

ARTIGO

O Papel das agroindústrias domésticas da soja na reconfiguração espacial do Arco Norte brasileiro: Impactos sobre o uso e ocupação do solo, infraestrutura e controle social do território

Rafael Pastre[†]

Resumo

O Arco Norte brasileiro, porção da Floresta Amazônica cortada por importantes investimentos logísticos, é a nova fronteira de reprodução do modelo de inserção comercial adotado pelo país, comandado por grandes empresas primário-exportadoras moldando os territórios às suas necessidades de acumulação. Por meio do arcabouço teórico da Geografia dos Transportes e do Método Histórico Estrutural de análise econômica, evidenciou-se que a trajetória espacial dessas localidades esteve diretamente correlacionada ao processo histórico de desenvolvimento desses grupos empresariais. Foram selecionados três estudos de caso de grandes conglomerados domésticos do agronegócio, devido à escala e precocidade de seus investimentos na região. Constatou-se que ao herdarem da ausência institucional as funções estruturantes do território, esses capitais foram capazes de ampliar seu poder econômico e sua influência política nessas regiões, fortalecendo a capacidade privada de ditar o sentido e a dinâmica de uso e ocupação do solo.

Palavras-chave: Planejamento Territorial; Transformações produtivas regionais; Logística; Grande Empresa; Complexos Agroindustriais.

Abstract

The Brazilian Northern Arc, a portion of the Amazon Rainforest crossed by important logistical investments, is a new frontier for reproduction of the country's commercial insertion model, led by large primary-exporting companies that shape the territories to their accumulation needs. Through the theoretical framework of Transportation Geography and the Historical-Structural Method of economic analysis, it was shown that the spatial trajectory of these locations was directly correlated to the historical development process of these business groups. Three case studies of large domestic agribusiness conglomerates were selected, due to the scale and precocity of their investments in the region. It was found that by inheriting the structuring

[†]Doutor em desenvolvimento econômico pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Pesquisador do Grupo de Estudos das Transformações Econômicas e Territoriais (GETETE). E-mail: rpastre.economica@gmail.com.

functions of the territory from the institutional absence, these capitals were able to expand their economic power and political influence in these regions, favoring their access to public funds and the private capacity to dictate the direction and dynamics of land use and occupation.

Keywords: Territorial Planning; Regional productive transformations; Logistics; Big company; Agro-industrial Complexes.

1. Introdução

Segundo demonstrou Macedo (2010), o Centro-Oeste foi a região brasileira que melhor sintetizou o esforço de inserção comercial do país nas décadas de 1990 e 2000, tendo como base a produção das commodities agrícolas, e a forma como as modernas atividades modificaram o território, ainda mais aceleradamente quando passam a ser comandadas por grandes empresas globais, adaptando-o a suas necessidades de acumulação. No prazo de uma década o Centro-Oeste viu redefinida sua inserção na geografia econômica (interna e externa). A participação nas exportações brasileiras multiplicou-se por cinco nos vinte anos entre 1998 e 2018, passando de 2,4% para 12,2%. Em 2023, apenas as exportações do complexo soja (grão, óleo e farelo) responderam por 56,2% das exportações totais da região Centro-Oeste, que alcançaram o pico de 16,8% do total nacional (COMEX STAT, 2024).

O Brasil foi capaz de ampliar sua inserção nas cadeias agroalimentares e de fazer frente ao boom de demanda externa provocado pelas profundas transformações no mercado agroalimentar, sobretudo puxadas pela China, graças, em grande medida, ao enorme êxito das filiais das empresas multinacionais líderes do setor, que passaram a atuar fortemente no Brasil após 1994. Elas foram capazes de estabelecer arranjos de governança que lhes foram favoráveis ao longo de toda cadeia, minimizando seus custos de transação e fortalecendo suas posições hierárquicas, ao mesmo tempo em que subsidiaram a enorme ampliação do agronegócio brasileiro.

