

CRUZANDO FRONTEIRAS: O MERCADO DA SOJA NO CONE SUL¹

Valdemar João Wesz Junior*

RESUMO

Nos últimos anos, a soja se tornou a principal atividade agrícola no Brasil, Argentina, Paraguai, Bolívia e Uruguai, atingindo enormes proporções territoriais e assumindo grande protagonismo econômico e comercial. O objetivo deste artigo é analisar as dinâmicas, os processos e os atores no mercado da soja no Cone Sul, destacando as semelhanças, diferenças, complementaridades e interconexões presentes nos cinco países. Além de uma literatura acadêmica especializada na discussão dos temas abordados, foi feito levantamento e tabulação de dados secundários nos diferentes países e foram coletadas informações em materiais midiáticos. Os resultados apontam para uma elevada similaridade e inter-relação no mercado da soja no Cone Sul, não obstante as diferentes e particulares trajetórias de cada país. Embora os movimentos de globalização e internacionalização deste mercado existam desde as primeiras safras na região – principalmente através do preço e da demanda externa –, nos últimos anos estes elementos vêm se intensificando cada vez mais, por meio da presença de produtores estrangeiros, da atuação de empresas transnacionais em diversas fases da cadeia produtiva, da crescente importância do mercado externo (sobretudo chinês) e da presença de capitais não agrários e estrangeiros na produção de soja.

Palavras-chave: Cadeia produtiva da soja; Mercados agroalimentares; Cone Sul.

Attraversando i confini: il mercato della soia nel Cono Sud

Sommario

Negli ultimi anni, la soia è diventata la principale attività agricola in Brasile, Argentina, Paraguay, Bolivia e Uruguay, raggiungendo enormi proporzioni territoriale e assumendo importante ruolo economico e commerciale. L'obiettivo di questo lavoro è quello di analizzare le dinamiche, i processi e gli attori del mercato della soia nel Cono Sud, mettendo in evidenza le somiglianze, differenze, complementarità e interconnessioni presenti in cinque paesi. Inoltre alla letteratura accademica specializzata nella discussione degli argomenti trattati, è stato fatto un'indagine con dati secondari nei diversi paesi e sono state raccolte informazioni in materiali multimediali. I risultati indicano una elevata somiglianza e interrelazione sul mercato della soia nel Cono Sud, nonostante i diversi traiettorie di ciascun paese. Anche se i movimenti di globalizzazione e internazionalizzazione di questo mercato esistono dai primi anni di produzione nella regione - soprattutto per il prezzo e per la domanda estera - negli ultimi anni questi elementi sono stati intensificando sempre di più, attraverso la presenza di produttori stranieri e di imprese transnazionali in varie fasi della filiera produttiva, la crescente importanza dei mercati esteri (in particolare della Cina) e la presenza di capitale non agricolo ed esteri nella produzione di soia.

Parole-chiave: Filiera della soia; Mercati agroalimentari; Cono Sud.

* Professor Adjunto da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA) e Pesquisador do Observatório de Políticas Públicas para Agricultura (OPPA) e do Grupo de Estudo em Mudanças Sociais, Agronegócio e Políticas Públicas (GEMAP). Doutor e Mestre pelo Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade na Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (CPDA/UFRRJ).
Email: jwesz@yahoo.com.br

INTRODUÇÃO

Ao longo das últimas décadas, o mercado agroalimentar passou por profundas transformações. Entre tais transformações, vale destacar o surgimento, no âmbito político e institucional, de uma nova ordem internacional caracterizada pela complexa configuração da economia mundial e pela alteração da natureza e da dinâmica da produção, do consumo e dos mercados (Friedmann e McMichael, 1989; Santos, 2002). No campo agroalimentar, esse processo se expressa na liberalização do comércio internacional e na atuação de empresas transnacionais que buscam explorar as vantagens comparativas proporcionadas pela nova ordem global (Wilkinson, 2009). Neste contexto, conectam-se atores e espaços heterogêneos e geograficamente dispersos e altera-se a dinâmica das relações entre as firmas e as suas formas de governança (Gereffi, Humphrey e Sturgeon, 2005; Bonanno e Constance, 2008; Clapp e Cohen, 2009; Clapp e Fuchs, 2009).

Estes processos de liberalização econômica e globalização dos mercados provocaram uma mutação na estrutura patrimonial das empresas, que pode ser visualizada na expansão do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e no crescente número de fusões e aquisições (F&A). Além da intensificação dos processos de desnacionalização das firmas, houve um aumento da internacionalização dos mercados, da concentração empresarial e da centralização do capital (Castro, 2002; Benetti, 2004). É importante reconhecer, como adverte Flexor (2006), que não se tratam de fenômenos novos, mas da aceleração de situações que já estavam presentes, mas que deixam de ser tímidas e minoritárias após a liberalização econômica. Entretanto, a entrada de atores externos não se limitou às empresas transnacionais no setor agroindustrial, visto os recentes processos de compra de terras e arrendamento com recursos estrangeiros (Urioste, 2011; Sauer e Leite, 2012).

O aumento da participação do capital financeiro na agricultura também compõe o cenário contemporâneo. Entre os mecanismos que dão visibilidade a este processo, cabe destacar: políticas estatais, que utilizam fundos públicos para oferta de crédito rural, garantia da comercialização agropecuária, preços mínimos, etc. (Delgado, 2012); mercados futuros, que são um importante instrumento para reduzir os riscos climáticos e a queda do preço das *commodities*, mas que têm impactado na volatilidade dos preços, dada a sua ação especulativa (Maluf, 2008; Sevaes, 2008); desenvolvimento de fundos de investimento, o que habilitou um forte ingresso de recursos nacionais e

estrangeiros na produção agropecuária (Oyhantçabal e Narbondo, 2011). Diante disso, o capital financeiro, que tem importância chave na estabilidade desse modelo de produção, está cada vez mais dependente de recursos extra-agrírios e estrangeiros.

Na produção agrícola também ocorreram importantes transformações, com decisivas inovações tecnológicas na agricultura (plantio direto, uso de sementes transgênicas, tecnologias de precisão, etc.) e nos processos de gestão (novas tecnologias de comunicação e informação, profissionalização da administração, organização das empresas em redes de serviços, etc.) (Gras e Hernández, 2013). Conforme Aracri (2005), esses elementos conformam o tripé ciência-técnica-informação, que assume um papel de grande relevância na produção agropecuária contemporânea.

Outra mudança que afeta diretamente o sistema agroalimentar refere-se à crescente preocupação da população com a saúde, com o meio ambiente e com as questões trabalhistas. Isso tem estimulado que movimentos sociais, ambientalistas, ONGs e grupos comunitários contestem a produção com uso de agrotóxico, geneticamente modificada, com a presença de trabalho infantil e/ou escravo, produzido em áreas desmatadas, etc. Tais reivindicações fizeram com que o Estado institucionalizasse novas normas de produção e comercialização, além de provocar uma reorientação nas estratégias produtivas e comerciais de algumas empresas (Wilkinson, 2011). Contudo, apesar destas novas demandas, a entrada da China, da Índia e de outros países asiáticos no cenário das importações agroalimentares provocou uma retomada no crescimento da demanda mundial de *commodities*, junto com o aumento dos seus preços (Fanfani, 2009). Portanto, ao mesmo tempo em que existe uma busca por produtos diferenciados, certificados e rastreados, também cresce a procura por matérias-primas padronizadas e produzidas em larga escala.

Essas distintas, mas inter-relacionadas, transformações políticas, institucionais, econômicas, regulatórias, financeiras, sociais, tecnológicas e organizacionais modificaram de forma substancial a dinâmica do sistema agroalimentar como um todo. Para Gras e Hernández (2013), estas mudanças provocaram uma alteração nas lógicas de produção, diferenciando-se daquele modelo presente na constituição dos complexos agroindustriais, onde as delimitações nacionais (Estado-nação) ainda tinham um papel preponderante. Em vez disso, o modelo atual é caracterizado por: institucionalização de formas de

governança global; maior integração e extensão da cadeia de valor, com aumento da subordinação da agricultura ao capital agroindustrial; generalização, ampliação e intensificação do papel do capital nos processos produtivos; estandardização das tecnologias utilizadas (intensificação de insumos industriais e uso de sementes transgênicas), cuja otimização requer aumento da escala produtiva; maior concentração da terra (em poucos produtores) e da produção (em poucas atividades agropecuárias), com crescente uso da compra e do arrendamento por estrangeiros e atores não-agrírios; novo balanço entre mercado nacional e internacional, com maior peso das exportações no destino da produção; priorização das necessidades do consumidor global, em comparação ao local.

Diante deste novo cenário, este artigo enfoca o caso da cadeia produtiva da soja, que ganhou enormes proporções territoriais e assumiu grande protagonismo econômico e comercial nos últimos anos, tornando-se a atividade agrícola predominante em alguns países. Esse movimento aconteceu de modo intenso no Cone Sul latino-americano² (Brasil, Argentina, Paraguai, Bolívia e Uruguai), que se consolidou como principal região produtora em nível mundial, respondendo pela metade da área colhida e da produção global. O objetivo central deste artigo é analisar as dinâmicas, os processos e os atores no mercado da soja no Cone Sul, destacando as semelhanças, diferenças, complementaridades e interconexões presentes nos cinco países.

Ao longo dos anos o mercado da soja acumulou um número muito significativo de estudos referentes ao Brasil, Argentina, Paraguai, Bolívia e Uruguai, cujas análises investigam cada país em particular, sendo poucos, para não dizer escassos, os estudos que tratam este mercado em uma escala regional³. Mas, como afirmam Henderson *et al* (2002), a atenção exclusiva nos limites nacionais está se tornando menos útil em função das mudanças ocorridas na organização de atividades econômicas que tendem cada vez mais a atravessar as fronteiras dos Estados-nação. Para tanto, a escolha em averiguar diferentes dimensões do mercado da soja em nível de Cone Sul está atrelada ao fato de que os principais atores desta cadeia produtiva (firmas a montante e a jusante, além de grandes grupos de produção agrícola) estão desenvolvendo estratégias empresariais em nível regional, tornando necessário ampliar a escala de análise para compreender as dinâmicas atualmente em curso. Nesse sentido, não se trata de uma soma de casos isolados, mas de um processo mais geral que apresenta profundas complementaridades e interconexões.

