banco Mundial implementaram o *Washington Consensus* que sempre esteve na base dos planos de estabilização e ajustamento das economias dos países endividados internacionalmente, de modo a adaptá-los à nova realidade do capitalismo mundial. Resumidamente, eles prevêm a estabilização da economia (combate a inflação); realização de reformas estruturais (privatizações, desregulamentação do mercado, liberalização financeira e comercial); e retomada dos investimentos estrangeiros para alavancar o desenvolvimento. O Plano Real foi em "carne e osso" o próprio *Washington Consensus*. (Oliveira, 2009, p. 4)

Somou-se a esse processo, como já foi mencionado no capítulo 1, o fato de as instituições por produto (IAA – Instituto do Açúcar e do Alcool, IBC – Instituto Brasileiro do Café, Monopólio do Trigo) terem sido extintas e seus sistemas de regulação comercial e produtiva terem sido transferidos a outros organismos ou simplesmente desmontados.

Nesse momento, mecanismos importantes como os créditos subsidiados e a Política de Garantia de Preço Mínimo (PGPM), se por um lado estimularam a diversificação agrícola, por outro acentuaram as desigualdades históricas do campo. As mudanças ocorridas a partir das décadas de 1980 e 1990 só fizeram aumentar essas desigualdades.

2.4 O papel das corporações no financiamento dos cultivos

A partir de 1979, com a crise fiscal do Estado, verificou-se além do fim do subsídio ao crédito agrícola, uma contínua redução da disponibilidades de recursos oficiais. Ademais, a prometida adoção de uma política mais ativa de garantia de preços mínimos não se efetivou, uma vez que:

observou-se ao longo da década uma redução ou quase eliminação dos recursos do EGF (Empréstimo do Governo Federal) para a soja (movimento que se verificou para todos os produtores agrícolas), como reflexo inequívoco do agravamento da crise fiscal brasileira. (Castro, 1993 p. 86).

Os mecanismos de financiamento que passaram a ser utilizados foram os ACC – Antecipação de Contrato de Câmbio, e as compras por meio de trocas por fertilizantes e sementes. Essas estratégias foram formas de garantir a disponibilidade de grãos por parte das agroindústrias. Cargill e Quintella passaram a ser importantes viabilizadoras das lavouras de soja da Região Centro-Oeste por meio da compra antecipada de safra, com a entrega de insumos para pagamento futuro em grãos.

A mesma estratégia passou a ser utilizada pelos produtores para adquirir bens de maior valor como tratores. Um exemplo se deu entre a Maxion, empresa fabricante de colheitadeiras e tratores e a Cargill. Elas criaram um sistema de troca de seus produtos no qual a Cargill adquiria os grãos para venda futura e os recursos eram repassados a Maxion, que entregava o bem ao produtor agrícola. Como explica Mazzali, isso exigia uma complexa engenharia financeira. Os produtores passaram a comprar um trator, por exemplo, com certificados futuros de soja. O revendedor de tratores entregava o certificado ao banco e recebia dinheiro. Mas o banco, por sua vez, repassava esses certificados para uma *trading* e recebia títulos emitidos por essas empresas exportadoras. (Mazzali, 2000) Vemos como isso aponta para a financeirização da agricultura.

Em suma podemos entender que, com a crise fiscal e a absorção do ideário neoliberal que retiram do Estado seu papel regulador, e, mais do que isso, diminuíram seu papel de financiador da produção agroindustrial, os agentes que compunham os chamados Complexos Agroindustriais (bancos, produtores agrícolas, processadoras etc) passaram a se articular de forma a gerar possibilidades de financiamento por meio da criação de todo um aparato de financeirização extremamente complexo.

Mazzali (2000) defende a tese de que após a década de 1990, estabeleceu-se um processo de reorganização das relações entre os agentes econômicos, no interior das empresas e entre elas, que objetivava aumentar a capacidade de adaptação às mudanças e incrementar a capacidade de introduzir novos produtos e redefinir as vantagens competitivas. Dadas as novas configurações que se estabeleciam entre as empresas, Mazzali destaca que a noção de Complexo Agroindustrial deixou de ser suficiente para explicar o momento. Isso porque as novas articulações que se estabeleciam “não estão assentadas em relações bem definidas e estruturadas a partir da matriz de insumo-produto, mas em um conjunto de estratégias dos agentes que redefinem dinamicamente a forma e o conteúdo das relações.” Daí a noção por ele apresentada de Organização em Rede.

A Saída de cena do Estado impeliu à descoberta de novas formas de financiamento e comercialização da safra, no bojo das quais emergiram novos protagonistas. A agroindústria e as indústrias de máquinas e insumos agrícolas passaram a ocupar um papel importante no financiamento à produção rural, no vácuo deixado pelo governo. A indústria passou a se constituir no principal agente financeiro no campo. (Mazzali, 2000, p. 100)

Nessa nova organização, as grandes *tradings* passam a ganhar maiores poderes de controle da produção dado seu papel no financiamento das atividades, aumentando assim seu poder e capacidade de ganhos. Além disso, ganhavam com os novos mercados que se lhe abriam.

As grandes *tradings*, em geral ligadas a bancos de financiamento, apresentam uma liquidez que se tornou fundamental ao financiamento das lavouras no momento do esgotamento do crédito oficial na década de 1990. Esses recursos passam a circular inicialmente na forma de vendas antecipadas, o que ficou conhecido como contrato de “soja verde”. Em muitas regiões brasileiras

essa prática era comum há tempos, em especial entre pequenos produtores com dificuldades de acesso ao crédito oficial. As compras antecipadas eram (e continuam a ser em muitas regiões) realizadas por empresas de vendas de insumos e por cerealistas. Na década de 1990 esta prática disseminou-se, em especial em virtude do esgotamento do crédito oficial subsidiado [...] As vendas antecipadas de safras para vendedores locais de insumos eram importantes especialmente para pequenos produtores sem possibilidades financeiras ou técnicas de recorrerem aos financiamentos bancários. A situação inicia uma mudança com a criação do PRONAF em 1996, com juros mais baixos e menor burocracia. (Medeiros, 2009 p. 104 e 105)

Conforme Medeiros, as dificuldades de acesso ao crédito não apenas estimularam as vendas antecipadas, como criaram todo um mercado de especulação sobre as dificuldades do produtor. Inúmeras formas de agiotagem a juros elevados foram surgindo, realizadas por agentes não ligados à produção agrícola, tais como corretores de imóveis, médicos etc. Além do financiamento realizado por cerealistas, vendedores de insumos e comerciantes ligados à produção agrícola. Em 1994, o mecanismo de compra antecipada ganha um sistema mais “sofisticado” com a criação da CPR – Cédula do Produto Rural, que mais tarde, em 2001, passaria a poder ser comercializada na BM&F. Veremos isso mais adiante.

Também os mecanismos de controle dos preços sofreram mudanças com o advento do neoliberalismo, passando a serem regidos mais por mecanismos de mercado. O programa Aquisição do Governo Federal (AGF), era um programa em que o governo comprava alimentos ao preço mínimo para formar estoques. Existia desde a década de 1970. O transporte e a armazenagem ficavam a cargo do Estado, que comprava os excedentes de milho e arroz do centro-oeste. Outro programa existente desde a década de 1960, era o Empréstimo do Governo Federal (EGF), que financiava produtores para que armazenassem grãos para a venda futura. O objetivo era evitar a

sazonalidade da oferta de alimentos. Os dois mecanismos duraram até a década de 1990 quando foram praticamente extintos e substituídos por mecanismos de mercado como a Opção de Venda e o Prêmio para Escoamento do Produto (PEP). Nestes mecanismos o Estado passa a ser apenas mediador das relações comerciais. Com esses dois programas o governo deixava de ter que adquirir os alimentos e passava a pagar à iniciativa privada um prêmio pela compra e transporte dos produtos.

O PEP funcionou como um estímulo do governo à iniciativa privada para garantir um preço mínimo ao produtor e transportar alimentos para regiões com maiores problemas de abastecimento como o Norte, o Nordeste e o norte de Minas Gerais. Além do PEP, o governo criou o Valor de Escoamento de Produto (VEP), que objetivava escoar os produtos estocados nos armazéns públicos ou conveniados à CONAB, pagando a iniciativa privada para tal. Em 1997 é criada a Opção de Venda, mecanismo por meio do qual produtores ou cooperativas ganham o direito de vender ao governo uma determinada produção no futuro a um preço mínimo já estabelecido. Caso o preço no mercado desse produto suba, o produtor não é obrigado a entregá-lo ao governo.

Esses e outros mecanismos que foram sendo criados estimularam e asseguraram a participação das tradings e agroindústrias no financiamento agrícola, mas é a partir de 2000 que novos agentes ligados diretamente ao mercado financeiro passam a financiar commodities. Fundos de pensão e investidores particulares vão entrando nesse mercado tornando-o cada vez mais complexo e volátil.

Diferente das tradings, as novas empresas financeiras e fundos de pensão não asseguram a venda futura dos grãos a um preço fixo (hedge), os seus objetivos são justamente lucrar com o aumento a curto prazo do preço dos alimentos por meio de especulação financeira, o que torna ainda mais volátil o mercado. (Frederico, 2008, p. 242)

Como esses investidores disputam os produtos com os tradicionais compradores como as agroindústrias, as *tradings* e comerciantes, terminam por criar uma demanda adicional que empurra os preços para cima. Para piorar o quadro, novos investidores, com o objetivo de valorizar seus títulos agrícolas, passam a adquirir também bens como terras e sistemas de armazenamento, o que aumenta seu poder especulativo. (Frederico 2008) Veremos essas questões com mais detalhes no quarto capítulo.

A partir de 1995, ocorre uma grande mudança na política de crédito rural adotada desde 1991. O governo fomentou soluções de mercado para o crédito rural e aumentou a exigibilidade bancária, isto é, a parcela dos depósitos em bancos que são fonte de recurso para o crédito rural. Ao mesmo tempo, substituiu o programa de fornecia crédito para as famílias assentadas, e que havia sido fruto da luta das organizações sociais, por outro menos eficiente.

Com o aumento das soluções de mercado para o crédito rural, ocorre uma reorganização entre os agentes das cadeias que vai gerar novas formas de financiamento das safras e dos maquinários. As *tradings* entram nesse processo, e a Cargill é um bom exemplo, pois além de fornecer o crédito, oferece uma série de outros serviços financeiros.

A financeirização da produção é uma das maneiras mais eficientes de dominação por parte das Gigantes do Grão e uma das mais utilizadas. [...] O mercado financeiro se tornou tão lucrativo e estratégico para as empresas que a Cargill, além de fornecer crédito aos produtores, possui uma gama de outros produtos financeiros. Esta Gigante do Grão possui uma empresa chamada CarVal, especializada no fornecimento de Crédito Corporativo, Carteiras de Empréstimos e Investimentos Imobiliários. A CarVal mantém atividades na América do Norte, América do Sul, Europa e Ásia através de seus escritórios centrais em Miniápolis, Londres, Tóquio e escritórios satélites, entre os quais o escritório de São Paulo, que administra as operações em território brasileiro com licenças comerciais e de investimentos e uma área de Trade and

Structured Finance (TSF), responsável pela área financeira da empresa, de seus fornecedores e clientes. (Frederico, 2008, p.118 e 119)

Cresceram e se desenvolveram uma série de novos tipos de valores mobiliários. Contratos de hipotecas tornaram-se papéis negociáveis e surgiram derivativos de todo tipo de título. Em 1992, a Bolsa de Cereais de São Paulo criou os Certificados de Mercadoria com Emissão de Garantia (CM-G), instrumentos por meio dos quais os produtores rurais podiam emitir títulos de comercialização de sua produção. Mais tarde, em 1994, é criada a Cédula de Produto Rural (CPR), instrumento amplamente utilizado pelos produtores de soja. Trata-se de um tipo de contrato a termo, em que o produtor recebe antecipadamente um montante em dinheiro correspondente à quantidade de produto comprometida para entrega futura. Ou seja, o produtor vende antecipadamente sua produção, recebendo o valor da venda à vista e se compromete a entregar o produto negociado na quantidade, qualidade, data e local estipulado. A CPR, diferente da CM-G, é endossável, ou seja, pode ser transferido a outra pessoa e pode ser negociada fora da bolsa. A CM-G não. Ela só vale para produtos rurais, enquanto que a CM-G vale também para produtos minerais e animais.

No Gráfico do Banco Central do Brasil da página seguinte, vemos que de fato na década de 1990 houve uma considerável diminuição dos recursos disponíveis para o crédito rural.

GRÁFICO 01
EVOLUÇÃO DE RECURSOS - VALORES CONSTANTES

Fonte: Banco Central do Brasil

2.5 As transformações da década de 2000. Novo pacto e financeirização

No entanto, como pudemos ver no gráfico da página anterior, a partir de 1997 e especial na década de 2000, há uma retomada do Sistema Nacional de Crédito Rural que passa a ter uma constante elevação.

No ano de 1999, o financiamento público federal representava 64% do total, com cerca de R\$ 5,8 bilhões em empréstimos, enquanto os bancos privados representavam 30%, com um valor aproximado de R\$ 2,7 bilhões, restando às cooperativas de crédito rural apenas 4% na participação total. (Frederico, 2008, p. 66)

Com a grande crise fiscal do final da década de 90 e os sucessivos empréstimos contraídos junto ao FMI, o governo decide mudar a estratégia do sistema econômico brasileiro e passa a apostar na reinserção do país no comércio internacional por meio das commodities primárias, tanto agrícolas como minerais. Reestrutura-se o Sistema Nacional de Crédito Rural e o mercado de terras para esse fim. As cadeias de soja, milho, sucroalcooleira e de carnes ganham um novo impulso. (Delgado 2012) Durante os dois governos de Fernando Henrique Cardoso (1995 – 2002), houve um aumento enorme das importações de alimentos como forma de controlar os preços internos. Até mesmo no caso da soja e derivados. Tudo isso em detrimento da produção interna. Para reduzir esse déficit comercial criou-se a Lei Kandir em 1996, que estimulava as exportações por meio da desoneração do ICMS. Junto a ela, desvalorização cambial de 1999 estimula o retorno às exportações. Somava-se a isso o surgimento da China como importante importador de alimentos brasileiros.

Em 2001, é criada a CPR com liquidação financeira, para incorporar novos agentes participantes do financiamento do agronegócio como um todo, aumentando os potenciais compradores da Cédula. A diferença fundamental entre as duas modalidades de CPR (liquidação física e financeira) é que a última não exige a liquidação do contrato unicamente por intermédio de entrega física da mercadoria do produtor para o seu financiador, mas também permite

que a liquidação seja feita em dinheiro. É a partir daí que se desenvolvem mecanismos cada vez mais complexos de financiamento mediados pela BM&F e que impulsionarão mais ainda a produção de commodities e em especial a soja.

Mesmo com o aumento dos recursos públicos na década de 2000, criam-se diversos instrumentos de mercado de captação de crédito. Em 2004, com a Lei 11.076, novos títulos são criados para aumentar as possibilidades de captação de crédito diretamente via setor financeiro. Trata-se do certificado de Depósito Agropecuário (CDA) e o Warrant Agropecuário (WA).

O CDA é um papel que representa uma promessa de entrega de produto depositado num armazém. Por sua vez, o WA é um título de crédito que confere direito de penhor sobre produto descrito no CDA correspondente.

Como ativos financeiros estes papéis podem ser negociados no mercado gerando ganhos também para seus potenciais investidores. A dupla CDA – WA trará mais liquidez para a comercialização, pois novos agentes econômicos, principalmente investidores, passarão a disputar os produtos agropecuários com os tradicionais compradores. Essa demanda adicional dará maior sustentação aos preços [...] (Carvalho et Oliveira, 2006, p. 3 e 4)

Isso significa que essa demanda adicional poderá eventualmente fazer subir os preços dos produtos. Um dos problemas do mercado de derivativos é que ele atrela movimentação de preços de um produto agrícola específico, com a movimentação de preços no mercado de futuros. Com isso, os abalos no mercado financeiro abalam os mercados físicos e vice versa. Não se trata apenas da influência que os mercados físico e de futuro exercem um sobre o outro, mas também o aumento do preço que se provoca numa cadeia de alimentos e a substituição de cultivos que se tornam menos “atrativos”. Os casos do Brasil e da Argentina, com a frequente substituição de cultivos tradicionais por soja e outras commodities, são emblemáticos nesse sentido.

Toda a transação com CDA é isenta de tributação pois não se transfere a propriedade do produto propriamente dito. Existem ainda os Certificados de Direito de Crédito do Agronegócio (CDCA), Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA), Letra de Crédito do Agronegócio (LCA), criada também com a Lei 11.076 de 2004, entre outros. Tratam-se de títulos que representam promessa de pagamento em dinheiro, negociados na BM&F, em bolsa de valores e em mercados de balcão⁷.

Segundo dados do Banco do Brasil, até julho de 2002 o valor total das CPR financeiras emitidas era de quase 3 vezes a de CPR físicas. Mas é preciso novamente, atentar-se para a presença do Estado.

As fases do processo do modelo comercial são: 1) o produtor rural ou cooperativas vende Cédulas de Produto Rural (CPR) física para trading; 2) A trading indica o armazém, no qual deve ser feita a entrega; 3) O fornecedor de insumos avaliza a CPR (ou afiança o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (CCA)/Adiantamento sobre cambiais Entregues (CCE)/pré pagamento (PP) que deverá gerar o funding); 4) O produtor rural ou a cooperativa se compromete em comprar insumos no valor total do negócio; 5) O BB financia a trading mediante ACC/ACE/PP, tendo como garantia a CPR (trading endossa CPR ao BB) avalizada pela fornecedora de insumos ou fiança no ACC/ACE/PP; 6) A trading, por meio do BB, paga ao produtor rural ou à cooperativa e, ao mesmo tempo mediante prévia autorização destes; 7) O BB transfere os recursos para o fornecedor de insumos, liquidando a compra de fertilizantes por ele realizada; 8) A fornecedora de insumos entrega o produto ao produtor rural ou à cooperativa; 9) No vencimento das CPR, o produtor rural

⁷ Mercado de balcão é o nome que se dá ao mercado de títulos, ações, valores mobiliários e etc em que se negocia diretamente entre as partes ou com a intermediação de instituições financeiras que não as bolsas de valores.

ou a cooperativa entrega o produto à trading; 10) A trading efetua a exportação; 11) A trading, com os recursos da performance, liquida o empréstimo no BB; 12) Caso o produtor rural ou a cooperativa não entregue o produto, o fornecedor de insumos honra o pagamento da operação de ACC/ACE/PP no BB. (Oliveira et Belle, 2006, p. 16 e 17)

Essa longa citação nos ajuda a perceber o aumento da complexidade que dos mecanismos de financiamento e o papel dos diferentes agentes desse processo. Mas mais do que isso, mostra a relação entre o Banco do Brasil e empresas do agronegócio e o papel central que este exerce na viabilização desse complexo sistema. Isso nos permite compreender que mesmo havendo o aumento da participação de instituições privadas no mecanismo de financiamento da agricultura, o Estado permanece num papel central. Se observarmos os dados que seguem, vemos como as instituições financeiras públicas retomam o papel central do crédito rural na década de 2000, o que apenas corrobora com esse entendimento.

No ano de 2006, a participação do financiamento público federal correspondia a 49% do total e a participação dos bancos privados havia sido de 43%, com um valor de 13,5 bilhões, crescimento de 400%, com relação a 1999. O valor de crédito disponibilizado pelas cooperativas também teve um crescimento significativo, de 432%, no mesmo período, passando a deter 6% do valor total financiado para a agricultura. (Banco Central do Brasil)

A grande diferença entre o financiamento público e privado é o valor médio dos empréstimos. As instituições públicas realizam um número muito maior de contratos, com valor médio de pouco mais de R\$12 mil, enquanto os bancos privados são mais seletivos e atendem, sobretudo, os grandes produtores, com um valor médio de R\$56 mil. (Frederico, 2008, p. 66)

Em 2008, o financiamento proveniente dos bancos privados representou 42% do valor total, ou 11,69% dos contratos. Os bancos oficiais federais por sua vez financiaram 45,96% do valor ou 74,67% dos contratos enquanto que os bancos oficiais estaduais, 2,87% do valor ou 2,49% dos contratos.⁸ (Banco Central do Brasil)

A partir de 2009, o crédito rural proveniente de bancos públicos, em especial os bancos federais, inicia uma escalada significativa. Os Bancos federais financiaram 50,59% do valor total, ou 76,08% dos contratos. Os bancos estaduais 4,08% do valor total com 2,84% dos contratos e os bancos privados haviam caído para 36,16% do total financiado, com 9,8% dos contratos.

Já em 2012, os bancos privados financiaram 32,52 % do valor total financiado, o que representava apenas 7% dos contratos. Os bancos federais 54,15%, ou 77,86% dos contratos, e os estaduais 3,48% ou 1,88% dos contratos, o que demonstra uma elevação do financiamento público. (Banco Central do Brasil).

Na tabela a seguir podemos ver o agente financiador e a fonte dos recursos, se provenientes de programas governamentais ou não, referentes a 2006. Vemos que os bancos são o principal agente financiador.

⁸ Nesses dados não estão incluídos os valores concedidos pelo PRONAF e a cooperativas.

Tabela 2 Valor dos financiamentos obtidos pelos estabelecimentos, por agente financeiro responsável pelo financiamento, segundo as variáveis selecionadas - Brasil - 2006

	Financiamentos obtidos pelos estabelecimentos																			
	Total		Agente financeiro responsável pelo financiamento																	
			Bancos		Cooperativas de crédito		Comerciantes de matéria-prima		Fornecedores (insumos e/ou equipamentos)		Empresa integradora		Outras instituições financeiras (exceto bancos e cooperativas)		Organização Não Governamental - ONG		Parentes ou amigos		Outro agente	
			Estabelecimentos	Valor (1 000 R\$)	Estabelecimentos	Valor (1 000 R\$)	Estabelecimentos	Valor (1 000 R\$)	Estabelecimentos	Valor (1 000 R\$)	Estabelecimentos	Valor (1 000 R\$)	Estabelecimentos	Valor (1 000 R\$)	Estabelecimentos	Valor (1 000 R\$)	Estabelecimentos	Valor (1 000 R\$)	Estabelecimentos	Valor (1 000 R\$)
		919 116	21 393 992	837 062	16 729 863	64 174	1 026 089	1 749	232 891	10 874	855 301	18 624	957 147	7 187	166 819	870	19 619	5 987	58 578	5 352
Recursos provenientes de programas governamentais de crédito																				
Não	140 013	9 117 877	107 690	5 702 603	10 929	429 343	1 086	161 658	4 769	634 292	9 342	685 419	2 517	113 043	363	15 486	4 367	40 222	4 848	1 335 811
Sim	779 103	12 276 115	729 372	11 027 260	53 245	596 746	663	71 233	6 105	221 009	9 282	271 728	4 670	53 776	507	4 133	1 620	18 356	504	11 874

Fonte : IBGE - Censo Agropecuário 2006. Organização Yamila Goldfarb

Isso tudo nos aponta para a manutenção de uma centralidade do Estado na política de crédito agrícola, mesmo durante o período neoliberal, o que nos permite pensar que o aumento dos mecanismos de mercado e em especial o uso que se faz dos derivativos agrícolas, não são de fato necessidades da agricultura e sim, muito mais mecanismos de ganho financeiro pelo jogo especulativo. Nesse sentido é interessante analisar o impacto do mercado financeiro no mercado físico.

2.5.1 Sobre a política de financiamento para a agropecuária na Argentina

Entre 1985 e 1989, embora tenha sofrido redução com relação ao início da década, o financiamento bancário para o setor agropecuário se concentrou nas instituições públicas que financiaram 72% do total para o setor. Essa década é marcada pela maior regulação estatal sobre o setor bancário que por sua vez, direcionava o crédito a setores selecionados pelo Estado. Assim como o Brasil, a Argentina passou por grandes crises fiscais na década de 1980. O Estado mantinha importante papel no fomento da agropecuária e os bancos, por sua vez, foram perdendo o seu papel de intermediário financeiro. O que se mantinha ficava concentrado nos bancos públicos. Com isso, o financiamento extrabancário foi ganhando importância e na década de 1990, se destacou ainda mais. Vale colocar que em 1997 e 1998, o Banco de la Nación refinanciou dívidas vencidas e postergou ações judiciais. (Barsky; Gelman, 2005)

Era importante na Argentina o chamado Financiamento Comercial, que se destinava ao financiamento das exportações e dos mecanismo chamados de *canje* (troca), que possibilitavam a aquisição de insumos, por exemplo. Este pode ser entendido como um mecanismo semelhante ao das vendas antecipadas o que por sua vez, também se complexificou na década seguinte com a entrada no mercado de futuros.

A década de 1990 foi de plena consolidação das políticas neoliberais na Argentina. Nesse momento, dissolveram-se importantes organismos reguladores como a Junta Nacional de Granos e a Junta Nacional de la Carne entre outros. Eliminaram-se as regulação do mercado de leite e da indústria

láctea e venderam-se os bens de todos esses órgãos. Eliminaram-se as taxas sobre exportações⁹, entre elas as que se destinavam a financiar o INTA. Diminuíram-se as taxas de importação de insumos e produtos agropecuários e inclusive o do combustível para não desaquecer por completo o setor.

Se em meados dos anos 80, a Junta Nacional de Granos possuía mais da metade da capacidade de armazenamento de grãos, o que lhe permitia regular os preços e exercer alguma política de abastecimento, na década seguinte essa capacidade foi completamente eliminada. Até meados da década de 1990, os elevadores de carga dos portos foram privatizados ou outorgados em concessões. Com a ausência de uma política de preços mínimos, pequenos e médios produtores se viram reféns da volatilidade dos preços internacionais o que fez com que uma quantidade importante de unidades produtivas desaparecesse. Desregulamentaram-se os portos e muitos foram privatizados. O transporte ferroviário foi drasticamente reduzido e praticamente toda a indústria nacional e os serviços foram privatizados, inclusive, indo parar nas mãos de empresas estrangeiras.

A década de 1990 foi portanto de completa consolidação do neoliberalismo no país. No entanto, diferente do setor industrial, o agropecuário não foi atingido de maneira tão avassaladora por três razões: havia o aumento dos preços no mercado internacional de algumas commodities (dentre elas a soja), houve a redução dos custos, em especial por meio da retirada das retenções e houve o surgimento de novos mecanismos de financiamento do setor. Embora o setor agropecuário tivesse a vantagem naquele momento de não ter que pagar as retenções e de ter alguns importantes insumos barateados, outros fatores diminuía essas medidas favoráveis, como o encarecimento dos transportes com a privatização das estradas, o aumento do custo da mão de obra e o aumento dos impostos municipais e provinciais. A solução foi a busca do aumento de escala na produção, o que só foi possível por conta dos altos preços internacionais dos grãos.

Surgem ou se fortalecem diversos instrumentos alternativos de financiamento com a menor intervenção estatal no setor financeiro: os *Warrant*, o *Leasing*, as Sociedades de Garantia Recíproca, a Securitização, os *Pools de*

⁹ Frente à paridade do peso e do dólar, o setor agroexportador ficava muito prejudicado, por isso a necessidade de se retirar os impostos de exportação.

Siembra, os Fundos Comuns de Investimentos, o *Fideicomiso* e o *Factoring*. O sistema de *Fideicomiso* foi o que teve maior impacto pelo volume aportado ao setor agropecuário.¹⁰

Alguns *Pools de Siembra* foram organizados por Fundos Agrícolas de Investimento Direto com a mediação de uma entidade bancária. O fundo agrícola se integrava a um fundo de investidores que com os recursos que tinham, administrados por uma empresa consultora, realizavam o negócio agropecuário. Em alguns casos, as empresas consultoras organizavam os *Pools* sem a intermediação dos bancos. Com a produção em grande escala realizada por esses agentes houve o aumento importante no uso de insumos agrícolas, o que favoreceu grandes empresas, como a Monsanto, além de gerar um impacto ambiental e sanitário altíssimo.¹¹

No que toca ao sistema bancário, os bancos públicos continuaram sendo o principal agente do financiamento agropecuário, concentrando mais de 70% dos montantes no início da década e tendo leve queda ao final. Em 1999 representavam 60%. Houve, no entanto, uma concentração desse financiamento nos bancos federais, já que os das províncias, ao serem privatizados, foram diminuindo sua participação no financiamento agropecuário. Por outro lado, os bancos privados aumentaram sua participação como um todo, passando de 25% em 1988 a 39% do crédito agropecuário em 1999.

Nos anos de 2000 e 2001 houve quase desaparecimento do crédito bancário, o que fez com que se incrementassem os mecanismos não bancários. A partir do fim de 2002 há uma retomada na disponibilidade do crédito bancário o que, segundo Nava (2003) se deu mais pela necessidade de que os bancos melhorarem sua imagem frente aos clientes do que de efetivamente pelo interesse em desenvolver o crédito.

¹⁰ O *Fideicomiso* é uma forma jurídica de associação, bem como as sociedades anônimas ou os fundos comuns de investimento. Os *pools de siembra* se organizam com alguma dessas formas jurídicas, entre outras. Não todos os *pools de siembra* são *fideicomisos*, ou fundos comuns de investimento e vice versa, mas uma parte importante dos *pools* se organizaram a partir da forma *fideicomiso*

¹¹ O caso das fumigações aéreas é emblemático, inclusive pela grande campanha que se gerou em contra.

Com a desvalorização do peso em 2002, os bancos se voltaram mais aos exportadores, já que o câmbio favorecia o setor. Nava (2003) pondera que, por sua vez, as grandes empresas do setor, em especial as multinacionais, não enfrentaram as mesmas dificuldades em se financiar, pois recorriam ao financiamento no exterior, diferentemente das pequenas e médias empresas.

O que vemos então é que, assim como no Brasil, o estabelecimento do neoliberalismo veio desmontar uma estrutura estatal importante e desregular o mercado. Também assim como no Brasil, o setor agropecuário foi impulsionado pelos sucessivos governos a se inserir numa economia mundializada. No entanto, o que se nota no caso argentino é uma presença menor no Estado na regulação do mercado e da produção interna, como por exemplo na ausência de uma política de preços mínimos. Isso levou à necessidade de que em alguns momentos, os governos chegassem a proibir a exportação de determinados produtos para evitar um total desabastecimento interno, como foi o caso da carne bovina em 2006.