De maneira análoga, o complexo agroindustrial de grãos, em especial o da soja, conquistou crescente relevância ao longo das últimas duas décadas. Trata-se de um dos cultivos de maior envergadura do agronegócio nacional, seja pela sua dimensão produtiva (152,1 milhões de toneladas produzidas em 2023), territorial (44,4 milhões de hectares plantados em 2023) ou comercial (126,6 milhões de toneladas exportadas pelo complexo

soja em 2023, segundo o AGROSTAT, 2024). A partir de 2014, com a queda no valor do minério de ferro, o complexo soja (grão, farelo e óleo) passou a ser o principal produto da pauta de exportações brasileira e assumiu a liderança mundial em exportações da oleaginosa, distanciando-se desde então dos Estados Unidos, segundo maior exportador (FAOSTAT, 2024).

Tamanho êxito demandou, viabilizou e promoveu a extrusão do complexo grãos-carne, inicialmente do norte do Mato Grosso, para as demais regiões que compõem o Arco-Norte brasileiro, delimitado como o sistema de transportes, em seus vários modos, responsável pelo escoamento de cargas e insumos com a utilização dos portos ao norte do Brasil, desde Porto Velho, em Rondônia, passando pelos Estados do Amazonas, Amapá e Pará, até o sistema portuário de São Luís, no Maranhão (CEDES, 2016). A pavimentação da BR-163 (No trecho Cuiabá-Santarém) é reivindicação antiga dos produtores rurais do Médio Norte mato-grossense e vista como estratégica para o país, pois abre a possibilidade de ligação daquela região com os portos do Norte do país, permitindo explorar o enorme potencial de navegabilidade dos rios amazônicos em favor da redução do tempo e da distância percorridos até os principais mercados consumidores das commodities produzidas no Mato Grosso, contribuindo para maior competitividade de suas exportações, por meio da multimodalidade.

A infraestrutura foi elemento decisivo na integração com os mercados externos e na organização da produção, uma vez que municiada pelo desenvolvimento tecnológico, possibilita a circulação de mercadorias, de capital, de pessoas e de informações de forma cada vez mais rápida e barata (Haddad, 2016). Traz consigo a possibilidade de a região passar a desempenhar atividades econômicas antes inviabilizadas pela incompatibilidade entre escala e tamanho do mercado, ou pelos elevados custos de transporte em relação ao preço de venda (Smith, 1982), além do próprio canteiro de obras demandar uma série de produtos e serviços que podem impulsionar encadeamentos produtivos e a diferenciação dos locais.

De fato, ao nos debruçarmos sobre os determinantes desse processo de ocupação recente do território do Arco Norte brasileiro, no coração da floresta amazônica, aparecem como protagonistas desse movimento as grandes empresas agroexportadoras atuantes no Brasil, sobretudo as de soja e derivados, as quais foram capazes de capturar os escassos recursos públicos destinados a construção da

infraestrutura de escoamento para seus objetivos privados. Assentados sobre os financiamentos subsidiados do BNDES, ao invés de modificar o sentido do escoamento da safra de grãos do Centro-Oeste, em especial a do Mato Grosso, a infraestrutura introjetada na região acabou por contribuir para que a fronteira agrícola se expandisse para as áreas de floresta de Rondônia, Pará e Roraima.

Os principais agentes desse movimento foram as grandes empresas nacionais ligadas ao complexo da soja. Apesar do forte movimento de concentração e desnacionalização do capital no ramo de processamento da soja, aumentou e muito o poder econômico e político de grandes corporações brasileiras do setor sobre alguns espaços específicos do território nacional. Mais do que apenas sobreviver em meio a avalanche de capital estrangeiro, essas corporações expandiram seus negócios para além das tradicionais atividades em que eram especializadas, adotando estratégias pioneiras em termos de abertura de novas opções logísticas, comerciais e territoriais, alçando-se à condição de players internacionais. Constatou-se que sua importância vai além de seus pesos como compradores e vendedores no mercado, tendo sido responsáveis pela elaboração de uma série de arranjos e estratégias tanto empresariais, quanto espaciais, decisivas para que a soja brasileira alcançasse a projeção que tem hoje.