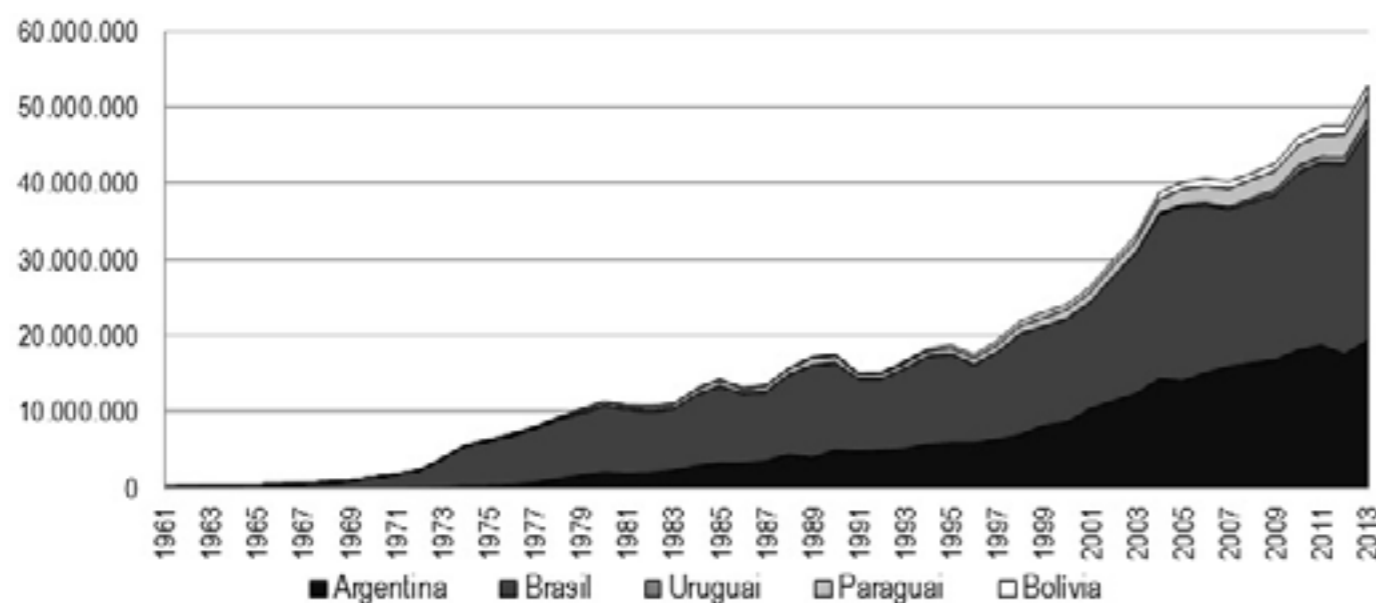
Além da utilização de uma literatura acadêmica especializada na discussão dos temas abordados, foi feito um intenso levantamento de dados secundários nos diferentes países, consultando os institutos nacionais de estatísticas, ministérios da agricultura e comércio exterior e associações de produtores e indústrias. Paralelamente, foram coletadas informações em materiais midiáticos, especialmente jornais e revistas, além de um levantamento nos relatórios, boletins institucionais e balanços particulares das empresas. Além da apresentação das fontes estatísticas em gráficos e tabelas organizadas no *software* Microsoft Excel, foram elaborados cartogramas no programa computacional ArcGis 9.3, buscando espacializar determinados dados.

Após esta Introdução, apresenta-se a expansão da soja no Cone Sul, destacando as características deste mercado nos cinco países. Na sequência discute-se o perfil dos produtores de soja, seguido pelas empresas que atuam nesta cadeia produtiva. E, antes das Considerações Finais, discute-se o destino comercial desta commodity.

EXPANSÃO E CONSOLIDAÇÃO DO CULTIVO DA SOJA NO CONE SUL

Até a metade do século XX a soja era um cultivo experimental nos países do Cone Sul, não tendo importância econômica e expressividade territorial. Entre as décadas de 1950 e 1960 houve um primeiro movimento de estímulo à produção, principalmente no Brasil, onde a soja passou a ser incentivada em rotação com o trigo (Embrapa, 2004). Como pode ser visto na Figura 1, de 1970 em diante ocorre um significativo crescimento na área cultivada, puxado principalmente pelo Brasil e, em menor medida, pela Argentina. As décadas de 1980 e 1990 são marcadas pelo aumento da superfície, ainda que houvesse períodos significativos de recessão, sobretudo no Brasil, que se encontrava em crise econômica (Delgado, 2005). Por volta da metade da década de 1990 aconteceu o chamado “boom da soja” (no Uruguai este processo foi mais tardio, começando apenas nos anos 2000), cuja principal característica foi a elevada taxa de crescimento da área cultivada, que dobrou em menos de dez anos. De um modo geral, esta ampliação segue até o período atual, principalmente no caso paraguaio e argentino, onde a superfície plantada apresentou um aumento praticamente ininterrupto ao longo dos últimos 20 anos (Figura 1). Atualmente, a área de soja no Cone Sul ocupa um espaço equivalente à soma do território de Alemanha, Portugal e Bélgica.

FIGURA 1 – ÁREA CULTIVADA COM SOJA NO CONE SUL (1961 A 2013)



Fonte: Faostat (2014).

A dinamização da soja no Cone Sul está vinculada à incorporação, em escala global, desta oleaginosa na produção de óleo vegetal e de proteínas para ração animal (suínos, aves e bovinos), que foi impulsionada principalmente pelos Estados Unidos após a 2ª Guerra Mundial (Du Bois, Tan e Mintz, 2008). O crescimento da demanda internacional e do preço do grão, sobretudo de 1973 em diante, entusiasmaram os países do Cone Sul, que passaram a investir na oleaginosa para exportação. É importante destacar que os Estados Nacionais tiveram um papel fundamental na difusão deste cultivo ao criar uma série de medidas para estimular sua produção. Nesse sentido, foram decisivas as políticas de modernização da agricultura, que contavam com crédito subsidiado, inovação tecnológica, preços mínimos, modernização da indústria de insumos e de processamento, criação de novos canais de distribuição, etc. (Pérez Luna, 2007; Piñero e Morales, 2008; Heredia, Palmeira e Leite, 2010; Gras e Hernández, 2013).

Paralelamente, a expansão da soja foi fortemente beneficiada pelas políticas migratórias, sobretudo no Brasil, Paraguai e Bolívia. No primeiro caso, o governo militar promoveu a “ocupação do cerrado” e a expansão da fronteira agrícola por meio de uma série de políticas públicas (voltadas à concessão de terras, construção de infraestrutura, modernização da agricultura, ocupação do território, incentivos fiscais, etc.), sendo que um dos objetivos principais era ampliar a produção agrícola na região para, assim, gerar divisas e equilibrar sua balança comercial via aumento nas exportações (Fernández, 2007; Moreno, 2007). No caso paraguaio, o Governo Stroessner (1954-

1989) buscou consolidar o modelo agroexportador por meio da incorporação de agricultores brasileiros no seu território, para que expandissem as áreas de cultivos destinados à exportação (sobretudo soja e trigo). Para tanto, aboliu a lei que proibia a compra de terras por estrangeiros na faixa de 150 quilômetros de suas fronteiras e ofereceu facilidades na concessão de terras e no financiamento das atividades agropecuárias (Pappalardo, 1995; Albuquerque, 2005). Atualmente, estima-se que 90% da soja paraguaia seja produzida por brasileiros ou pelos seus descendentes (Revista Exame, 2011). Na Bolívia também houve a estratégia nacional de colonizar a região oriental do país e promover a substituição das importações de alimentos por meio da exportação de excedentes. Com o programa “marcha hacia el oriente”, impulsionado pela Revolução Nacional de 1952, as “tierras bajas”⁴ começaram a ser alvo de uma agressiva política de ocupação populacional com bolivianos (agricultores originários da zona andina) e estrangeiros (japoneses e menonitas paraguaios). Também foram oferecidos serviços e infraestrutura, além de políticas de financiamento rural e assistência técnica, para estimular a produção agropecuária em grande escala (Pérez Luna, 2007; Zeballos, 2012).

Além das ações setoriais presente nos diferentes países (como as políticas de crédito rural, de preços, fundiárias e de ordenamento territorial, pesquisa agrônoma, assistência técnica, etc.), uma série de outros instrumentos foram decisivos para construção de um ambiente favorável para a expansão da soja (como as políticas trabalhistas, ambientais, industrial, comercial, fiscal, cambial, tributária, energética, de

infraestrutura e serviços, etc.). Entretanto, os impulsos domésticos não podem ser analisados enquanto ações pontuais ou desconectadas, mas como um conjunto de instrumentos mobilizados para sustentar um modelo de desenvolvimento agroexportador, que ao longo dos anos foi se modificando e reestruturando a partir do contexto político-econômico nacional e internacional – algo que já havia sido destacado por Celso Furtado (1969) nas décadas de cinquenta e sessenta.

É preciso reconhecer que as políticas públicas domésticas construídas pelos diferentes países para manter o modelo agroexportador vinculam-se ao contexto de globalização econômica, comercial e financeira, que é defendido e impulsionado pelos organismos internacionais (sobretudo Fundo Monetário Internacional, Banco Mundial e Organização Mundial do Comércio) (Gilpin, 2011). Paralelamente, as empresas transnacionais aprofundam e intensificam o processo de integração dos mercados, visto que são o principal locus de acumulação e de poder econômico, a partir do seu controle sobre ativos específicos (capital, tecnologia e capacidade gerencial, organizacional e mercadológica) e da definição de normas privadas de regulação dos mercados (Clapp e Fuchs, 2009). Em suma, pode-se dizer que a expansão da fronteira da soja no Cone Sul tem sido impulsionada pelas relações entre governos nacionais, empresas transnacionais e instituições de governança global.

Guibert et al. (2011) e Gras e Hernández (2013) destacam que também foi imprescindível para o boom da soja as transformações tecnológicas e sócio-organizacionais. Dentro das mudanças técnicas, os autores argumentam para a grande importância que teve a introdução do plantio direto e de variedades transgênicas, que simplificaram o cultivo e o manejo. No campo sócio-organizacional, foram as facilidades de informação e comunicação, a gestão empresarial, as novas ferramentas financeiras e a organização das empresas em redes de negócios que permitiram a introdução de fontes financeiras de outros setores, a ampliação da mobilidade dos atores e a possibilidade de controlar um maior volume de áreas em diferentes regiões.