2.5.2 Autonomização da esfera financeira

Algo que merece destaque é o surgimento dos Fundos de *Hedge*. Tratam-se de organizações, associações, que teoricamente operam no sentido de assegurar a proteção contra mudanças desfavoráveis nos preços, porém, na prática, as organizações que trabalham com estes fundos atuam sobretudo de forma especulativa, no intuito de obter ganho financeiros por meio de compra e venda de títulos e na tentativa de explorar as diferenças de preço destes ao longo do tempo no mercado. A questão é que o volume de contratos e de dinheiro que circula nesse nível tem crescido tanto, que nos permite afirmar que ocorre uma autonomização da esfera financeira e, mais do que isso, uma dominação desta em alguns períodos. É aí que se pode afirmar a ocorrência de uma financeirização.

Observando a tabela que segue, vemos como o montante de dinheiro que circula pela BM&F (Mercado de Futuros) é bem mais elevado que o da Bovespa, pois a quantidade de contratos comercializados é enorme, já que inúmeros títulos podem derivar de um mesmo bem.

Tabela 3 - Volume médio ao dia – em US\$ milhões		
Ano	Bovespa	BM&F
1991	34,5	344,40
1992	74,0	902,40
1993	156,7	1.369,80
1994	360,0	6.405,60
1995	283,5	12.409,60
1996	394,2	19.074,20
1997	767,4	27.623,10
1998	569,0	23.836,80
1999	347,6	9.687,70
2000	410,2	15.356,00
2001	265,3	16.817,90
2002	197,9	14.370,90
2003	271,9	16.105,50
2004	419,7	25.681,40
2005	666,6	30.544,10
2006	1.120,40	42.614,00
2007	2.544,80	67.497,90
2008	3.119,30	62.282,10

Fonte: Bovespa, BM&F e Valor Data, 2010
Organização Corrêa e Raíces

As Bolsas de Mercadorias e de Futuro tornaram-se o centro da comercialização mundial da produção de alimentos. Isto quer dizer que o comando sobre a produção e a definição dos preços dos alimentos não dependem mais do processo produtivo em si e de seus fatores, mas, dependem da lógica das *players* nas operações das bolsas mundiais. O chamado mercado futuro passou a comandar a decisão sobre o que plantar e quanto plantar. Ou seja, o capitalista antes de plantar já vende sua produção, ainda não plantada, às multinacionais que são as *players*, que controlam a circulação da produção mundial de alimentos. (Oliveira, 2009, p. 6)

Conforme Arroyo (2006), o volume e a variedade dos instrumentos e das transações nos mercados financeiros internacionais e a financeirização acelerada dos comportamentos das grandes corporações vieram reforçar a autonomia da esfera financeira. Para a autora, o problema dessa financeirização em escala planetária é o seu caráter rentista, gerando ganhos sem passar por investimentos produtivos.

A aparição de novos agentes financeiros privados também se tornou central para a configuração deste novo período. Entre eles, destacam-se: a) os *investidores institucionais* – fundos de pensão, fundos mútuos, seguradoras –, que ao concentrarem uma grande massa de recursos determinam o resultado do movimento (por exemplo, quando recebem sinais negativos, os administradores desses fundos tendem a fazer vendas maciças da moeda ameaçada, tornando a defesa da paridade cambial praticamente inviável e muito custosa para os bancos centrais); e b) os *global hedge funds*, investidores que reúnem montantes de capital privado para se engajarem em posições altamente alavancadas,

com maiores massas de capital que os demais participantes – são os especuladores por excelência e funcionam como sinalizadores do mercado. (Arroyo, 2006, p. 2)

Podemos afirmar que os “mercados globais de capitais” não ajudam o desenvolvimento do setor produtivo do capitalismo. “É pelo fato de imaginarmos que os “mercados globais” são essenciais à produção que nós acreditamos não ter outra escolha senão aceitá-los.” (Gowan, 2003, p. 30) Muitas vezes, os IEDs (Investimentos Externos Diretos) não representam de fato investimentos produtivos. É o caso de empresas que compram outras para, na realidade, parar as atividades da empresa adquirida e assim fazer com que a empresa compradora possa bater a concorrência. O fato do mercado global de capital não estar necessariamente à serviço dos setores produtivos é aspecto da autonomização do capital e da financeirização. Façamos uma retomada desse processo.

Primeiramente houve o desenvolvimento de ações ou títulos que funcionavam como meio de levantar recursos para uma determinada empresa. Governos também podem vender títulos e utilizar os recursos para uma infinidade de objetivos. Esses títulos, bem como o das empresas privadas são pedaços de papel que outorgam títulos legais a uma reivindicação sobre lucros futuros advindos das atividades da empresa. O que ocorreu é que mercados secundários desses títulos cresceram, permitindo que pessoas comprassem e vendessem esses papéis, dando o direito ao portador de receber futuros *royalties*. Hoje existe uma diversidade de tipos de papéis que asseguram o direito de comprar e vender mercadorias, moedas, etc.

É importante reconhecer que enquanto a emissão inicial de um conjunto de ações ou títulos é um meio de levantar fundos que podem (ou não) ser utilizados para um investimento de capital produtivo, os mercados secundários desses valores mobiliários não estão de forma alguma contribuindo diretamente para o

investimento produtivo. Em vez disso, as pessoas nesses mercados (como o mercado de ações) estão comprando e vendendo *reivindicações sobre um valor futuro criado sobre uma atividade produtiva futura*. Não estão transferindo recursos para aquela atividade produtiva; estão reivindicando futuros *royalties* dela. (Gowan, 2003, p. 33)

O mesmo vale para os créditos bancários, mercados de câmbio e mercados de derivativos. É importante compreender que essa financeirização ocorrida nos países latino-americanos foi condição não apenas para a renegociação da dívida externa mas para a inserção dos territórios latino-americanos nos fluxos internacionais de capitais. Isso criou uma dependência crescente de capital externo, o que aumentou a vulnerabilidade das economias. Como bem afirma Arroyo (2006), essa vulnerabilidade imprime-se nos territórios nacionais porque ficam submetidos aos vai e vém do mercado financeiro. Arroyo destaca ainda que na década de 1980 o volume das transações nos mercados de câmbio dos países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) multiplicou-se por dez, enquanto os fluxos de investimentos diretos triplicaram e os de intercâmbio comercial apenas duplicaram. Segundo a autora, o valor total de ativos financeiros transacionáveis nos mercados de capitais de todo o mundo saltou de aproximadamente US\$ 5 trilhões no início dos anos 1980 para mais de 1.000 trilhões no final dos anos 1990. A função clássica do sistema financeiro, que é a de estimular a poupança e facilitar sua transferência para as melhores oportunidades de investimento, tem sido desvirtuada

pelo explosivo crescimento no volume e variedade instrumental das transações nos mercados financeiros internacionais, gerando um movimento de valorização do capital quase autônomo, com massas de dinheiro circulando em busca de maximização do retorno e minimização do risco. (Arroyo, 2006, p. 2)

E ainda;

Por seu turno, essa nova função de negociar papéis enseja a organização paralela de um mercado de títulos, institucionalizado na Bolsa de valores, cujos valores transacionados se distinguem autonomamente do capital produtivo a que se referem nominalmente. (Delgado, 1985, p. 192)

Algo importante nesse contexto é como o capital produtivo vai diminuindo enquanto que o capital financeiro vai aumentando. O problema é que esse último extrai renda real do sistema (da economia do país). Há uma diminuição da formação bruta de capital fixo, entendido como o valor total dos investimentos brutos em capital fixo como máquinas, equipamentos, estruturas, edificações, rebanhos, culturas permanentes etc, realizados por empresas públicas e privadas no ano. Esse valor indica o aumento da capacidade produtiva do país, é medido em proporção ao PIB (Produto Interno Bruto) e é denominado FBKF/PIB. Segundo o IBGE e o IPEA, na década de 1970 o FBKF/PIB tinha sido de 23,1%. Nos anos de 1980 foi em média 18,55%. Nos de 1990 15,05% e de 2000 a 2004, a média foi apenas de 14,07%. (Paulani 2008) Nota-se portanto um contínuo declínio. Mas esses dados se mostram ainda mais reveladores quando comparados a outro tipo de dados, o de despesas anuais do país com serviços de fatores de produção, que são lucros e dividendos de investimentos diretos e juros de empréstimos entre companhias; lucros, dividendos e juros de investimentos em carteira; e juros de empréstimos convencionais. (Em outras palavras, são a remuneração do capital financeiro.) Essas despesas, entre 1975 e 2004 cresceram 1.085% (passando de US\$2 bilhões para US\$ 23,7 bilhões. No mesmo período, Paulani (2008) nos recorda que o PIB cresceu 129% e o PIB per capita apenas 42%. Ou seja, enquanto o envio de renda ao exterior cresceu 10.9 vezes, o PIB cresceu 1,3 vez e o PIB per capita apenas 0,4vez!

Esses dados mostram como a prioridade da economia passou a ser a remuneração do capital financeiro o que nos faz exportadores líquidos de

capital fictício. (Seja com o pagamento dos juros da dívida externa seja como produtor de ativos financeiros de alta rentabilidade) Um exemplo disso foi a aprovação, em dezembro de 2001, da Emenda Constitucional no. 37 que isenta da incidência do CPMF (Contribuição Provisória sobre a Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira), os valores aplicados em bolsa de valores. (Paulani, 2008)

2.5.3 Commodities e Mercado de Futuros

Em 2007, o movimento do mercado de futuros no mundo superou em muito as safras mundiais. Isto é, havia mais produtos agrícolas nos contratos do que na realidade. O aumento dos preços dos alimentos observados até meados de 2008 se explica, em grande parte, por isso.

o volume financeiro de contratos futuros agropecuários representou números muito superiores às safras, em 17,2 vezes para a soja, 16 vezes para o café, 6,1 vezes para o milho e 6 vezes para o açúcar. (Medeiros, 2009, p. 86)

No Brasil, o volume dos contratos futuros de soja passou de 7,2 mil em 2004 para 196,2 mil em 2007. (8,8% dos contratos de commodities agrícolas da BM&F; os de milho representaram 9,4%.) O milho possui maior número de contratos, no entanto, os valores da soja são superiores. Isso demonstra que:

Passa a vigorar uma lógica de investimento financeiro no mercado de commodities, uma lógica de aposta e especulação. Com isto, o papel das corretoras de títulos e dos analistas de mercado cresce em importância levando a que o capital dos investidores se adiante às tendências próprias da agricultura, acelerando os períodos de queda ou elevação dos preços. **Criando uma dinâmica mais propriamente financeira no setor agroalimentar**, pois as grandes bolsas, como a de Chicago (CBOT)

influenciam a formação dos preços no mundo inteiro.
(Medeiros, 2009, p. 87 e 88, destaque nosso)

Frente a dados como esse, podemos falar em financeirização da agricultura. Trata-se do processo no qual a Finança passa a determinar, subordinar o setor produtivo real. Finança é aqui entendida como a fração superior da classe capitalista e suas instituições financeiras. Essa categoria, definida e utilizada por uma série de economistas e cientistas políticos (Chesnais, 2010; Duménil e Levy, 2010; entre outros) resume um ator tanto econômico como político da história do capitalismo.

É um objeto social que reúne dois elementos: (I) uma fração da classe capitalista, (II) um conjunto de instituições (os bancos e, incluídos no capitalismo moderno, o banco central e instituições não bancárias, nacionais ou internacionais como o Fundo Monetário Internacional, os fundos etc). (Duménil e Levy 2010 p. 187)

O interessante dessa definição é que retira o falso aspecto de neutralidade que as instituições financeiras, bancárias ou não, possuem e as coloca no seu devido lugar: o de instituições a serviço e comandadas por essa fração superior da classe capitalista.

Com isso, dizer que a Finança subordina a produção real significa dizer que os interesses do capital financeiro se sobrepõem ao do capital produtivo trazendo consequências concretas para o processo histórico-geográfico¹². Um

¹² Segundo Paulani (2009), a proeminência do capital financeiro sobre o produtivo acaba por produzir duas cisões na figura do capitalista: a primeira se dá entre o capitalista ativo (produtivo) e aquele que vem apenas partilhar a mais valia (o capitalista monetário, aquele que vai emprestar o dinheiro). Mais tarde se dá a cisão entre proprietários de capital e os administradores (ou managers). Qual o efeito disso? Se antes as exigências técnicas se impunham sobre as decisões do manager, agora ocorre uma inversão. A produção passa a ser comandada pelos interesses dos managers que têm o dever de fazer frutificar esse capital. Nem sempre a melhor decisão para o capital corresponde à melhor decisão para a produção real.

claro exemplo disso são os processos de concentração empresarial e consequente monopolização de setores da economia.

Assim muitas das transformações pelas quais vem passando a esfera produtiva, seja no que diz respeito às relações entre o trabalho e o capital (flexibilização, precarização, perda de direitos do trabalho etc.), seja no que concerne ao processo produtivo propriamente dito (toyotização, just in time, costumeirização, etc.), seja ainda em termos da organização dos setores (centralização de capitais, deslocalizações produtivas etc.) foram respostas ao imperativos ditados pela lógica financeira à qual a produção da riqueza material deve responder. A riqueza material que deveria ser a base da riqueza financeira, passa a ser produzida segundo seus imperativos. (Paulani, 2009, p. 15)

Outro fato que faz com que o Mercado de Futuros influencie a economia real é o de que ele exige padronização e homogeneização. Isso interfere nas escolhas dos produtos e termina por homogeneizar a oferta de alguns alimentos.

Lembremos que as mercadorias negociadas no mercado futuro são compradas e vendidas sem a necessidade de serem vistas: seguem um padrão, uma classificação previamente determinada, que garante aos participantes a certeza de estarem comprando e vendendo o mesmo bem. Por isso, uma commodity para ser negociada a futuro deve oferecer condições para fácil padronização de volume, qualidade, peso e outras características. O produto deve também ser homogêneo, ou seja, um contrato deve ser igual a outro, permitindo que seja intercambiável. (Corrêa et Raíces, 2010, p. 22)

E tudo isso, lembremos também, mesmo que o produto não seja de fato entregue ao comprador. No Brasil, apenas 1% dos contratos são liquidados por entrega física. Isso porque, no vencimento do contrato, os preços a vista e os preços do Futuro tendem a ser iguais. Os agentes do mercado arbitram para que os valores se igualem. A questão é saber qual mercado, se o de Futuro ou de ativos reais, sofreu maior arbitragem. Para os autores, a intervenção estatal não deve acontecer, mas, a arbitragem dos agentes do mercado, sim. Para eles, toda vez que se busca sair da lei da oferta e da procura, incorre-se em enormes riscos, já que no geral haveria a tendência de se incentivar a superprodução no longo prazo, provocando um colapso nos preços e a diminuição nos preços de exportação.

2.5.4 A participação das grandes corporações nas atividades financeiras:

O exemplo das atividades financeiras da Cargill

Quando se fala em atividades financeiras de uma empresa, estamos falando de uma ampla gama de atividades tais como financiamento de produção, mecanismos de *hedge*, vendas antecipadas no Mercado Futuro, mecanismos de *Swap* etc. Se analisamos os informes liberados pela empresa, vemos que todos esses elementos compõem o próprio valor da empresa. O aumento das atividades nos mercados financeiros por parte de empresas como a Cargill se deu em especial com a possibilidade de negociar os chamados Derivativos Agrícolas. E nos casos de empresas que possuem o capital aberto em bolsas de valores, as interfaces com a questão da financeirização se multiplicam. No entanto, não abordaremos isso neste trabalho, já que a Cargill não possui ações na bolsa.

Nesse universo, Gowan aponta para a constituição de dois pólos do capitalismo: o capital que negocia dinheiro (capitalista financeiro) e o capital produtivo (que emprega o dinheiro). O que chama a atenção no caso aqui estudado é que a Cargill pratica atividades como capital produtivo (nas próprias atividades e ao emprestar dinheiro aos produtores, tanto enquanto pessoas físicas como jurídicas, por exemplo) mas também pratica diversas atividades

no mercado financeiro como *sawps* e outros, conforme podemos ver em seus relatórios financeiros. Completa o quadro o fato de que no ano de 1999 a Cargill inaugurou o Banco Cargill, instituição especializada justamente no crédito agrícola e na chamada proteção cambial, isto é, mecanismos de *hedge* o que demonstra o papel da empresa como agente financeiro. Em outras palavras, age como especuladora dentro do setor em que atua. Assim como outros especuladores, tais como os Fundos de Hedge. Vale a pena deter-nos um pouco mais nisso:

Derivativos são instrumentos que realocam o risco na economia, isto é, jogam para outro agente os riscos de perda de dinheiro pela oscilação de preços de uma dada mercadoria. O Mercado Futuro faz parte do que se chama Mercado de Derivativos. Este, por sua vez, pode ser entendido da seguinte maneira:

Os derivativos são instrumentos financeiros cujos preços estão ligados a outro instrumento que lhes serve de referência. Por exemplo: o mercado futuro de petróleo é uma modalidade de derivativo cujo preço depende dos negócios realizados no mercado a vista de petróleo, seu instrumento de referência. O contrato futuro de dólar deriva do dólar a vista; o futuro de café, do café a vista, e assim por diante. [...]

- se a formação de preços no mercado de derivativos está sujeita à variação de preços de outros ativos no mercado a vista, os derivativos não são causa, mas efeito, pois derivam desses mercados;

- os derivativos representam a forma de negociar a oscilação de preços dos ativos, sem haver, necessariamente, a negociação física do bem ou da mercadoria. (BM&F, 2008, p. 5 e 6)

Se o valor do que se vende no Mercado Futuro depende (deriva) da variação de preços de ativos reais isso significa que a Cargill negocia papéis

no Mercado Futuro cujo preço vai depender do preço de mercadorias sobre as quais ela própria tem grande poder de influência.

Várias são as finalidades dos contratos em mercados de derivativos, conforme exposto na brochura da BM&F.

Hedge (proteção)

Proteger o participante do mercado físico de um bem ou ativo contra variações adversas de taxas, moedas ou preços. Equivale a ter uma posição em mercado de derivativos oposta à posição assumida no mercado a vista, para minimizar o risco de perda financeira decorrente de alteração adversa de preços.

Alavancagem

Diz-se que os derivativos têm grande poder de alavancagem, já que a negociação com esses instrumentos exige menos capital do que a compra do ativo a vista. Assim, ao adicionar posições de derivativos a seus investimentos, você pode aumentar a rentabilidade total destes a um custo mais barato.

Especulação

Tomar uma posição no mercado futuro ou de opções sem uma posição correspondente no mercado a vista. Nesse caso, o objetivo é operar a tendência de preços do mercado.

Arbitragem

Tirar proveito da diferença de preços de um mesmo produto/ativo negociado em mercados diferentes. O objetivo é aproveitar as discrepâncias no processo de formação de preços dos diversos ativos e mercadorias e entre vencimentos. (idem, 2008, p. 14 e 15)

O Mercado Futuro é um desdobramento do Mercado a termo, portanto não é simples compra/venda antecipada. Não se entra no Mercado Futuro com

a intenção de receber ou entregar mercadorias. Entra-se para proteger o preço de compra ou de venda de alguma mercadoria, ou então para especular.

No Brasil, o Mercado Futuro teve início ao final de 1977 por decisão da Bolsa de Mercadorias de São Paulo. Em abril de 1978 deu-se o primeiro pregão de contrato de futuros, o do café. Os contratos de farelo e óleo de soja tiveram início apenas em maio de 1981. O Mercado de Futuros deu um salto em julho de 1985 com a criação da Bolsa Mercantil e de Futuros, a BM&F, que mais tarde passaria a se chamar Bolsa de Mercadorias e Futuros. Vinte e quatro anos depois, a BM&F se uniu à Bovespa. No entanto, os valores que circulam por meio desses dois tipos de mercados são bem diferentes. O Mercado de Futuros superou em muito o de ações. Em 1991 já era 10 vezes maior. Em 2004, chegou a ser 60 vezes maior. (Ver tabela da página 90)

Para Corrêa et Raíces (2010), para que um contrato no mercado de Futuros seja “vitorioso”, isto é, gere renda para seu portador, deve estar ligado a um mercado à vista, isto é, real. Não pode, para os autores, ser um mercado regulado pelo governo, por negociações internacionais ou dominado por monopólios, pois o Mercado de Futuros negocia a incerteza em relação às cotações futuras.

Se as cotações pouco se movimentam, não há razão para realizar um contrato futuro ou de opção, seja na área agrícola, na energia, mineral, financeira ou nas ações, já que não existe motivo para arcar com o custo da proteção de preço. Trabalhar no mercado à vista é mais barato e simples. É por isso que mercados altamente subsidiados por governos ou divididos em sistemas de cotas não atraem operadores [...] Intervenções desmontam mercados. Os preços deixam de seguir as leis da oferta e da procura. (Corrêa et Raíces, 2010, p. 21)

Fica clara nessa citação a visão liberal dos autores e a crença de que a lei da oferta e da procura regula de forma saudável o mercado. Se há intervenção, há menos risco e portanto não há jogo. A questão é que não são apenas os que jogam nesse mercado que perdem. Hoje, esses mercados

influenciam os preços dos ativos reais, das mercadorias de fato e, por isso, esse não intervencionismo passa a ser criminoso. Diversos trabalhos comprovam como os preços da soja no Mercado Futuro influenciam os preços no mercado físico assim como os preços da soja na Chicago Board of Trade influenciam os preços mundiais pela constatação de que há uma liderança do mercado futuro de soja dos EUA na formação dos preços mundiais do grão, em especial, no Brasil e mais ainda na China.¹³ Vejamos como é a atuação da Cargill com relação às atividades financeiras.

A Companhia também possui operações de futuros de commodities nas Bolsas de Chicago e Nova Iorque com objetivo de proteger-se em relação às oscilações nos preços. Estas operações foram devidamente avaliadas pelo seu valor justo na data do balanço. Para mitigar esses riscos, a Companhia monitora permanentemente os mercados locais e internacionais, buscando antecipar-se a movimentos de preços.

As receitas financeiras abrangem receitas de **juros auferidos em aplicações financeiras, ganhos nos instrumentos de hedge, quando aplicável, acréscimos moratórios incidentes sobre a venda de produtos e serviços prestados**, que são reconhecidos no resultado. As despesas financeiras abrangem despesas com juros e variações monetárias sobre empréstimos e financiamentos e marcação a mercado de resultados de operações de swap e hedge, que estão reconhecidos no resultado. (Cargill 2009. Destaque nosso.)

Segundo Kneen (2002), as atividades financeiras da Cargill representam sua segunda maior fonte de ganhos. Um de seus principais serviços oferecidos nesse setor é o de manejo de riscos, que faz por meio justamente de *hedges* no Mercado Futuro. O contrato futuro em si (de se entregar uma quantia x de

¹³ Para questão da relação de preços entre Mercado Futuro e Mercado físico ver Costa et al. (2006); Adami et al. (2012) e; Barros et al. (2010)

determinada produção) passa a funcionar como uma mercadoria que pode ser vendida e comprada.

Um dos serviços financeiros oferecidos pela Cargill no Brasil se refere ao de *Hedge*, conforme consta em seu site brasileiro: “A Cargill oferece serviços de proteção contra riscos de preço para clientes e produtores de commodities, como o Cargill Garantia Plus, o Cargill Farelo Plus e o Cargill Quadrado, que protegem contra riscos financeiros. Kneen explica como isso funciona no longo trecho transcrito abaixo:

Sendo assim, quando Cargill compra uma carga de cevada real a um preço x , ela vende um contrato para entregar a mesma quantidade de cevada ao mesmo preço ou ligeiramente mais alto, numa determinada data futura. Isto é, o contrato de entrega futura da commodity cevada em si, se transforma numa mercadoria que pode ser comprada ou vendida. Qualquer que seja o destino da cevada real, a Cargill sabe que na realidade pode vender esse montante de cevada a um preço conhecido no futuro. (A Cargill sabe há muito tempo o valor de ter sempre o acesso ao estoque real do grão.) Se, no entanto, ela pode obter um preço maior pela cevada real, ela irá vendê-la talvez ao mesmo tempo em que compra de volta os contratos futuros que ela tinha vendido antes, ou comprando mais cevada para manter sua posição. (a mercadoria cevada e a mercadoria contrato-para-entregar-cevada se tornam equivalentes, ou abstratamente equivalentes.) (Knenn, 2002 p. 80. Tradução nossa)

O mercado financeiro pode garantir que a Cargill não apenas não tenha perdas monetárias diante da oscilação eventual do preço das commodities, mas que ela ainda obtenha ganhos financeiros com os derivativos. Esta forma de operar da Cargill não é propriamente uma novidade. A novidade do período contemporâneo está na abundância dos derivativos e no relativo maior grau de

liberdade que as grandes corporações possuem para atuar num mercado mundializado em bases neoliberais em que os Estados, em muitos casos, reduziram a sua influência na regulação desses preços.

O que permite à Cargill realizar esse tipo de negociação é a sua capacidade de estocagem como será demonstrado, e o acesso privilegiado à informação. A capacidade de armazenamento ¹⁴ também proporciona a possibilidade de entregar por encomenda ou de reter o estoque e assim influenciar o mercado. Ambas possibilidades são essenciais nesse tipo de negociação. O nível de influência que uma empresa exerce no mercado ou nas negociações está diretamente relacionado com a habilidade de realizar as entregas a um preço favorável ou de as reter a um preço baixo. Isso é crucial quando se aposta no mercado futuro. Quanto maiores são as reservas estocadas, maiores as possibilidades de apostas seguras no mercado futuro. George (1978) aponta o uso dessa estratégia pela Cargill e outras grandes corporações já em meados da década de 1970.

Os preços nos mercados futuros de Chicago, na verdade, refletem apenas uma pequena parte do mercado real, porque as grandes companhias, como a Archer Daniels, a Central Soya, a Cargill e a Ralston Purina, podem transferir quaisquer porções de seus estoques privados diretamente às suas subsidiárias no exterior, para servir aos seus próprios objetivos. (George, 1978 p. 140)

Uma empresa pode não usar toda a sua capacidade de armazenamento mas é essa capacidade e não necessariamente seu uso máximo, o que proporciona poder financeiro para negociar tanto o grão real como o “invisível” por meio de contratos de mercado futuro. Como explica Kneen (2002), o grão pode se materializar, se necessário, antes que o contrato futuro tenha que ser

¹⁴ A capacidade de armazenagem pode ser classificada em estática e dinâmica. A estática se refere ao volume que aquele armazém comporta em metros cúbicos. A capacidade dinâmica se refere ao volume que esse armazém comporta levando em conta a rotação dos grãos ao longo do ano.

entregue. É justamente porque possui essa capacidade de armazenagem que a Cargill pode utilizá-la de forma especulativa. Isso explica porque a Cargill coloca tanta ênfase no Mercado Futuro e investe tanta energia convencendo produtores a usá-lo, por meio da oferta do serviço de gerenciamento de riscos.

O acesso à informação é outro ponto importante. As grandes corporações possuem uma enorme rede de pesquisa e informação, muitas vezes comparada a serviços de inteligência, que permite antecipar movimentações do mercado no mundo todo. O período atual é marcado pela sofisticação deste tipo de serviço com toda a tecnologia desenvolvida.

Outro serviço financeiro oferecido pela Cargill chama-se *Rade and Structured Finance* (TSF). Por meio do TSF, a Cargill realiza operações estruturadas de crédito e *trade finance* no âmbito de sua cadeia produtiva e também fora dela, no financiamento do setor agrícola, de produtores rurais e de pessoas jurídicas. Algumas operações estão concentradas no Banco Cargill S.A., instituição financeira nacional com licenças comercial, de crédito, de financiamento e de câmbio. Em 2009, o Banco Cargill iniciou as emissões de LCA – Letras de Crédito Agrícola, chegando a 228 milhões de reais. Nesse ano, o Banco teve um lucro de 10,9 milhões de reais. (Cargill 2009)

Em 2010, o Banco Cargill teve um grande crescimento, com avanço nos lucros de 11,6%, totalizando US\$ 579 milhões. O banco continuou emitindo Letras de Crédito do Agronegócio (LCA) para financiar parte da sua carteira de crédito. Durante o ano de 2010, o Banco Cargill chegou a emitir US\$ 270 milhões de LCA. As operações de Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC) somaram US\$ 126 milhões em dezembro de 2010, representando um crescimento de 88% no ano.

Além do Banco Cargill, há no Brasil a atuação de uma outra célula financeira da Cargill, a *CarVal Investor* (CVI). Existente desde 1987, ela atua no Brasil desde 2000 e realiza “investimentos alternativos” como, por exemplo, investimentos imobiliários e aquisições de carteiras de empréstimo. Também presente na Argentina, a *CarVal Investors* iniciou suas atividades em 1987, e alcançou maior presença logo no início da década dos anos 1990. Ela expandiu a oferta de produtos incluindo assim uma série de empresas em todo o mundo. Segundo site da Cargill Argentina,

a missão da CVI é identificar oportunidades de investimentos de valor no mundo, nas quais [os clientes da Cargill] possam aproveitar a própria capacidade de avaliação e investigação, a sua rede externa de sócios e a sua infraestrutura global, para capitalizar as oportunidades temporais do mercado e assim obter retornos atrativos e sustentáveis conforme o risco assumido. (Cargill Argentina, 2012)

Na Argentina a Cargill também atua no mercado imobiliário por meio da *Andean Asset Management*, que administra investimentos imobiliários tais como o desenvolvimento de edifícios para escritórios e empreendimentos residenciais. Outras áreas ligadas a atividades financeiras da Cargill Argentina são:

Tesouraria

A área de Tesouraria é a que se encarrega do manejo dos fundos da empresa, prestando serviços a todas as unidades de negócio presentes no país, mediante o gerenciamento e a definição das melhores estratégias de investimento dos excedentes de seus fundos.