Identificou-se ao longo da pesquisa que as estratégias adotadas pelas filiais das multinacionais para ampliar sua presença no Centro-Oeste foram dependentes da associação com as empresas nacionais sediadas nesse território, pioneiras dessas estratégias. Tendo sido replicadas, em um segundo momento, em maior escala, pelas filiais do grupo ABCD (ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus), amparadas sobretudo na capacidade de alavancagem a partir de suas matrizes.

Pelo conjunto de razões supracitadas, o objetivo central deste trabalho foi analisar as trajetórias de crescimento das principais corporações brasileiras do complexo soja, cujo sentido de expansão sintetiza o esforço de ocupação do Arco Norte, os Grupos Amaggi, Caramuru Alimentos e Fiagril, desde suas respectivas regiões de origem em direção ao norte do país. Ao recuperar a trajetória desses grupos, identificam-se três conjuntos de fatores fundamentais para seu desempenho: i) influência político-institucional; ii) financiamento e controle do crédito; iii) acesso diferenciado à infraestrutura e logística compatíveis com a natureza do produto. Pontua-se que neste

trabalho, os dois primeiros fatores serão apenas apontados, enquanto a análise repousa sobre o terceiro, por ter sido aquele que conferiu as condições objetivas para que essas empresas convivessem com uma estrutura de custos mais favorável do que os demais concorrentes, favorecendo a ampliação da taxa interna de lucros, principal propulsor da ampliação e diversificação de seus investimentos (Steindl, 1952).

Em contrapartida, o resultado para o conjunto da sociedade brasileira é que um plano regional de desenvolvimento socioambiental para a região tornou-se incoerente com o modelo de crescimento que o país vem adotando, pautado fundamentalmente na exportação de commodities agrícolas e minerais de baixo valor agregado. A hipótese que norteia este trabalho é a de que os recursos destinados às regiões receptoras das grandes obras de infraestrutura - como o Arco Norte -, responderam fundamentalmente às pressões para o atendimento do mercado internacional e reforçam o modelo brasileiro de subdesenvolvimento dependente e atrelado à produção de exportáveis, atendendo aos objetivos socioambientais apenas na medida em que esses são exigidos pelos mercados receptores. Com os condicionantes dos ciclos econômicos e a insuficiência das ações de fiscalização, ao invés de redistribuir-se o escoamento da produção do Centro-Oeste e promover o crescimento sustentável da porção amazônica da rodovia, incentivou-se a incorporação de novas áreas de lavoura no interior da floresta, com ampliação da concentração fundiária e agravamento dos problemas nos municípios de Santarém e Itaituba no Pará.

No intuito de demonstrar as trajetórias descritas acima, este artigo se divide em quatro seções, além desta introdução. A seção dois e três apresenta algumas das referências teóricas e metodológicas adotadas nesse trabalho, respectivamente. A seção seguinte recupera a trajetória de crescimento das empresas selecionadas considerando o território onde localizam suas atividades como parte integrante da análise. Enfatizou-se sobretudo as condições infra estruturais, as quais acabariam por impor um conjunto de condicionalidades à atuação dessas empresas. Segue-se dando ênfase às soluções logísticas e investimentos em infraestrutura realizados pelas mesmas, aos quais creditamos boa parte do sucesso desses grupos diante da pressão concorrencial imposta pelas multinacionais. Finalmente a seção cinco traz algumas conclusões do trabalho.

2. Fundamentação teórica

A Geografia dos Transportes, por sua vez, uma subdisciplina da Geografia, ajuda a ampliar o escopo de análise, uma vez que busca compreender os transportes tendo em conta além dos atributos e limitações em relação à origem, destino e alcance, a natureza e o propósito dos movimentos o que permite captar forças de indução e constrangimento que passariam despercebidas em uma análise mais restrita às obras de infraestrutura e seus efeitos mais imediatos (Wilmsmeier, 2015).