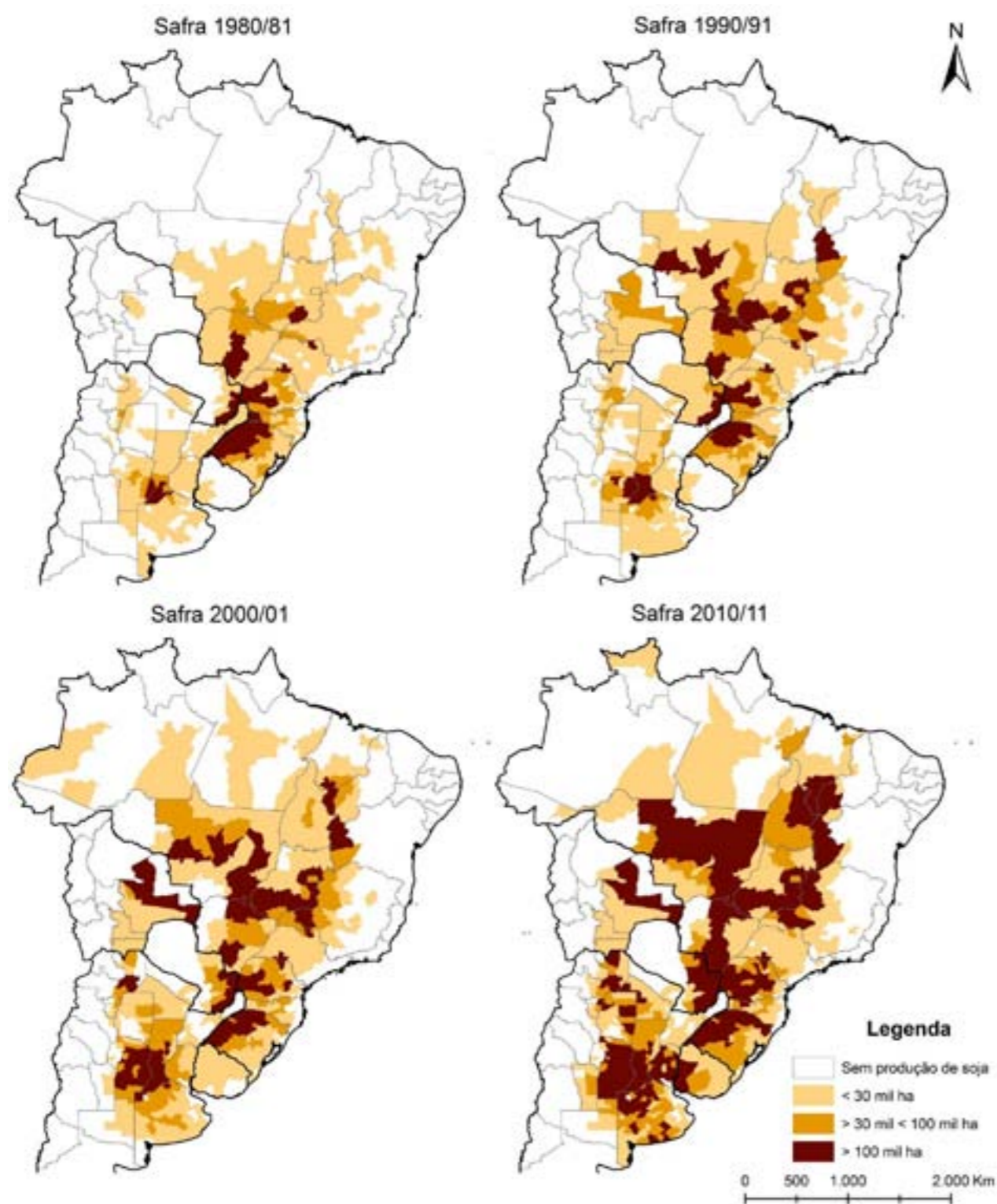
Ao longo das últimas décadas o Cone Sul constituiu-se na principal área de avanço do cultivo da soja (principalmente Brasil e Argentina, que dominam mais de 90% da superfície regional colhida com a oleaginosa, mas com crescente avanço em território paraguaio, boliviano e uruguaio). Em 2013 estes cinco países respondiam por mais da metade da produção mundial (53%), enquanto que em 1970

representavam apenas 4%. De 1970 a 2013 a área colhida com o grão cresceu mais de 34 vezes, enquanto que nas demais nações produtoras este aumento foi de 2 vezes (Faostat, 2014). Estes dados demonstram a importância e o protagonismo desta região no cultivo da soja, que tem se consolidado como principal local de produção da oleaginosa a nível global. A forte hegemonia que a soja tem assumido na agricultura do Cone Sul pode ser visualizada no seu controle sobre o total das terras aráveis, que desde 2005 tem sido superior a 40%. Por tanto, de cada cinco hectares aráveis existentes na região, duas são destinadas à soja (GenØk, 2012).

A expansão territorial da soja pode ser vista na Figura 2, que apresenta a produção do grão no Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai e Bolívia. Este instrumento permite compreender, histórica e espacialmente, o avanço da oleaginosa nas diferentes regiões dos países em análise. Enquanto que no início dos anos oitenta a soja estava presente de forma mais significativa no Sul do Brasil e na Pampa Úmida argentina, ao longo dos anos é possível visualizar a proliferação de cores para novas áreas, como o Centro-Norte brasileiro e argentino, o ocidente uruguaio e o oriente paraguaio e boliviano.

Ao analisar os dados da soja em cada país, é inquestionável a importância que ela assumiu ao longo das últimas décadas. No caso do Brasil, a oleaginosa ocupa uma superfície superior a 50% dos cultivos temporários e responde por 9,4% das exportações totais, além de ser o maior país exportador de soja em grão (CONAB, 2013; SECEX, 2013). Na Argentina, a soja se tornou a principal atividade agrícola desbancando cultivos tradicionais como trigo, milho e girassol. Nos últimos anos o grão atinge 60% da área agrícola plantada e é responsável por 25% do valor total das vendas ao exterior, sendo que o país é líder mundial nas exportações de farelo e óleo (Faostat, 2014; INDEC, 2013). No Paraguai a soja tem sido identificada como “a coluna vertebral do agronegócio”, ocupando 72% das terras aráveis do país e respondendo por 9,7% do PIB nacional e por 42% das exportações totais (Faostat, 2014; CIP, 2013). No Uruguai a oleaginosa assumiu um protagonismo “explosivo”, pois era um cultivo pouco expressivo no início do século XXI (0,1% das exportações e 7,7% da superfície plantada) e uma década depois já respondia por 16% das exportações totais e 86% da área cultivada no verão (MGAP, 2013; UruguayXXI, 2012). No Departamento de Santa Cruz (que concentra mais de 95% do grão produzido em solo boliviano), a soja domina 32,5% das exportações totais e 60% da superfície plantada em 2010 (Urioste, 2011; Zamora, 2011).

FIGURA 2 - ÁREA CULTIVADA COM SOJA NO BRASIL, ARGENTINA, PARAGUAI, URUGUAI E BOLÍVIA



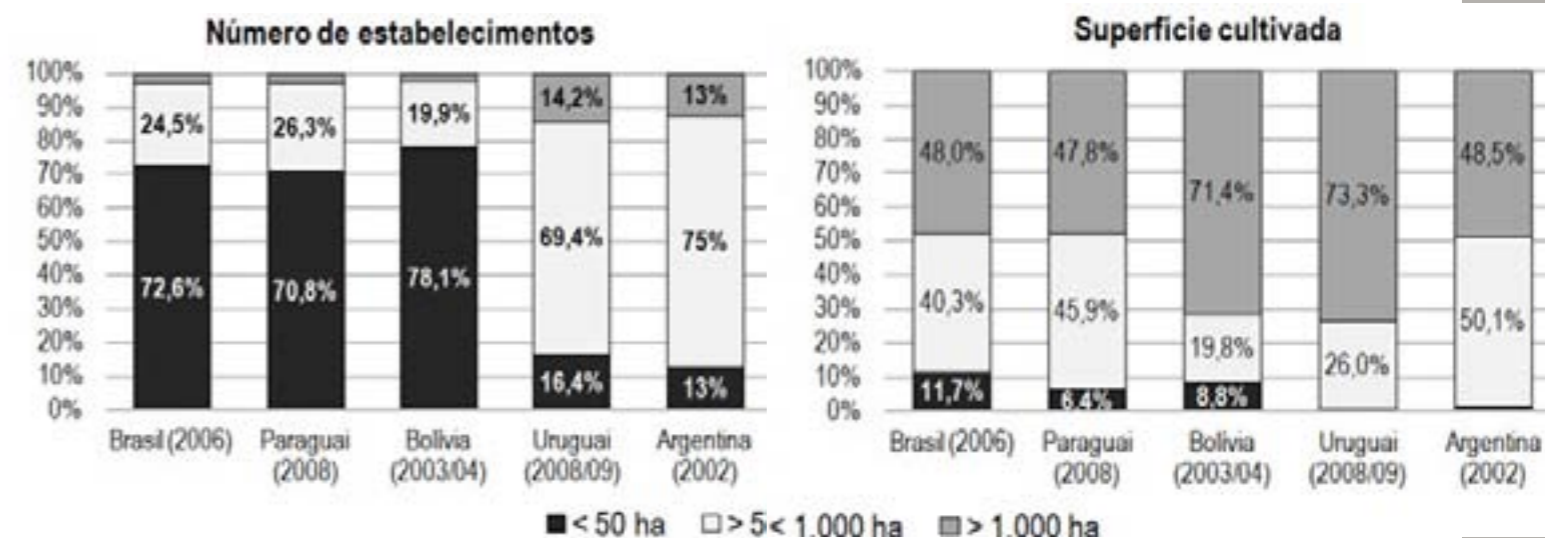
PRODUTORES DE SOJA NO CONE SUL

Ao longo dos anos, o número de produtores com cultivo de soja foi reduzido significativamente. No Brasil, por exemplo, passou de 487 mil para 217 mil de 1975 a 2006. Entretanto, neste mesmo período, houve um aumento de 216% na área cultivada e de 430% na produção (Censos Agropecuários – IBGE, 2014), o que evidencia um processo de concentração do cultivo em um menor número de agricultores ao longo das safras. Mas, vale destacar, esta redução não aconteceu de forma generalizada, isto é, em todos os perfis de produtores, mas sobretudo naqueles com menores áreas. No Paraguai, de 1991 a 2008, o número de estabelecimentos produtores de soja com menos de 100 hectares de área total tiveram uma queda de 5%, enquanto aqueles com mais de mil hectares cresceram 487% (Censos Agropecuários – MAG, 2010).