Seguros

A área de Seguros é a encarregada das contratações de coberturas para todas as unidades de negócios em função de suas necessidades a fim de limitar o impacto patrimonial de possíveis sinistros que afetem os bens da empresa.

2.5.5 Os derivativos como instrumento de ganho especulativo

De modo geral, o que é importante então destacar é que a participação da Cargill, bem como das demais *tradings* no mercado financeiro não tem se dado simplesmente como mecanismo de gerenciamento de risco. Ao participar dos mercados futuros e, como veremos, controlar os estoques das commodities, o que essas grandes corporações fazem é muito mais do que

participar do jogo do mercado como simples *players*. Elas transformam esses mercados em espécies de pedágios, por meio do qual ganham com a circulação não apenas de reais mercadorias, mas também de ativos especulativos. Não se pode negligenciar na análise

o imenso poder de um número tão restrito de grupos que controlam o sangue da economia mundial, sob forma de grãos, petróleo, minérios, energia, sistemas de transporte, com a infraestrutura correspondente financeira e o gigantesco sistema especulativo complementar dos derivativos. Não se trata de “mercado” no sentido de livre mercado cada um concorrendo para servir melhor (a chamada competitividade), e sim de sistemas de pedágio onde os usuários finais das commodities têm pouco a dizer, e os países de origem em geral menos ainda. (Dowbor, 2013 p.9)

Se de fato as *tradings* têm que se proteger de mudanças nos preços, já que não possuem controle total da natureza, é evidente que esse tipo de mecanismo se torna um meio de ganho. Em notícia do jornal Valor Econômico sobre os lucros da empresa em 2012, o CEO da Cargill afirma que:

Além das turbulências externas, a empresa realçou que houve “mudanças importantes na condução da economia no país” que determinaram “um cenário de negócios bastante volátil e um tímido crescimento de 0,9% no PIB”, mas que “a diversidade nos segmentos de atuação e no portfólio de produtos, somada à experiência global da empresa em gerenciamento de riscos” proporcionaram “condições de equilíbrio” para a condução dos negócios. (Freitas Jr, 2013a)

Essa colocação demonstra a relevância do segmento financeiro para a empresa. Em entrevista à Revista Cargill, o consultor em agronegócios André Pessôa, afirma que hoje a formação dos preços depende de condições que não se restringem ao local onde determinada commodity é produzida e sofre forte influência do mercado financeiro, em especial por conta da ação cada vez mais contundente dos fundos, particularmente dos *hedge funds*. Segundo Pessôa:

Os fundos não são produtores nem consumidores, mas participam, em alguns momentos, com 40% do mercado, com posições em aberto nos contratos futuros de commodities agrícolas em bolsa. Isso é suficientemente forte para determinar, em alguns momentos, a trajetória dos preços.

Segundo Carlos Walter Porto Gonçalves e Paulo Alentejano (2009), estima-se que nos últimos anos, cerca de 40% de todos os contratos de compra de commodities agrícolas tenham sido feitos por fundos de investimento apenas com o objetivo de especular.¹⁵ É interessante notar com a própria Cargill reconhece como as coisas estão se dando na realidade, ou seja, o lugar central que os mecanismos financeiros possuem hoje. Em artigo da Revista Cargill, no quadro Visão Global que expõe a visão da Cargill frente a questões de ordem global, a empresa afirma o seguinte com relação ao aumento do preço dos alimentos:

Existem pelo menos cinco fatores, além do descolamento entre a oferta e a demanda, que contribuíram para a inflação da cesta básica do consumidor.

¹⁵ É importante constatar que o volume de transações especulativas é incomparavelmente superior ao volume de transações reais. [...] Os derivativos emitidos (*outstanding derivatives*) na segunda metade de 2012 eram da ordem de 633 trilhões de dólares, nove vezes o PIB mundial total (Dowbor, 2013, p.11)

Entre eles, estão a expressiva migração de recursos financeiros dos mercados internacionais para commodities, especialmente após a crise imobiliária norte-americana; o aumento dos preços do petróleo, fretes e outros custos de produção e distribuição agrícola; o crescimento dos biocombustíveis; fatores naturais que interferem na qualidade das safras; e políticas protecionistas dos governos. Todas essas questões compõem uma equação complexa, cujo resultado a população está sentindo no bolso e na mesa.

Um dos primeiros sinais da crise ocorreu no início de 2008, quando os grandes investidores dos Estados Unidos migraram seus investimentos do mercado imobiliário e de crédito para os mercados futuros de *commodities*. Inicialmente, os preços das matérias-primas, como petróleo, grãos e metais, despencaram. Entretanto, os altos investimentos financeiros nos mercados futuros passaram a influenciar as cotações das *commodities* físicas, que apresentaram rápida ascensão nos preços em razão do grande aumento da procura. (Revista Cargill, 2008)

É evidente que existem também outras razões para a crise que se manifesta com o aumento dos preços dos alimentos, tais como quebras de safra, secas e inundações ou a substituição de cultivos da cesta alimentar por commodities voltadas para a exportação ou para a produção de agrocombustíveis, o que por sua vez impulsiona a commoditização do campo, como veremos no capítulo sobre a soja. No entanto, fica também evidente a grande interferência que o jogo financeiro exerce sobre o campo, dado seu caráter especulativo. A crise que se abateu sobre os alimentos em 2008 comprova isso. Por outro lado, essa financeirização tem também fortalecido a presença das grandes corporações pois favorece a consolidação de oligopolios mundiais.

Em primeiro lugar é preciso indicar suas três características básicas [da organização do capital na agricultura]: a produção de commodities, as Bolsas de Mercadorias e de Futuro e os monopólios mundiais. A produção de commodities (mercadorias) para o mercado mundial tornou-se o objetivo primeiro da produção mundial de alimentos. Isto quer dizer que se produz para quem tem poder de compra esteja ele onde estiver no mundo. Ou seja, a produção de alimentos não tem mais o objetivo primeiro de abastecer a população do estado nacional onde ele é produzido. O exemplo da produção do trigo no Brasil é exemplar. O Brasil tornou-se o primeiro país importador deste grão do mundo (11 milhões de toneladas). A produção nacional de trigo não tem ultrapassado a 3,5 milhões de toneladas. Porém, quando os preços internacionais estão altos, exporta-se para o mundo o trigo que o país produziu e que não é suficiente para o seu próprio abastecimento. (Oliveira 2009, p. 6)

A presença das grandes corporações não é algo novo na agricultura e menos ainda no setor alimentar como um todo. Mas o que nos permite diferenciar o período atual é o fato de as corporações se consolidarem por meio da associação com o capital financeiro e realizarem uma exacerbação dos mecanismos financeiros e da renda gerada pela especulação com esses instrumentos, em especial a partir da década de 2000. Nesse sentido, o papel do Estado é fundamental como viabilizador dessas estratégias. Mas isso também porque o próprio Estado passou a ser dependente dos mecanismos de financeirização, por exemplo ao realizar a securitização¹⁶ de sua dívida. No capítulos que segue veremos como as corporações trabalham no sentido de consolidar a sua hegemonia no atual regime alimentar.

¹⁶ A securitização é, a grosso modo, a conversão de uma dívida em títulos negociáveis no mercado de capitais.

3 - Consolidação da hegemonia das corporações

Nos dois primeiros capítulos pudemos ter uma ideia de como, no período que se inicia após os anos 1970, algumas transformações vão marcando a realidade no campo e transformando a organização dos complexos agroindustriais e as relações entre produtores e destes com o Estado. A partir de agora veremos isso com mais detalhes e poderemos evidenciar como as transformações que se dão, tanto no Brasil como na Argentina, vão caminhar no sentido de aumentar o poder das corporações do setor alimentar.

A consolidação da hegemonia das grandes corporações fica evidenciada na conformação do regime alimentar corporativo e não nos é difícil estabelecer uma clara relação entre esse processo e o advento do neoliberalismo. Vejamos:

Diversos autores (Green 1988; Santos 1991; Belik 1994; Wilkinson 1999) trabalham com a ideia de que houve uma reestruturação do sistema agroalimentar a partir da década de 1970 resultante de mudanças tanto na produção, como circulação, distribuição e consumo dos alimentos em todo o mundo.

A desregulação dos mercados agroalimentares representa uma importante característica desse processo de reestruturação do sistema que atinge desde o padrão tecnológico até os modos de consumo passando pela reorganização de sua estrutura produtiva e de distribuição.

Essa reestruturação que ajudou a formar o regime alimentar corporativo fez com que o segmento de logística e distribuição dos alimentos passasse a exercer maior poder na determinação dos preços e do “mix de produtos” a serem colocados no mercado (Belik 1994). Ao mesmo tempo que as grandes corporações do setor agroalimentar têm de atender a uma demanda de diversificação de produtos, elas passam a aumentar sua área de atuação, em grande parte por meio de fusões e aquisições. A partir de meados da década de 1970 o setor agroalimentar passa a se caracterizar pela “merger mania” ou mania de fusões, que foi levando à concentração empresarial que temos hoje.

Paul Roberts (2009), desde um outro arcabouço teórico mas apontando no mesmo sentido, defende a tese de que o sistema alimentar moderno se tornou um sistema econômico e que como tal possui vencedores e perdedores, isto é, trata-se de um sistema em que para que alguém ganhe, outros têm de

perder. Ele nos alerta para os riscos de se fazer com que os alimentos se comportem como qualquer outro produto, entenda-se aqui, commodities.

Mercadorias como o milho amarelo ou o peito de frango desossado e sem pele atualmente são tratadas como qualquer outra commodity: produzidas onde o custo é menor, enviadas para onde a demanda é maior e administradas por meio dos mesmos contratos, mercado futuro e instrumentos usados para a madeira, estanho ou minério de ferro. As empresas de processamento de alimentos utilizam as mesmas tecnologias e modelos de negócios de outros fabricantes de alto volume: os avanços contínuos da tecnologia e as escalas cada vez maiores de produção que reduziram os custos dos carros e eletrônicos agora são também um padrão no setor alimentício, assim como a inovação incessante de produtos que também se vê na área de roupas e cosméticos [...] Em um grau importante, o sucesso do setor alimentício moderno tem sido sua capacidade de fazer com que o alimento se comporte como qualquer outro produto de consumo. (Roberts, 2009 p. VI)

Esse processo resulta da neoliberalização da economia e da política a partir dos anos 1979/80. A maior liberdade de mercado do neoliberalismo proporcionou um meio para a disseminação do poder monopolista corporativo.

É justamente do início da neoliberalização que se dá a ampliação, por meio de Decretos, das atribuições das *Trading Companies* (empresas que têm como negócio principal a comercialização de commodities no mercado mundial). A legislação brasileira que regula parte do comércio internacional foi elaborada em 1972, durante o governo Médici, por meio do Decreto de Lei no. 1.248, nos moldes da estadunidense que em 1982 amplia a gama de atividades nas quais as *tradings* poderiam atuar. Nesse momento, o Brasil novamente se baseia no exemplo estadunidense e realiza as modificações baseadas no exemplo desse país. Essas atividades são, além do comércio

internacional em si, consultorias, pesquisas de mercado internacional, propaganda e marketing, seguro, design e pesquisa de produtos, assistência legal, transporte, documentação de transações, despachos de mercadorias, aviso de processamento de compras internacionais, armazenagem, financiamentos etc. Isso demonstra como se ampliaram as possibilidades de atuação das *tradings* e com isso as possibilidades de controlar cadeias produtivas inteiras. Todos esses fatores farão com que o poder das grandes corporações vá subordinando cada vez mais o setor alimentar.

3.1 Influência política

A ideia de que uma corporação avança sozinha, pelas próprias pernas e assim conquista o monopólio de determinados setores, como mérito por sua administração eficiente é falsa e perigosa, pois esconde as verdadeiras relações que se estabelecem entre os diversos agentes da economia e da política. Podemos chamar o atual regime alimentar de corporativo justamente porque as corporações se constituem como o principal agente da produção (processamento), distribuição e comercialização (em especial desses dois últimos) dos alimentos no mundo, mas o fazem a medida que sua capacidade de influenciar políticas agrícolas, comerciais e de abastecimento aumenta.

Marta Andrich (2004), analisando os documentos de organismos como OMC, FMI, GATT, OEA, OMC¹⁷ entre outros, defende a ideia de que as relações alimentares criam poder. O poder, em especial dos países centrais, atua de tal modo que, apesar de os alimentos serem criadores de riqueza, esta escapa das mãos daqueles que os produzem. A autora trata de determinar onde se produzem os desvíos que nos levaram a esta situação de distorção e inequidade no acesso aos alimentos, analisando documentos de acordos internacionais. Esses documentos, no geral tratados, se impõem e se acatam

¹⁷ A título de exemplo, alguns dos documentos analisados foram: Convenção sobre a diversidade biológica (CBD); Acordo sobre a agricultura (AoA); Acordo sobre obstáculos técnicos ao comércio (TBT); Acordo sobre os direitos de propriedade intelectual relacionados com o comércio (TRIPs); Pacto Internacional dos Direitos Econômicos, Sociais e Culturais; Agenda 21; Acordo sobre a aplicação de medidas sanitárias e fitosanitárias (SPS); Decisão da Comissão (UE) relativa a comercialização do milho modificado geneticamente (ZEA Milho) etc.

porque sua força provém não dos Estados, mas do poder de grupos econômicos (financeiros e empresariais); e porque há temor das desvantagens e das aplicações de medidas compensatórias e represárias comerciais, da superioridade tecnológica, do controle das comunicações e das informações e da ameaça da fuga de capitais. E isso contraditoriamente ao discurso que afirma e publicita que a força desses documentos depende dos órgãos e do poder político dos Estados.

De fato os Estados são responsáveis por acatar esses tratados, mas a responsabilidade deles consistiria, na realidade, em abrir caminho para a penetração de forças não estatais.

A autora explica que o poder social se cria e se transmite por meio de usos verbais, tanto pela persuasão linguística, como pelo simples contágio que um discurso pode produzir através da repetição de ideias que supostamente são aceitas por todos. Os documentos deixam claro quais são os países em desenvolvimento¹⁸ e os detentores de recursos naturais, mas deixa no anonimato os que têm que suprir recursos financeiros e fornecer ajuda. Separam sempre os países entre possuidores de recursos naturais e utilizadores desses recursos. Usam termos que relativizam compromissos e não denominam os agentes. Fica evidente, segundo a autora, que existe uma distribuição de poder e uma proteção privilegiada daqueles que possuem tecnologia. Ao mesmo tempo transmite-se a ideia de que não haveria possibilidade futura de alimento para todos, sem o uso de tecnologia, incluindo a biotecnologia. Oculta-se a preocupação com os efeitos da tecnologia.

Ela mostra como aos países em desenvolvimento correspondem os verbos que implicam em compromisso de ação, enquanto que para os desenvolvidos, correspondem os verbos que não criam esse compromisso. No geral, com relação aos alimentos, o que se nota nos documentos analisados é que os países importadores tem mais vantagens para fazer valer suas condições. Os que têm mais recursos têm mais oportunidades de fazer valer seus pontos de vista. Já os que exportam devem demonstrar que seus produtos são saudáveis.

¹⁸ Marta Andrich utiliza os termos países desenvolvidos e países em desenvolvimento pois são os termos utilizados nos documentos analisados. Também por isso escolho reproduzir dessa maneira aqui.

Um outro exemplo de influência no âmbito político é descrito por Susan George em *O Mercado da Fome* de 1978. No caso, tratava-se do lobby feito para aumentar as possibilidades de uso da soja e a necessidade de se garantir um mercado livre.

Será esse também o caso das proteínas vegetais estruturadas (PVE) – o nome genérico de uma série de novos processos que podem tornar a soja diretamente digestível por seres humanos. [...] As PVEs serão indubitavelmente o maior lance comercial das CMNs [Corporações Multi Nacionais], desde que capturaram a indústria pecuária europeia. Um congresso internacional, realizado em Munique, dedicou-se integralmente ao assunto, em novembro de 1973; a lista dos participantes era um “quem é quem” dos maiores interessados em soja: Archer Daniels, Cargill, Unilever, ITT (através da Continental Banking), Central Soya, Swift, General Mills, Ralston Purina, Soypro International, etc, mais o indispensável número de funcionários do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, funcionários europeus e um considerável grupo de professores universitários, nutricionistas e pesquisadores. Earl Butz ¹⁹ dirigiu a delegação norte-americana. Anunciou mais uma vez que os Estados Unidos seriam um “leal” vendedor de soja em grão, mas em condições que garantissem aos produtores e exportadores norte-americanos um “mercado livre”, particularmente dentro do MCE [Mercado Comum Europeu]. Explicou que as PVE tinham enormes possibilidades comerciais e pediu aos outros países representados neste congresso, que ajudassem a eliminar obstáculos à expansão dos mercados. Chegou ao ponto de dar instruções aos europeus de como atuar

¹⁹ Foi Secretário de Agricultura dos EUA nos governos de Eisenhower e Nixon (1954 e 1971) e foi também delegado dos EUA na FAO.

em eventuais negociações de tarifas de soja para consumo humano recomendando-lhes que as mantivessem na categoria ETN 35.04 (tomaram nota senhores?) ao invés de incluí-las em tarifas mais altas. (George 1978, p. 141 e 142)

Mas como se faz tudo isso? Uma das estratégias é tratar de convencer a sociedade de que os interesses da empresa são, na realidade, os interesses do país ou então de interesse humanitário.

Kneen descreve como uma das estratégias da Cargill cultivar relações com todos os níveis de jurisdições políticas, de prefeitos a presidentes e primeiros ministros. Ele afirma ainda que ela nunca foi tímida em toda sua história em dizer aos governantes de qualquer nível, públicos ou privados, o que eles deveriam fazer. “Às vezes isso é vestido em termos de desenvolvimento econômico, às vezes em termos humanitários e frequentemente descaradamente como interesse próprio.” (Kneen 2002, p. 9 tradução nossa.)

Junto aos sistema de comercialização dos excedentes agrícolas do norte, ocorreu a proliferação da agroexportação dos países do sul, muitas vezes sob o mando das políticas de ajuste estrutural do FMI e do Banco Mundial em nome da máxima “alimentar o mundo”. (McMichael, 2009 p. 154)

Curiosamente essa é uma expressão central na missão da Cargill, descrita em seus sites oficiais e relatórios anuais. Um exemplo é o nome do relatório anual de 2012 sobre responsabilidade social da Cargill América Central.: *Nutriendo el futuro*.

O discurso político da Cargill é muito revelador de sua atuação. Kneen faz uma ampla pesquisa dos discursos de seus representantes em *Invisible Giant*. Transcrevo aqui dois fragmentos cujo argumento chama atenção. O primeiro é uma fala de Withney MacMillan, presidente da Cargill durante 18 anos (até 1995):

É um erro acreditar que a maior necessidade da agricultura no mundo em desenvolvimento é desenvolver a capacidade de cultivar alimento para consumo local. Isso é um equívoco... Países devem produzir o que melhor produzem, e comercializá-lo... Agricultura de subsistência encoraja mal uso e danos ao meio ambiente. (Kneen, 2002 p. 10 Tradução nossa)

Na mesma linha podemos ver a fala de seu vice-presidente Robbin Johnson:

Romper com o ciclo de pobreza significa mudar da agricultura de subsistência para a agricultura para comercialização. A Agricultura de subsistência estanca o crescimento da renda dos camponeses; deixa populações fora do comércio de alimentos e portanto mais vulneráveis aos desastres nas safras, e prejudica o meio ambiente por meio do uso excessivo dos frágeis recursos naturais. (Idem p.10)

Vemos que existe não apenas uma clara oposição à agricultura de subsistência, ou, como afirma Kneen, a tudo o que represente uma alternativa a ser incorporado pelo sistema de dependência da Cargill, mas uma conotação pejorativa da agricultura camponesa ou se preferirem, da pequena e média produção. Afinal a subsistência permite que se sub exista. Ignora-se portanto que é nas pequenas e médias propriedades que se produz a maior parte dos alimentos consumidos no mundo e que é nessa áreas que se emprega mais gente. No entanto, uma das estratégias da empresa foi e ainda é, a de associar a sua imagem ao combate à fome. Frases como “ajudamos a alimentar o mundo” podem ser encontradas frequentemente em seus relatórios e folders corporativos. Nesse sentido ela afirma que sua missão é prover de alimento o mundo e combater a fome e sustenta essa visão em dois argumentos principais:

- a produção e a distribuição local de alimento é vulnerável às instabilidades das condições locais, que vão desde o clima, passando por pestes até desordem civil.
- A maior produção agrícola alcançada por meio de economias de escala decorrentes da especialização de culturas específicas e métodos de alimentação animal mais eficientes podem tanto aumentar os rendimentos agrícolas como reduzir os preços ao consumidor.

Na fala de MacMillan notamos o uso dessa ideia:

Companhias como a Cargill [...] fazem coisas que vão ao coração do nosso problema da fome. Nós trazemos bens e serviços necessários à população para seu bem-estar. Nós criamos mercados que de outra forma poderiam não ser viáveis. Nós trazemos capital necessário e transferimos tecnologia e conhecimento que agregam eficiência ao mercado e transferimos os ganhos econômicos dessa eficiência agregada às pessoas das quais compramos e para as quais vendemos. (Kneen 2002, p. 10 Tradução nossa)

Historicamente a Cargill se utilizou desse discurso para ampliar a possibilidade de comercialização de grãos, como por exemplo a venda por meio do programa Food for Peace (mais conhecido como PL 480, de 1954). Segundo dados da ONG indiana Research Foundation for Science, Technology and Ecology, 7 dos 10 países que receberam essa ajuda ao longo das décadas de 60 e 70, tornaram-se 7 dos 10 melhores clientes para os grãos estadunidenses. Esse Programa de Ajuda minou a competição existente dos grãos nesses países, segundo a ONG. (Corporate Watch, 2001) Esse programa fez, segundo George (1978) com que o óleo de soja fosse introduzido em países que até então consumiam prioritariamente o óleo de oliva ou manteiga, como Espanha ou Tunísia.

Mais recentemente, na década de 1990, dada a óbvia incapacidade de os países industrializados reduzirem a fome tanto em seus próprios países como nos demais, a Cargill tem “reduzido sua elevada visão de alimentar o mundo para uma tarefa mais mundana de proporcionar soluções aos seus clientes...” (Kneen, 2001 p. 14) Mas essas “soluções” não deixam de ter um papel estratégico para o desenvolvimento da empresa.

A Cargill teve papel fundamental ao pressionar o governo dos EUA a retirar gradativamente os programas de apoio ao agricultor e implementar a lei conhecida como *Freedom to Farm*, cunhada de *Freedom to Fail* por seus críticos. Essa lei, que retirava gradualmente os subsídios do governo mas deixava os produtores livres para decidirem o que e quanto produzirem, fez com que a Cargill pudesse comprar mais barato a produção dos agricultores ao mesmo tempo em que os deixou expostos às flutuações do mercado interno.

Segundo Araghi (2009), Daniel Amstutz, chefe executivo da Cargill foi um participante importante das negociações do GATT, que mais tarde viria a se tornar a OMC (Organização Mundial do Comércio) com relação à elaboração dos acordos sobre a agricultura. Mais tarde, ele foi encarregado de redigir as políticas de agricultura e alimentação da constituição do Iraque. Segundo documento da Corporate Watch, a Cargill tem um papel importante nos conselhos consultivos do governo dos EUA. Recentemente, a física indiana Vandana Shiva, conhecida militante contra os transgênicos, afirmou em entrevista que o vice-presidente da Cargill foi designado para escrever a lei de comércio e agricultura dos EUA. Dave Ostendorf, diretor de um grupo que defende o direito dos produtores rurais de Iowa, afirmou que não há dúvida de que durante a administração Reagan, a Cargill foi chamada para dar “pitacos”, tanto na política agrícola nacional como na internacional. E completou dizendo que muitos dos funcionários do Departamento de Agricultura dos EUA (USDA), e até mesmo membros do Congresso, estão “no bolso da Cargill”. (multinationalmonitor.org)

O que é importante destacar aqui é o papel que corporações como a Cargill possuem no desenho de um sistema global de circulação e troca de valor. Como esclarece Araghi (2009), o GATT, instância na qual a Cargill esteve tão presente, pode ser entendido como um acordo entre os EUA e a

Europa para resolver suas crises de superprodução, fazendo do sul global seu mercado para escoar excendentes por meio de dumping.

Em 1978 Susan George já pontava para o que podemos chamar de relação simbiótica entre governos e corporações:

[em 1972] um vice-presidente da Cargill tornou-se o Delegado Especial da Casa Branca para Negociações Comerciais (e a seguir voltou para a Cargill). Tudo o que se pode dizer é que os membros e os membros do governo e os da agroindústria são velhos conhecidos, mas nenhuma prevaricação relativa a tais intercâmbios jamais pôde ser provada. Se isso tivesse sido, duvido muito que isto causasse grandes transtornos nas carreiras dos homens em causa. (George 1978, p. 138)

A empresa comentou durante a reunião ministerial da Organização Mundial do Comércio em Seattle em novembro de 1999 o seguinte:

Abrir o sistema alimentar para um comércio mais livre dará oportunidades para crescer e prosperar, satisfazer os consumidores, agricultores desejosos de uma maior escolha e de segurança, e promover a prosperidade pacífica em todo o mundo. Os ministros reunidos em Seattle não podem servir a causa mais nobre. (Corporate Watch, 2001 p. 4)

Nota-se então como a corporação trabalha no sentido de uma campanha neoliberalizante, tanto desqualificando a agricultura de subsistência, como colocando a agricultura de mercado como a solução para a fome no mundo.

A Cargill esteve fortemente envolvida no desenvolvimento do *Africa Growth and Opportunity Act* (AGOA), também conhecida como "NAFTA para a África", ou na imprensa Africana como a "Lei de Recolonização Africana". De

acordo com a Lei, os países africanos devem impor duras mudanças na política social e econômica, no estilo FMI, em troca de relações comerciais com os EUA. Essas mudanças incluem cortes no orçamento em saúde e educação, a privatização de bens públicos, e os cortes nos impostos. A AGOA, de evidente caráter neoliberal, é contestada por uma grande variedade de grupos, incluindo igrejas africanas, organizações pelo desenvolvimento, por justiça, e as organizações de trabalhadores. (Corporate Watch, 2001)

Essa íntima relação entre membros da Cargill e os sucessivos governos estadunidenses vem de longa data. O ex-presidente e CEO da Cargill Micek Ernest, foi presidente do *Emergy Committee for American Trade*, uma organização composta pelo comando das 53 principais empresas estadunidenses que apoiam as políticas de comércio dos EUA de melhoria com relação à competitividade no mercado internacional. (Kneen, 2001 p. 11) Um ano depois, em 1998, foi nomeado por Bill Clinton presidente do Conselho de Exportação, que assessora o presidente dos EUA com relação a políticas e programas governamentais que afetam o desempenho do comércio dos EUA. Micek também foi nomeado por Clinton para o Conselho Consultivo Empresarial da Cooperação Econômica da Ásia e Pacífico (Apec).

Ernest Micek foi um dos três CEOs que acompanhou Clinton em uma visita a África em março de 1998, durante as discussões sobre o *Africa Growth and Opportunity Act*. Predecessor de Micek, Whitney MacMillan foi nomeado em 1993 (quando ainda era presidente da Cargill) para um painel que discutia as negociações finais do GATT.

Outro claro exemplo da influência da Cargill nos governos estadunidenses é o caso de Frank Sims, presidente da Cargill Ag, uma das subsidiárias da empresa, que foi nomeado membro do Departamento de Agricultura dos EUA no comitê de consultoria em Biotecnologia Agrícola, que aconselha o secretário sobre a política relacionada com a criação, aplicação, comercialização, comércio e uso de biotecnologia agrícola. " (ibidem p. 5)

No Brasil, a Cargill faz parte, por exemplo, da ANEC (Associação Nacional dos Exportadores de Cereais). Atualmente, o presidente da ANEC é Felício Paschoal da C. Aguiar, da Cargill. O vice presidente é Luis Rheingantz Barbieri, da Louis Dreyfus. A ANEC possui representação nos seguintes órgãos:

Consagro - Conselho do Agronegócio, do Ministério da Agricultura.

Cosag - Conselho Superior do Agronegócio, da Fiesp - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo.

Conselho Diretor da Fecomércio

Camex - Câmara de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento.

Câmara de Logística do Ministério da Agricultura.

Câmara Temática da Soja, do Ministério da Agricultura.

Câmara Temática do Milho, do Ministério da Agricultura.

Câmara Temática das Culturas de Inverno, do Ministério da Agricultura

Não que empresas, assim como os demais setores da sociedade civil não devam possuir representação e participação nos governos, no entanto, em alguns casos se estabelece uma relação simbiótica com os governos que permite às grandes corporações manter um mercado concentrado. O caso dos grãos e mais especificamente o da soja é emblemático. Vejamos o que consta no site da ANEC:

Na categoria de sócio contribuinte, sua empresa poderá nomear um ou mais representantes para participar das reuniões do Comitê Técnico da ANEC, constituído pelas empresas Controladoras e Laboratórios. Este Comitê é responsável pela criação de normas que, uma vez discutidas e sancionadas pelo Ministério da Agricultura e pelo CCE - Comitê de Contratos Externos da ANEC, passam a fazer parte das cláusulas internacionais de comercialização.

Associar-se à ANEC nesta categoria é adquirir o direito de participar ativamente do estabelecimento das regras brasileiras e internacionais de comércio.

Como associado efetivo, sua empresa estará em contato direto com os maiores representantes do setor de cereais e

terá participação perante entidades governamentais. Nós reunimos freqüentemente nossos associados para discutir questões do interesse dos exportadores, permitindo à sua empresa, participação intensa nos debates. (ANEC 2013)

Novamente afirmo que a participação/representação em órgãos governamentais não é o alvo da crítica aqui exposta. A questão é evidenciar como algumas classes possuem acesso privilegiado à determinações de políticas públicas enquanto outras (como por exemplo a do campesinato) possuem extrema dificuldade em estabelecer canais de diálogo com a esfera governamental.