Reforçando a necessidade de se pensar os transportes de uma maneira mais ampla, Macedo (2015) argumenta que no caso das economias subdesenvolvidas, com históricos problemas de financiamento de longo prazo, as dificuldades para conciliar os propósitos econômicos com os sociais devem ser consideradas na análise dos investimentos em infraestrutura. Segundo o autor, as disputas pelos investimentos inexoravelmente redundam em batalhas em torno dos orçamentos e dos fundos públicos, indicando a correlação de forças de diferentes grupos de interesses (inter e intraclasses sociais), o padrão de acumulação vigente e o tipo de inserção da economia nacional na ordem global, e, por consequência, o modelo de sociedade que prevalece em cada momento histórico em determinado país.

Ao longo desse início de século XXI, o Brasil acentuou sua inserção internacional exercendo o papel de fornecedor de recursos naturais, principalmente grãos e minérios. A acumulação de capital no espaço do agronegócio retornou com força nos anos 2000 ante as oportunidades abertas pelo boom de demanda asiática e da necessidade de geração de divisas patrocinadoras da nova rodada de modernização dos padrões de consumo (Delgado, 2012; Sampaio, 2005). Em 2007, pela primeira vez desde 1980, a exportação de produtos básicos e semimanufaturados superou a exportação de produtos manufaturados. Essa estratégia impõe desafios mediante o volume de matéria a ser transportada, os quais em muitos casos resultam na construção de sistemas logísticos altamente especializados e pouco flexíveis, que acabam por ditar a redefinição do uso e ocupação do território em direção às atividades de comércio exterior, impactando a organização espacial do país.

A perspectiva da infraestrutura entendida como uma demanda derivada da vida produtiva, social e cultural da sociedade humana, implica que o setor não pode ser

considerado de maneira independente das transformações que atravessam a sociedade. Por essa razão, do ponto de vista teórico, o trabalho se guia pelos trabalhos Clássicos de Organização Industrial, Concorrência em condições de Oligopólio, Teorias do Crescimento da Firma, Economia dos Custos de Transação (ECT), Nova Economia Institucional (NEI) e Nova Sociologia Econômica (NSE). Em relação à dimensão local de atuação dessas empresas, utilizou-se o Enfoque dos Complexos Agroindustriais (CAIS) e das Estruturas de Governança e Coordenação no Agronegócio.

A partir da proposta de análise existente na literatura selecionada, levantou-se a hipótese de que as empresas líderes no esmagamento da oleaginosa foram capazes de estabelecer arranjos de governança que lhes foram favoráveis ao longo de toda cadeia, minimizando seus custos de transação e fortalecendo suas posições hierárquicas. No caso das empresas brasileiras, os arranjos logísticos representaram a principal fonte das vantagens competitivas.

Steindl (1952), para o caso da indústria, enfatizou que os diferenciais de lucros reforçam o diferencial de poder e funcionam como importante incentivo ao investimento e consequente crescimento das firmas com maiores lucros, culminando inclusive em outros escoadouros, como a diversificação fora da indústria. Isso explicaria a busca incessável por vantagens competitivas e a tendência inexorável à concentração do mercado. No entanto, as oportunidades para assegurar vantagens de custo diferencial não são fixas, estão sempre mudando com os processos de inovação, não apenas técnicas, mas também na capacidade de coordenar todo o processo verticalmente, de subordinar os demais atores a aceitarem regras de produção e comercialização, padrões de qualidade e medidas de upgrading tecnológicos e organizacionais em favor dos objetivos da empresa líder.

O tema coordenação está presente na literatura de agribusiness desde os trabalhos pioneiros de Davis e Goldberg de Harvard, bem como em toda a literatura de cadeias agroindustriais (Zylbersztajn, 1995). Os estudos desta vertente romperam com a análise segmentada da agricultura, indústria e distribuição. Uma abordagem pioneira que integrou a análise da produção gerada na agricultura às demais etapas de produção e distribuição foi aquela das Cadeias Globais de Mercadorias (Global Commodity Chain – GCC). As análises de GCC já traziam como principal enfoque compreender como as indústrias globais estão organizadas, através da identificação de todos os agentes

envolvidos na produção e distribuição de uma determinada mercadoria ou serviço e do mapeamento das relações entre estes agentes.