Portanto, está ocorrendo um movimento de significativa concentração nos estabelecimentos com

grandes extensões de terra, fazendo com que um menor número de produtores manejem superfícies cada vez mais amplas. Conforme a Figura 3, as unidades com área total superior a 1.000 hectares têm uma participação muito pequena no número de estabelecimentos produtores do grão, mas controlam mais de 45% da superfície cultivada em todos os países – com destaque para Bolívia e Uruguai, onde superaram 70%. Entre os fatores que favoreceram esta crescente concentração da soja nos grandes produtores, cabe destacar a própria dinâmica da cadeia produtiva, visto que se trata de um cultivo com baixa diferenciação do produto final, sendo fundamental o ganho de escala, a otimização da tecnologia e a negociação de grandes volumes para reduzir custos e ampliar a rentabilidade (Castro, 1996). Além disso, os médios e grandes estabelecimentos foram, historicamente, os maiores beneficiados pelas políticas públicas para o setor nos diferentes países, o que potencializa ainda mais a sua supremacia sobre os demais estratos de produtores (Plottier e Notaro, 1966; Leite, 2001; Klauck, 2011; Fernández, 2013; Pierri, 2013).

FIGURA 3 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS PRODUTORES E ÁREA CULTIVADA COM SOJA POR ESTRATOS DE ÁREA TOTAL POR PAÍS**



Fonte: IBGE (2014), INDEC (2013), MAG (2010), Pérez Luna (2007) e MGAP (2013).

**Não foi possível utilizar dados padronizados oriundos de uma mesma fonte, o que significa que pode haver diferenças no conceito da unidade de referência (unidade de produção, estabelecimento agropecuário, etc.) entre os países. Além disso, os dados não correspondem ao mesmo ano de referência e foram usados apenas três extratos de área (menos de 50 hectares, de 50 a 1.000 hectares e acima de 1.000 hectares), para obter a comparabilidade entre os países.

Entretanto, como pode ser visto na Figura 3, os agricultores com menores dimensões territoriais têm se mantido no cultivo da soja, demonstrando a complexa composição da estrutura fundiária. Esse é o caso do Paraguai, Bolívia e Brasil, onde as unidades com menos de 50 ha de área total são majoritárias no número de produtores do grão (superior a 70%), ainda que a sua participação na superfície cultivada seja muito reduzida (próximo aos 10%). Independentemente das particularidades da trajetória agrária de cada país, um fator comum entre estes três foi a implementação de programas de colonização em área de menor densidade demográfica – que ocorreu de modo paralelo às políticas de modernização da agricultura com vistas ao aumento das exportações, levados a cabo na segunda metade do século XX (Moreno, 2005; Pérez Luna, 2007; Rojas Villagra, 2009). Nesse sentido, pode ser que exista uma relação entre estes instrumentos estatais de intervenção e a presença de pequenos produtores de soja⁵.

Como os dados da Figura 3 não estão atualizados, acredita-se que essa concentração esteja ainda mais forte nos últimos anos, tendo em vista o surgimento, crescimento e fortalecimento dos grandes grupos produtores de grão no Cone Sul. A principal característica destes grupos é o cultivo em

extensas áreas, elevado volume de produção e forte adaptabilidade às novidades tecnológicas. Entretanto, eles não são homogêneos, sendo possível diferenciar, pelo menos, dois grandes perfis: “modelo tradicional” e “modelo argentino”.

No primeiro caso, trata-se de produtores que geralmente atuam em apenas um país (embora não sejam necessariamente “nativos”, principalmente no caso paraguaio e boliviano, onde há muitos brasileiros que se enquadrariam nesta categoria). Entre as principais características, destacam-se: propriedade da terra (ainda que áreas complementares sejam arrendadas), trajetória familiar na agricultura, atuação em atividades complementares (produção de sementes, armazenagem, transporte, etc.), gestão combinada (familiar e profissional), existência de capital fixo (maquinários, equipamentos e infraestrutura – silos, armazéns, etc.) e articulação com empresas provedoras de insumos, financiamento e compra do grão. Mesmo com a denominação de “tradicionais”, é importante assinalar que estes produtores têm modernizado suas estratégias produtivas, financeiras e de gestão, mas seguem operando na dualidade ‘propriedade da terra’ e ‘desenvolvimento da produção’ (Gras, 2012). Os grupos com esse perfil são majoritários no Brasil,

além dos países onde há uma forte presença de produtores brasileiros, como Bolívia e Paraguai.

O segundo perfil dos grandes grupos surgiu e se consolidou na Argentina e apresenta diferenças importantes em relação ao primeiro, tais como: controle de grandes superfícies de terras sem um “enraizamento geográfico”; atuação supranacional; não tem origem rural (ainda que muitas vezes haja um vínculo setorial); existência quase nula de capital fixo (geralmente não são proprietários das terras e das máquinas), arrendando grandes extensões de área (embora nos últimos anos tenham investido na compra a partir de fundos de investimentos); se organizam em redes de negócios para contratação de equipes de plantio, aplicação de insumos, colheita e transporte; gestão financeira, econômica, comercial e agrônoma muito profissional; sistema de produção dinamizado pela presença de capitais externos ao empreendimento (capital financeiro); a comercialização dos produtos é realizada em mercados de futuros e em alguns casos a exportação é feita pela própria empresa; compra de insumos em grandes volumes, incluindo importação direta (Arbeletche e Carballo, 2006; Grosso *et al.*, 2010; Guibert *et al.*, 2011; Gras, 2012; Gras e Hernández, 2013).

Este segundo “modelo” cresceu a uma velocidade muito significativa nos últimos dez anos, espraiando-se para todos os países do Cone Sul. Os principais grupos são El Tejar, Los Grobos, Adecoagro, MSU e Cresud, que, na safra de 2011/12, controlavam mais 2,5 milhões de hectares nos cinco países em análise (superfície equivalente ao Estado de Alagoas), sendo que maior parte das áreas é destinada ao cultivo da soja. A Figura 4 evidencia o grande controle territorial dos cinco grupos, que atuam de forma paralela em pelo menos três países e possuem uma superfície mínima de 250 mil hectares por firma. Estes atores são exemplo do processo correlato de concentração e desterritorialização da riqueza nas atividades agropecuárias.

Conforme Guibert *et al.* (2011), os novos instrumentos financeiros possibilitam a expansão para novas regiões e as atuais tecnologias de informação permitem uma gestão eficiente com amplo desenraizamento geográfico, aproveitando, assim, as economias de escala. Estes grandes grupos, presentes de forma paralela nos diferentes países, transformam a relação entre produção, atores e território, visto que mudam com maior frequência as suas áreas de cultivo por arrendarem grande parte das terras, ficando menos tempo no mesmo lugar, e

exercendo pouca relação nos circuitos econômicos locais, ao comprarem os insumos e venderem a produção de forma centralizada (incluindo importações e exportações diretas).

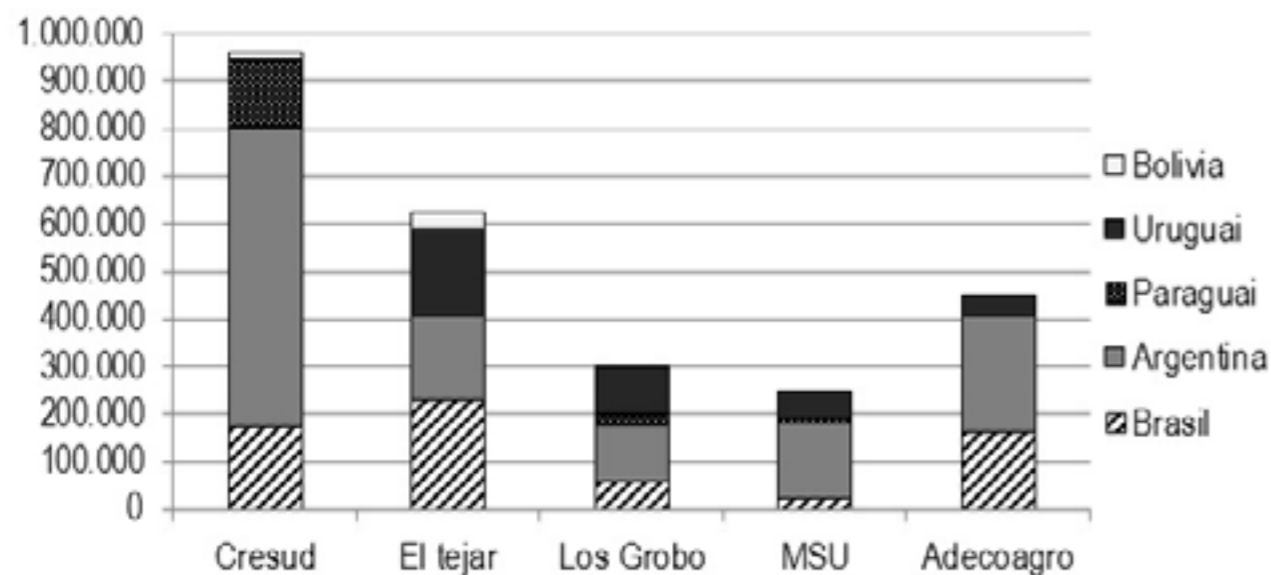
A mobilidade dos atores produtivos, a flexibilidade do capital, a simplificação tecnológica, as redes de comunicação e a globalização dos mercados se combinam para definir espaços de produção que vão perdendo certas virtudes territoriais (proximidade sócio-espacial, manejo econômico, construção política e governança local, etc.) em benefício de conformações sócio-espaciais mais débeis e atravessadas por forças globais que as reestruturam (Guibert *et al.*, 2011, p. 1).