3.2 Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento

McMichael (2009) defende que a ordem mundial do período do neoliberalismo é organizada em torno de uma divisão politicamente construída de trabalho agrícola entre o norte e o sul. Ocorre nesse momento o estabelecimento do 3º regime alimentar, um regime do “Livre Comércio” que preserva os subsídios agrícolas para as potências do norte, enquanto os Estados do sul são forçados a reduzir as proteções agrícolas. Isso levou a uma desnacionalização dos sistemas alimentares desses países.

Na divisão mundial do trabalho agrícola as corporações transnacionais subcontratam camponeses dos países do sul para produzir horticultura, frutas e vegetais fora das estações. Elas também são responsáveis pelo processamento de alimentos. No início dos anos 1990 ficou mais evidente a participação das corporações por meio das modificações tecnológicas das sementes, do desenvolvimento dos sistemas de refrigeração, preservação e transporte dos alimentos. O paradoxo do 3o. regime alimentar é que ao mesmo tempo em que coloca a integração global como condição para alimentar o mundo, leva à miséria populações inteiras, incluindo a própria mão de obra que produz esses alimentos, possibilitado por uma maior precarização do trabalho agrícola. Ploeg (2008) atenta para outro paradoxo: ao mesmo tempo em que esse regime funciona sob a retórica de alimentos seguros, há perigos de ordem

ainda desconhecidos pela engenharia genética dos alimentos. No entanto, a mudança mais significativa, na opinião de McMichael (2009), foi de caráter político: o terceiro regime revela a tendência a se retirar o Estado do lugar de pivô central do desenvolvimento agrícola e substituí-lo pela indústria privada. Como consequência disso, por exemplo, o crescimento das indústrias privadas nos investimentos de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) agrícola aumentou exponencialmente, enquanto os investimentos estatais diminuiram.

O papel do Estado nesse processo era reforçado pelo fato de que a tecnologia agrícola, na maioria das vezes, era vista como um bem público [...] cabendo, conseqüentemente, ao Estado a responsabilidade de gerá-la.

Esse contexto modificou-se nos últimos 20 – 25 anos. Não só a crise do endividamento limitou sensivelmente o nível dos recursos à disposição do setor público para tais atividades, como vem se manifestando um sentimento cada vez mais forte de que as instituições públicas dessa área são um meio ineficiente de abordar os problemas tecnológicos da agricultura. A “crise” financeira é ampliada, ademais, por um processo mais profundo e de consequências mais duradouras. Este traduz a tendência atual de revisão de ajustamento e liberalização das economias. Criam-se com isso condições para um grave “círculo vicioso”; as restrições orçamentárias limitam a efetividade das instituições públicas de pesquisa e transferência tecnológica; estas, por sua vez, em virtude dessa mesma “ineficiência”, tornam-se fortes candidatas aos cortes determinados pelo movimento, no sentido de reduzir a participação do setor público nas atividades econômicas e sociais. (Trigo, 1992 p. 17)

As empresas estaduais de pesquisa agropecuária recebiam grande parte de seus recursos da Embrapa e ficaram sem esse recurso a partir de

1988. Programas de pesquisa ficaram sem recursos. Pesquisadores sem assistentes. O Sistema Federal de Extensão Rural (Sibrater) foi extinto. Para setores como o da soja, carnes suínas e aves, a solução se deu com a entrada de grandes grupos que custearam as atividades de pesquisa.

Assim, os grandes grupos estrangeiros que ampliaram sua atuação no Brasil na década de 1990, mais do que desenvolver tecnologias, apropriaram-se da estrutura montada anteriormente com recursos públicos e dos seus resultados. Inclusive na iniciativa privada ocorreu processo semelhante uma vez que empresas como a Agrocere e a FT Sementes e Pesquisa que desenvolviam pesquisas com sementes, foram compradas pela Monsanto e seus resultados foram apropriados. (Medeiros 2009, p.170)

Mas é importante lembrar que no Brasil, o setor público foi e ainda é o maior responsável pelos esforços de pesquisa. Até 1990, as grandes empresas atuavam por meio da cooperação com organismos estatais de pesquisas agropecuárias. No entanto, a partir dessa década, com a lei de Proteção de Cultivares, que garantia a proteção intelectual dos direitos de criação do pesquisador, e a criação dos Organismos Geneticamente Modificados, as grandes empresas passaram a adquirir empresas nacionais produtoras de sementes. “Mais do que ampliar a sua participação no mercado de sementes, as grandes empresas anseiam pelas informações acumuladas pelas empresas nacionais, para que possam levar adiante as suas inovações tecnológicas. “ (Frederico 2008, p. 131)

Para facilitar o acesso à informações privilegiadas, grandes empresas estabelecem círculos de cooperação com empresas ligadas ao mesmo circuito espacial. Para Castells (2000, p. 183), o aumento dos custos em P&D fez com que o acesso às informações privilegiadas se tornasse cada vez mais difícil num momento em que a inovação

tornou-se a força motriz da competitividade. Para solucionar esse problema, as grandes empresas desenvolvem “alianças corporativas estratégicas”, para produzirem um determinado produto num determinado período, com vistas a um determinado mercado, sem excluir, entretanto, a concorrência nas demais áreas. A aliança entre as empresas Cargill e Monsanto, com o objetivo de compartilhar o conhecimento sobre a produção e o desenvolvimento de novas sementes e insumos agrícolas pode ser considerada um exemplo desse tipo de união corporativa. (Idem p. 104)

Algo que tem ilustrado essa tendência é a criação de fundações de pesquisa e assistência financeira de caráter privado em diversos países latinoamericanos. Por outro lado é crescente também a proporção de novas tecnologias (em especial as baseadas na biotecnologia) que permanecem fora do domínio público por conta da maior invocação dos direitos de propriedade intelectual sobre as tecnologias. Isto é, patentes.

Num estudo sobre a reforma do IAC (Instituto Agrônomo de Campinas), Salles et Kageyama (1998) afirmam que, embora a tendência seja a de preservar o caráter público da P&D na área agrícola, há uma disposição cada vez maior no sentido de estabelecer laços com a demanda, o que significa adequar os temas de pesquisa às necessidades “sociais”. Isso só seria possível, segundo os autores, “introduzindo novas formas de gestão e, sobretudo, de financiamento, com vistas a aumentar sua autonomia e flexibilidade”. (Salles et Kageyama 1998, p. 43)

Martinelli Jr. (1999) aponta as empresas do setor alimentar que mais investem em P&D, mais especificamente em biotecnologia: a Nestlé e a Unilever, em seguida Aginomoto, Tate & Lyle, Ferruzy, Danone, Snow Brand, ADM, Cargill, Sappore entre outras.

Em 2007 a Cargill iniciou a construção de um Centro de pesquisa em Campinas (SP) voltado para atender as demandas das unidades da Cargill na América Latina. Inaugurado apenas em 2011, esse centro para inovações em

tecnologia e alimentos contou com investimentos da ordem de R\$20 milhões. Conforme consta em seu site:

O Centro de Inovação está instalado em uma área de 20 mil m² e conta com múltiplos laboratórios para atender clientes nas áreas de bebidas, panificação, confeitos, comidas de conveniência e derivados de leite. Também inclui um laboratório de sabores e aromas, além de um laboratório industrial para a criação e desenvolvimento de ingredientes e aplicações para os mercados de papel, têxteis, corrugados e biopolímeros. Além do desenvolvimento de aplicações, as novas instalações permitirão atividades como a análise sensorial de produtos, desenvolvimento de protótipos, criação e avaliação de ingredientes, testes com consumidores e preparação e degustação de alimentos no centro culinário. (Cargill, 2012)

Considerando a capacidade de acúmulo financeiro e tecnológico dos conglomerados agroindustriais, eles passam a ser atores centrais da dinâmica de desenvolvimento de cultivos no 3o regime alimentar. A gradativa privatização das pesquisas agrícolas é um ponto chave no estabelecimento desse regime e no projeto de globalização da economia.

3.3 Capacidade estocadora: controle de preços e do abastecimento

Sob o regime alimentar corporativo ocorre a redução da intervenção do Estado na produção e comercialização de alimentos. O atrelamento da produção de alimentos ao sistema financeiro tornou-se maior na medida em que os governos reduziram a sua participação na regulação do mercado e eliminaram as empresas estatais responsáveis pela administração de estoques reguladores. Burch e Lawrence (in McMichael 2009 p. 158) afirmam que o que há de novo no regime alimentar corporativo é o papel

desempenhado por uma série de instituições e instrumentos financeiros que possuem a capacidade de voltar a organizar as distintas etapas da cadeia de produtos agroalimentares e de modificar os termos e condições em que os outros atores da cadeia podem operar.

As empresas que fabricam alimentos geram renda com o aluguel das licenças para uso de suas marcas ou subcontratando a produção de produtos de renome internacional, enquanto impõem preços de monopólio aos produtores locais para o fornecimento de ingredientes e outros insumos necessários.

Mas é importante lembrar que o investimento em infraestrutura para transporte e armazenagem de grãos é feito em parceria com o Estado, que aporta volumes imensos de recursos financeiros. Por isso, podemos dizer que o papel do Estado passa a ser o de garantir fluidez ao território e de superar barreiras materiais e imateriais à produção ou circulação das commodities (como legislações ou direitos).

Segundo McMichael (2009), as grandes corporações submetem a produção à uma lógica especulativa e buscam tirar proveito dos preços em alta, agravando as crises de abastecimento alimentar. Elas controlam os preços que são pagos aos produtores e os preços que são cobrados no mercado. Basta ver o caso da Cargill que, apenas no Brasil, possui a capacidade de armazenar mais de 4 milhões de toneladas de grãos, segundo a CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento.) Na Argentina, somente nos armazéns localizados nos portos, a Cargill tem capacidade para quase 1 milhão de toneladas de grãos.

A oferta do crédito, da circulação e dos insumos necessários à produção são os principais instrumentos utilizados pelas empresas para subjugar os produtores e o próprio território as seus desígnios. (Frederico, 2008, p. 3)

As empresas exercem uma hegemonia sobre a logística, em especial por meio do sistema de armazenamento. No Brasil,

O sistema de armazenamento se destaca como um dos principais elos logísticos dos diversos circuitos espaciais produtivos agrícolas, em especial aqueles localizados nos fronts agrícolas devido à distância entre as regiões produtoras e os portos exportadores e locais de consumo. Os armazéns são de fundamental importância em todas as etapas produtivas dos produtos agrícolas. (Frederico, 2008, p. 3)

Como nos explica Frederico 2008, os armazéns podem ser classificados segundo a localização, a modalidade e o controle. No que se refere à localização podem ser classificados em unidades de fazendas, silos coletores, intermediários e terminais (portos). No Brasil há um déficit de unidades de armazenagem de fazenda, o que torna a logística de grãos ineficiente ao sobrecarregar as unidades terminais em determinados períodos. Ao mesmo tempo torna os produtores dependentes das unidades armazenadoras das grandes empresas exportadoras.

A existência destas unidades é fundamental para garantir a autonomia do produtor, possibilitando a escolha do momento certo de vender e escoar sua produção, o que diminui o poder regulatório das grandes empresas. (Frederico, 2008, p. 188)

Apesar das vantagens, os armazéns de fazendas representam apenas 15% da capacidade estática do país. Na Argentina representam 40%, na União Europeia 50% e nos EUA 65%. (Frederico 2008)

Até os anos 80, a grande maioria das unidades armazenadoras eram estatais ou de cooperativas, em especial na região Sul. No entanto, a partir da década de 1990, grandes empresas exportadoras de grãos começaram a

construir silos graneleiros em especial nas novas fronteiras agrícolas²⁰, ao mesmo tempo que o Estado se desfazia de suas unidades. Conforme Frederico (2008), atualmente 74% da capacidade de armazenamento pertencem a agentes privados, 21% a cooperativas e apenas 5% são controladas pelo Estado. O total de capacidade estática do Brasil é de 158 milhões de toneladas, sendo que apenas 1,96 milhões pertencem a CONAB.

Segundo o IBGE, entre janeiro e junho de 2010, o governo brasileiro tinha estocado 1.730.014 toneladas de produtos agrícolas. Por sua vez, a iniciativa privada (com excessão de cooperativas) tinha 26.408.687 toneladas. Entre janeiro e junho de 2012, o governo tinha 980.607 toneladas e a iniciativa privada 27.678.476 toneladas. A maior parte encontrava-se armazenada em serviços de estocagem, seguida por empresas ligadas ao comércio e depois à indústria.

As unidades estatais são convencionais, o que representa uma inadequação técnica para a armazenagem de alguns produtos por não possuírem transportadores de carga e descarga, já que eram destinados apenas ao armazenamento de sacarias, e além do mais, se encontram basicamente na região Sul do país. Isso dificulta uma política pública de abastecimento eficiente.

²⁰ Embora alguns dos autores citados neste trabalho utilizem o termo *front*, nós optamos por utilizar a noção de fronteira, nos termos elaborados por José de Souza Martins (1997). Nesse sentido, a fronteira é "na verdade, ponto limite de territórios que se redefinem continuamente, disputados de diferentes modos por diferentes grupos humanos." (Martins, 1997, p.12) A fronteira avança num primeiro momento como Frente de Expansão e num segundo momento como Frente Pioneira. A primeira envolve o deslocamento de grupos populacionais atrás de meios de sobrevivência, sem a mediação do capital. O segundo envolve a presença do capital e das relações de exploração capitalistas. Assim, não se trata apenas do avanço sobre novos territórios de uma agricultura tecnicamente moderna, ideia presente na noção de *front*. Mais do que isso, se trata do avanço de novas relações de produção, novas relações com a terra e de conflitos com as formas sociais existentes nesse território em disputa. Com isso, podemos entender o avanço da fronteira da soja para o Centro-Oeste e para a região dos estados de MA, PI, TO, BA como algo que ocorre com a presença de muitos conflitos, o que a noção de *front* não nos permite apreender.

Nos *fronts* agrícolas o controle do sistema de armazenamento se torna ainda mais estratégico, por se tratar da principal região produtora de grãos do país, pela grande distância em relação aos portos exportadores e regiões consumidoras e pela precariedade dos sistemas de transporte. Esse contexto torna a posse do sistema de armazenamento um elemento chave para o controle da produção. (Frederico, 2008, p. 5)

Frente a isso, o governo tomou duas medidas no ano de 2013: por um lado liberou, por meio do BNDES, 1 bilhão de reais para financiar a construção e ampliação de silos e estruturas de armazenagem para produtores de grãos. (Bruno; Saraiva, 2013) e por outro, a CONAB determinou que irá investir cerca de R\$350 milhões em dez novos armazéns nos municípios de Campina Grande (PB), Maracaná (CE), Eliseu Martins (PI), Petrolina (PE), Anápolis (GO), Viana (ES), Xanxerê (SC), Estrela (RS), Luís Eduardo Magalhães (BA) e Itaqui (MA). A CONAB afirmou ainda que irá destinar R\$ 150 milhões para modernizar 84 unidades da atual rede de armazenagem. Com isso, a capacidade estática de armazenagem da CONAB vai passar de 1,96 milhão de toneladas para 2,81 milhões de toneladas. (Tarso, 2013b)

Frente à escassez de unidades de armazenamento, a maioria dos produtores é obrigada a vender sua produção antecipadamente para as empresas exportadoras não apenas pela necessidade de crédito para o plantio, mas pela falta de infraestrutura de armazenagem e transporte. (Tarso, 2013a)

Segundo notícia veiculada no jornal Valor Econômico (Bruno; Saraiva, 2013), a safra recorde de milho em 2013 e a escassez de armazéns obrigaram produtores a estocar o grão a céu aberto e em silos de lona no Mato Grosso. Como o preço da *commoditie* caiu, as *tradings* não estão dispostas a pagar caro pelo transporte do milho até os portos.

Como foi dito, a estratégia de controlar redes de armazenamento e transporte não é uma estratégia nova aplicada por grandes empresas como a Cargill no Brasil ou na Argentina. Frederico (2008) aponta como o desenvolvimento da Cargill esteve intimamente ligado ao controle de uma rede de silos ao longo das ferrovias no meio-oeste estadunidense e nos portos dos

Grandes Lagos. Ao final do século XIX, o controle dessas redes permitiu que a empresa comprasse grãos dos produtores e os exportasse para a Europa. Mas durante a recessão da década de 1930, a Cargill continuou comprando e construindo silos e barcaças o que lhe permitiu comprar e estocar grãos do centro dos EUA, tirando proveito da baixa dos preços daquele momento. Não apenas a Cargill fez isso, mas também a Bunge e a Louis Dreyfus. Com o término da segunda guerra, o comércio de grãos se intensifica. As empresas que haviam, durante a década de 1930, adquirido silos e barcaças passam definitivamente a ser as maiores comercializadoras de grãos do mundo. A partir da década de 1960, o que essas empresas fazem é seguir crescendo com a compra de indústrias de processamento de grãos, sistemas de transporte e silos em diversos países produtores. O que deve ser observado é como a questão do controle do transporte e estocagem dos grãos foi e é uma estratégia central das grandes corporações, tanto no Brasil, como na Argentina e nos EUA.

o importante é ressaltar que o controle dos sistemas técnicos de transporte está relacionado à origem das empresas do comércio mundial de grãos e configura-se como a sua principal estratégia. O exemplo dos *fronts* brasileiros é ilustrativo, mas a situação acima descrita pode ser verificada também na Argentina ou no Meio-Oeste dos EUA. Com poucas exceções, as empresas que controlam os sistemas de transporte de grãos nesses países são as mesmas. (Frederico, 2008 p. 123)

Outro dado interessante que demonstra o peso da participação das grandes corporações nessa questão é o fato de que empresas ferroviárias firmam cooperação com grandes empresas para viabilizar o escoamento dos grãos e repartir custos e riscos. Por exemplo:

A Ferronorte possui parcerias com a Cargill e ADM para aumentar sua capacidade de transporte; a ADM aluga vagões e os coloca para rodar na Ferronorte a Ferrobán,

levando soja do Mato Grosso até o Porto de Santos. A Vale, em parceria com a Bunge, reformou os terminais destinados a grãos do porto de Itaqui no Maranhão, além de adquirir novos vagões graneleiros. (Frederico, 2008, p. 121)

3.3.1 A expansão da fronteira agrícola e o sistema de armazenagem: O exemplo da atuação da Cargill no Brasil.

O principal programa de incentivo à expansão da agropecuária no cerrado foi o Polocentro, criado em 1975. Esse, juntamente a outros programas que visavam a ocupação dos cerrados brasileiros tinham como objetivo aumentar a produção de alimentos para a crescente população urbana; aumentar a produção de commodities exportáveis; ocupar a área central e fronteira do país, já que se tratava de governos militares com objetivos geopolíticos e por fim, fazer uma distribuição de terras sem a necessidade de, de fato, realizar uma verdadeira reforma agrária. (Frederico 2008)

As áreas que mais receberam incentivos (seja em forma de aporte de capital ou introdução de tecnologia) foram a região de Dourados (MS), de Rio Verde (GO), de Rondonópolis (MT) e a região do Triângulo Mineiro, em especial Uberaba e Uberlândia. Notadamente, regiões com presença da Cargill e outras grandes corporações. Conforme explica Frederico 2008:

As tradings também possuem um papel fundamental na ocupação dessas novas áreas. Essas grandes empresas chegam aos fronts em expansão logo após os produtores e são responsáveis por assegurar toda a logística de escoamento de grãos, assim como fornecer o crédito necessário à produção. Os primeiros sistemas técnicos implantados são os silos, imprescindíveis ao armazenamento e tratamento dos grãos, ao lado dos

escritórios, que além de fornecer crédito, exportam a produção e importam os insumos agrícolas.

Essas grandes empresas, ao construírem sistemas de armazenamento, transporte e comunicação, estimulam a especialização dos lugares. As regiões, especializadas em uma determinada produção passam a estar inseridas na divisão territorial do trabalho que vai além das fronteiras entre os países.

Frederico afirma que as empresas transnacionais como Cargill, Bunge, ADM e Louis Dreyfus acabam por promover uma organização do território que lhes permite controle privilegiado da produção. Elas acabam com isso controlando fluxos não apenas de mercadorias, mas também de informações e capitais entre regiões e países. Para mostrar como as grandes empresas controlam os fluxos de grãos, Frederico (2008) explica que, em 2006, dos 20 escritórios exportadores (de valores acima de R\$100 milhões) de grãos presentes no Brasil, 16 eram das quatro Gigantes dos Grãos, Cargill, ADM, Louis Dreyfus e Bunge, o que corresponde a 80% do total. No mapa que segue, podemos notar a espacialidade que essa parte da empresa possui.

**Mapa 1 - Localização dos escritórios
exportadores da Cargill - 2007**

Fonte: Frederico, Samuel. O novo tempo do cerrado. Expansão dos front agrícolas e controle do sistema de armazenamento de grãos. 2008, p. 117.

Com a modernização da agricultura ocorrida na década de 1960 os armazéns que existiam tornaram-se obsoletos pois estavam preparado apenas para armazenar sacarias, em especial de arroz e café. Para solucionar esse déficit, a partir da década de 1970 o Estado passou a criar linhas de financiamento para a construção de infraestrutura agrícola como o Programa de Investimentos Agropecuários (PROINAP), o Programa Nacional de Armazenagem Comunitária (PRONAC) e o Programa Nacional de Armazenagem (PRONAZEM). Em 1975, como coloca Frederico (2008), o Brasil possuía uma capacidade de armazenagem estática de 36 milhões de toneladas para uma safra de 40 milhões o que representava um déficit de 10%. Em 1979, quando termina o PRONAZEM, a capacidade estática do país havia passado para 50 milhões de toneladas, o que representava 20% a mais da safra de grãos daquele ano. Durante a década de 1980, os incentivos do Estado mantiveram em crescimento a capacidade de armazenagem do país. Na década seguinte, com a menor intervenção estatal, a capacidade estática

de armazenagem permanece estável mas a produção agrícola aumenta, gerando um grande descompasso. É nesse momento que as grandes *tradings* passam a investir na construção de sistemas de armazenamento, em especial nas novas fronteiras agrícolas. Soma-se a esse quadro a privatização de algumas unidades armazenadoras estatais. Nesse mesmo momento é extinta a Cibrazem (Companhia Brasileira de Armazenagem), órgão responsável por administrar e regular a armazenagem do país.

Em 2000 o Estado volta a incentivar a criação de infraestrutura de armazenamento agrícola, mas ao mesmo tempo cria a Lei de Armazenagem (em 2001) que, além de regulamentar do ponto de vista técnico o armazenamento, libera a comercialização dos grãos pelos armazéns gerais. Como resultado disso e do aumento da atuação das *tradings*, a capacidade de armazenagem aumentou 39%, fazendo com que o déficit de capacidade com relação à produção caísse de 14% para 8% entre 2001 e 2007. Como exemplo, no município de Barreiras (BA), a Cargill possui capacidade estática de armazenamento de 151 mil toneladas, o que representa 40% da capacidade total do município. No município vizinho, Luiz Eduardo Magalhães, a Bunge possui capacidade de armazenagem que representa 65% da capacidade total da cidade. (Frederico 2008)

A Cargill, conforme levantamento de Frederico (2008), possui 126 unidades armazenadoras espalhadas em 59 cidades. As cidades com maior capacidade são justamente aquelas localizadas em pontos estratégicos para o escoamento: Ponta Grossa (PR), São Paulo (SP), Uberlândia (MG) e Sinop (MT). O mapa da página seguinte mostra a distribuição das principais unidades armazenadoras da Cargill no Brasil e na Argentina, segundo seu site. É possível perceber que a grande parte encontra-se nas principais regiões produtoras e nas frentes pioneiras.

Mapa 2- Principais unidades armazenadoras de grãos da Cargill segundo seu site, no Brasil e na Argentina, em 2013.

Chama a atenção a diferença de dados com relação às unidades armazenadoras disponibilizados no site da empresa e as disponibilizadas pela CONAB. Pelo site chegamos ao número de onze unidades no Brasil, mas pela CONAB podemos verificar que na realidade são muito mais, já que ela possui unidades em mais de 50 municípios e em alguns deles, possui mais de uma unidade. Mas no entanto, o que importa é poder ver como essas estruturas da empresa estão espalhadas pelos territórios dos dois países. Elas encontram-se nas áreas produtoras de grão e, particularmente, nas frentes pioneiras da soja.

Ainda que exista um menor déficit ou mesmo um superávit em relação à capacidade de estocagem com os investimentos atuais do governo, essa questão segue como um problema haja visto que os armazéns privados e em especial os das *tradings* não armazenam toda espécie de alimento consumido no país e sim basicamente commodities, o que significa que não contribuem com políticas de controle de preços ou de abastecimento interno. Isso faz com que exista também um grande desequilíbrio entre a capacidade produtora de grãos dos estados e sua capacidade armazenadora. Um exemplo interessante é a dificuldade encontrada por produtores de milho para armazenar a produção. Obrigados a armazenar a céu aberto, se vêm impelidos a vender a produção o quanto antes, no lugar de esperar por um preço melhor. A escassez de armazéns de fazenda e de armazéns gerais de uso público torna os produtores de alimentos dependentes das grandes empresas, obrigando-os a vender rapidamente a produção no lugar de esperar um momento de preço melhor.

Na Argentina o quadro é um pouco distinto. No total, o país possui capacidade de armazenar pouco mais de 40 milhões de toneladas de cereais em armazéns e mais 30 milhões de toneladas em bolsas-silos²¹ no campo. No entanto, pela ausência de um sistema de registro preciso, esses números são apenas estimativas. Segundo dados da Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA), 40.929.000 toneladas encontram-se distribuídas em 2.711 plantas de armazenamento ou processamento. No entanto, a distribuição é bastante desigual. Existem 762 empresas com apenas uma planta e uma

²¹ As bolsas-silo foram uma solução encontrada para o déficit na capacidade de armazenamento das unidades produtivas. Trata-se de gigantes bolsas de plástico nas quais se pode armazenar, fumigar e limpar os grãos.

empresa com 97 plantas. Há 14 anos atrás, a Argentina tinha capacidade para apenas 24.954.810 toneladas, o que representa um aumento de 64,2%. É importante destacar a inexistência de um sistema de armazenagem de grãos públicos na Argentina, já que todos os armazéns e silos foram privatizados com as políticas neoliberais.

3.4 Territorialização do capital e monopolização do território pela presença das grandes corporações

Ao analisar a atuação das grandes corporações, é fundamental para a análise geográfica perceber como ela se territorializa e quais impactos isso causa ao território. O poderio dessas corporações está diretamente relacionado à capacidade que elas possuem de dominar parcelas do espaço e assim impor sua lógica de reprodução.

Nos dias atuais, é muito marcante a presença das grandes corporações em determinadas regiões do país, o que nos demonstra a territorialização cada vez maior do capital no campo por meio de instalação de grandes estruturas de escoamento, armazenagem e produção. Essa ideia corrobora com a noção do estabelecimento do regime alimentar corporativo, tendo em vista que evidência o controle que grandes corporações exercem sobre espaço, configurando territórios próprios ao dominar circuitos completos de produção, circulação, distribuição e comercialização. Mas além disso, ocorre também a monopolização do território pelo capital. Não é preciso que a Cargill em si produza soja em determinado local para que ela exerça influência acerca do que e como será cultivado aí. Vejamos como isso tem se dado no caso da Cargill e outras corporações, atrelado aos sistemas de escoamento. Lembremos que já vimos como isso se dá com relação ao sistema de armazenagem:

Quando corporações, como as grandes *tradings* da soja, principalmente a Cargill, encorajam a construção de grandes sistemas de engenharia, como o asfaltamento da BR 163 (Cuiabá- Santarém), e são atendidas pelo Estado, presenciamos o fortalecimento do processo de uso

corporativo do território. [...]

A Cargill é a principal interessada no asfaltamento do trecho Paraense da BR 163, porque após modernizar o porto fluvial de Santarém pretende exportar soja para a União Européia a partir dali. (Toledo 2005, p.17)

O estabelecimento de infraestrutura para transporte e armazenagem de grãos tem ocorrido historicamente com muita parceria com o setor público. Mazzali afirma que houve muitas alianças para reduzir o custo do frete da Região Centro-Oeste, nova frente de produção de grãos, até os terminais portuários, localizados na região sudeste.

É importante notar como a infraestrutura criada pela Cargill para o transporte dos grãos ultrapassa fronteiras nacionais. A soja boliviana é transportada em barcas pelo rio Paraguai-Paraná até a Província de Buenos Aires. A Cargill comprou 51% da participação do porto de grãos Puerto Aguirre, localizado no Tamengo, Canal na Bolívia, perto da cidade brasileira de Corumbá, no rio Paraguai.

Depois de inaugurado o terminal de Itacoatiara, em 1997, 145 caminhões de soja começaram a chegar em Porto Velho diariamente para daí ser transferida para barcas que a transportavam 800 km a jusante de Itacoatiara do outro lado do Rio Madeira, onde é armazenada e carregada em navios de exportação. Esta nova rota de exportação diminuiu o custo do transporte. A soja, que vem do sul do Estado de Rondônia e do Mato Grosso é embarcada em Porto Velho segue a Itacoatiara, de balsa, e de lá em navios para a América do Norte, Europa e Ásia, neste caso atravessando o canal do Panamá. Novos investimentos têm reforçado essa estratégia frente ao aumento do consumo de soja por parte da China e Índia.

A Cargill também movimenta grãos a partir de São Luis, no Estado do Maranhão, norte brasileiro. Ela utiliza instalações que possui dentro da área do Terminal Portuário Ponta de Madeira, da empresa Vale, e exporta pelo berço 105 do Porto do Itaqui, atualmente arrendado à mineradora.

Ao mesmo tempo em que os caminhos para exportar a soja pela Amazônia se desenvolvem, continuam a prosperar os tradicionais corredores

da soja, que unem a Região Centro-Oeste (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás) ao Sudeste (Santos) e Sul (Paranaguá). No Nordeste, as empresas buscam novas alternativas em portos na Bahia e Pernambuco para exportar a produção. Hoje, o Porto de Itaqui (MA) é o principal exportador da oleaginosa da região. (Toledo 2005) São utilizados ainda para o escoamento da soja o porto de Vitória (ES), os portos fluviais de Itacoatiara (AM) e de Porto Velho (RO), dois portos do Sul, São Francisco do Sul (SC) e Rio Grande (RS). Em Santarém, a Cargill investiu R\$ 40 milhões para concluir um terminal graneleiro. (Toledo, 2005), o que, como veremos, causou grande impacto na região.