No Brasil as análises acadêmicas sobre as relações de troca entre produtores e empresas ganharam visibilidade a partir dos debates sobre o processo de modernização da agricultura e a formação dos complexos agroindustriais (CAIS), quando surgiram nos anos 1970 importantes estudos sobre o “sistema de integração” entre agroindústria e agricultores. Importantes estudos foram desenvolvidos baseando-se na vertente francesa de cadeia (*filière*) aplicada ao estudo da organização agro-industrial, tais como os trabalhos de Müller (1989 e 1990) e Kageyama (1990). Esta autora identifica que a moderna agricultura passa a depender da dinâmica da indústria e das estratégias dos capitais integrados nessa cadeia. Grande parte das atividades agrícolas integrou-se profundamente na matriz de relações interindustriais, sendo seu funcionamento determinado de forma conjunta, de acordo com a dinâmica própria de cada complexo. O que faz com que se opte por ter como um dos focos centrais de análise deste trabalho o desempenho do setor agroindustrial de processamento de soja.

As empresas nacionais, Amaggi, Caramuru e Fiagril, em diferentes medidas, expandiram suas operações para além das atividades em que atuavam tradicionalmente, envolvendo-se também, em maior ou menor medida, com a exportação de outras commodities, na produção e venda de sementes, fertilizantes, oferta de financiamento, compra do grão, armazenagem, processamento da produção, venda de mercadorias prontas para o consumo e, principalmente, na coordenação logística de todas essas operações, sob uma visão integrada e multimodal. A dupla possibilidade – de beneficiar ou simplesmente comercializar o produto in natura, quando e pela via que lhe for mais favorável – permite manobras importantes e fundamentais para o aumento da rentabilidade das empresas, pois possibilita que elas façam opções conforme o contexto que se apresenta.

3. Metodologia

Inicialmente, foi realizada uma revisão bibliográfica em documentos, Livros, Teses e Dissertações que discutem a agricultura, o mercado da soja, a infraestrutura e a urbanização do Centro-Oeste. Também foi realizada periodicamente a análise

documental nos relatórios, boletins informativos e publicações de empresas envolvidas com a cadeia produtiva da soja, além das organizações de representação das firmas (Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais/Abiove), dos Produtores (Associação dos Produtores de Soja e Milho de Mato Grosso/Aprosoja-MT, Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Mato Grosso/Famato, Confederação Nacional da Agricultura/CNA, Fundação Mato Grosso) e dos Transportadores (Confederação Nacional dos Transportes/CNT).

Outro importante recurso metodológico utilizado para ampliar a compreensão e obter um dimensionamento dos processos analisados foram os dados estatísticos. Os dados foram coletados, sobretudo, nos Censos Agropecuários/IBGE, Censos Demográficos/IBGE, PAM/IBGE (Produção Agrícola Municipal), Série Safras e estatísticas de armazenagem da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), ComexStat (Estatísticas do Comércio Exterior), IMEA (Instituto Mato Grossense de Economia Agropecuária), Abiove (Associação Brasileira de Indústrias de Óleos Vegetais), e FAOSTAT (Divisão de Estatísticas da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação).

Finalmente, foram empreendidas duas visitas de campo, nas quais foram realizadas vinte e seis entrevistas semiestruturadas com agentes envolvidos na gestão pública, na produção, movimentação e/ou comercialização da soja no Centro-Oeste e Arco Norte. A primeira concentrou-se nas Microrregiões do Alto Teles Pires e Sinop (Mato Grosso), na mesorregião do Sul Goiano, e nas Capitais do Distrito Federal, Mato Grosso e Goiás. Posteriormente, deu-se seguimento às entrevistas nos municípios de Santarém e Itaituba no Pará. As duas pesquisas de campo possibilitaram o acesso a um conjunto amplo de informações com produtores rurais, gerentes de fazenda, caminhoneiros, membros do executivo, representantes das empresas, poder público, organizações sindicais, associações e cooperativas. Parte dessas informações foram utilizadas neste trabalho.