No período recente estes grandes grupos têm recorrido ao capital financeiro para comprar terras. Antes dessa inversão de fundos de investimento na compra deste capital fixo, tratavam-se de grandes produtores “sem terra” ou com pouca superfície própria devido ao fato de arrendarem a maior parte da sua área de cultivo. Essa era a situação, por exemplo, dos grupos El Tejar e Los Grobos, que atuavam como gerenciadores de contratos e, através deles, combinavam diversos serviços, desde o arrendamento da terra até equipes de plantio, aplicação de insumos, colheita e transporte. Mas, apesar das aquisições fundiárias, os arrendamentos continuavam majoritários para El Tejar e Los Grobos, respondendo por 70% e 90% das suas áreas na safra 2010/11, respectivamente (Oyhantçabal e Narbono, 2011).

Em suma, intensas e profundas transformações que vem ocorrendo no segmento de produção de *commodities* agrícolas. Entre estas mudanças, observa-se o surgimento de novos tipos de investidores e novos modelos de negócios agrícolas, que mobilizam variadas fontes de recursos (com destaque para o capital financeiro), para investir na aquisição de terras, em inovações tecnológicas e na modernização dos instrumentos de gestão. Inclusive a terra encontra-se como principal alvo dos fundos de investimentos estrangeiros destinados à agricultura, pois é visualizada como um “porto seguro” de valorização contínua. Algumas empresas, como SLC Agrícola, desdobraram-se em dois ramos: produtivo (produção de grãos em áreas próprias e arrendadas) e especulativo (compra e venda de terras) (Valor Econômico, 2013; Wilkinson e Pereira, 2014).

Além da valorização da terra, houve um aumento expressivo no preço das *commodities* agrícolas nos últimos anos, em especial da soja. Isso provocou um

FIGURA 4 – ÁREA TOTAL CONTROLADA PELOS PRINCIPAIS GRUPOS ARGENTINOS NOS PAÍSES DO CONE SUL NA SAFRA 2011/12***



Fonte: Farm Land Grab (2011).

***Para construir esta Figura foram utilizados dados de diferentes fontes, que nem sempre compartilham uma informação idêntica, pois se trata de um setor muito dinâmico, que modifica as suas áreas a cada safra (devido, principalmente, ao elevado peso do arrendamento das terras) e que nem sempre disponibiliza informações oficiais sobre sua área de produção. Para tanto, priorizou-se os dados da Farm Land Grab (2011) por serem mais atualizados (safra 2011/12), complementando-os com dados oficiais de empresas, estudos, sites de notícias, etc.

movimento de capitalização dos produtores e permitiu que alguns pudessem investir na aquisição de novas áreas, autofinanciar os cultivos e atuar, cada vez mais, em atividades “fora da porteira”, como produção e/ou revenda de insumos (fertilizantes, sementes e defensivos), armazenagem, processamento, comercialização, transporte, logística, financiamento, etc. (Wilkinson e Pereira, 2014). Nesse sentido, é evidente um processo de verticalização dos atores agrícolas, procurando ampliar seu poder e criar uma maior independência em relação às empresas agroalimentares.

EMPRESAS ATUANTES NA CADEIA PRODUTIVA DA SOJA

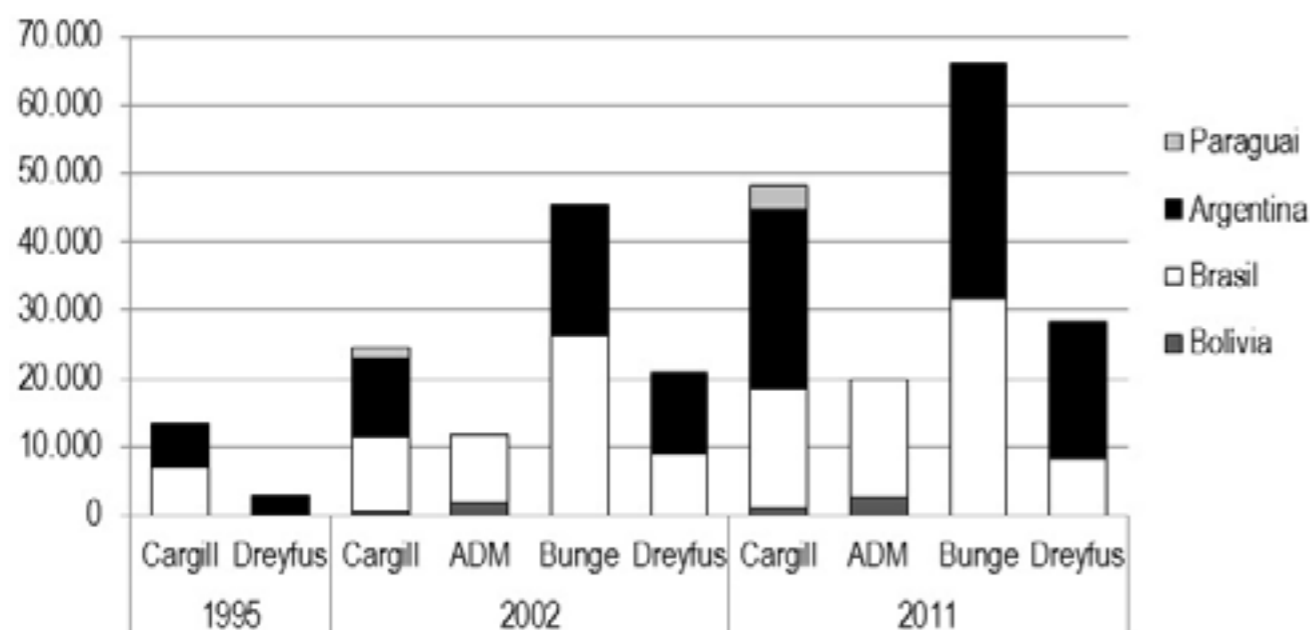
A cadeia produtiva da soja, por ter uma amplitude global, depende da presença de empresas que façam a ligação entre espaços geograficamente dispersos (Friedland, 1984; Bonanno, 1994; Santos, 2002). No segmento a montante da cadeia produtiva (que se caracterizam pelos fatores de produção, como máquinas e equipamentos, e de insumos, como sementes, fertilizantes e defensivos agrícolas), houve um intenso e profundo processo de fusões, aquisições e *joint venture* nos últimos anos, promovendo uma forte concentração empresarial.

De um modo geral, as empresas transnacionais líderes em nível global são aquelas que atualmente

conduzem o segmento no Cone Sul, com destaque a Yara, Mosaic, Potash e Agrium no setor de fertilizantes; Bayer, Syngenta, Basf, Monsanto, Dow e DuPont nos defensivos e sementes; CNH, AGCO e John Deere na indústria de máquinas e equipamentos agrícolas. Entretanto, há uma grande carência de informações estatísticas neste elo da cadeia produtiva, dificultando a construção de uma estimativa sobre o poder de mercado destas firmas nos cinco países em análise. Isso se torna ainda mais complexo em função do fato de que grande parte dos produtos destas empresas é comercializada por revendas e representantes, que atuam como intermediários entre a indústria e os produtores rurais, camuflando suas presenças em determinadas situações.

Nas empresas pertencentes ao segmento a jusante da produção de soja – aquelas que atuam na compra do grão, armazenagem e industrialização – também existe uma grande concentração, com Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill e Dreyfus (que ficou corriqueiramente chamado de “ABCD”) dominando o mercado regional⁶. Apesar de iniciarem suas atividades em períodos diversos, foi nos últimos vinte anos que assumiram grande protagonismo durante a abertura econômica, liberalização comercial e globalização dos mercados. Até 1995, apenas Cargill e Dreyfus tinham instalado planta industrial no Brasil e na Argentina, com um controle inferior a 10% da capacidade instalada de esmagamento (Figura 5). Deste ano em diante, outras empresas,

FIGURA 5 – CAPACIDADE INSTALADA PARA ESMAGAMENTO DE SOJA PELAS FIRMAS ABCD EM 1995, 2002 E 2011 NO BRASIL, ARGENTINA, PARAGUAI E BOLÍVIA (TONELADAS/DIA)



Fonte: Wesz Jr (2011), Hinrichsen (2013), PCR (2012), sites das empresas e documentos midiáticos

como Bunge e ADM, passaram a investir nos países do Cone Sul. Uma estratégia inicial, comum para ambas as empresas e realizada nos diferentes países, foi a realização de fusões e aquisições, através do avanço sobre as principais firmas em funcionamento no mercado nacional, trocando basicamente a estrutura patrimonial dos empreendimentos. Após consolidarem o seu controle sobre uma significativa fatia de mercado, passaram a fazer investimentos na ampliação das unidades já existentes e na construção de empreendimentos em novas áreas (Pierri, 2008; Rojas Villagra, 2009; Wesz Jr, 2011).

Em 2002 já é possível visualizar o reflexo das fusões e aquisições, quando Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus passaram a dominar 50% da capacidade instalada de esmagamento, com um controle superior a 100 mil toneladas/dia. Este processo se deu de forma rápida e agressiva, visto que 1995 havia apenas duas empresas que controlavam 9% da capacidade (16 mil t/dia). A Bunge, em pouco tempo, tornou-se a maior empresa ABCD, controlando 20% da capacidade de beneficiamento no Cone Sul em 2002, mesmo que sua atuação se limitasse ao Brasil e à Argentina (Figura 5).

Apesar de ABCD ter ampliado, em termos absolutos, a sua capacidade instalada ao longo dos últimos anos, chegando próximo das 180 mil t/dia em 2011, o seu percentual de controle do setor mantém-se no mesmo patamar de 2002 (em torno de 50%). A maior concentração das empresas está no Brasil e na Argentina, que produzem grande parte da soja na região, enquanto que na Bolívia estão Cargill e ADM. No Paraguai, apenas a Cargill possui estrutura para esmagamento da soja – embora ADM, Bunge e Dreyfus estejam construindo suas indústrias no país, de modo que ABCD, após sua conclusão, passará a controlar 80% da capacidade no Paraguai (Chicago Tribune, 2012). No Uruguai, ainda que todas as empresas atuem no comércio da produção agrícola, nenhuma possui esmagadora (isso porque apenas 5% da soja é industrializada no país).