A Cargill Agrícola, em parceria com a Bunge Alimentos e a Codeba (Companhia Docas do Estado da Bahia), inaugurou um novo terminal de grãos em 2003 no porto de Ilhéus. O investimento da ordem de R\$ 4 milhões assegurou à Cargill e à empresa parceira a redução de 15% na tarifa portuária cobrada pela movimentação de cargas até 2005. O Mapa 2 nos permite visualizar bem a espacialidade do sistema de escoamento portuário da Cargill em ambos países.

Embora o maior volume de soja seja embarcado pelos portos de Santos (SP), Paranaguá (PR) e Rio Grande (RS), alguns dos portos que se encontram no Norte e Nordeste do país têm ganho importância com relação ao volume recebido. No caso da soja em grãos, o Porto de Santos é o que embarca o maior volume, sendo que os valores são crescentes em quase todos os anos desde 1994 e em 2011 o porto chegou a embarcar mais de 9 milhões de toneladas. O porto de Paranaguá teve leve queda entre 2006 e 2009, mas seguiu num volume crescente chegando a embarcar quase 7 milhões de toneladas de soja em grão em 2011.

Os demais portos embarcam volumes bem inferiores que aos de Santos, Paranaguá e Rio Grande, mas têm, no geral, apresentado um volume crescente de embarque ano a ano. Em 1994, o porto de Vitória embarcou 555 mil toneladas de soja em grão, e o de São Luiz 142 mil toneladas. Em 2011 eles tinham embarcado 2453 mil toneladas e 2514 mil toneladas respectivamente. O porto de Santarém iniciou em 2003 embarcando 285 mil toneladas e, em 2011, embarcou 790 mil.

Um novo corredor exportador está sendo criado no Rio Tapajós para escoar até 20 milhões de toneladas de grãos do Mato Grosso pela Região

Norte, ao invés de ir até os portos de Santos ou de Paranaguá, na região sudeste do país, a mais de 2000 quilômetros. Essa rota escoaria a soja e o milho produzidos nos municípios de Sinop, Sorriso, Nova Mutum e Lucas do Rio Verde, cortados pela BR 163. Oito empresas já compraram terrenos no município de Miritituba para a construção de transbordo, entre elas a Cargill e a Bunge. Essas empresas criaram a Associação dos Terminais Privados do Rio Tapajós para representar seus interesses no plano do novo corredor. A Cargill, segundo o jornal Valor Econômico, pretende investir 200 milhões para receber a produção em Miritituba e transportá-la pelo Rio Tapajós até o Porto de Santarém. Com isso ela pretende dobrar a quantidade de soja transportada por Santarém, passando de 1,9 milhão de toneladas por ano para 4 milhões de toneladas. Cada barça pode transportar até 30 mil toneladas de grãos, o que equivale a 800 caminhões. Hoje, a soja exportada pela Cargill na região vai de caminhão até Porto Velho de onde segue em barças até Santarém. (Freitas Jr, 2013a)

A substituição do cacau pela soja em Santarém, em função de uma demanda específica da Cargill que tem terminais graneleiros e controla um porto fluvial no município, é um exemplo das mudanças impostas pelas empresas aos lugares. (Toledo, 2005 p.44)

Como veremos no capítulo 4, a presença dessas grandes corporações dominando a comercialização, o armazenamento e também o processamento de grãos impõe uma série mudanças no território, e, particularmente o que nele se produz.

Mapa 3 - Utilização de portos para escoamento de grãos em que a Cargill possui instalações próprias no Brasil e na Argentina, em 2013.

Vale destacar que o porto construído em Santarém, no norte do país possui como base estratégica o escoamento da soja proveniente das regiões centro-oeste e norte do país, que vem crescendo de forma considerável nos últimos anos, para a Europa, América do Norte e Ásia. Já em outra direção, podemos observar a utilização do porto em Roraima, no município de Porto Velho. Voltado para o interior do continente, esse porto permite o escoamento para outros países da América do sul e encurta a saída para o Oceano Pacífico.

Como podemos ver no Mapa 4, as principais unidades de processamento da Cargill no Brasil encontram-se próximas às localidades que mais produzem grãos, como soja, milho e trigo. O mesmo ocorre na Argentina, onde podemos ver que a maioria das unidades processadoras e estocadoras da Cargill (Províncias de Córdoba, Santa Fé e Buenos Aires) encontram-se na região onde está concentrada a produção de soja (Santa Fé, Córdoba, Entre Rios e Buenos Aires). E assim como no Brasil, sua rede de escoamento também está conectada com essas regiões, em especial por meio de portos em Santa Fé. Aprofundaremos a questão da expansão da soja no capítulo seguinte.

Mapa 4 - Unidades de processamento de soja da Cargill, por período selecionado, no Brasil e na Argentina

3.5 Um pouco mais sobre o caso argentino

A Argentina era um país de indústrias nacionais e de cadeias agroindustriais nacionais tanto no que se refere a carnes como farinhas. No entanto, com a ditadura e o advento da globalização e da financeirização da economia isso começou a mudar.

Para Boy, está claro que o pagamento da dívida externa impôs o modelo agroexportador de commodities e marginalizou a produção de alimentos locais.

O campo se transforma cada vez mais em produtor de commodities; cada vez menos um meio de vida para a maioria dos produtores agropecuários, e menos ainda para os produtores familiares. O país vai perdendo sua qualidade de produtor de alimentos básicos. Vão-se formando os denominados complexos agroindustriais, com grandes empresas que estendem seu poderio “para frente” e “para trás” na cadeia agroindustrial, integrando verticalmente, seja de forma direta ou mediante alguma forma de agricultura de contrato os produtores agropecuários.

Fortalece-se um “agricultura sem agricultores” .
(Boy, 2005, p. 146)

Durante a ditadura militar (1976-1983) o banco de sementes do INTA (Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária) foi desmontado e repassado às corporações que chegavam ao país. (Giarraca; Teubal, 2011) Além disso, o mesmo período foi marcado pela flexibilização das leis de arrendamento e pela promoção dos chamados contratos acidentais por colheita que potencializaram a figura do contratista com ou sem terra própria. Privatizaram-se ainda os silos e portos e foi-se configurando um novo complexo agroexportador dominado por grandes empresas. É nesse momento que surgem os *pools de siembra*. Grupos de investidores que se unem para arrendar terra e contratar a produção da soja.

Os primeiros *Pools* surgem entre o final dos anos 1980 e início dos 1990, a princípio apenas como uma junção de produtores agropecuários para ganhar escala, mas com o aumento dos preços internacionais nos anos 2000, esses *pools* foram tornando-se alternativa para outros investidores não ligados às atividades agropecuárias, que passaram a arrendar terras para produzir, no geral, soja. De 1997 a 2002, a área cultivada pelos *pools* passou de aproximadamente 400.000 hectares para 2 milhões de hectares.

Por sua vez, a indústria alimentar se estrangeiriza quase completamente nesse período e aumenta a presença dos supermercados e hipermercados. Segundo o MAGyP (Ministério de Agricultura, Ganadería y Pesca) 83,5% do total de grãos de soja exportados foram produzidos pelas empresas Cargill, Noble, ADM, Bunge, Louis Dreyfus, A.C. Toepfer e Nidera. 82% do comércio de óleo de soja ficaram concentrados nas mãos da Bunge, Louis Dreyfus, Cargill, AGD e Molinos Rio de la Plata. 89,34% dos demais derivados de soja foram vendidos pela Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, AGD, Vicentin e Molinos Rio de la Plata.

Surge um novo regime de acumulação e o sistema agroalimentar em sua totalidade começa a operar em função da lógica do agronegócio. A partir de então cresce a influência de grandes empresas transnacionais ou transnacionalizadas na definição de aspectos essenciais da política agropecuária que também se articulam com o setor financeiro através dos *pools de siembra*. Um fato marcante que impulsionou esse processo foi o decreto 2284 de desregulamentação econômica de 31 de outubro de 1991 que, entre outras tantas medidas de desregulamentação, eliminou desde a raiz todas as entidades reguladoras da atividade agropecuária (Junta Nacional de Grano, Junta Nacional de Carnes, entre outras) que operavam desde os anos 1930. Repentinamente, o agro argentino se tornou um dos mais desregulamentados do mundo e sujeito como nenhum, aos va e vens da economia mundial. Se tratava de produzir commodities orientadas para a exportação,

baseadas em tecnologia de ponta e em grandes unidades produtivas. Segundo funcionários do governo, deveriam desaparecer 200.000 produtores agropecuários considerados ineficientes. (Teubal; Palmisano in Giarraca; Teubal, 2011, p. 202 e 203 tradução nossa)

Chama a tenção, assim como no caso brasileiro, como a década de 1990 é marcada pela desregulamentação do setor agroalimentar e, dessa forma, pelo avanço do papel regulador entre as empresas. Boy destaca como as grandes empresas se colocavam para os clientes nesse processo e exemplifica essa atuação transcrevendo um folheto comercial da Cargill de 1989:

Quando pensarem em vender sua colheita, podem contar com que a experiência da Cargill os ajudará a obter os melhores resultados. Oferecemos alternativas flexíveis no comércio de grãos para reduzir os riscos de preço e incrementar os lucros. Se preferir, podemos armazenar sua colheita para auxiliar a reduzir seu investimento na granja e oferecer os seus grãos para venda. (Boy, 2011, p. 87 tradução nossa)

Boy informa que após a abertura econômica, muitos estocadores regionais desapareceram frente à impossibilidade de competir. Muitos dos que persistiram foram comprados pelas multinacionais, dentre elas a Cargill. Cargill exportou 4.094 milhões de dólares em 2007, o que representou um aumento de 65% em relação ao ano anterior. (Giarraca; Teubal, 2011) Há denúncias contra a Cargill que a acusam de manobras para evitar o pagamento das retenções.

A Cargill, junto com a Bunge, a Dreyfus, a Nidera, a Aceitera General Deheza, a Molinos Rio de la Plata e a Vicentin são processadas pelo fisco pela evasão de 650 milhões de dólares por cereais e oleaginosas e 300 milhões de dólares por óleo, somente entre janeiro de 2007 e maio de 2008. Tudo em

retenções não pagas. Ou seja, assim como no Brasil, o aumento do poderio da Cargill e de outras corporações não se deu sem conflitos.

3.6 Sobre a acumulação por espoliação, a financeirização e o poder das grandes corporações

É importante destacar que o processo de monopolização do setor agroalimentar e a crescente financeirização da economia fazem aumentar os processos de acumulação por espoliação.²² Harvey (2004) afirma que alguns mecanismos de acumulação primitiva foram aprimorados e desempenham hoje papel mais forte ainda que no passado: o sistema de crédito e o capital financeiro se tornaram grandes trampolins de predação, fraude e roubo. A grande financerização, como aponta Harvey, a partir de 1973 (portanto pós acordo de Bretton Woods como vimos) foi

em tudo espetacular por seu estilo especulativo e predatório. Valorizações fraudulentas de ações, falsos esquemas de enriquecimento imediato, a destruição estruturada de ativos por meio da inflação, a dilapidação de ativos mediante fusões e aquisições e a promoção de níveis de encargos de dívida que reduzem populações inteiras, mesmo nos países capitalistas avançados, a prisioneiros da dívida, para não dizer nada da fraude corporativa e do desvio de fundos (a dilapidação de recursos de fundos de pensão e sua dizimação por colapsos de

²² A noção de acumulação por espoliação que Harvey (2004) elabora serve para mostrar como todas as características da acumulação primitiva que Marx menciona permanecem presentes na geografia histórica até hoje: expulsão de populações camponesas e formação de um proletariado sem terra; recursos antes partilhados ou de uso comum como água ou florestas passam a ser privatizados e inseridos na lógica capitalista de acumulação (e como bem destaca Harvey, muitas vezes por insistência do Banco Mundial); formas alternativas e autóctones de produção e consumo têm sido suprimidas; indústrias nacionais tem sido privatizadas, o agronegócio tem substituído a agricultura familiar, o trabalho escravo permanece existente; formas de propriedade (comum, coletiva, do Estado etc) têm se convertido em direitos exclusivos de propriedade privada etc. (Harvey, 2004)

ações e corporações) decorrentes de manipulações de crédito e das ações – tudo isso são características da face do capitalismo contemporâneo. (Harvey, 2004 p. 123)

Dessa década aos dias de hoje foram criados mecanismos inteiramente novos de acumulação por espoliação. A ênfase nos direitos de propriedades intelectual nas negociações da OMC (o chamado Acordo TRIPS) aponta para maneiras pelas quais o patenteamento e o licenciamento de material genético, do plasma de sementes e de todo tipo de outros produtos podem ser usados agora contra populações inteiras cujas práticas tiveram um papel vital no desenvolvimento desses materiais. Vimos até agora como o poderio das grandes corporações do setor agroalimentar, entre elas a Cargill, se deu com base nesses direitos. E, nesse sentido, a aproximação dessas empresas com órgãos do Estado é reveladora.

Isso se relaciona com a financerização da economia e a estruturação de um sistema financeiro internacional capaz de desencadear surtos de desvalorização e de acumulação por espoliação. Para tal, além da finaceirização e do comércio livre, era preciso que o Estado tivesse um outro papel. *“O surgimento da teoria neoliberal e a política de privatização a ela associada simbolizaram grande parcela do tom geral dessa transição.”* (Harvey 2004, p. 129)

Como boa parte das grandes corporações, a Cargill sofre inúmeras acusações que vão de descumprimento de leis trabalhistas, práticas monopólicas e de dumping, até crimes ambientais. O número de denúncias e acusações reflete o caráter espoliativo de suas estratégias de espacialização e atuação. Vejamos alguns exemplos:

No Brasil, a principal ação enfrentada pela empresa foi acerca do desmatamento ilegal e da falsificação de EIA-RIMA (Estudo de Impacto Ambiental e Relatório de Impacto Ambiental) para construção do porto em Santarém, no estado do Pará, para escoamento de soja. Diversas organizações da sociedade civil como movimentos sociais, sindicatos e ONGs ambientalistas se manifestaram contra a construção do porto pelo impacto

ambiental direto e pelo efeito que o porto teria na expansão da soja na região. (Veremos isso com mais detalhes no capítulo que segue)

Na Argentina também há muitas denúncias com relação a Cargill. Conforme relatado em informes da FOCO e OET (2008), as plantas processadoras da Cargill na Argentina além de contaminarem as águas em Bahía Blanca, geram grandes impactos sociais e urbanísticos. Em Gobernador Gálvez, a Cargill entrou em conflito com a população ao construir um complexo industrial em plena área residencial causando grande impacto urbanístico e social na cidade, além do impacto ambiental que já havia sido causado com a construção do porto. Em novembro de 2004, o governador da Província de Santa Fé liberou 8 milhões de pesos para construir acessos para a empresa, desde a autopista Rosário – Buenos Aires, coisa que a Cargill havia se comprometido a fazer em acordo com a Secretaria de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável de Santa Fé. Com isso, o governo terminou por se ocupar com um gasto que cabia a Cargill realizar.

A Corporate Watch, ONG que acompanha a atuação de grandes corporações, lista algumas outras acusações feitas a Cargill pelo mundo:

Em 1937, a Cargill foi suspensa da Chicago Board of Trade (EUA) por monopolizar o mercado de milho. Acusações semelhantes foram feitas em 1963 em relação ao trigo, e em 1973 com relação à soja. Em 1976, uma subcomissão do Senado dos EUA acusou a Cargill e cinco outros comerciantes de grãos de fornecer dados de mercado falsos, a fim de influenciar os preços de mercado e, em 1984, o Brasil a acusou de fazer o mesmo com a soja.

Houve uma investigação acerca de 63.000 toneladas de sementes de trigo tratadas com metilmercúrio, uma prática proibida na maioria dos países ocidentais, mas que a Cargill decidiu experimentar em 1970 no Iraque e que teria causado a morte de 93 pessoas.

A Cargill sofreu processos trabalhistas nos EUA onde, de acordo com Brewster Kneen (2002), ao comprar a fábrica de fertilizantes Seminole em Fort Meade, em 1993, a empresa fez com que todos os funcionários assinassem carta de demissão e então contratou de volta aqueles que queriam, com salários mais baixos e com apenas duas semanas de férias. Caso similar se deu com a compra de quatro fábricas de farinha da Grand Metropolitan, nas quais foram recontratados aproximadamente 30% dos ex-empregados.

Também nos EUA a Cargill enfrentou denúncias por danos ambientais: em 1993, a empresa foi colocada na lista *Ten Toxic* da revista *Mother Jones*. A revista observou que a empresa tem sido citada em 2000 violações ao meio ambiente desde 1987. (Kneen 2002)

As acusações também dizem respeito às estratégias de negociação com seus fornecedores. Nos EUA, em 1989, a Cargill foi condenada a pagar cerca de US \$ 2,6 milhões em um acordo de ação coletiva para produtores de aves da Flórida, fornecedores para uma de suas plantas de processamento. O processo alegava que a Cargill tinha intencionalmente pesado de forma incorreta as aves.

A empresa também enfrentou processos na Bolívia por danos ambientais. Em 1997, o governo boliviano realizou a dragagem maciça no porto de Puerto Aguirre em parceria com a Cargill, que tem participação no controle do terminal de grãos. O objetivo foi abrir o Canal Tamengo - que conecta o rio Paraguai com o Atlântico - para a passagem de comboios de barcas transportadoras de soja e farelo. O projeto ia contra as recomendações dos estudos de impacto ambiental.

Também na Venezuela a Cargill foi acusada por danos ambientais. De acordo com Brewster Kneen (2002), a produção de sal realizada pela Cargill em Los Olivitos na Venezuela, vem ameaçando os manguezais e a pesca no ecossistema lagunar local. A empresa foi acusada de descarregar "ouriço", subproduto da produção de sal que é altamente tóxico, diretamente no lago Maracaibo. Esta área é reconhecida nacional e internacionalmente como valiosas, com 33.000 hectares de manguezais, lagoas litorâneas (estuários), restingas, praias arenosas e dunas situadas no estuário do Maracaibo. Grande parte do estuário Olivitos já foi declarado um refúgio de vida selvagem e reserva de pesca nos termos da legislação venezuelana. A Cargill construiu um dique de 17 km com consequências desastrosas. A pesca caiu pela metade, enquanto inundações e deslizamentos de terra aconteceram. .

Na Índia, a Cargill enfrentou oposição em relação ao patenteamento de sementes. Ela tem sido alvo de um movimento em massa de agricultores que temem que o patenteamento de sementes vá roubar-lhes a liberdade de usar variedades de culturas indígenas. Em 1992, 500 agricultores pertencentes a Karnataka Rajya Ryoty Sangha (KRRS), um movimento de pequenos

agricultores, invadiram seus escritórios e queimaram amostras de todas as sementes e papéis que puderam encontrar. Em 1993, a KRRS demoliu uma fábrica de processamento de sementes da Cargill em Bangalore, utilizando postes e as próprias mãos. Kneen (2002) comentada,

Os líderes da KRRS me levaram às aldeias e cidades para conversar com agricultores e comerciantes de sementes e em toda parte a história foi a mesma: a semente de girassol híbrido que a Cargill vendeu para a produção comercial nos últimos dois anos produziu apenas uma fração do rendimento anunciado, não importa o quão rigorosamente as orientações para o plantio tenham sido seguidas, e não importa o quão caro os fertilizantes e produtos químicos tenham custado. (p. 178, tradução nossa)

Como podemos notar ao analisar o processo de expansão do poder das corporações e suas ações locais, o processo de territorialização do capital, por meio da ação das grandes corporações se dá de forma espoliativa. O poder dessas grandes corporações avança pelos territórios nacionais impactando as mais diversas esferas e tais impactos só tendem a aumentar com o processo de financeirização da economia que vem ocorrendo. Poderemos reafirmar isso ao analisar a questão da soja no capítulo que segue.

4 – A expansão da soja como expressão do regime alimentar corporativo e a atuação da Cargill.

No presente capítulo analisaremos como as políticas neoliberais terminaram por estimular a produção de commodities, em especial da soja, e como isso fez com que as grandes corporações aumentassem suas atividades e sua influência sobre os territórios do Brasil e da Argentina. Veremos ainda como a partir da década de 2000, a produção de commodities ganha um novo impulso, em particular no caso da soja.

O período neoliberal, a partir de meados da década de 1970, é marcado pelo crescimento das atividades em ambos países de diversas empresas estrangeiras como a ADM e a Bunge, além da própria Cargill, como apontamos. Isso se deu principalmente por meio de aquisições de empresas brasileiras ou argentinas. Medeiros (2009) lembra que, além das aquisições na área de processamento de alimentos e grãos, esses grupos partiram para aquisições em outras áreas como produção de sementes, fertilizantes e insumos químicos. A Cargill, a Bunge e a Monsanto compraram, no Brasil, diversas empresas nacionais como a Manah, a Trevo, a Solorrico e a Fostétil. É na década de 1970 justamente, que a Cargill iniciou suas atividades de processamento de soja no Brasil e suas operações nos setores de metais e produtos químicos. Além disso, essa década marca também o início das atividades com sementes de milho pela empresa.

Com relação à soja, dois fatores marcaram a expansão do seu cultivo para novos países: a crise da pesca de anchova no Perú, com a qual se fazia farinha proteica muito utilizada na Europa, e a seca na América do Norte que levou a uma suspensão temporária dos embarques de soja para a Europa. Daí resultou um aumento nos preços da soja, o que levou à rápida expansão do cultivo em alguns países da América do Sul. No Brasil, a soja se expandiu inicialmente no sul, em especial no estado do Paraná. A ocorrência de uma geada no sul do Brasil em 1975 também acelerou o abandono do cultivo de café na região. Houve ainda outros fatores que induziram os produtores da região a abandonar o cultivo intensivo de culturas como o café, como por exemplo o aumento dos direitos dos meeiros e as leis de salário mínimo que aumentaram o custo dos contratos de trabalho. Assim a soja passou a ser um cultivo muito importante.

Na década de 1990 estabeleceu-se um grande salto no setor agroalimentar em diversos países e também para a Cargill, como veremos mais adiante. A

Criação da OMC (Organização Mundial para o Comércio) em 1995 ampliou as possibilidades de comércio entre os países membros, levando a uma onda de aberturas comerciais, em especial em países periféricos mas industrializados como China, Índia, Brasil, México e Argentina. A partir de 1990 há uma aceleração do processo de concentração de capitais nos setores de processamento de alimentos, de biotecnologia, de produção de insumos agrícolas e de comercialização agrícola. A atuação da Cargill é clara nesse sentido.

Como veremos, tanto no Brasil como na Argentina, passa a ocorrer uma especialização em commodities agrícolas e minerais. No Brasil, até meados da década de 90 houve o que podemos chamar de uma consolidação das políticas neoliberais somada à crise fiscal que terminaram por reduzir consideravelmente o papel do Estado na regulação, financiamento e pesquisa agropecuárias. A partir do ano 2000, um novo pacto se estabeleceu entre Estado, grande propriedade e setor agroindustrial para reinserir o país no comércio internacional. Esse pacto redefiniu o papel do Estado como viabilizador de infraestrutura para a exportação de commodities e fornecedor de crédito, além de dinamizar o mercado de terras. Tudo isso com o objetivo de estimular a "commoditização" do campo e manter a desigual estrutura fundiária do país. Por sua vez, na Argentina, houve, a partir do ano 2000, o incremento da orientação às exportações de soja, trigo, carne, lácteos e milho. (Norma; Teubal 2010) Em 2002, com a desvalorização do peso, o então presidente Eduardo Duhalde decide aumentar as taxas sobre o direito de exportação na tentativa de captar uma renda maior gerada pelo contexto externo favorável às exportações de commodities.

4.1 Diversificação de atividades da Cargill e aprofundamento no setor de soja.

No Brasil, foi somente em 1973 que a Cargill entrou no processamento de soja com a instalação de uma planta no Paraná. A segunda, foi logo em seguida, em 1975, no município de Mairinque, Estado de São Paulo. Valendo-se dos incentivos fiscais à produção agrícola no Brasil durante a década de

1980, a Cargill passou a expandir seus negócios e instalou diversas unidades processadoras de soja; duas usinas de beneficiamento de sementes são instaladas em Toledo (PR) e Rio Verde (GO) e em Varginha (MG) começa a operar uma unidade de produção de rações. Em 1987, entram em operação a unidade de produção de rações em Guararapes (SP), um novo terminal marítimo em Santos, para embarque de soja e *pellets* de soja e polpa cítrica, além do terminal graneleiro de Presidente Epitácio (SP) (Cargill, 2004). No início dos anos 1990, a Cargill concluiu a formação do Complexo Industrial de Uberlândia (MG). Em setembro de 1990, ao lado da Unidade de Processamento de Soja de Uberlândia, começou a funcionar a Unidade de Processamento de Milho por via Úmida, para produção de amidos, glucoses e outros derivados. O investimento foi de US\$ 50 milhões. Entre meados da década de 1990 e de 2000, a Cargill criou a Mosaic, resultado da união mundial entre Cargill Crop Nutrition e IMC Global, que concentrava a operação de fertilizantes da empresa, em âmbito mundial. Adquiriu o negócio de gorduras vegetais do grupo Maeda; inaugurou a fábrica de processamento de soja e refino de óleo em Rio Verde (GO); retornou às operações de algodão da empresa no Brasil; adquiriu a Smucker do Brasil e ainda arrendou o moinho de trigo da empresa Emege, em Goiás.

Para expandir os negócios no segmento soja, a Cargill adquiriu, em 1995, as unidades de produção, comercialização e armazenamento da empresa Matosul no Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e São Paulo. Isso incluía as instalações da Matosul em Campo Grande (MS), com silos graneleiros para 90 mil toneladas de grãos e dois armazéns com infraestrutura para carga e descarga, além de localização estratégica próxima ao anel viário que dá acesso a Dourados (MS) e Três Lagoas (MS). Também adquiriu a unidade de processamento de óleo e farelo de soja em Três Lagoas; as unidades de comercialização dos municípios do Mato Grosso do Sul: Dourados, Chapadão do Sul, Sidrolândia, Maracalu, Camapuã, São Gabriel do Oeste e Sonora; as instalações de Campo Novo dos Parecis (MT) e as unidades de Entroncamento (MT), Alto Garça (MT), Água Nova (MT) e Nova Xavantina (MT). Além disso, adquiriu os terminais ferroviários de Bauru (SP) com estrutura para estocagem e exportação.

O “deslocamento” das unidades processadoras de soja para a região Centro-Oeste que a Cargill realiza, é acompanhado pelo aumento da produção na região, em especial no estado do Mato Grosso. Juntos, nos estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e o Distrito Federal foram plantados 6.954.722ha em 2002, 8.046.733ha em 2003 e 9.734.271ha em 2004. Nos cinco anos anteriores, a variação não foi tão grande, ficando o total entre os 4 e 5 milhões de hectares. (IBGE - SIDRA)

Em 1998, a Cargill adquire armazéns em Balsas (MA) e inicia o processamento de soja em Barreiras (BA). Realiza também uma parceria com a empresa Algodoeira Palmeirense em Rancharia (SP), para que esta produza farelo, além de processar, refinar e enlatar óleo de soja. É nesse ano, 1998, que a Cargill vende as suas operações de sementes no Brasil para a Monsanto. Essa movimentação fez parte de uma transação mundial em que a Cargill Incorporated vendeu as operações de sementes em vinte e quatro países, além das operações com venda e distribuição em cinquenta e um países para a Monsanto, envolvendo América Latina, Europa, Ásia e África (Revista Época - Julho de 1998, in: Toledo, 2005, p. 25).

No ano seguinte, a Cargill adquire as operações mundiais de grão da Continental Grain (Conti), incluindo as operações de armazenamento, exportação e trading de grãos na América do Norte, Europa, América Latina e Ásia (Cargill, 2004). Ainda nesse ano, a Cargill comprou ou construiu oito novos armazéns de grãos: Sorriso (MT), Edéia (GO), Lucas do Rio Verde (MT), Ouro Verde (BA), Roda Velha (BA), Sonora (MS), Planura (MG) e Tibagi (PR) (Cargill, 2010).

Em 2001 a Cargill inaugura novos armazéns de grãos e amplia suas unidades em Lucas do Rio Verde, Nova Mutum e Alto Araguaia, conformando assim um total de oito novos armazéns no estado de Mato Grosso (Cargill, 2010). Em 2003, é inaugurado o terminal portuário da Cargill em Santarém (PA), como alternativa para o escoamento da produção de grãos de Mato Grosso e Pará, o que estimulou o avanço da fronteira agrícola da soja para a região amazônica. A Cargill, bem como outras grandes corporações como a Bunge, possuem grandes estruturas nos portos para viabilizar o escoamento de suas mercadorias.

Para dar mobilidade à produção nacional, os portos brasileiros, principalmente após a Lei de Modernização dos Portos em 1993, têm sido constantemente equipados por empresas que visam à exportação de suas mercadorias. Assim, Cargill, ADM, Bunge, Cutrale, Citrosuco, entre outras, são, as maiores arrendatárias de silos e armazéns nos principais portos brasileiros, acentuando assim o uso privativo dos sistemas técnicos implantados no território brasileiro. [...] A soja é o produto que se utiliza da maioria deles, configurando um tipo de uso multi-modal, ou seja, é transportada por rodovias, ferrovias e hidrovias. (Toledo, 2005, p. 34)

A década de 2000 foi marcada pela diversificação das atividades da Cargill como podemos ver a seguir: a Cargill iniciou as atividades do Banco Cargill; inaugurou sua primeira fábrica de Ácido Cítrico no Brasil (sendo a segunda no mundo), em Uberlândia (MG); ampliou sua linha de óleo de canola com a compra da marca Purilev; a Sun Valley, subsidiária da Cargill na Europa, assinou um acordo para distribuir os produtos da Sadia no mercado europeu; a Cargill vendeu o seu negócio de café para a Ecom Agroindustrial Corporation; lançou o suco de laranja Yes nos supermercados dos Estados de São Paulo, Pernambuco, Minas Gerais e da Região Sul do País, além de este ter ganhado nova embalagem; passou a produzir o suco de laranja da marca Carrefour para esta rede de supermercados; sua fábrica em Ilhéus começou a produzir pó preto de cacau; a empresa lançou o Blendgill, uma mistura de milho e açúcar utilizada na fabricação de doces; a fábrica da Cargill em Bebedouro (SP) foi reinaugurada em junho, depois de ser reconstruída; a Cargill ingressou no mercado imobiliário com o lançamento de um fundo imobiliário em parceria com o Inpar; a Unidade de Negócios de Óleos e Lubrificantes começou a operar no Brasil.