4. Resultados e discussão

Este capítulo apresenta o estudo de caso sobre a atuação de três corporações

agroindustriais brasileiras em suas respectivas áreas de influência. A Amaggi¹ na microrregião do Parecis, a Caramuru a partir do Sul Goiano e a então Fiagril² na microrregião do Alto do Teles Pires. Nesta análise estamos considerando a lógica da atuação corporativa na determinação do uso e ocupação dos solos, tanto pela expansão da produção de grãos e produção frigorífica, quanto pela instalação de empreendimentos logísticos e de infraestrutura urbana, uma vez que a ampliação da produção dessas commodities teve forte impacto do ponto de vista do ordenamento territorial, notoriamente pela expansão da fronteira agrícola e pela interiorização da infraestrutura e da urbanização.

A escolha dessas empresas se deve ao fato de serem as empresas de maior expressão territorial atuantes na reconfiguração produtiva da região do Arco Norte, tanto por sua influência nas decisões de ocupação dos solos produtivos, quanto pela instalação e operação de estruturas logísticas. Tratava-se das três maiores processadoras e exportadoras de soja de Capital nacional atuantes na região³, as quais dispuseram de operações logísticas privilegiadas, o que suscitou por parte das multinacionais o interesse em estabelecer parcerias estratégicas, resultando na atual direção e sentido de uso e ocupação do solo das regiões Amazônicas.

4.1. A AMAGGI e o prelúdio do Corredor Norte

O início dos anos 1990 configurou-se como um período favorável à expansão da

¹ O conglomerado do agronegócio que hoje é conhecido como Amaggi teve sua primeira unidade inaugurada em 1977 na cidade de São Miguel do Iguaçu, no Paraná, sob o nome de Sementes Maggi. Posteriormente, à medida que a empresa diversificou suas atividades e ampliou o número de unidades, passou a adotar a denominação de Grupo André Maggi, ou simplesmente Grupo Maggi, bem como suas subsidiárias passaram a carregar o sufixo “Maggi”. Finalmente em 2014, motivada por sua estratégia de internacionalização, muda a logomarca e passa a adotar o nome de Amaggi. Todas essas denominações pertencem ao mesmo grupo em momentos diferentes de sua existência e devem ser entendidas como tal.

² Em 2014, motivadas pelos avanços Logísticos da Fiagril no Arco Norte, a Amerra Capital, private equity (USA), compra 25% das ações da empresa. Disponível em:

<<https://www.biodeselbr.com/noticias/usinas/info/gestora-fundos-norteamericana-compra-25-fiagril-100614>> . Em 2016 a Pengdu Agriculture and Animal Husbandry Co. Ltd., controlada pelo grupo chinês Pengxin Group, adquire o controle da empresa (Fiagril, 2023).

³ Os dados das maiores empresas exportadoras dos estados do Centro-Oeste que constam nesta publicação foram recuperados de Pastre (2016). O Autor extraiu os dados da base da então Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, que até 2015 divulgava o valor das exportações por empresa. A partir de 2016 a publicação foi descontinuada e a base extinta, passando a divulgação a ser feita apenas por faixa de valor. Sendo assim, os valores exatos e, consequente, um ranking dessas empresas, só pode ser construído por meio de revisão de literatura.

infraestrutura de esmagamento da soja. A política econômica se mostrava favorável a exportação de bens primários e semielaborados, pois persistia a estratégia de geração de saldos comerciais para o país (Carneiro, 2012). Por sua vez, as empresas que lideravam o esmagamento de soja naquele momento (Ceval, Santista, Cargill, Sadia, Incobrasa, entre outras), a maioria delas concentradas na região Sul e em São Paulo (Wezs Junior, 2011, p. 58), tinham interesse no óleo e no farelo de soja pela agregação de valor em relação a comercialização em grão. No front externo as condições também se mostravam favoráveis. Segundo dados da base FAOSTAT/ONU, as exportações mundiais do complexo soja (grão, óleo e farelo) no período 1991-2001 cresceram 70% (em volume), tendo o grão exportado in natura respondido por 81% desse crescimento. Ainda assim, as exportações brasileiras de grãos sem beneficiamento sofreram uma leve redução relativa até 1994, de 32% para 29,3%, por conta de um crescimento mais do que proporcional do volume de derivados (farelo + óleo) exportados do que o verificado nos grãos in natura.