Além desta concentração no esmagamento da soja, a Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus passaram a investir em outras etapas da cadeia produtiva no Cone Sul, como a produção e venda de fertilizantes, oferta de financiamento, assessoramento técnico, compra do grão, industrialização, exportação e vendas no mercado doméstico (Pierri, 2006; Souza, 2007; Rojas Villagra, 2009; Oyhantçabal e Narbondo, 2011; Wesz Jr, 2011). Esta estratégia de verticalização da produção tem sido fundamental para a ampliação no valor das exportações das empresas no Cone Sul,

onde são líderes no complexo soja. De 2005 a 2011 a venda destas empresas ao exterior passou de US\$ 12,2 para US\$ 33,6 bilhões FOB (crescimento de 174%), enquanto o restante das exportações teve uma ampliação em um ritmo menor (102%). A participação que Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus exercem sobre o valor das exportações totais no Cone Sul cresceu significativamente ao longo dos anos, passando de 6,8% em 2006 para 10% em 2011⁷. Esta informação demonstra o elevado poder econômico-comercial que as empresas transnacionais detêm nos países em análise, figurando entre as primeiras exportadoras a nível geral.

Apesar das exportações de óleo e farelo de soja serem importantes para as empresas transnacionais, a venda *in natura* ganhou muita atenção nos últimos anos. Atualmente estima-se que Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus controlem 85% das exportações de soja em grão no Cone Sul (Wesz Jr, 2011; INDEC, 2013; Capeco, 2013; COMEX, 2013). Estes valores indicam a importância que a exportação *in natura* ganhou para as empresas transnacionais, sendo que as principais motivações vinculam-se com a demanda crescente (sobretudo chinesa), marco regulatório favorável (principalmente no Brasil e no Paraguai) e reduzida necessidade de investimentos em capital fixo (se comparado com a instalação de agroindústrias).

Ainda que grandes grupos de produtores passem a assumir funções complementares a agricultura, o mercado da soja continua fortemente dependente das empresas transnacionais, considerados os jogadores mais ativos na reestruturação das regras do jogo global (Flexor, 2006). Estas firmas são os verdadeiros sujeitos da globalização e da economia mundial, ao promoverem “a integração funcional e a coordenação de atividades internacionalmente dispersas” (Gereffi, 1999, p. 41). E, na perspectiva das companhias ABCD, os países do Cone Sul se constituem em “territórios eficientes” devido às condições ecológicas, econômicas, de infraestrutura, políticas e culturais, que lhes asseguram a reprodução eficaz de seus investimentos.

Apesar da supremacia das companhias ABCD, algumas firmas de capital nacional têm se mantido, assim como um menor número tem expandido os seus negócios, figurando entre as principais do complexo soja. Esse é o caso das empresas: i) Aceitera General Deheza (AGD), Molinos Rio de la Plata e Vicentin na Argentina, que possuem 22,7% da capacidade de esmagamento e respondem por mais de 30% das exportações de óleo e farelo (Hinrichsen, 2013; MAGyP, 2013); ii) Industrias Oleaginosas (IOL)

e Grãos na Bolívia, que detém 27% da capacidade esmagamento do país (PCR, 2012); iii) Barraca Erro e Cereoil no Uruguai, que controlam em torno de 30% das exportações de soja nos últimos anos (COMEX, 2013); iv) Amaggi e, em menor medida, Caramuru e Imcopa no Brasil, que detém 10% da capacidade de esmagamento da soja (Abiove, 2014). A única exceção ocorre no Paraguai, onde o complexo soja é dominado pelas empresas transnacionais líderes e por grupos brasileiros e argentinos (Rojas Villagra, 2009). Além disso, tem crescido os investimentos de origem asiática. O principal exemplo é a empresa estatal chinesa Cofco, que desde o início de 2014 tem o controle majoritário da Noble e Nidera, também está se expandindo no Cone Sul. Paralelamente, houve a entrada de *tradings* japonesas no setor, como Marubeni (via Gavilon), Sojitz (via CGG Trading e Cantagalo), Mitsui (via Multigrain) e Mitsubishi (via Ceagro e Sollus), que atuam tanto no elo a jusante como na produção agrícola (Wilkinson, Wesz Jr e Lopanne, 2015).

DESTINO DA SOJA

Desde o início da produção de soja no Cone Sul, seu principal destino foi o mercado internacional. Ainda que o consumo interno tenha crescido ao longo dos anos, as exportações mantiveram-se majoritárias, com valores superiores a 70% em todos os países (Figura 6). Esta orientação tem diferentes motivações, como a crescente demanda externa (sobretudo pela oleaginosa em grão), estratégias de acumulação das empresas transnacionais, histórico agroexportador dos países, etc. O elevado peso do comércio exterior indica a forte influência que a

globalização comercial e econômica exercem sobre esta cadeia produtiva (Giordano, 1999), ampliando a dependência das empresas transnacionais e das transformações de cunho mais global (Friedland, 1984; Bonanno, 1994).

Existem diferenças nos subprodutos da soja que são exportados, havendo duas situações extremas: Bolívia, que envia praticamente toda a sua soja ao exterior com valor agregado, e a do Uruguai, onde 100% é encaminhado *in natura* (Figura 6). Além do marco regulatório dos países – que influenciam nos produtos a serem exportados, com mais ou menos impostos sobre aqueles agroindustrializados – e das estratégias empresariais – que podem preferir a comercialização em grão para esmagar em outra nação – o país de destino do produto também influencia. A China, que compra dois terços da soja uruguaia, prioriza o grão *in natura* para esmagá-lo no próprio território, enquanto os países andinos, principal destino da soja boliviana, possuem interesse particular por óleo e farelo.

Brasil e Paraguai exportam óleo e farelo, mas há uma supremacia nas vendas de soja em grão, que responde por mais de 70% do valor das exportações (Figura 6). Nos dois países, é comum a presença de um marco regulatório que favorece as exportações sem valor agregado, pois as exportações de matéria-prima são beneficiadas pela redução e isenção de impostos, o que não ocorre com os produtos industrializados (Rojas Villagra, 2009; Wesz Jr, 2011). Já na Argentina, as exportações de produtos agroindustrializados no complexo soja são superiores, atingindo 70% do valor total, sobretudo com farelo. Conforme Fernandes

Filho e Belik (2010), o marco regulatório argentino incentiva o processamento do grão dentro do país, com taxas de tributação maiores na exportação do grão *in natura*.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O consumo interno assume um peso diferenciado entre os países, sendo maior no Brasil e na Bolívia (que absorvem 25% da soja colhida) e menor no Paraguai e no Uruguai (5%), tendo percentual intermediário na Argentina (15%) (Figura 6). Entretanto, existem alguns movimentos aparentemente incongruentes, como no Uruguai, que exporta quase 90% da soja colhida de forma *in natura*, mas importa óleo e farelo de soja. Isso demonstra o poder das empresas transnacionais na governança da cadeia produtiva, já que, em muitas situações, é a mesma firma que exporta a soja em grão, esmaga em outro país e depois reenvia os subprodutos ao Uruguai, com um maior valor agregado, ampliando a sua rentabilidade a partir destas diferentes modalidades de comércio.

Não obstante as diferentes e particulares trajetórias econômicas, políticas, culturais, organizacionais, científico-tecnológicas e jurídico-institucionais de cada país, existem muitos elementos comuns na cadeia da soja no âmbito do Cone Sul, como pôde ser visto. Foram poucos os períodos e movimentos que destoaram de um fluxo semelhante e convergente, como é o caso do mercado boliviano em relação ao destino da soja (tanto no que se refere ao elevado nível de industrialização como aos países compradores) e ao perfil dos produtores, que parece ser mais diversificado em alguns casos quando comparado com outros (embora a carência de estudos comparativos a nível regional impede que esse pressuposto seja confirmado). Em suma, são evidentes as semelhanças, complementaridades e interconexões do complexo soja entre Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai e Bolívia.

O crescente grau de globalização da cadeia produtiva da soja é, sem dúvida, um elemento chave que condiciona elevada similaridade, sincronismo e inter-relação entre os países analisados. Embora a internacionalização deste mercado exista desde o princípio – através do preço, da demanda externa e da produção nos outros países –, nos últimos anos ela vem se intensificando cada vez mais, por meio da presença de empresas transnacionais (tanto a montante como a jusante); elevada dependência do mercado externo (importações de insumos e exportações de soja em grão e processada); alta concentração de capitais e firmas (que ocorre tanto

na etapa industrial como na esfera da produção com a difusão dos grandes grupos empresariais de origem argentina); forte dependência dos preços internacionais e do desempenho produtivo dos outros países; desenvolvimento de processos de produção flexíveis e multilocais (visualizado tanto por meio das indústrias como dos produtores); avanço do capital financeiro internacional, direcionado tanto ao financiamento dos produtores como à compra de terras.

No contexto do Cone Sul, percebe-se a atuação do Brasil e da Argentina enquanto “polos regionais”. Essa designação não ocorre apenas por concentrarem grande parte da produção de soja, mas também por “exportarem” aos países vizinhos muitos atores (agricultores, empresas, cooperativas), tecnologias (transgênicos, plantio direto, agricultura de precisão, etc.) e modelos de produção, de gestão e de políticas públicas. Em relação aos produtores de soja, os brasileiros controlam 90% da soja no Paraguai – inclui-se neste cálculo os *brasiguaios* (Revista Exame, 2011) – e 40% na Bolívia (Urioste, 2011), enquanto os argentinos produzem 50% da soja uruguaia (Oyhantçabal e Narbono, 2011), além de terem grandes grupos em todos os países do Cone Sul.