No ano de 2004, a Cargill comprou a Seara (empresa alimentícia do ramo de aves e suínos), o que reforça a diversificação de seus negócios na década. A compra da Seara aconteceu dois meses após a saída da Cargill do setor de

suco de laranja. “O movimento foi entendido pelo mercado como uma reestruturação dos negócios americanos em território brasileiro” (Isto É Dinheiro, 08/09/2004). A operação marcou o retorno da empresa ao segmento, do qual estava fora desde os anos 1970. (Toledo, 2005, p. 113) No entanto, em 2009 a Marfrig comprou a Seara da Cargill.

Além disso, a Cargill realizou diversas incorporações e parcerias na última década. Adquiriu o controle acionário da Fertiza passando a ter cerca de 15% de participação no mercado brasileiro de fertilizantes. Realizou uma parceria da North Star, do grupo Cargill, com a TecnoLogos Desenvolvimento Tecnológico, que foi feita no sentido de possibilitar a construção de uma usina de processamento de minério de ferro no Brasil. A Cargill anunciou, também em 2004, a aquisição da Smucker do Brasil, uma subsidiária da J.M.Smucker Company, uma das principais fornecedoras de ingredientes alimentícios. Renessen, joint-venture mundial entre Cargill e Monsanto começou a atuar no Brasil comercializando milho. A Cargill e o Grupo Maggi assinaram um contrato em 5 de dezembro de 2004, pelo qual ficou definida a aquisição, pela Cargill, da indústria de processamento de fécula de mandioca em São Miguel do Iguaçu (PR), município próximo à Foz do Iguaçu.

Como pudemos notar, ainda que haja uma diversificação de atividades ligadas a alimentos finais, é claro o avanço das atividades ligadas ao armazenamento, transporte e processamento de soja ao longo da segunda metade da década de 1990. Chama a atenção a quantidade de ações da empresa a partir da década de 1990, para consolidar a sua atuação no setor de soja, e em 2000, no sentido de ampliar os ramos de atividade. Ainda na década de 2000, ocorreram o lançamento do Óleo Claris, em embalagem plástica; o ingresso no negócio de carne, com a aquisição de dois frigoríficos - Maringá (PR) e José Bonifácio, SP e a construção da Usina de Sementes em Itaí (SP). No entanto, o foco no processamento e comercialização de grãos sempre se manteve como carro chefe, ganhando força com as possibilidades de financeirização dessas atividades como vimos anteriormente. Essa diversificação de atividades é voltada para a indústria alimentar o que pode demonstrar que a empresa atua no sentido de aumentar seus mercados e assim não ficar refém de conjuturas específicas de mercado. A diversificação dos segmentos nos quais as empresas desse porte atuam, e em particular a

Cargill, deve ser compreendida como, por um lado uma ampliação de suas possibilidades de mercado, mas por outro, também como negócios em si mesmo, já que existe também, como vimos a cima, muita venda de segmentos das empresas.

Na Argentina há certa semelhança no processo de espacialização da Cargill que foca seus investimentos no processamento, armazenamento e transporte de grãos. Em 1979 a Cargill construiu uma fábrica de esmagamento de soja e um elevador de grãos no terminal portuário particular (Puerto General San Martin) no município de San Martin, perto de Rosário, no rio Paraná, cerca de 250 km ao norte de Buenos Aires, para atender à região de cultivo de soja crescente no sul. A Cargill também construiu elevadores rurais²³ na mesma região, para enviar ao elevador exportador de grãos em Bahia Blanca, onde está o melhor porto de águas profundas da Argentina, a sudoeste de Buenos Aires.

A Cargill já possuía uma planta de processamento de soja em Necochea, ao norte de Bahia Blanca, onde também existe um reservatório que recebe os fertilizantes das fábricas de fosfatados da Cargill na Flórida. Como exemplo de sua articulação territorial, os agricultores podem entregar sua soja na planta de processamento e voltar para casa com uma carga de fertilizantes.

Durante os anos 1980, a Cargill e a Vicentin concentravam tanto a produção como as exportações do óleo de soja e dos subprodutos, como farinha de soja. Em 1996, a empresa expandiu sua planta processadora de soja de Puerto San Martin, tornando-a não só a maior dentre suas próprias plantas, mas também uma das instalações de processamento de sementes oleaginosas maiores do mundo. Isso indica que a Cargill aproveitou a conjuntura extremamente favorável para a produção de soja.

O ano de 1996 foi também o ano chave para a questão da produção de commodities na Argentina, pois é quando o governo libera o uso da soja RR (Round Up Ready), geneticamente modificada para receber o herbicida glifosato. Em seguida veio a liberação do milho Bt e depois o milho RR.

No mesmo ano a Cargill construiu ainda um terminal de barcaças para carregar navios oceânicos com soja e alimentos proteicos que podem ser

²³ Elevadores rurais, ou elevadores de grãos são estruturas de auxiliam no carregamento de grãos em silos ou embarcações.

enviados a partir do nordeste da Argentina, Bolívia, Paraguai e Brasil. A Cargill já tinha claro o projeto da hidrovía Paraguai-Paraná.

Logo, em 1998, foi construída uma instalação portuária para fertilizantes de US\$14,4 milhões, adjacente ao grande complexo de processamento de oleaginosas de Puerto General San Martín (também conhecido como Quebracho). As instalações incluem um armazém e carregador de alta velocidade e um sistema de empacotamento.

Na Argentina, a Cargill possui ainda quatro plantas de processamento de oleaginosas. Duas que processam soja e girassol: Quequém, na cidade com o mesmo nome, e Ingeniero White, na cidade de Bahía Blanca, ambas na província de Buenos Aires; Complejo Puerto San Martín, na cidade do mesmo nome na província de Santa Fé, que processa apenas soja; e Complejo Villa Gdor Gálvez, também apenas de soja na cidade com o mesmo nome, também em Santa Fé. Nesse país ocorre maior processamento de soja que no Brasil devido a estímulos diferenciados. No Brasil há mais estímulo à exportação da soja em grão do que do farelo ou óleo, diferente do que ocorre na Argentina, que utiliza muito biocombustível de soja.

Esses dois breves históricos da empresa demonstram a importante presença nos territórios que a empresa possui e que o estímulo à soja só faz aumentar a capacidade de controle sobre o território por parte de grandes corporações como a Cargill. Podemos notar ainda, como o leque de atuação se mantém sempre amplo. Se olharmos brevemente para o histórico da Cargill em nível mundial, vemos como essas estratégias se repetem, com as respectivas diferenças que cada realidade social, econômica e natural vai possibilitar.

Foi em 1943 que a empresa comprou as primeiras plantas de processamento de soja. Duas em Iowa e uma em Illinois. Em 1991, ela já operava 40 plantas de processamento de óleo de sementes ao redor do mundo. Em 1992 ela iniciava a construção de uma planta de processamento de semente de algodão na China. No mesmo ano adquiria outras 4 plantas da Continental Grain Co., sendo uma delas na Argentina. Em 1995 ela comprava a InterMountain Canola, processadora da concorrente DuPont. Em 1991 passava a atuar na Rússia. No ano de 1994 ela começou a comprar ações da empresa Russa Efremov e em 1996 já era sua maior acionista. A empresa enfrentou polêmica pela tática utilizada de comprar ações de trabalhadores

russos (resultantes de um processo de privatização) contratando uma firma local para comprar diretamente dos trabalhadores. (Kneen, 2002)

Sua atuação também é forte na Austrália, Canadá e Venezuela, onde comercializa desde os anos de 1950. No entanto, o estabelecimento da subsidiária Cargill da Venezuela, só se completou em 1986, com uma planta de massas e farinha.

Em 1996 a Cargill já operava 29 processadoras de soja nos EUA e construía uma planta no México junto ao seu centro de distribuição de xarope de milho. Em 1997 a Cargill adquiriu a Vamo Mills e suas plantas de esmagamento de soja, de proteína de soja e de lecitina na Bélgica e refinarias de óleo também na Bélgica e na Alemanha.

Nesse mesmo ano, responsabilizando o baixo estoque de soja nos EUA, a Cargill passou a importar o grão do Brasil para cumprir os contratos que tinha com o setor de lácteos, de aves e de suínos. Como a Cargill naquela ocasião era a maior comercializadora e processadora de grãos do Brasil, ela estaria, possivelmente, importando de si mesma. (Kneen, 2002)

Em 1992 ela realiza uma joint venture com a State Treasury na Polônia, criando a Cargill Pasze SA. A Cargill ficaria com 60% das ações e em 2002 já tinha seis moinhos produtores de ração e centros de serviços em toda Polônia.

No ano de 2001, a empresa anunciou que iria adquirir 56% da Cerestar, uma companhia do grupo Montedison, da Itália. No entanto só puderam adquirir 44%. A Cerestar desenvolve uma série de produtos a partir do trigo e do milho: glucose, xaropes de alta frutose e ingredientes para ração animal. Ela controla 30% do mercado europeu e 5% do mercado norte americano desses produtos. (Kneen, 2002)

4.2 Expansão da fronteira da soja e criação de rotas de exportação

Para subordinar a produção é preciso dominar a circulação das mercadorias. Por isso as grandes corporações investem nas estruturas de armazenamento e transporte e fazem com que os Estados Nacionais invistam na abertura de estradas, pavimentação e criação de rotas de escoamento. Vejamos como isso se deu aqui no Brasil.

No Brasil, subsídios do governo combinados com a alta dos preços internacionais causaram a disseminação de soja pelo país, o que, por sua vez, aumentou o poder político do lobby dos agricultores de soja e das processadores e os habilitou a obterem mais apoio do governo. (Kneen 1999) O rápido desenvolvimento do cultivo da soja no País, a partir dos anos 60, fez surgir um novo setor produtivo e novos centros de pesquisa foram criados no sudeste e centro-oeste do país, principalmente. É desse momento a criação da Embrapa Soja em 1975, que patrocinaria, já a partir do ano seguinte, a instituição do Programa Nacional de Pesquisa de Soja. Além deste programa, localizado no Paraná, outros programas de pesquisa com a cultura estabeleceram-se nessa mesma década pelo Brasil afora em por meio de instituições públicas como: Universidade Federal de Viçosa e Epamig, em Minas Gerais; Emgopa, em Goiás; Embrapa Cerrados, no Distrito Federal; Coodetec, Indusem e FT-Sementes, no Paraná; Fundacep, no RS, e Embrapa Agropecuária Oeste e Empaer, no Mato Grosso do Sul.

Mais tarde, com a Lei de Proteção de Cultivares, em 1997, programas de pesquisa privados estabeleceram-se no País, dentre os quais os da Monsoy, Fundação Mato Grosso, Syngenta, Pioneer e Milênia. (Embrapa, 2000)

Foi a partir da década de 1960 que a soja se estabeleceu como cultura economicamente importante para o Brasil. Somente nessa década, a produção de soja multiplicou-se por cinco (passando de 206 mil toneladas, em 1960, para 1,056 milhão de toneladas, em 1969) e 98% desse volume era produzido nos três estados da Região Sul, onde prevalecia a dobradinha, trigo no inverno e soja no verão.

Apesar do significativo crescimento da produção no decorrer dos anos 60, foi na década seguinte que a soja se consolidou como a principal cultura do agronegócio brasileiro, passando de 1,5 milhões de toneladas (1970) para mais de 15 milhões de toneladas (1979). Esse crescimento se deveu não apenas ao aumento da área cultivada (de 1,3 para 8,8 milhões de hectares), mas, também, ao incremento da produtividade (de 1,14 para 1,73 t/ha) devido às novas tecnologias disponibilizadas aos produtores pela pesquisa brasileira. Mais de 80% do volume produzido na época ainda se concentrava nos três estados da Região Sul.

Até 1970, os cultivos comerciais de soja no mundo restringiam-se a regiões de climas temperados e subtropicais, cujas latitudes estavam próximas ou superiores aos 30°. Os pesquisadores brasileiros desenvolveram germoplasma adaptado às condições tropicais viabilizando o seu cultivo em qualquer ponto do território nacional e transformando, somente no Cerrado, mais de 200 milhões de hectares em áreas de cultivo de soja e de outros grãos. No Brasil, entre 1966 e 1976, a produção de soja cresceu a uma taxa de 30% ao ano. Os principais fatores estimulantes foram, além da já mencionada redução da oferta de farinha de peixe do Perú e da política de restrição às exportações dos EUA pela quebra de safra, também contaram o aumento do rebanho bovino na Comunidade Econômica Européia; e ainda o rápido crescimento da avicultura brasileira para a produção de frango de corte, ao final dos anos 1960, o que aumentou ainda mais a demanda por farelo de soja.

Por sua vez, o cultivo da soja na Argentina foi impulsionado em seu início pela conversão à agricultura da região pampeana, tradicionalmente destinada à pecuária. Com o apoio tecnológico do INTA, organização equivalente à EMBRAPA no Brasil, que introduziu o sistema de rotação com o trigo e as elevadas produtividades obtidas com a soja, a Argentina foi deixando de priorizar o girassol, o linho e o algodão em favor desta oleaginosa.

Esse período, caracterizado pela Modernização Conservadora²⁴, tinha no Estado, tanto brasileiro como argentino, um grande incentivador do desenvolvimento de cadeias produtivas no campo. Como vimos, o período neoliberal vai alterar esse quadro até que, na passagem para a década de 2000, um novo pacto se estabelece com o campo, sendo este chamado a gerar superávit por meio da exportação de commodities. Isso viria a aprofundar várias das consequências do neoliberalismo como veremos.

No Brasil, durante os dois governos de Fernando Henrique Cardoso (1995 – 2002) houve muitos investimentos em infraestrutura com o intuito de viabilizar a exportação de soja. Foram criados dois programas, o Brasil em

²⁴ Essa expressão já consolidada nos estudos geográficos sobre o campo brasileiro não aparece nos estudos sobre o campo argentino. No entanto, pode certamente ser utilizada já que reflete também a realidade da modernização técnica advinda com a Revolução Verde simultânea à concentração de terras e de renda.

Ação e o Avança Brasil, que traziam uma nova estratégia geopolítica para a infraestrutura de transportes na Região Amazônica.

O Brasil em Ação visou implantar duas hidrovias na região amazônica: a hidrovia do Rio Madeira entre Porto Velho e Manaus e a hidrovia dos rios Tocantins e Araguaia. A recuperação da rodovia BR 163 nos trechos entre Cuiabá e Terra Nova e entre Santarém e Rurópolis, bem como a da BR 364 entre Cuiabá e Acre e BR 174 entre Manaus e a fronteira com a Venezuela, tinha como objetivo viabilizar o escoamento da soja. Houve ainda o objetivo de melhoria da malha rodoviária visando também o escoamento da soja para o exterior, melhorando trechos entre Marabá e Belém, e Imperatriz e a malha rodoviária do estado do Maranhão. O Programa Avança Brasil reforçou os objetivos do programa que o precedeu, isto é, melhorar a infraestrutura para escoamento da soja mato-grossense pela bacia do rio Amazonas, o que reduziria os custos dessa região produtora de soja, que dada as distâncias dos portos, é a de maiores custos. (Oliveira, 2006)

Essas ações, mesmo não concluídas ou algumas sequer iniciadas, geraram uma movimentação nos investimentos das multinacionais, como afirma Oliveira (2006), buscando localizações privilegiadas, redesenhando o sistema de circulação das commodities para exportação. Vários corredores de transporte foram sendo criados, entre eles o Corredor rodo-ferroviário (E.F. Carajás) que escoar produção do Sudeste do Estado do Pará e, sobretudo do Sul do Maranhão, através do porto de Itaqui no mesmo estado, utilizado pelas multinacionais Bunge, ADM e Cargill; e o Corredor rodoviário (BR 364) e hidroviário (rio Madeira e Amazonas) com dois terminais graneleiros em Porto Velho (um do grupo Amaggi e outro da Cargill). (Oliveira, 2006)

Um dos exemplos mais significativos do estímulo das grandes empresas ao avanço da frente pioneira da soja, foi a construção, no ano 2000, do terminal de exportação de grãos da Cargill na cidade de Santarém (PA). A construção do terminal e a perspectiva de pavimentação da BR 163 (trecho Cuiabá – Santarém) fizeram com que vários produtores se instalassem na cidade e em municípios vizinhos, o que pode ser demonstrado pelo significativo aumento da área plantada e da produção de soja no município após a conclusão do terminal. Entre 2001 e 2005, 215 municípios passaram a produzir soja na região, o que evidencia a expansão da fronteira da soja. O mapa

abaixo elaborado por Frederico (2008) nos ajuda a visualizar com clareza a incorporação de novos municípios e o mapa da página 181, o aumento da área cultivada com soja desde a década de 1970.

Mapa 5 - Incorporação de novos municípios aos *fronts* agrícolas - área plantada de soja

Fonte: Frederico, Samuel. O novo tempo do cerrado. Expansão dos *fronts* agrícolas e controle do sistema de armazenamento de grãos. USP, São Paulo, 2008 (p.43)

Mas o que alguns autores chamam de *front* consolidado, municípios na região que já produziam soja, também tem chamado a atenção pelo grande aumento de produção de soja. Um bom exemplo é o município de Balsas (MA), que em 1990 possuía uma área plantada de soja de 6 mil hectares e em 2005 essa área alcançava os 107 mil hectares. (Frederico, 2008) Hoje, no Brasil, é forte a expansão do cultivo de soja não apenas para o Centro-Oeste, mas para o Norte do país.

O Centro-Oeste brasileiro configura-se atualmente como principal *belt* produtor de soja no Brasil e os Estados da

Bahia, sul do Piauí e Maranhão e Tocantins como os principais *fronts* de expansão da cultura. Essa tendência é reforçada pela atuação dos governos estaduais que facilitam a instalação de grandes empresas em seu território e incentivam a produção nestes locais. É importante reforçar que as grandes *tradings* não são elas mesmas produtoras de soja (a principal exceção é o Grupo Amaggi). Na verdade, elas são incentivadoras do cultivo, fornecendo financiamento, sementes, assistência técnica e muitas vezes compram a produção antes mesmo do plantio (“grão verde”). (Toledo, 2005, p. 73 e 74)

O aumento da produção de soja nos municípios que já eram produtores e o aumento de novos municípios produzindo soja mostra como é agressiva a monopolização do território pelas grandes corporações.

Como os principais importadores de soja são China, União Européia e Japão, isso significa que com relação às distâncias, os produtores brasileiros estão a mais de 10 mil Km de Rotterdam na Europa (saindo por Santos ou Paranaguá) e a mais de 25mil Km da China. Isso sem considerar a parte de transporte por via terrestre. Para comparar, os produtores dos EUA estão a 6 ou 7 mil Km de Rotterdam e 10 a 12 mil Km da China. Como informa Oliveira (2006), foi pensando na redução desses custos que a Amaggi e a Cargill passaram a utilizar a hidrovia Madeira e Amazonas.

É nesta redução de custos de transportes que apostava o consórcio das empresas de exportação de soja que pretendia assumir a pavimentação da BR-163 Cuiabá a Santarém. Esta alternativa reduziria significativamente a distância terrestre, hidroviária e marítima para o mercado mundial. A parte terrestre seria reduzida em cerca de mil km e a parte por água outros 2 a 3 mil Km. (Oliveira, 2006, p. 27)

Segundo Oliveira (2007), com a implementação das políticas neoliberais no Brasil, houve como consequência direta a expansão das culturas de exportação, particularmente da soja, e o crescimento da violência no campo. É importante lembrar que foi justamente na década de 1990 que ocorreram os massacres de Corumbiara e Eldorado de Carajás. Conforme Oliveira,

o neoliberalismo representou a tentativa de sepultar a agricultura camponesa, inclusive dentro da própria academia, com a concepção de agricultura familiar. Tratou-se para tal, de gerar o mito do agronegócio brasileiro. Aproveitando-se das crescentes exportações de soja, o neoliberalismo tentou decretar também o fim da necessidade da reforma agrária para o desenvolvimento do país. E em meio à eterna oposição maniqueísta entre o bem e o mal das elites brasileiras trataram, a mídia e uma parte dos intelectuais, a emDEUSarem o agronegócio e a colocarem sob o signo do DIABO as lideranças dos movimentos sociais. (Oliveira, 2007, p. 47)

Mas como bem aponta o autor, fazia parte do mito colocar a soja como o principal grão no mercado mundial, quando na realidade são o arroz, o milho e o trigo, estes sim, os principais alimentos da humanidade. Importante notar, no entanto, que a substituição de outros grãos como o arroz pela soja tem sido significativa em algumas regiões. Segundo a FAO, em 2012, somente na América Latina e Caribe houve a redução da produção de arroz em 7%. Em contrapartida, a produção africana aumentou em 3%. (FAO, 2013)

Entretanto, quem vê como a mídia tem tratado a produção de soja, parece que ela é a principal cultura do mundo. É importante frisar que esta posição tem o objetivo de mostrar igualmente a importância das grandes empresas do agronegócio. Assim, idolatramos as empresas multinacionais e nacionais dos grãos e de outros setores, tais como: ADM, Cargill, Bunge, Louis

Dreyfus, Amaggi, Caramuru, Cutrale, Citrosuco, Votorantin, Nestlé, Danone, Aracruz, Friboi, Bertin etc. (Oliveira, 2007, p. 148)

Isso tem levado à substituição de lavouras pela soja ou outras commodities como o milho, como demonstram os dados do IBGE:

**Tabela 4 - Área plantada por cultivo
em ha no Brasil**

Cultivo	1990	2011
Arroz	4.158.547	2.855.312
Feijão	5.304.267	3.907.926
Trigo	3.349.956	2.175.943
Milho	12.023.771	13.605.381
Soja	11.584.734	24.032.410

Fonte: IBGE
Produção Agrícola Municipal

Em 2012 havia 49,4 milhões de hecatres plantados com cereais, leguminosas e oleaginosas, 1,6% a mais que em 2011. Arroz, milho e soja representavam 91% da produção ou 84,8% da área colhida. No entanto, o arroz apresentou uma redução de 13,2% na área a ser colhida. Já o milho e a soja apresentaram acréscimos de 10,5 e 3,5% respectivamente. Somente de 2011 para 2012 a Bahia aumentou em 68.445 hectares a área plantada com soja. Piauí e Maranhão obtiveram 8,6% e 5,1% de acréscimo na produção pelo aumento da área plantada. No Piauí, a área plantada com soja aumentou em 61.138 hectares.

As exportações de soja em grãos passaram de 8,9 milhões de toneladas em 1999 para 11,7 milhões em 2000, 22,3 milhões em 2003 e 24,5 milhões de toneladas em 2004 (aumento de 175,8%) As exportações de farelo

e óleo de soja têm expansão das exportações de respectivamente 42% e 74%. Os valores das exportações do complexo soja passam de US\$ 4,4 bilhões em 1996 (9,2% das exportações totais) para US\$ 8,1 bilhões em 2003 e US\$ 10,04 bilhões em 2004 (representando 10,4% das exportações totais. (Medeiros, 2009, p. 81)

Em 1996, momento em que é instituída a Lei Kandir que isentava as exportações de produtos primários e semi-elaborados do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços, o ICMS, a soja em grãos correspondia a quase 20% das exportações do complexo soja brasileiro. Em 2003/4, foi de 55%. Já as exportações de farelo e óleo passaram de 80% para 45%. A Argentina²⁵ acabou por ocupar esse espaço deixado pelo Brasil. Se entre 1999 e 2006 a produção de soja aumentou 83,4% no Brasil, o esmagamento de soja aumentou apenas 37,2%.

Até 2003, o Brasil possuía vantagem na exportação dos grãos para países que priorizavam a aquisição de soja não transgênica, como alguns da UE e Ásia. Mas com a liberação do plantio de soja transgênica em 2003, esse quadro mudou e hoje a maior parte da soja plantada no Brasil já é transgênica. Na Argentina, assim como no Brasil, a expansão dos cultivos de soja significou a diminuição do cultivo de alimentos básicos como demonstra Teubal (2008):

O boom da soja ocorre em detrimento de outros produtos cereais e oleaginosos. Entre as safras agrícolas de 1997/98 e 2004/05, a produção de soja aumentou em 20 milhões de toneladas, enquanto que a de girassol caiu 2 milhões de toneladas, a de arroz, 0,5 milhões, e a de milho se manteve mais ou menos constante. Na província de Córdoba, o auge da soja veio acompanhado da perda

²⁵ Segundo a Bolsa de Cereais de Rosário, o país tinha a capacidade de, em 2005, esmagar 111.620 toneladas de girassol e soja por dia. O aumento com relação aos anos anteriores se deu por conta de investimentos realizados por multinacionais como a Cargill ou a Louis Dreyfus.

de 17% das cabeças de gado, uma tendência comparável a que se manifesta em nível nacional. Ainda assim, em termos de escala nacional, de 1988 a 2003, o número de estabelecimentos pecuários passou de 30.141 a menos da metade, 15.000 estabelecimentos. Caiu também a produção de frutas e dos tradicionais cultivos industriais (algodão) do interior do país. (p. 147, tradução nossa)

4.3 O papel das tradings na expansão da soja ou como a comercialização subordina a produção: o caso da Cargill

Segundo os Censos Agropecuários do IBGE, no ano de 1970, pouco antes da Cargill iniciar suas atividades de processamento de soja no sul do Brasil, a região cultivava 2.086.248 hectares de soja. Em 1975 esse número já havia saltado para 5.075.155 hectares. Em 1980 a área cultivada de soja no sul era de 6.266.727 hectares tendo uma leve queda no ano de 1985, passando para 6.094.536 hectares. Em 1995, o Censo Agropecuário registrou forte queda na quantidade de hectares cultivados por soja, tendo somado 5.419.277 hectares. Já em 2006, o Censo mostra um aumento significativo para essa região, passando a produzir soja em 8.131.849 hectares.

Hoje, o Sul é a segunda região produtora do país, pois desde 2002, o Centro-Oeste passou a produzir mais soja. Sua produção foi de 26.714 hectares colhidos de soja em 1970 para 883.444 em 1980, 4.554.047 em 1995 e 10.278.595ha em 2006. (IBGE) No Brasil, em termos gerais, temos o seguinte avanço na área plantada com soja:

Tabela 5 - Área total de soja plantada em hectares e variação - Brasil		Variação com relação ao ano anterior
1990	11.584.734	
1991	9.667.625	-16,55%
1992	9.463.625	-2,11%
1993	10.654.163	12,58%
1994	11.544.577	8,36%
1995	11.702.919	1,37%
1996	10.356.156	-11,51%
1997	11.508.120	11,12%
1998	13.319.749	15,74%
1999	13.069.793	-1,88%
2000	13.693.677	4,77%
2001	13.988.351	2,15%
2002	16.376.035	17,07%
2003	18.527.544	13,14%
2004	21.601.340	16,59%
2005	23.426.756	8,45%
2006	22.082.666	-5,74%
2007	20.571.393	-6,84%
2008	21.252.721	3,31%
2009	21.761.782	2,40%
2010	23.339.094	7,25%
2011	24.032.410	2,97%

Fonte IBGE - Produção Agrícola Municipal
Organização Yamila Goldfarb

Conforme vemos na tabela, a maior parte dos anos apresentou uma evolução positiva na área plantada, particularmente entre 2001 e 2005. A variação negativa pode ser explicada por diversos fatores, mas é importante destacar o aumento de produtividade por hectare, o que fez com que ainda que em determinados momentos houvesse diminuição da área plantada, a quantidade de soja colhida aumentasse. Somente entre 2012 e 2013, o

rendimento médio da soja por hectare aumentou em 11,35%, segundo o IBGE.

Tabela 6 - Rendimento médio da produção (Quilogramas por Hectare) de soja no Brasil					
ano	1975	1980	1985	1995	2006
rendimento	1.541,70	1.639,06	1.773,25	2.333,67	2.583,18

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário

O salto na área cultivada de soja na região Centro - Oeste entre a década de 1980 e 1990 aponta para a presença marcante da soja na consolidação do regime alimentar corporativo. Mas se olharmos o salto que a área total cultivada por soja no Brasil dá a partir do ano 2000, podemos notar como de fato essa década fica marcada por um aumento mais significativo ainda, o que corrobora com a tese de um novo pacto de economia política que relança o agronegócio no mercado internacional, como indica Delgado (2012).

O crescimento das indústrias processadoras no Mato Grosso se dá em parte pelo crescimento da demandas das integradoras²⁶ de frangos e suínos da região. Esse foi o caso da instalação, em 2007, de uma planta de processamento da Cargill em Primavera do Leste.

A Argentina possui uma estrutura de processamento mais concentrada, em especial na província de Santa Fé, que possui algo em torno de 70% da capacidade de todo o país, seguida por Buenos Aires e Córdoba. Isso porque essas três províncias respondem por cerca de 80% da produção de soja do país. Como a logística é facilitada pelas menores distâncias se comparadas às do Brasil, na Argentina, em 2003, um produtor ganhava cerca de US\$199 por tonelada exportada. Já um produtor brasileiro ganhava US\$175 por tonelada.

²⁶ Na cadeia produtiva da carne de frango, a integradora é a empresa de maior porte que, no geral, fornece os pintos, a ração e a assistência técnica e que também pode se responsabilizar pelo corte e processamento. Às integradas fica a criação e engorda das aves, por exemplo.