Diante do cenário positivo, os produtores mais capitalizados, em busca de se apropriar de parcelas cada vez maiores do excedente, começam um movimento de expansão geográfica e verticalização produtiva, passando a investir em atividades complementares à agricultura, como a produção de sementes, revenda de insumos e infraestrutura de armazenamento, transporte e logística. Novos cultivares desenvolvidos pela Fundação MT, inicialmente em parceria com Centro Nacional de Pesquisa de Soja da EMBRAPA, e posteriormente de forma independente, permitiram a superação de doenças que atingiam as lavouras do Centro-Oeste e a expansão para novas áreas de cultivo no cerrado e em áreas de transição.

Longe do mercado consumidor e com isonomia tributária, a crescente produção de soja da região Centro-Oeste era em sua maioria enviada aos estados do Sul e Sudeste, onde a capacidade de esmagamento herdada das décadas anteriores era muito mais desenvolvida e a disponibilidade de armazéns, inclusive de propriedade pública ou de cooperativas era muito maior, reduzindo os custos dessa etapa. Então acontecia a agregação de valor e o excedente direcionado ao mercado externo.

De acordo com Castro e Fonseca (1995), em 1995 o Centro-Oeste contava com uma capacidade estática de armazenagem de granéis de 17,4 milhões de toneladas, sendo em torno de 80% de propriedade privada, em torno de 12,5% de cooperativas e o

restante de entidades públicas. Já na Região Sul a capacidade era de 27,9 milhões de toneladas, sendo 44,5% pertencentes a cooperativas, 6,5% de entidades oficiais e os demais 49% de entidades privadas. Entre as UF's, Mato Grosso contava com capacidade estática de 5,8, Goiás 7,5 e Mato Grosso do Sul 4,1 milhões t. Naquele ano, apenas a safra de soja do Mato Grosso chegou a 5,4 milhões t. Se somadas as safras de milho e arroz, chega-se a 7,1 milhões t, uma produção 22,4% maior do que a capacidade estática. Já nos estados do Sul a produção desses grãos chegou a 31,6 milhões t, 13,2% maior do que a capacidade instalada de armazenamento⁴.

Isso demonstra que a logística sempre desempenhou papel relevante no setor de grãos do Centro-Oeste, uma vez que as regiões de produção se distanciavam cada vez mais das regiões de estocagem e consumo. Em termos de governança da cadeia, a etapa de comercialização começa a se fortalecer nas regiões de fronteira agrícola pela possibilidade de tornar cativa a produção dispersa territorialmente, através tanto das operações compromissadas de crédito com liquidação em espécie, quanto da coordenação da logística, realizada inclusive de maneira a integrar em uma mesma operação logística a ida de insumos do Centro Sul, onde se localizam as fábricas de fertilizantes e defensivos, com o vinda da produção rumo às principais esmagadoras e portos exportadores, então localizados nesta mesma região (Fernandes; Guimarães; Matheus, 2009, p. 13; Wezs Junior, 2011, p. 61).