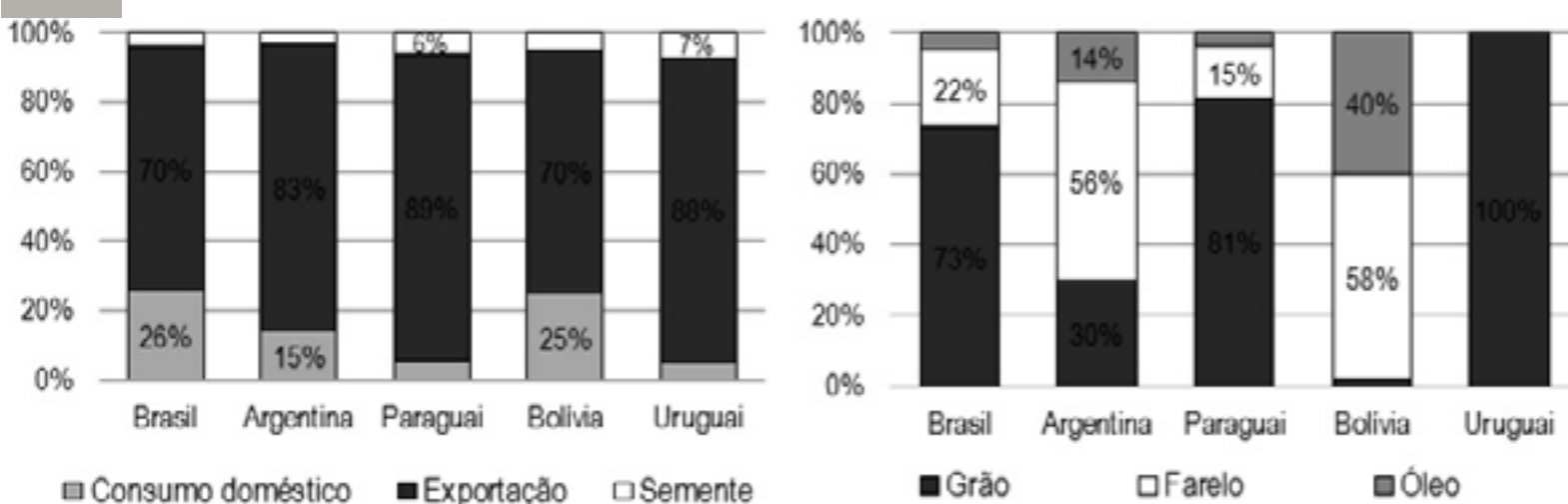
Mesmo reconhecendo que o Estado Nacional detém um peso fundamental na criação de leis, políticas públicas, barreiras regulatórias, etc., a liberalização e globalização econômica fazem com que as dinâmicas, os processos e os atores cruzem as fronteiras nacionais (Henderson *et al.*, 2002; Coe *et al.*, 2004). Isso pôde ser percebido no caso estudado, visto que o mercado da soja apresenta fortes interconexões entre os cinco países. Inclusive alguns autores (Turzi, 2011; Giraudo, 2014) e algumas empresas (Syngenta) passaram a nomear a região como “República da Soja”.

REFEÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABIOVE – Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais. *Estatística*. 2014. Disponível em: <<http://www.abiove.org.br/>> Acesso em: jan. 2014.

ALBUQUERQUE, J. L. C. *Fronteiras em movimento e identidades nacionais: a imigração brasileira no Paraguai*. 2005. Tese (Doutorado em Sociologia). Programa de Pós-Graduação de Sociologia – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2005.

ANAPO - Asociación de Productores de Oleaginosas y Trigo. *Estatísticas*. 2013. Disponível em: <[FIGURA 6 – DESTINO DA SOJA E SUBPRODUTOS EXPORTADOS \(GRÃO, ÓLEO E FARELO\) POR PAÍS EM 2011 \(%\)](http://</p>
</div>
<div data-bbox=)



Fonte: UruguayXXI (2012), SECEX (2014), INDEC (2013), Capeco (2013), IBCE (2013).

- www.anapobolivia.org/> Acesso em maio 2013.
- ARACRI, L. A. S. Informatização do cultivo da soja em Mato Grosso e suas repercussões territoriais. In: BERNARDES, J. A.; FREIRI FILHO, O. L. (Orgs.) *Geografias da soja BR-163: fronteiras em mutação*. Rio de Janeiro: Ariquimedes Edições, 2005. p. 39-56.
- ARBELETICHE, G.; CARBALLO, I. Sojización y concentración de la agricultura uruguaya. In: XXXIV Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agrícola Córdoba. *Anais...* Argentina, 2006.
- BENETTI, M. D. Globalização e desnacionalização do agronegócio brasileiro no pós 1990. Documentos FEE, Porto Alegre, n. 61, 2004.
- BONANNO, A. et. al. *From Columbus to ConAgra: the globalization of agriculture and food*. Lawrence: University Press of Kansas, 1994.
- BONANNO, A.; CONSTANCE, D.H. *Stories of globalization: transnational corporations, resistance and the corporate state*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 2008.
- BUENO, V. N.; WESZ JR, V. J. O cultivo da soja na agricultura familiar missioneira: fatores e condicionantes da sua produção. *Estudo & Debate*, Lajeado, v. 16, p. 9-28, 2009.
- CAPECO – Camara Paraguaia de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas. *Estadísticas*. 2013. Disponível em: <<http://www.tera.com.py/capeco>> Acesso em abr. 2013.
- CASTRO, A. C. *Estudo da competitividade da indústria brasileira: o caso da indústria de óleos vegetais*. Rio de Janeiro: Forense Universitária/UFRRJ, 1996.
- _____. *Localização e identificação das empresas processadoras de soja, suas áreas de influência, preços e custos de transporte relacionados*. Rio de Janeiro: CPDA/UFRRJ, 2002.
- CIP – Centro de Importadores del Paraguay. *Ranking de exportadores e importadores*. 2013. Disponível em: <<http://www.cip.org.py/>> Acesso em: abr. 2013.
- CLAPP, J.; COHEN, M. J. (Eds.). *The global food crisis: Governance challenges and opportunities*. Wilfrid Laurier Univ. Press, 2009.
- CLAPP, J.; FUCHS, D. (eds.). *Corporate power in global agrifood governance*. Boston: MIT Press, 2009.
- COE, N. M. et al. 'Globalizing' regional development: a global production networks perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers*, v. 29, n. 4, p. 468-484, 2004.
- COMEX. Relatórios de Comércio Exterior. 2013. Disponível em: <<http://trade.nosis.com/pt/Comex>> Acesso em: abr. 2013.
- CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento. *Série Histórica de Produção*. 2014. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br>> Acesso em: jun. 2014.
- DELGADO, G. C. A questão agrária no Brasil, 1950-2003. In: JACCOUD, L. (Ed.). *Questão social e políticas sociais no Brasil contemporâneo*. Brasília: IPEA, 2005. p. 51-90.
- _____. *Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio - mudanças cíclicas em meio século*. Porto Alegre: UFRGS, 2012.
- DROS, J. M. *Manejo del boom de la soja: dos escenarios sobre la expansión de la producción de soja en América del Sur*. Amsterdam: AIDEnvironment, 2004.
- DU BOIS, C. ; TAN, C.B. ; MINTZ, S. (Eds.). *The world of soy*. Urbana: University of Illinois Press, 2008.
- EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. *Sistema de Produção* 6. 2004. Disponível em: <<http://www.cnpso.embrapa.br/download/publicacao>>. Acesso em: jul. 2013.
- FANFANI, R. *Laumento dei prezzi e il complesso sistema agro-alimentare mondiale*. Bologna, Il Mulino, 2009.
- FAOSTAT – División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. *Estadísticas generales*. 2014. Disponível em: <<http://faostat.fao.org/>> Acesso em: abr. 2014
- FARM LAND GRAB. *Bolivia: Más de un millón de hectáreas en manos de extranjeros*. 2011. Disponível em: <<http://farmlandgrab.org/post/view/18366>> Acesso em: abr. 2013.
- FERNANDES FILHO, J. F.; BELIK, W. A política de tributação na exportação do complexo soja pelo Brasil: transformação e resultados. In: XLVIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, SOBER, 2010, Campo Grande. *Anais...*, 2010.
- FERNÁNDEZ, A. J. C. *Do Cerrado à Amazônia: as estruturas sociais da economia da soja em Mato Grosso*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.
- FERNÁNDEZ, D. Incidencia de las políticas públicas en la estructura socioeconómica de la agricultura pampeana (2002-2008). *Debates Urgentes*, ano 2, n. 3, p. 157-191, 2013.
- FLEXOR, G. G. A globalização do sistema agroalimentar e seus desafios para o Brasil. *Economia Ensaio*, v. 21, p. 63-96, 2006.
- FRIEDLAND, W.H. Commodity systems analysis: an approach to the sociology of agriculture. *Research in Rural Sociology and Development*, n. 1, p. 221-235, 1984.
- FRIEDMANN, H.; MCMICHAEL, P. Agriculture and the state system: the rise and decline of national agricultures, 1870 to the present. *Sociologia Ruralis*, XIX (2), 1989, 93-117.
- FURTADO, C. *Formação econômica América Latina*. Rio de Janeiro: Lia Editora, 1969.
- GENØK – Centro para la Bioseguridad. *Producción de soya en las Américas: actualización sobre el uso de tierras y pesticidas*. Virmegraf: Cochabamba/Bolivia, 2012.
- GEREFFI, G. *A commodity chains framework for analyzing global industries*. Durham: Duke University, 1999.
- GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chain: an analytic framework. *Review of International Political Economy*, v. 12, n. 1, p.78-104, 2005.
- GILPIN, R. *Global political economy: Understanding the international economic order*. Princeton University Press, 2011.
- GIORDANO, S. R. *Competitividade regional e globalização*. Tese (Doutorado em Geografia). Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.
- GIRAUDO, M.E. *The Political Economy of Commodity Regions: The Case of Soybean in South America*. FLACSO-ISA Joint International Conference, Universidad de Buenos Aires, 2014.
- GRAS, C. Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias. *Mundo Agrario*, v. 12, n. 24, 2012.
- GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. In: Gras, C. e Hernández, V. (ed.) *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblios, 2013, p. 17-48.
- GRISA, C.; WESZ JR, V. J. Avances, desafíos y nuevas estrategias que dejó el gobierno de Lula da Silva. *Agrópolis*, v. III, p. 86-89, 2011.
- GROSSO, S. et. al. Impactos de los “pools de siembra” en la estructura social agraria. Una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la Provincia de Santa Fe – Argentina. *Revista de Estudios Regionales y Mercado del Trabajo*, n. 6, 2010, p. 115-138.
- GUIBERT, M. et. al. *De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola*. Pampa, n. 7, p. 13-88, 2011.
- HENDERSON, J. et al. Global production networks and the analysis of economic development. *Review of international political economy*, v. 9, n. 3, p. 436-464, 2002.
- HEREDIA, B. M. A. et al. *Sociedade e economia do agronegócio: um estudo exploratório*. Relatório de Pesquisa. Rio de Janeiro: FordFundation, 2011.
- HEREDIA, B. M. A.; PALMEIRA, M.; LEITE, S. P. Sociedade e Economia do Agronegócio. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 25, p. 159-176, 2010.
- HINRICHSEN, J. J. *Annual Yearbook on Oilseeds Markets*. Buenos Aires, 2013.
- IBCE - Instituto Boliviano de Comercio Exterior. *Soya en Bolivia*. Boletín Electrónico Bimensual n. 167. Bolivia. 2013.
- IBGE – Instituto Brasileiro de Economia e Estatística. *Banco de dados agregados*. 2014. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>> Acesso em: jan. 2014.
- IICA – Instituto Interamericano para a Agricultura. *El mercado de la soja en los países del Consejo Agropecuario del Sur*. Red de Coordinación de

Agropecuarias (REDPA) e Consejo Agropecuario del Sur (CAS), 2008.