Em parceria à Hermasa do grupo Maggi, a Cargill tem incentivado a produção de soja na Amazônia por meio de apoio tecnológico aos produtores e garantia de compra da produção.

A Cargill tem estimulado o plantio de soja na região de Santarém em um raio de até de 100 quilômetros do município. Conforme dados do IBGE, pode-se notar um salto na produção de soja no Estado do Pará a partir de 2003. A área plantada com soja em 2002 no estado foi de 2.648 hectares. No ano seguinte, passou para 15.310ha, em 2004 para 35.219ha e em 2005 para 68.410ha hectares! O mapa da página 181 nos ajuda a visualizar essa expansão da soja.

O ano de 2002 também foi marcado pela implantação de infraestrutura da Cargill nos estados do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. Nestes, o avanço da soja se deu da seguinte maneira: em 2001, o estado do Mato Grosso apresentava 3.121.408 hectares de soja e, no ano seguinte, saltou para 3.818.231. Em 2003 já eram 4.414.496ha e, em 2004, 5.279.928ha. No Mato Grosso do Sul o início dos anos de 2000 também marca um aumento de área plantada com soja, passando de 1.195.744ha em 2002 para 1.412.307ha em 2003, 1.812.006ha em 2004 e 2.038.176 hectares em 2006.

Convém lembrar que, embora as empresas que constituem as “gigantes dos grãos” se encontrem disseminadas por todo o território, nacional, sua presença é altamente significativa nos *fronts* agrícolas, já que são as únicas a possuir o tipo de sistema técnico que permite controlar a capacidade de esmagamento. (Bernardes; Brandão Filho, 2009, p. 23)

Nos estados da BA, MA, PI, TO²⁷, a rede de armazenamento tem um papel estratégico para o escoamento das safras, para a realização de políticas cerealíferas, para a regulação de estoques devido à variação dos preços ou

²⁷ MAPITOBA ou BAMAPITO é o nome dado à nova frente de expansão da soja e compreende o oeste bahiano, sudoeste e sul do Piauí, sul do Maranhão e nordeste do Tocantins, formado pelas siglas dos estados. Em 2007, essa região produziu 4.353.218 toneladas de soja numa área de 1.636.815 hectares.

para a expansão da produção, já que é a mais nova frente de expansão da soja no país. Em 2005, os 4 estados tinham capacidade de estocar 5.493 mil toneladas, o que representava 5,16% da capacidade de estocagem do país. 42,42% mais do que tinham em 2000. (Frederico 2008)

Na Argentina, por sua vez, conforme aponta o Departamento de Estudos Econômicos da Bolsa de Cereais de Rosário, em 2006, as principais empresas do setor de grãos investiram juntas 800 milhões de dólares para ampliar a capacidade de esmagamento e construir novos portos, o que nos pontua a importância da década de 2000 para o processo de expansão da soja no campo argentino também. Embora o impulso maior tenha sido em meados da década de 1990, com a introdução da soja geneticamente modificada (e que hoje representa mais de 90% da soja cultivada no país), a década de 2000 é marcada pela entrada de novos atores que vão dar um grande impulso na sua produção, como os *pools de siembra*. Vejamos.

Na safra de 1980/81, foram colhidas 3,7 milhões de toneladas de soja. Na de 1996/97 já eram 11 milhões e na de 2007/8, 46,24 milhões de toneladas. Para a safra de 2009/10, foram semeados quase 19 milhões de hectares, quase 3 milhões a mais que na safra anterior. Por sua vez, o milho e o girassol tiveram uma redução de área cultivada de 600.000 e 820.000 hectares respectivamente, o que demonstra, em parte, a concentração das atividades agropecuárias em torno da soja. (Giacarra; Teubal, 2010) Mais de 53% do território nacional destinado aos grãos está hoje ocupado pela soja, o que não significa ainda que outras áreas não tenham sido também ocupadas, como áreas mais ao norte do país e áreas de bosques nativos. O avanço da soja no que se chama região Pampeana, evoluiu da seguinte forma: de aproximadamente 5 milhões de hectares em 1993 para pouco mais de 6 milhões até 1996 e, dando um grande salto de uma superfície plantada de pouco mais de 7 milhões de hectares em 1997 para mais de 14 milhões de hectares em 2005. As províncias de Buenos Aires e Córdoba sempre foram as que tiveram maior produção de soja, no entanto foram perdendo espaço para as províncias de La Pampa e Chaco, entre outras. (INDEC, 2013) Na tabela abaixo, podemos ver como se deu o avanço da área plantada com soja no país. Nota-se uma elevação praticamente constante da área o que deve se somar ao aumento do rendimento por hectare, assim como no caso do Brasil.

Assim como no Brasil, as primeira metade da década de 2000 tem um grande salto na área plantada, mas chama a atenção o salto após 1996, ano em que se liberou o plantio da soja transgênica no país.

Tabela 7 - Área total de soja plantada em hectares e variação – Argentina		Variação com relação ao ano anterior
1990	5.100.000	
1991	4.966.600	-2,62%
1992	5.004.000	0,75%
1993	5.319.660	6,31%
1994	5.817.490	9,36%
1995	6.011.240	3,33%
1996	6.002.155	-0,15%
1997	6.669.500	11,12%
1998	7.176.250	7,60%
1999	8.400.000	17,05%
2000	8.790.500	4,65%
2001	10.664.330	21,32%
2002	11.639.240	9,14%
2003	12.606.845	8,31%
2004	14.526.606	15,23%
2005	14.394.949	-0,91%
2006	15.393.474	6,94%
2007	16.141.337	4,86%
2008	16.603.525	2,86%
2009	18.032.805	8,61%
2010	18.343.272	1,72%

Fonte: INDEC e MAGyP

Organização: Yamila Goldfarb

Segundo o site do *Ministerio de Agricultura, Ganaderia y Pesca* da Argentina, podemos ver como foram as exportações de soja da Cargill. Tanto para a soja em grãos como para o óleo, as exportações a partir da década de

1960 mantiveram, no geral, um crescimento constante, mas a década de 2000 é marcada por saltos mais relevantes, até o ano de 2008, quando obtém considerável queda pela crise econômica internacional.

Tabela 8 -Soja em grãos e em óleo exportada pela Cargill na Argentina em toneladas		
Ano	Grãos	Óleo
1993	203024	273369
1994	327605	261839
1995	504146	300277
1996	133548	362084
1997	241229	361181
1998	592950	393006
1999	742100	478496
2000	1018552	606776
2001	1727076	633606
2002	1321076	802445
2003	1742948	927979
2004	1361071	1083384
2005	2347381	984749
2006	1664518	1207116
2007	2329058	1573528
2008	2311032	1414703
2009	953578	1324432
2010	1896131	106725

Fonte: MiniAgro, 2013

Organização: Yamila Goldfarb

Notamos, portanto, como o aumento da área plantada com soja se relaciona ao crescimento da indústria da soja (e de seu lobby) no Brasil e na Argentina, bem como aos projetos de infraestrutura que visam potencializar o transporte da soja do interior do continente até o mercado mundial por meio, em especial, das hidrovias. O exemplo da construção do porto de Santarém é emblemático: este conecta o interior da região amazônica ao rio Amazonas

que, por sua vez, leva ao oceano atlântico pelo norte do país e portanto mais próximo das rotas marítimas para Europa e América do Norte. Essas duas regiões do planeta tiveram um grande aumento no consumo da soja após a quebra da indústria pesqueira de anchovas na costa peruana.

Com exceção do sul do Brasil e do sul da Argentina, as áreas de cultivo estão bastante distantes do mar e o transporte por terra em caminhões é muito caro. Por isso, o interesse em transformar os rios em hidrovias ou canais industriais.

Mapa 6 - Área plantada com soja entre 1970 e 2010 no Brasil e na Argentina, em hectares.

Como podemos notar observando o mapa, há uma expansão do plantio de soja em direção ao norte e nordeste de ambos países, e particularmente mais forte a partir da década de 2000. Foi no ano de 2002 que a produção de soja na região Centro-Oeste ultrapassou a da Região Sul. (6.954.722ha e 6.860.846ha respectivamente). Isso fica claro no mapa ao vermos que as circunferências das décadas de 2000 e 2010 são maiores na região Centro-Oeste. Na Argentina há grande crescimento da área plantada nas décadas de 1990 e de 2000.

4.4 “Sojização” do campo na Argentina

O modelo agrário atual predominante na Argentina é um modelo baseado no que os argentinos chamam de extrema “*sojización*”, isto é, “sojização” do campo por grandes empresas e sujeitos que controlam setores chave do sistema agroexportador tais como: companhias exportadoras, grandes produtores de soja, *pools de siembra* e sementeiras, em especial a Monsanto. Essa “sojização” é a principal expressão do estabelecimento do regime alimentar corporativo no país. Basta compreender que o seu *boom* não teria sido possível sem a dissolução da *Junta Nacional de Granos*, sem a privatização de todos os terminais portuários e sem o abandono da política de facilitação ao crédito estatal aos produtores. Para se ter uma ideia do quanto a soja se tornara atrativa basta comparar alguns valores: em 2008, na Chicago Board of Trade, a tonelada de soja custava US\$ 550, já a de milho US\$215 e a de trigo US\$410.

Segundo Giarraca e Teubal (2011), interessava ao governo argentino estimular o modelo sojeiro pois isso lhe permitia obter importante superávit na balança comercial e fiscal necessário, entre outras coisas, para o pagamento da dívida externa. Por isso, a década de noventa, com a abertura para a globalização, inclinou a balança para as commodities. Os agricultores, que até então colocavam seus produtos tradicionais no mercado local, passaram a sofrer enorme concorrência das mercadorias importadas que, embora não

tivessem necessariamente a mesma qualidade, eram oferecidas a preços muito menores.

A abertura e a desregulamentação impostas pela entrada na OMC começaram a produzir desemprego no setor industrial argentino. A atividade têxtil, que já sofria com a concorrência estrangeira praticamente desapareceu. O desemprego começa a afetar o consumo. [...] a lã e o algodão sofrem como atividades produtivas, uma forte redução. [...] A proliferação de produtos agropecuários de produção “industrial” de baixo custo e qualidade *standard*, chega também a outras atividades do setor. Na horticultura, junto com o aparecimento das estufas, se dá a dos híbridos de tomate, em particular os denominados longa vida que, na realidade, são de má qualidade mas se adaptam à produção e comercialização global em escala. Nos dois casos perdeu-se qualidade ao privilegiar o rendimento e a fácil comercialização em gôndolas dos supermercados, onde se mantêm por mais tempo. (Boy, 2011, p. 86, tradução nossa)

No entanto, Boy destaca que é na atividade agrícola extensiva onde ocorreram as maiores transformações pois foi nesse setor que se consolidou a figura de empresários que arrendam terra de pequenos ou médios produtores para produzir commodities em escala. Nesse sentido, chama a atenção o impulso dado pelas multinacionais do setor de grãos para que isso ocorra. Boy (2011) informa que essas multinacionais precisam estimular o conceito de ineficiência dos pequenos agricultores e o seu prognóstico de desaparecimento. Nos anos de 1990, segundo Giarraca e Teubal, grande parte dos produtores que possuíam até 200 hectares desapareceram do campo. Muitos viram na soja sua tábua de salvação em face da crescente concorrência de produtos externos. Produtores de leite e de gado se voltaram para a soja como estratégia para se livrarem de dívidas contraídas para suas atividades tradicionais. Entre 1988 e 2002 houve notável concentração de terras. Houve

aumento médio do tamanho dos estabelecimentos de 375 hectares para 776 hectares e a diminuição dos produtores de menos de 200 hectares de 12,6% do total de superfície ocupada, para 8,6%. Assim, nota-se que com a “sojização” houve o desaparecimento ou empobrecimento de pequenos produtores, no geral mais ligados às cooperativas. As exportações da ACA (*Asociación de Cooperativas Agrárias*) seja de soja em grãos, de *pellets* ou de óleo caiu entre 1988 e 2007.

O aumento da produção de soja ao longo da década de 1990 se deu como resultado da: eliminação de entraves à iniciativa privada, da inovação tecnológica, da liberalização econômica, dos avanços biotecnológicos, da drenagem do rio Paraná e da melhoria dos portos. (Pierri 2009)

Como podemos notar, a expansão da soja foi muito significativa, mais do que de qualquer outra commodity, diferentemente do caso brasileiro em que o milho, o álcool, a celulose também são muito relevantes. Por isso a denominação desse processo de “*sojización del campo*”. Uma ressalva poderia ser feita para a questão das commodities minerais, já que as atividades de mineração (*megamineria*) têm crescido bastante nos últimos anos, gerando inclusive, muitos conflitos socioambientais. No entanto, a soja é de longe, a maior expressão do campo argentino nos dias atuais. A tabela a seguir mostra em valores, o peso da soja no complexo agroexportador do país:

Tabela 9 - Exportações do complexo agroexportador argentino (em milhões de US\$)

Ano	Soja			Girassol			Trigo		Milho			Exportação Total
	Grão	Aceite	Derivados	Grão	Aceite	Derivados	Grão	Harina	Grão	Aceite	Derivados	
1997	144,8	1044	2044,1	33,9	998,1	226	1346,8	135,7	1348,4	12,8	18,6	26430,9
1998	650	1478	1740,7	163,8	1055	145,6	1307,6	99,5	1346,3	9,5	9,4	26441
1999	510,6	1254	1800,3	198,7	801,8	128,3	999,2	70,7	817,2	8,1	9,7	23332,7
2000	778,3	942,2	2169,4	64,6	472,8	135	1218,2	63,4	1020,4	9,4	27,4	26341
2001	1244,5	1056	2401,1	27,5	336,5	102,6	1301,6	65,9	994	7,1	28	26610,1
2002	1118,8	1348	2568,4	93,8	528,7	95,4	1097,7	32,2	924,9	7,4	32,6	25650,6
2003	1843,4	2085	3266,5	69,3	547,2	90,1	940,5	2,1	1235,4	15,1	42,2	29484,1
2004	1736,6	2337	3604,9	25,6	548,9	76	1366,6	5,2	1195,2	14	40,2	34575,7
2005	2295,7	2247	3798,4	56,1	704	66,7	1280,6	1,5	1367,5	16,7	54,6	40386,8
2006	1779,1	2790	4362,5	33,4	678,2	78,1	1472,1	35	1263,9	18	82,8	46456,4
2007	3435,1	4419	5748	48,6	604,3	85,8	2016	250,1	2253,1	20,3	179,3	55779,6
2008	4491	4799	7008,6	66,7	1449	156,5	2535,5	424,5	3482,6	27,2	216,6	70043,9

Fonte: Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca.

Organizado por Teubal e Palmisano in Giacarra et Teubal 2010.

4.4.1 Questões recentes em torno da soja na Argentina

Entre 2008 e 2010 houve um grande conflito que polarizou o debate sobre os impostos sobre exportações (rentenções) entre o governo argentino e o chamado *el Campo*²⁸. Chama a atenção que, ao longo de todo o embate que se deu, nenhum dos protagonistas questionou o chamado *modelo sojero*, ou

²⁸ A denominação "o campo" não se refere ao campo como um todo. Ficam de fora dessa denominação o campesinato e as comunidades indígenas. O chamado Campo foi, na realidade, a *Mesa de Enlace* (ME), fórum que representou as seguintes entidades de classe ao longo do conflito: Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO), Federación Agraria Argentina (FAA) y Sociedad Rural Argentina (SRA)

seja, o modelo da soja transgênica impulsionado por interesses associados de grandes empresas do agronegócio argentino. "De fato, nem ao governo e nem ao campo lhes convinha questionar elementos essenciais do modelo sojeiro." (Teubal; Palmisano, 2010, p. 191) Isso porque ao governo interessava obter o superávit da balança comercial e fiscal necessário para pagar a dívida externa. Ao "Campo" interessava manter um modelo que até então era altamente rentável, dado o aumento constante dos preços das commodities, em especial da soja, no mercado internacional. O intenso debate que se deu então em torno das retenções foi, na realidade, um debate sobre quem se apropriaria e em quais proporções, das rendas fundiárias obtidas com as commodities. Conforme Teubal e Palmisano (2010), o governo defendia a ideia de que o aumento das retenções constituiria uma medida redistributiva frente às políticas impositivas do neoliberalismo implementado em décadas passadas. Por sua vez, a *Mesa de Enlace* temia pela diminuição de sua rentabilidade, não apenas pelo aumento das retenções, mas também frente à queda dos preços das commodities que se dera entre 2008 e início de 2009, ainda assim, na safra de 2009/2010 a soja se manteve como o cultivo mais rentável. Como não são os exportadores que de fato pagam as retenções e sim os produtores, as grandes empresas exortadoras como a Cargill não participaram abertamente do conflito. Os *pools de siembra* também não participaram, no entanto, todos esses grupos tinham seus interesses representados na *Mesa de Enlace*, com a vantagem de não sofrer um desgaste pela aparição num conflito público.

As retenções são pagas pelos exportadores mas acabam por ser transferidas para os produtores. Isso ocorre por meio diversos mecanismos fiscais e se soma ao fato de que, por conta de uma dupla interpretação possível da lei no Código Aduaneiro do país, as empresas exportadoras conseguem pagar ao Estado, um valor menor do que o calculado no momento da negociação com os produtores²⁹. Soma-se a isso o fato de que os pequenos e médios produtores pagam proporcionalmente mais do que os grandes produtores (Teubal; Palmisano 2010)

A Argentina recorreu aos direitos de exportações (retenções) diversas vezes em sua história, desde o século XIX. Mas durante muito tempo, foram

²⁹ Para mais sobre o tema ver Teubal e Palmisano (2010) in Teubal e Giacarra (2010), p. 222 - 228.

menores que outros impostos, como o sobre importações, sobre lucros ou sobre valor agregado. Mas, a partir da década de 1960, o Estado passou a recorrer com maior intensidade aos direitos de exportação como fonte de recursos (em especial sobre o trigo, a carne e o milho). No geral, as retenções subiam em momentos de desvalorização da moeda, o que acabava funcionando como mecanismo de compensação. Era uma forma de controlar o aumento dos preços internos, já que as importações caíam muito. Na década de 1970 as retenções sobem, apesar das queixas das entidades de classe dos produtores. Houve, nesse momento, a proibição da exportação de gado vivo para melhorar o abastecimento interno.

Na década de 1990, com a implementação das políticas neoliberais e os estímulos para a liberalização do comércio exterior, esse imposto foi diminuído quase por completo e, em contrapartida, aumentou-se o *Impuesto al Valor Agregado* (IVA), que se paga sobre o consumo.

É, em 2002, com a desvalorização cambial, que o governo de Eduardo Duhalde decide aumentar consideravelmente os direitos de exportação, já que havia um contexto internacional favorável para as commodities. Na tabela que segue, podemos ver como foi a evolução da alíquota dos direitos de exportações para os principais produtos exportados.

Tabela 10 - Evolução porcentual da alíquota de direitos de exportação para soja, milho, trigo e girassol no período de março de 2002 a dezembro de 2008, na Argentina.

Data/produto	até março de 2002	mar/02	Abril- junio 2002	out/06	jan/07	nov/07	mar/08	jul/08	dez/08
Soja	3,5	13,5	23,5	23,5	27,5	35	44	35	35
Girassol	3,5	13,5	23,5	23,5	23,5	32	39	32	32
Milho	0	10	20	20	20	25	24	25	20
Trigo	0	10	20	20	20	28	27	28	23
Derivados da soja	0	5	20	20	24	32	41	32	32
Derivados do Girassol	0	5	20	20	20	30	37	30	30
Derivados do Milho	0	0	20	20	20	20	20	20	20
Derivados do Trigo	0	0	20	10	10	10	10	10	10

Fonte Leyes, Decretos y resoluciones extraídos de la biblioteca on-line de la AFIP
Organizado por Teubal; Palmisano (2010)

Os direitos de exportação eram recursos que iam apenas para o aparato de Estado no âmbito nacional. Mas, em março de 2009, o governo nacional cria, por meio de um decreto, o *Fondo Federal Solidario* que se destinava à construção de moradias, escolas, rede de água potável, esgoto etc. O recurso para esse fundo viria das retenções do complexo da soja. O Estado Nacional ficaria com 70% dos recursos e distribuiria o restante entre as províncias. Assim, sem modificar o regime tributário, modificou-se a distribuição territorial de parte dos impostos. Essa medida contribui para a quase inexistência de uma crítica ao modelo sojeiro, salvo alguns setores da academia e de organizações sociais ligadas aos camponeses ou às questões ambientais. Porém, isso possui um caráter ideológico já que as retenções não constituem uma porção realmente significativa de dinheiro para o Estado, e sim o IVA e os impostos sobre a renda (*Impuestos a las Ganancias*).

Outro elemento importante a se considerar é a questão das compensações. Como mecanismo para lidar com os descontentamentos gerados pelas retenções, instaurou-se um sistema de compensação no qual se paga aos diferentes agentes de todo o complexo agroalimentar um montante em dinheiro em casos avaliados individualmente. O que é importante destacar é quais são os setores mais beneficiados por essa política: mais de 55% do total de compensações em 2007 se concentraram em apenas 10 empresas, entre elas: La Sereníssima, Molinos Cañuelas, Molinos Río de la Plata, Aceitera General Deheza e Cargill. "Assim, cada uma dessas empresas se apropriou em média de \$80 milhões, enquanto os 45% restantes se distribuíram entre 32.000 produtores." (Teubal; Palmisano, 2010, p. 237) As empresas processadoras foram as que receberam maiores quantias entre 2007 e 2010.

4.5 Novos agentes na expansão da fronteira agrícola

Outro ponto importante de análise acerca desse processo de expansão da soja é o seu caráter rentista. Conforme o Jornal Valor Econômico, nos últimos dez anos a área plantada com soja na região brasileira denominada MAPITOBA ou BAMAPITO (cresceu em mais de 1,7 milhões de hectares e chegou a 3 milhões de hectares plantados. Isso representa mais de 10% da área destinada a soja em todo o país. Segundo este jornal, mais de 2/3 desse crescimento se deu justamente a partir da safra 2005/6, quando o preço da soja no mercado internacional começou a sua escalada. Mas outro fator relacionado a esse avanço da fronteira agrícola diz respeito a aspectos econômicos mais gerais relacionados ao processo de financeirização:

O que mais chama atenção em relação ao avanço da produção em uma das regiões mais pobres do país é o perfil desse crescimento. Trata-se de um fenômeno impulsionado pela chegada de grandes empresas de capital aberto, controladas por fundos estrangeiros ou por empresários nacionais ligados a outros ramos da

economia. E que exploram um modelo de produção que combina altíssima escala, gestão profissional e acesso aos mercados de capitais. (Freitas Jr., 2013b, p.1)

Na Argentina isso fica muito evidente com os *pools de siembra*. No PEA (*Plan Estratégico Agroalimentario y Agrindustrial Participativo y Federal 2010/2020*), documento que propõe metas para o setor agropecuário, esse novo sujeito da “*sojización*” é colocado como o novo sujeito agrário, não sem cubri-lo de méritos.

O sujeito agrário até o ano 2000 era o produtor rural, que concentrava em si a propriedade da terra, os maquinários, possuía o capital necessário e era o responsável pela gestão agrícola e empresarial. Hoje nos deparamos frente a um novo sujeito agrário: o empreendedor agropecuário, que não necessariamente é o proprietário da terra, mas sim quem arrenda a terra, assume o risco agrícola, contrata serviços necessários e gerencia sua produção com o objetivo de maximizar a produtividade. (MAGyP, 2010, p. 43 Tradução nossa)

Ou seja, trata-se de um empresário em busca de investimentos rentáveis. O Plano aborda esse novo sujeito ao longo de todo o texto, mas em momento algum cita os camponeses ou demais produtores rurais, o que demonstra um claro direcionamento das políticas agrícolas para o processo de “sojização” do campo argentino.

Os grupos mais importantes que operam por meio desses *pools de siembra* são Cresud, Adecoagro, Los Grobo, Lartirigoyen, El Tejar, Cazenave & Asoc., MSU, Olmedo y Liag. Somado-os chegaram a arrendar mais de 900.000 hectares em um ano para a produção de soja.

Além dos *pools de siembra*, existem os Fundos de Investimento. Há operadores financeiros que atuam anonimamente reunindo recursos de diversas fontes para investir no campo. Isso chegou ao ponto em que mais de 70% da colheita agrícola argentina se dá em terras arrendadas. Em tempos de

tanta incerteza nos mercados de investimentos, nada mais adequado do que evitar a imobilização de capital na produção agrícola com aquisição da terra. Nesse sentido, o arrendamento se torna interessante, enquanto, claro, não tenha seu valor muito elevado. Alguns dos principais grupos que atuam dessa forma são:

Los Grobo, possuía, em 2010, 17.700 hectares, mas cultivava em mais de 290 mil arrendados na Argentina, no Brasil, Uruguai e Paraguai. Hoje, as atividades de cultivo agrícola representam 20% de suas atividades totais. Os demais 80% resultam da prestação de serviços logísticos, financeiros, de gestão de risco e desenvolvimento tecnológico.

El Tejar, existente desde 1987, cultivava cerca de 2.000.000 hectares na Argentina, Uruguai, Bolívia, Brasil e Paraguai. Até 2006, todas suas atividades se davam em terras arrendadas. Foi apenas nesse ano que começou a adquirir terras próprias.

Adecoagro, criada em 2002, tem como um de seus principais acionistas George Soros. Possui mais de 270.000 hectares na Argentina, Paraguai e Uruguai.

Aceitera General Deheza, fundada em 1948, expande suas atividades de produção de alimentos de forma constante a partir da década de 1980 e hoje produz grãos e cria gado em mais de 200.000 hectares, entre próprios e arrendados. (Teubal e Palmisano 2010.)

Vale destacar a presença desses grupos argentinos no Brasil. El Tejar possui escritório em Primavera do Leste (MT) e realiza o mesmo tipo de empreendimento arrendando terras no estado da região Centro-Oeste; Los Grobo, presente no estado de Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso, São Paulo entre outros, produz e comercializa soja, trigo e milho também arrendando terras. A Adecoagro empresa produz cana de açúcar e grãos, justamente na região denominada MAPITOBA.

Entre as safras de 2002/03 e 2012/13 os valores dos arrendamentos agrícolas na Argentina, tiveram um crescimento contínuo apoiado no aumento do número de empresários e operadores agrícolas interessados em expandir a sua produção. Porém, esse aumento contínuo dos valores de arrendamento tem feito com que recentemente as extensões de terras arrendadas para o plantio de safras caiam consideravelmente, levando alguns autores a decretarem o início do desgaste dos *pools de siembra*. (La Política, 2013)

Frente a tudo isso, podemos perceber que a produção de soja a partir da década de 2000 ganha um novo caráter em ambos países. Ela deixa de ser produzida basicamente em médias propriedades, muitas vezes de caráter familiar e passa a ser um investimento de grandes grupos, não necessariamente ligados às atividades agrícolas. O caráter da expansão da soja para a região Centro-Oeste do Brasil, e mais recentemente para a chamada MAPITIBA, ou então a questão dos pools de siembra mostram como ganhou força o papel do campo como locus de investimento do capital financeiro.

Considerações finais

Vimos ao longo desta tese que num primeiro momento da divisão internacional do trabalho agrícola, no qual se estabelece um padrão mundial de circulação, havia uma divisão colonial por meio do qual as colônias enviavam produtos para a Europa e possibilitavam a reprodução do seu proletariado. Nesse momento, a Europa, particularmente a Grã-Bretanha, dominava os circuitos dos alimentos do ponto de vista internacional. Mais tarde se estabeleceu a hegemonia dos Estados Unidos que haviam criado cadeias agroindustriais (de carnes e grãos) e que passavam a dominar os fluxos de circulação de alimentos em âmbito mundial. Analisando o período desenvolvimentista vimos que nesse momento o regime alimentar ocorria sob um Estado que criava políticas e formas de subsídios que estimulavam a produção de alimentos, formava estoques reguladores e tratava de garantir uma remuneração satisfatória para os produtores agrícolas. Um dos principais propósitos disso era controlar os preços dos alimentos com vistas a reduzir o custo de reprodução da força de trabalho. A partir dos anos 1970, estabeleceu-se um outro padrão no qual as grandes corporações é que passam a exercer a hegemonia na circulação de alimentos. A passagem do segundo para o terceiro regime é marcada pela consolidação de um padrão alimentar ocidentalizado, levado justamente pelas grandes corporações do setor alimentar que, com o neoliberalismo, passam a expandir seus mercados mundo a fora.

Como exemplo vimos o aumento da importância da soja pois, além de ser ingrediente de inúmeros alimentos processados, é utilizada como ração na criação de carnes, em especial bovina, suína e de aves. Isso nos permite compreender em parte, como um produto que não é base da alimentação humana nem no Brasil e nem na Argentina, é foco de tantos investimento por uma empresa como a Cargill nestes países. Lembremos que a partir de 1995, para expandir os negócios no segmento soja, a Cargill adquiriu as unidades de produção, comercialização e armazenamento da empresa Matosul no Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e São Paulo, o que incluía as instalações da Matosul em Campo Grande (MS), com silos graneleiros para 90 mil toneladas de grãos e dois armazéns com infraestrutura para carga e descarga, além de localização estratégica próxima ao anel viário que dá acesso a Dourados (MS)

e Três Lagoas (MS). Também adquiriu a unidade de processamento de óleo e farelo de soja em Três Lagoas; as unidades de comercialização dos municípios do Mato Grosso do Sul: Dourados, Chapadão do Sul, Sidrolândia, Maracalu, Camapuã, São Gabriel do Oeste e Sonora; as instalações de Campo Novo dos Parecis (MT) e as unidades de Entroncamento (MT), Alto Garça (MT), Água Nova (MT) e Nova Xavantina (MT).