INDEC – Instituto Nacional de Estadística y Censos. *Agricultora*. 2013. Disponível em: <<http://www.indec.gov.ar/agropecuaria/>> Acesso em: maio 2013.

INE – Instituto Nacional de Estadística. *Estadísticas de la agricultura*. 2013. Disponível em: <<http://www.ine.gob.bo/>> Acesso em: maio 2013.

KLAUCK, R. C. A luta dos brasiguaios pelo acesso à terra no Paraguai (1970-1980). In: Congresso Internacional de História. *Anais...* 2001. Disponível em: <<http://www.cih.uem.br/anais/2011/trabalhos/57.pdf>> Acesso em: abr. 2013.

LEITE, S. P. Padrão de financiamento, setor público e agricultura no Brasil. In: LEITE, S. (org). *Políticas Públicas e Agricultura no Brasil*. Porto Alegre, Ed. da Universidade, 2001.

MAG – Ministerio de Agricultura y Ganadería. *Diagnóstico de rubros agrícolas*. Asunción: MAG, 2010.

_____. *Series Históricas de Cultivos Temporales*. Disponível em: <<http://www.mag.gov.py>> Acesso em abr. 2013.

MAGyP – Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. *Sistema integrado de información agropecuaria*. 2013. Disponível em: <<http://www.sii.gov.ar/index.php>> Acesso em: jun. 2013.

MALUF, R. S. Elevação nos preços dos alimentos e o sistema alimentar global. *Boletins do OPPA*, n. 18, 2008.

MGAP – Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. *Estadísticas Agropecuarias (DIEA)*. 2013. Disponível em: <<http://www.mgap.gub.uy/>> Acesso em abr. 2013.

MORENO, G. Políticas e estratégia de ocupação. In: MORENO, G.; HIGA, T. C. S. (Orgs.) *Geografía de Mato Grosso: Território, sociedade, ambiente*. Cuiabá: Entrelinhas, 2005, p. 34-51.

_____. *Terra e poder em Mato Grosso: política e mecanismo de burla (1892 a 1992)*. Cuiabá/MT: Entrelinhas e EDUFMT, 2007.

OEA – Organización de los Estados Americanos. Evaluación regional del impacto en la sustentabilidad

de la cadena productiva de la soja: Argentina - Paraguay – Uruguay. *Departamento de Desarrollo Sostenible de la Organización de los Estados Americanos*, 2009.

OYHANTÇABAL, G.; NARBONDO, I. *Radiografía del agronegocio sojero*: descripción de los principales actores y los impactos socioeconómicos en Uruguay. Montevideo: Redes, 2011.

PAPPALARDO, C. *Estrategias y políticas de desarrollo rural*. Asunción: El Lector, 1995.

PCR – Pacific Credit Rating. *Gravetal Bolivia S.A.* 2012. Disponível em: <http://www.bbv.com.bo/archivos/BLP1_IOL_PCR.pdf> Acesso em: maio 2013.

PÉREZ LUNA, M. *No todo grano que brilla es oro: un análisis de la soya en Bolivia*. : La Paz: CEDLA, 2007.

PIERRI, J. El boom de la soja. Un retorno al pasado? *Realidad Económica*, n. 219, 2006, p. 53-63.

_____. El desempeño de las grandes empresas y las cooperativas en la “sojización”. Los casos de Cargill y de la Asociación de Cooperativas Agrarias. *Documentos del CIEA*, Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, n. 3, 2008.

_____. La influencia externa, del Estado y de las grandes empresas transnacionales sobre la sojización (1980-2007). In: Dougnac, G. M. (org.) *De especie exótica a monocultivo: estudios sobre la expansión de la soja en Argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi, 2013. p. 241-278.

PIÑEIRO, D.; MORAES, M.I. Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. *El Uruguay del Siglo XX: La sociedad*. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 2008, p. 105-136.

PLOTTIER, L.; NOTARO, J. *El arrendamiento rural en Uruguay*. Montevideo: IICA/CATIE, 1966.

REVISTA EXAME. *O Paraguai é movido a soja*. 2011. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/0986/noticias/movido-a-soja?page=1>> Acesso em: abr. 2013.

ROJAS VILLAGRA, L. Actores del agronegocio en Paraguay. *BASE Investigaciones Sociales y Diakonia – Acción Ecuémica Sueca*. Asunción: 2009.

SANTOS, B. de S. Os processos da globalização. In.

SANTOS, B. de S. (org.) *A globalização e as ciências sociais*. 2º ed. São Paulo: Cortez, 2002, p. 25-104.

SAUER, S.; LEITE, S. P. Expansão agrícola, preços e apropriação de terra por estrangeiros no Brasil. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 50, n. 3, p. 503-524, 2012.

SECEX - Secretaria de Comércio Exterior. Indicadores e Estatísticas de Comércio Exterior. 2014. Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/sececx/sececx>> Acesso em: jan. 2014.

SEVARES, J. Nueva vulnerabilidad financiero-comercial. La especulación en el mercado de commodities. *Realidad económica*, n. 240, p.17-28, 2008.

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

THE GURADIAN. *The global food crisis: ABCD of food – how the multinationals dominate trade*. 2011. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/global-development/poverty-matters/2011/jun/02/abcd-food-giants-dominate-trade>> Acesso em: ago. 2013.

TURZI, M. The Soybean Republic. *Yale Journal of International Affairs*, v. 6, p. 59-68, 2011.

URIOSTE, M. *Concentración y extranjerización de la tierra en Bolivia*. Fundación TIERRA: La Paz, Bolivia, 2011.

URUGUAYXXI. *Trigo y oleaginosas*. Montevideo: Departamento de Inteligencia Competitiva, 2012.

VALOR ECONÔMICO. *Dez grupos têm um terço da nova fronteira da soja*. 2013. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/empresas/3067336/dez-grupos-tem-um-terco-da-nova-fronteira-da-soja>> Acesso em: jul. 2013.

WESZ JR, V. J. *Dinâmicas e estratégias das agroindústrias de soja no Brasil*. Rio de Janeiro: E-papers, 2011.

_____. *O mercado da soja e as relações de troca entre produtores rurais e empresas no Sudeste de Mato Grosso (Brasil)*. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de

Janeiro, 2014.

WILKINSON, J. From fair trade to responsible soy: social movements and the qualification of agrofood markets. *Environment and Planning A*, v. 43, p. 2012-2026, 2011.

_____. Globalization of agribusiness & developing world food systems. *Monthly Review*, 61, p. 38-49, 2009.

_____; PEREIRA, P. R. F. Brazilian Soy: new patterns of investment, finance and regulation. In: Conference Finance, Food and Farmland. *Anais...* ISS & Centre for the Study of Transition and Development (CESTRAD). The Hague, Holland, 2014.

_____; WESZ JR, V. J.; LOPANE, A. R. M. *Brazil, the Southern Cone, and China: The Agribusiness Connection*. BICAS Working Paper Series, 2015.

ZAMORA, J. F. H. La producción de soya en Bolivia: evolución, causas, impactos y perspectivas. In: 5. Congreso de la Soja del Mercosur. *Anais...* Rosário/AR, 2011.

ZEBALLOS, H. H. Bolivia: desarrollo del sector oleaginoso 1990 – 2011. *Comercio Exterior*, ano 21, n. 07, p. 07-29, 2012.

NOTAS

1 Este artigo apresenta alguns resultados da tese de doutorado do autor (Wesz Jr, 2014). O autor agradece ao prof. Dr. Sergio Pereira Leite pela orientação da tese e ao CNPq e a Faperj pela bolsa de estudos.

2 De um modo geral o termo “Cone Sul” refere-se ao Sul do Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai e Chile. Entretanto, nos estudos sobre o mercado da soja esta denominação inclui Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai e Bolívia, o que estimulou o emprego desta terminologia neste artigo.

3 Entre as poucas exceções, estão os trabalhos desenvolvidos por Dros (2004), IICA (2008), OEA (2009) e GenØk (2012).

4 Referem-se a terras abaixo de 600 metros do nível do mar, que abrange os biomas da Amazônia, Chaco e Llano (e ocupa, principalmente, o Departamento de Santa Cruz).

5 No caso brasileiro, a presença de estabelecimentos com pequenas extensões de área total no cultivo

da soja também está vinculada, entre outros motivos, às políticas estatais para este público, como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), Programa Nacional de Produção e Uso do Biodiesel (PNPB), Seguro da Agricultura Familiar (SEAF), Programa de Garantia de Preço da Agricultura Familiar (PGPAF), Programa Garantia Safra, etc. Estas políticas, ao oferecerem para a agricultura familiar crédito de custeio e investimento, pagamento diferenciado pelo produto, proteção às variações nos preços e seguro em caso de intempéries climáticas, estimulam o cultivo de soja e a especialização produtiva, integrando cada vez mais os agricultores familiares às relações de mercado e às demandas da indústria à jusante e à montante (Bueno e Wesz Jr, 2009; Grisa e Wesz Jr, 2011).

6 ABCD também são líderes mundiais, onde controlam entre 75% e 90% do comércio mundial de grãos (The Guardian, 2011).

7 Nos dados referentes à exportação não foi considerada a Bolívia porque não há informações disponíveis por empresa no país.