A mudança induzida na cultura alimentar mundial (ocidentalização com aumento dos níveis de consumo de carne) fez com que a soja se tornasse uma mercadoria extremamente rentável. Embora essa mudança não tenha sido aqui abordada com maior profundidade, não deve ser menosprezada. Muito pelo contrário. As transformações nos padrões alimentares de diversas regiões no mundo foi tão significativa que mereceria um trabalho completo apenas para sua análise, se não muitos. Vale lembrar que não se trata apenas do aumento do consumo da carne ou do aumento da presença da soja em alimentos nos quais tradicionalmente ela não estaria presente como chocolates, embutidos ou sucos. Houve também a incorporação de outras proteínas e gorduras, amidos, corantes e sabores sintéticos, espessantes, conservantes entre outras substâncias.

Por sua vez, tudo isso contribuiu para o aumento da hegemonia das grandes corporações, ao mesmo tempo que foi por ela possibilitado. Como pudemos ver, a partir do momento em que se estabelecem os complexos agroindustriais, as corporações passam cada vez mais a estar presentes em, e muitas vezes dominar, setores inteiros da produção e comercialização de produtos alimentares. Basta lembrar do aumento da participação da Cargill na produção de ingredientes, molhos e temperos no Brasil e da criação do centro de pesquisa em Campinas para o desenvolvimento de novos ingredientes para o mercado latinoamericano. O domínio das grandes corporações se mostra pela sua presença física nos territórios nacionais por meio de grandes estruturas de processamento, armazenagem e escoamento da produção, mas também pela influência que, ao se estabelecerem numa região, exercem sobre o que e como será produzido. Trata-se, como bem define Oliveira (1991), no segundo caso, da monopolização do território pelo capital. Para isso estabelecem estratégias de participação no âmbito político, tanto nacional como internacional como vimos no capítulo 3. As corporações se constituem

como o principal agente da produção (processamento), distribuição e comercialização (em especial desses dois últimos) dos alimentos no mundo, mas o fazem a medida que sua capacidade de influenciar políticas agrícolas, comerciais e de abastecimento aumenta. A maior liberdade de mercado do neoliberalismo proporcionou um meio para a disseminação do poder monopolista corporativo que se dá conectado em escala mundial, ou seja, a acumulação do capital se dá em escala mundial. Nesse sentido é importante entender o regime alimentar como define Araghi (2009), como um regime que produz, distribui e transfere valor.

Isso não significa dizer que houve uma ausência do Estado. Pelo contrário. Como vimos em ambos países, o Estado sempre se manteve presente, mas sua atuação no Brasil se mostrou e se mostra particularmente mais presente. O caso da estrutura de armazenamento visto no capítulo 2 deixa isso mais evidente. No Brasil, o Estado armazena alimentos. Em especial grãos. Há uma estrutura e controle públicos da armazenagem como importante instrumento de controle de preços. Na Argentina, após as reformas neoliberais, toda a estrutura de armazenagem foi privatizada. Para controlar o preço dos alimentos e mesmo o abastecimento, o governo argentino se vê muitas vezes obrigado a proibir as exportações de determinados itens.

Uma outra diferença analisada chama muito a atenção entre os dois países. As retenções cobradas às exportações na Argentina representam um tratamento tributário da renda terra. No Brasil, ao contrário, isenta-se constantemente os proprietários de terras por meio de um sistema ineficiente de tributação territorial rural e por anulação de dívidas. A terra, ao funcionar como hipoteca, isto é, garantia para o sistema de crédito, termina por ser valorizada por esse sistema.

Vimos ainda que um novo elemento surge na análise. Trata-se da questão da financeirização da economia e mais especificamente do setor agrícola. Embora o capital financeiro já tivesse forte presença no desenvolvimento das complexos agroindustriais, é no terceiro regime que vai existir uma proeminência desse capital, isto é, a circulação, a comercialização e até mesmo o financiamento da produção, como pudemos ver, vão acontecer sob influência ou dependência dos mercados financeiros. E a questão dos derivativos e, portanto, de uma valorização de um capital, agora fictício, vai nos

mostrar como esse capital passa a se autonomizar e dominar as esferas do capital produtivo.

É frente à relevância que esse aspecto toma para a compreensão dos padrões de circulação do alimento hoje, que acreditamos poder chamar o regime alimentar corporativo também de financeirizado.

Assim, o regime alimentar corporativo financeirizado aponta para a relevância que os mercados financeiros têm adquirido na atualidade. As grandes corporações não comandam sozinhas a produção, a comercialização e inclusive o consumo dos alimentos no mundo, mesmo porque o Estado, como vimos, nunca saiu completamente de cena. Instituições financeiras possuem cada vez mais influência nesse universo. A importância do mercado de derivativos agrícolas no Brasil e dos *fideicomisos* e *pools de siembra* na Argentina evidenciam isso..

O caso dos *pools de siembra* que analisamos no último capítulo merece especial atenção como expressão de um processo que tem avançado no campo de diversos países, inclusive no Brasil como vimos. Não apenas a produção de soja tem sido, em alguns casos, particularmente no centro-oeste brasileiro, comandada por fundos de investimentos, mas também começam a aparecer casos como esses na produção de celulose e de cana de açúcar no Brasil. Essa é a principal expressão do que chamamos de financeirização da agricultura e tem impresso marcas importantes no espaço. No caso das províncias de Santa Fé e Rosário, na Argentina, a produção de soja nesse sistema é tão expressivo que criou um novo dinamismo econômico regional. A questão é atentar para os impactos que isso causa, uma vez que como plataforma para a valorização de um capital financeiro, esses espaços podem ser abandonados assim que outro investimento se tornar mais interessante.

Também no que se refere aos impactos que essas transformações causam ao espaço geográfico, vimos que o estabelecimento do regime alimentar corporativo financeirizado que se estabelece a partir do neoliberalismo, gera um agravamento nas condições de vida de populações rurais e urbanas, pois afeta diretamente questões relacionadas à soberania alimentar. Planta-se o que é interessante para o capital financeiro e não para a população. Diferente do que se pregava ao longo da Revolução Verde, o

regime alimentar “mercadificado” não acabou com a fome no mundo e o regime alimentar corporativo, e agora financeirizado, veio a piorar o quadro.

As previsões não são tranquilizantes quanto a isso. Nos próximos 40 anos, a demanda de alimentos aumentará vertiginosamente porque a população global continuará crescendo e porque em muitos dos países em que se dará esse crescimento, as população continuarão tentando seguir padrões alimentares ocidentais, especialmente o gosto pela carne. E, embora comer mais carne possa trazer melhorias à saúde em muitas nações pobres, as dietas mais ricas em carne também aumentam geometricamente a demanda global por produção agrícola, uma vez que a demanda por rações aumenta vertiginosamente. Em média são necessários dois quilos de grãos para se fazer um quilo de carne, e é por isso que se deve dedicar tanta terra a safras usadas em rações. Além disso, à medida que populações em grande parte vegetarianas do sul da Ásia e África começam a se aproximar de práticas dietéticas da Europa e da América do Norte, a demanda por safras utilizadas em rações mais do que duplicará. – um evento preocupante, pois a maioria da terra arável prontamente disponível no mundo já está sendo cultivada e grande parte do restante é coberta por florestas. (Roberts, 2009)

Some-se a isso a demanda por terras pela produção crescente de agrocombustíveis e a escassez prevista de petróleo (importante insumo da produção de alimentos tanto por ser o combustível do transporte como por ser matéria-prima para a produção de fertilizantes e pesticidas) e de água. Lembremos que a agricultura é o setor que mais consome água no planeta.

Assim, milhares de hectares de florestas têm aberto espaço às monoculturas comandadas por grandes grupos econômicos; comunidades camponesas inteiras se veem obrigadas a migrar para os grandes centros urbanos uma vez que perdem suas terras por dívidas ou porque deixam de conseguir se sustentar economicamente com o que faziam. Além disso tudo, também as populações urbanas são afetadas por tais processos, já que a qualidade e variedade dos alimentos disponíveis é fortemente reduzida, o que traz diversos problemas para a saúde, haja visto os casos de alarmante obesidade. Importante lembrar dos efeitos desastrosos sobre a população tanto rural como urbana do aumento exponencial do uso de agrotóxicos que contaminam não apenas os alimentos, mas os solos e as águas. Com relação

à diminuição das áreas de plantio de alimento em favor do cultivo de agrocombustíveis ainda existe a consequência indireta do aumento de preços dos produtos alimentícios no mundo todo na medida em que este impede o crescimento da oferta de alimentos nas terras em que se instala. Somente no Brasil, entre 2003 e 2008, houve um aumento de 2,8 milhões de hectares de cana de açúcar plantados. O Estado de São Paulo possui aproximadamente 60% da cana plantada em todo o Brasil. Enquanto a produção de cana em São Paulo cresceu 70% no período, a produção de arroz, feijão e milho declinou 20%, 6,3% e 1,1% respectivamente. (Boletim DATALUTA, novembro de 2010)

O aumento do volume de capital especulativo e a decisão dos estados nacionais de não mais investirem da mesma forma em estoques reguladores fez dos produtores rurais reféns dos preços estipulados pelos especuladores financeiros, que transformam definitivamente a comercialização de produtos agrícolas em um grande negócio, onde a garantia de acesso da população aos alimentos é o que menos importa. O atrelamento da produção de alimentos ao sistema financeiro tornou-se maior na medida em que os governos reduziram a sua participação na regulação do mercado e eliminaram ou reduziram a importância das empresas responsáveis pela administração dos estoques reguladores (Marques, 2011).

Vemos portanto que o caráter do atual regime alimentar é de extrema espoliação. Quando Araghi (2009) denomina o atual regime alimentar de regime alimentar de cercamento (*enclasure food regime*), está justamente enfatizando o caráter espoliativo desse padrão. Arroyo (2006, p.10) já apontava para isso ao falar da vulnerabilidade que os territórios nacionais adquirem nos últimos anos, pois:

- a) o pagamento da dívida via exportações retira do território a possibilidade de ganhar mais investimentos em obras de infra-estrutura, mais créditos para pequenos produtores, mais financiamento para saúde, educação, saneamento, habitação etc.; b) extensas áreas do território são destinadas à produção de commodities agrícolas e minerais, sob o comando de grandes grupos econômicos nacionais e estrangeiros, relegando a população local a

rincões menos produtivos do território, ou obrigando-a a mudar de atividade e até a migrar em busca de outras fontes de renda.

Os monopólios mundiais de alimentos exercidos por esses grandes grupos econômicos são produtos do processo de transformação do capitalismo nesta etapa contemporânea. Eles nasceram do processo de mundialização do capital, deixaram de ser apenas internacional para serem multinacionais. Não importa mais se de origem estrangeira ou nacional a um país determinado. Assim, as principais empresas mundiais voltadas para a produção de alimentos são a ADM, Cargill, Bunge e Louis Dreyfus, as quatro maiores controladoras da circulação mundial de grãos. (Oliveira, 2009)

A concentração corporativa, a engenharia genética e os sistemas de propriedade intelectual se nutrem mutuamente fazendo avançar a consolidação do regime alimentar corporativo financeirizado e aumentar assim a privatização e a apropriação dos recursos básicos de sustento de comunidades camponesas e indígenas no mundo todo, desde suas terras, passando por suas sementes, até os seus conhecimentos e o meio ambiente em que vivem e do qual dependem. Soma-se a isso a sujeição de produtores rurais às grandes estocadoras e comercializadoras de suas produções. Tais processos ocorrem de forma violenta nos países latino americanos e desvendar os seus meandros pode fornecer elementos para a sua crítica e a luta política por um outro regime alimentar em que a soberania alimentar seja um de seus pressupostos mais fundamentais. Tanto o Brasil como a Argentina já foram cunhados de "celeiros do mundo", no entanto, essa expressão esconde seu caráter perverso. Em ambos países o avanço das monoculturas seja para a produção de grãos, agrocombustíveis ou celulose causa impactos devastadores sobre comunidades inteiras, ameaça ecossistemas e está longe de garantir segurança alimentar ou energética para suas populações tanto rurais quanto urbanas. Por isso, esperamos que o estudo aqui feito sobre como esses processos se dão, quais seus fundamentos e contradições, contribua no caminho para sua superação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADAMI, Andreia Cristina de Oliveira; BENDINELLI, William Eduardo; MARQUES, Waldemar Antobio da Rocha. **Análise da dinâmica de preços entre os mercados futuros de soja do Brasil, China e Estados Unidos**. BM&FBOVESPA e Instituto Educacional. 2012 disponível em www.bmfbovespa.com.br/.../Mercados-Futuros-de-Soja-na-China.pdf acessado em maio de 2013.

ARAGHI, Farshad. **Food regimes and the production of value: some methodological issues**. The Journal of Peasant Studies, 30(2), 41–70. 2003

_____. The invisible hand and the visible foot. Peasants, dispossession and globalization. in: **Peasants and globalization. political economy, rural transformation and the agrarian question**. AKRAM-LODHI, A. et KAY, C. Ed. Routledge. New York, 2009.

ARRIGHI, Giovanni. **O longo século XX**. Editoras Contraponto e UNESP. São Paulo, 1996.

ARROYO, Monica. A vulnerabilidade Sistêmica dos territórios Nacionais latino-americanos: o papel das finanças in: Arroyo , Monica et al (Org) **Questões territoriais na America Latina**. Buenos Aleres, Ed. Clacso, 2006

BARBOSA, Marisa Zeferino et Junior, Sebastião Nogueira. **(As)simetrias entre as agroindústrias da soja no Brasil e na Argentina**. Revista de Economia Agrícola. V. 54 No. 1. São Paulo, janeiro/junho 2007.

BARSKY, Osvaldo; GELMAN, Jorge. **Historia del agro argentino. Desde la cnquista hasta fines del siglo XX**. Mondadori, Buenos Aires, 2005.

BARRI, Fernando et WAHREN, Juan. Dezembro de 2010 **El modelo sojero de desarrollo en Argentina: consecuencias sociales, ambientales, tensiones y conflictos en la era del neocolonialismo de los agronegocios y el cientificismo-tecnológico**. Revista Desarrollo Económico N° 255

BARROS, Sandra Cristina De Oliveira; PINTO, Leonardo; SOUZA, Gilmar Ribeiro de. **A influência de Prêmio, Câmbio e Preços no Mercado Externo sobre o preço da soja no Brasil. Anais do 48º. Congresso da SOBER** Julho de 2010. Disponível em www.sober.org.br/palestra/15/1084.pdf acessado em maio de 2013.

BELIK, Walter. (1994) 2008 **Agroindústria e reestruturação industrial no brasil: elementos para uma avaliação**. Cadernos de Ciência & Tecnologia, Brasília, v.11, n.1/3, p.58-75

BELIK, Walter et MALUF, Renato S. (Orgs) **Abastecimento e segurança alimentar. Os limites da liberalização.** Instituto de Economia Unicamp e CPDA. Campinas 2000.

BENARDES, Júlia Adão et BRANDÃO Filho, José Bertoldo Brandão (Orgs.). **A territorialidade do Capital.** Coleção Geografias da soja. Arquimedes edições. Rio de Janeiro. 2009.

BENARDES, Júlia Adão. Fronteiras da agricultura moderna no cerrado Norte/Nordeste: descontinuidades e permanências. in: BENARDES, Júlia Adão etc Filho, José Bertoldo Brandão (Orgs.). **A territorialidade do Capital.** Coleção Geografias da soja. Arquimedes edições. Rio de Janeiro. 2009.

BM&FBOVESPA. **Subprodutos da soja pressionam o preço da commodity.** Revista Síntese Agropecuária. No. 353, Agosto de 2010.

BOY, Adolfo Cambios productivos y sus repercusiones en el nivel agronomico in: Norma Giarraca y Miguel Teubal (coord) 2005 **El campo argentino em la encrucijada. Estratégias y resistências sociales, ecos em La ciudad.** Buenos Aires Ed. Alianza Argentina.

BRANCO, S. e Paranaguá, P. **Direitos Autorais.** Editora Direito Rio. FGV Rio de Janeiro, 2009

Bruno, Luciana; Saraiva, Alessandra BNDS cria programa para armazenagem de grãos. **Valor Econômico**, 11 de julho de 2013 (2013a)

CARGILL **Relatório de desempenho dos negocios 2009** disponível em www.cargill.com.br

CASTRO, A. C. 1993. **Competitividade da indústria de óleos vegetais.** Campinas: MCT/FINEP/PADCT, Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. (Mimeo)

CHESNAIS, F. **A mundialização Financeira: gênese, custos e riscos.** Editora Xamã, São Paulo, 1999.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital.** Xamã Editora, São Paulo, 1996.

CORRÊA, Arnaldo Luiz et Raíces, Carlos. **Derivativos Agrícolas**. Editora Globo. São Paulo, 2010.

CORPORATE WATCH. GE briefing series: **Cargill Arrogance Incorporated** disponível em <http://www.corporatewatch.org> em outubro de 2011 (2001)

COSTA, Feavoa Alexandre; ISHI, Karla Saori; MARTINES, João Gomes; MIQUELETO, Guilherme Jacob. Relação entre preços dos mercados futuros e físico da soja: evidências para o mercado brasileiro. **Anais do XLIV Congresso da SOBER**. Fortaleza, 2006. Disponível em www.sober.org.br/palestra/5/1031.pdf acessado em maio de 2013.

DATALUTA, **BOLETIM**, novembro 2010 disponível em www.fct.unesp.br/nera, consultado em 20/01/2011

DELGADO, Guilherme Costa (1985) **Capital financeiro e agricultura no Brasil: 1965-1985**. Campinas: Ícone.

DELGADO, Guilherme Costa. **Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio. Mudanças cíclicas em meio século (1965 – 2012)** Editora UFRGS. Porto Alegre, 2012.

DOWBOR, Ladislau. **A rede do poder corporativo mundial**. Jan/2012 disponível em http://dowbor.org/2012/02/a-rede-do-poder-corporativo-mundial-7.html/#_ftn1

DOWBOR, Ladislau, **Produtores, intermediários e consumidores: o enfoque da cadeia de preços** out. 2013 disponível em <http://dowbor.org/2013/10/produtores-intermediarios-e-consumidores-o-enfoque-da-cadeia-de-precos-agosto-20134p.html/#>

EICHENGREEN, B. J. **A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional**. São Paulo. Ed. 34, 2000.

EMBRAPA. Embrapa Soja. **Sistema de Produção**, No 1, 2000 disponível em <http://www.cnpso.embrapa.br/producaosoja/SojanoBrasil.htm>, consultado em 10/01/2012.

FILHO, Sergio Salles et KAGEYAMA, Angela. **A reforma do IAC: um estudo de reorganização institucional**. Cadernos de ciência e Tecnologia, V. 15 No. 2, p: 35 – 58. Brasília, 1998.

FOCO et OET. **Programa de vigilancia social de las empresas transnacionales. Informe de investigación sobre las operaciones de Cargill en Argentina**. Buenos Aires, 2008.

FREDERICO, Samuel. **O novo tempo do cerrado. Expansão dos Fronts agrícolas e controle do sistema de armazenamento de grãos.** Tese de doutoramento pelo Departamento de Geografia USP. São Paulo, 2008

Freitas Jr., Gerson. Megainvestimento abre nova rota para soja, **Valor Econômico**, 24 de janeiro de 2013 (a)

Freitas Jr., Gerson. Megaprodutores consolidam última fronteira. **Valor Econômico**, 1 de abril de 2013 (b)

FRIEDMANN, Harriet. 2005. From colonialism to green capitalism: social movements and the emergence of food regimes. In: F.H. Buttel and P. McMichael, eds. **New directions in the sociology of global development.** Research in rural sociology and development, Vol. 11. Oxford: Elsevier, pp. 229–67.

_____. Uma economia mundial de alimentos sustentável in: BELIK, W. Et Maluf, Renato S. (Orgs) **Abastecimento e segurança alimentar. Os limites da liberalização.** Instituto de Economia/ Unicamp, Campinas, 2000.

GIARRACA, Norma; Teubal, Miguel (orgs) **Del paro agrário a las elecciones de 2009. Tramas, reflexiones y debates.** 1^a. Edição. Editora Antropofagia Buenos Aires. 2011.

GOWAN, Peter. **A roleta Global.** Editora Record. Rio de Janeiro, São Paulo. 2003.

GREEN, R.H. Nuevas estructuras del comércio agroalimentário mundial y câmbio de las estratégias de las empresas multinacionales. In: **Seminário Argentina- Brasil- Uruguay. Opções e desafios para os seus sistemas agroindustriais e alimentares.** Mimeo, Rio de Janeiro: 1988.

GRISI, Celso Claudio de Hildebrand et Masini, Nildo; Britto, Ricardo Pitelli de. **Trading: presença brasuleira no cenário econômico mundial.** Ed. Saraiva, São Paulo, 2003.

HARVEY, David **1990 Los límites del capitalismo y la teoria marxista.** Ciudad de Mexico. Fondo de cultura económica

_____. 2004 **Novo Imperialismo** São Paulo Edições Loyola.

_____. 2011 **O neoliberalismo: história e implicações**. São Paulo Edições Loyola.

KLOPPENBURG, Jack. **Impeding Dispossession, Enabling Repossession: Biological Open Source and Recovery of Seed Sovereignty**. Journal of agrarian Change, Vol 10 Nº 3. (p. 367-388) Julho de 2010

KNEEN, Brewster 2002 **Invisible Giant. Cargill and its transnational strategies**. Londres editora Pluto Press, 2002.

LLAMBÍ, Lis. **Reestructuraciones Mundiales de la Agricultura y la Alimentación. El papel de las transnacionales y los grandes estados**. Revista Agroalimentaria N. 1 Setembro 1995 disponível em www.saber.ula.vr/ciaal/agroalimentaria/

LIMA, Luiz Carlos Oliveira. **Sistema produtivo da soja: oligopólio mundial, investimento estratégico e arena competitiva**. UFRJ, Rio de Janeiro

LOPES, Fernando. Lucro da subsidiária brasileira da Cargill sobe 81% em 2012 **Valor Econômico**, 23 de abril de 2013

MARCOS, Valéria de. Agricultura e mercado. Impasses e perspectivas para o agronegócio e a produção camponesa no campo latino-americano. In: **Campesinato e territórios em disputa**. Fabrini, João Edmilson et Paulino, Eliane Tomiasi (Orgs) Expressão Popular, São Paulo. 2008. (P: 191 – 212)

MARQUES, Marta Inez Medeiros 2008 Agricultura e campesinato no mundo e no Brasil: um renovado desafio à reflexão teórica. in: PAULINO Eliane T. e FABRINI, João E. (orgs.) 2008 **Campesinato e territórios em disputa**. São Paulo, Expressão Popular. (pp.49-78)

_____. O novo significado da questão agrária. **Anais ENANPEGE**. 2011

MARTINELLI JR., Orlando 1999a **As tendências mundiais recentes da indústria processadora de alimentos**. Revista Pesquisa & Debate, volume 10, número 1(15), p. 5-40.

_____. 1999 **A globalização e a indústria Alimentar: um estudo a partir das grandes empresas**. Marília: UNESP. Marília-publicações; São Paulo: Fapesp

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

MCMICHAEL, Philip 2009 **A food regime analysis of the ‘world food crisis’** Agric Hum Values 26:281–295

_____. 2009 **A food regime genealogy** Journal of Peasant Studies, 36: 1, 139-169

_____. **Land Grabbing as security Mercantilism in international Relations Globalization**. V10 1, p:47 – 64. Londres 2013 (disponível em www.trandfonline.com)

Medeiros, Marlon Clovis 2009 **A geografia econômica do setor agroalimentar brasileiro: investimentos, recursos ociosos e dinâmica cíclica (1990 – 2007)**. Tese de doutoramento FFLCH- USP, São Paulo.

MAGyP. **PEA - Plan Estrategico Agroalimentário Participativo y Federal** (disponível em <http://64.76.123.202/site/areas/PEA2/index.php>, 2010)

MINISTÉRIO da Agricultura, **Pecuária e Abastecimento**. □ **Cadeia produtiva do milho** / Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Secretaria de Política Agrícola, Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura ; coordenador Luiz Antonio Pinazza. – Brasília : IICA : MAPA/SPA, 2007.

NAVA, Oscar G. **Políticas de financiamiento de la producción agropecuária en la Argentina**. (Doc A-16) Estudio 1. EG.33.7. Oficina de la CEPAL - ONU en B. As. Buenos Aires 2003.

OLIVEIRA, Arioaldo Umbelino. **A Amazônia e a nova geografia da produção de soja**. Revista Terra Livre no. 26. Goiania Jan/jun 2006 p. 13-43

_____. **Agricultura camponesa no Brasil**. São Paulo Editora Contexto, 1991.

_____. **Modo de produção capitalista**, Agricultura e Reforma Agrária. Labor Edições. FFLCH. São Paulo, 2007.

_____. O campo brasileiro no final dos anos 80 in: **A questão agrária na década de 90**. João Pedro Stédile (org). Porto Alegre, Editora da UFRGS. 1994.

_____. A geografia agrária e as transformações territoriais recentes no campo brasileiro, in: **Novos caminhos da geografia**. São Paulo, Contexto, 1999.

_____. **Modo De Produção Capitalista, Agricultura E Reforma Agrária** FFLCH, São Paulo. Disponibilizado em: <http://www.fflch.usp.br/dq/gesp> 2007, 184p

_____. **Os agrocombustíveis e a produção de alimentos** anais do EGAL 2009 disponível em <http://egal2009.easyplanners.info>

OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino de Oliveira; MARQUES, Marta Inez Medeiros. **O campo no século XXI. Território de Vida, de Luta e de Construção da Justiça Social**. São Paulo, Editora Casa Amarela e Editora Paz e Terra. 2004

OLIVEIRA, Elis Regina de; BELLE, Helena Beatriz de Moura. **Financiamento privado do setor agropecuário na década de 1990. Uma análise da CPR – Cédula do Produtor Rural**. Disponível em <http://www.cpgls.ucg.br/ArquivosUpload> Consultado em junho de 2013

PAULANI, Leda 2009 **A autonomização das formas verdadeiramente sociais na teoria de Marx: comentários sobre o dinheiro no capitalismo contemporâneo**. Revista ANPEC disponível em www.anpec.org.br/encontro_2009

PAULANI, Leda. **Brasil Delivery**. Editora Boitempo. São Paulo, 2008

Ploeg, Jan Douwe Van der 2008 **Camponeses e Impérios Alimentares. Lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização**. Porto Alegre Ed. UFRGS.

PORTO-GONÇALVES, Carlos Walter etc ALENTEJANO, Paulo. **Geografia agrária da crise dos Alimentos**. 2009 disponível em <http://alainet.org/active/29607&lang=es>

Roberts, Paul 2009 **O fim dos alimentos**. Rio de Janeiro. Ed. Elsevier.

REVISTA CARGILL. Departamento de assuntos corporativos Cargill. Revista trimestral. Números 18 -27, São Paulo.

REZENDE, Christiane Lelles et ZYLBERSTAJN, Décio. **Quebra de contratos de soja verde. FEA – USP. Centro de Conhecimento em Agronegócios**. São Paulo. Disponível em <http://pensa.org.br>, 2008.

REZENDE, Gervásio, Castro de. **Estado, Macroeconomia e Agricultura no Brasil**. Editora UFRGS, Porto Alegre, 2003.

ROCHA DOS SANTOS, R. **Uma reflexão teórico-metodológica sobre o processo de reestruturação do setor agroalimentar na América Latina**. Curitiba: 1991. Apresentado no seminário “Inovações Tecnológicas e Reestruturação do Sistema Alimentar.” 1991

SILVA, Cesar Roberto Leite da et Carvalho, Maria Auxiliadora de; Araújo, Paulo Fernando Cidade de. **Financiamento privado da agricultura: uma avaliação dos mercados futuros**. Revista Pesquisa e Debate Volume 11 no. 1 (17) p: 80 – 96 São Paulo 2000.

SILVA, Felipe Prince et LAPO, Luis Eduardo **Rebolo. Modelos de financiamento na cadeias de grãos no Brasil**. ANAIS da 2a. Conferência em gestão de risco e comercialização de commodities. Instituto Educacional BM&FBOVESPA, 2012.

PIERRI, José A. **Grandes empresas y cooperativas en el comercio exterior del complejo sojero 1990 – 2006**. Buenos Aires, 2009. Disponível em <http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital>

SMITH, N. **Desenvolvimento Desigual**. Editora Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 1988.

Tarso, Veloso. CONAB vai investir cerca de R\$ 350 milhões em novos armazéns. **Valor Econômico**, 4 de junho de 2013 (2013b)

TEUBAL, Miguel. **O campesinato frente à expansão dos agronegócios na América Latina**. In **Campesinato e territórios em disputa**. Fabrini, João Edmilson et Paulino, Eliane Tomiasi (Orgs) Expressão Popular, São Paulo. 2008. (P: 139 – 160)

TOLEDO, Marcio Roberto 2005 **Circuitos espaciais da soja, da laranja e do cacau no Brasil: uma nota sobre o papel da Cargill no uso corporativo do território brasileiro**. Dissertação. Campinas Universidade Estadual de Campinas.

TRIGO, Eduardo Jr. **Pesquisa agrícola para o ano 2000: algumas considerações estratégicas e organizacionais**. Cadernos de Ciência e Tecnologia V9 No. 1/3 p:9 – 25. Brasília, 1992.

Veloso, Tarso. Falta de armazenagem deixa milho ao relento em MT. **Valor Econômico**, 17 de julho de 2013 (2013a)

WILKINSON, John. **Os gigantes da indústria alimentar entre a grande distribuição e os novos clusters a montante.** Revista Estudos, Sociedade e Agriocultura. P. 147 – 174. Rio de Janeiro 2002

Acesso a websites

<http://lapoliticaonline.com> Cambio de escenario: Los pools de siembra en crisis terminal. acesso em: 2 de setembro de 2013

<http://www.multinationalmonitor.org> artigo:
[/hyper/issues/1988/07/mm0788_09.html](http://hyper/issues/1988/07/mm0788_09.html) acesso em: 13 de setembro de 2013

www.cargill.com.br, acesso de agosto de 2010 a novembro de 2013

www.cargill.com.ar, acesso de agosto de 2010 a novembro de 2013

<http://www.anec.com.br/associados.html> consultado em 14/03/2013

Transparência para sobreposição dos mapas das páginas:

138 – 144 – 146 – 181 , em caso de impressão.