Por essa série de razões, o grande capital privado, fundamentalmente nacional e regional, desonta com maior protagonismo nas áreas marginais de ocupação mais recente, entre final dos anos 1980 e início dos anos 1990. Castro e Fonseca (1995) concentrou a análise das principais agroindústrias e estruturas de mercados no Centro-Oeste no início dos anos 1990 por meio do ICMS pago. O autor identificou, para o caso do Mato Grosso, que 61% das maiores empresas pagadoras do agronegócio eram de capital nacional, 20% de capital regional, e apenas 11% de cooperativas e 8% de capitais internacionais. A Ceval, até então principal empresa de capital nacional no ramo de esmagamento de soja, liderava o ranking das agroindústrias do complexo soja no Estado

⁴ É importante lembrar que existe rotatividade de grãos nos armazéns de acordo com o período do ano em que a colheita é realizada, o qual difere para cada um desses grãos, e a demanda sazonal da indústria por matérias-primas. Dessa forma, a quantidade de grãos de fato armazenados nos armazéns em dado momento é menor do que a soma total da produção. No caso da região Sul, a capacidade instalada apresenta maior margem para acomodar os grãos no pico anual de armazenagem.

em 1991, atrás apenas da Sadia, também esmagadora, seguidas então pelas Sementes Maggi (Castro; Fonseca, 1995), refletindo a importância do setor de esmagamento até então, mas revelando o início da ascensão das empresas organizadas como tradings, no caso as Sementes Maggi.

Já no caso de Goiás, cujos investimentos em agroindustrialização são anteriores a 1985 e contaram com programas estaduais de incentivo, a presença de empresas de capital estrangeiro representava 21% e as cooperativas 25%, enquanto as de capitais regional e nacional eram de 34,3% e 20%, respectivamente, sendo 85% delas ligadas ao complexo grãos-carnes. Verifica-se, assim, que a estrutura de mercado é mais heterogênea em Goiás. A presença de cooperativas torna a disponibilidade de grãos mais incerta, uma vez que parte delas pode contar com financiamento adequado para diversificar seus investimentos em direção ao processamento de soja e na integração com frigoríficos (Castro; Fonseca, 1995). Os arranjos regionais se apresentavam mais complexos e o tamanho dos empreendimentos e grau de verticalização apresentava maior variação.

As multinacionais, que basicamente direcionavam seus produtos para os mercados internacionais, não deslocaram suas plantas para as regiões de maior potencial agrícola do cerrado, devido basicamente a uma estratégia conservadora, procurando manter boa parte de suas atividades nas áreas tradicionais. Grandes players nacionais como Ceval e Sadia não aparecerem entre as principais agroindústrias de Goiás em 1991, sendo que a Sadia nem mesmo atuava no Estado, apesar da importância dos frigoríficos naquele momento (45% das principais empresas pagadoras de ICMS em Goiás em 1991 eram frigoríficos). Isso se explica pelo fato de que ao mesmo tempo que os arranjos regionais competem entre si com maior intensidade, restringindo seu espaço de atuação, as exigências em termos de alavancagem e coordenação para os capitais que pretendem atuar em larga escala eram maiores no Estado se comparados ao Mato Grosso.

A Amaggi, sob denominação de Sementes Maggi, deu início às suas atividades no Mato Grosso em fins da década de 1970, no auge das políticas de integração nacional do Governo militar, as quais, com a abertura da fronteira agrícola em direção ao Norte do Centro-Oeste, abriram oportunidades de aquisição de extensas e mais baratas áreas agricultáveis. É por volta de 1986 que o grupo visualizou a oportunidade de crescimento

direcionando atividades para a Chapada dos Parecis, situada no noroeste do Mato Grosso, que contava com solos extremamente planos e profundos e um regime pluviométrico muito regular, porém praticamente inexplorada, devido à precária infraestrutura de transportes (distante 2500 km do porto de Paranaguá), que a isolava das demais regiões (Mazzali, 2000). O interesse do Grupo Maggi pela região dos cerrados foi resultante de três fatores básicos assim enumerados por Lazzarini e Favaret Filho (1997):

“aspectos edafo-climáticos favoráveis (topografia plana, regularidade de chuvas, temperatura elevada e profundidade dos solos); b) a busca de terras mais baratas, visando aumento da rentabilidade da exploração agrícola (lucro sobre ativos) e também a escala de operação, uma vez que, com um mesmo valor patrimonial, tornava-se possível aumentar o número de ha cultivados e ainda por cima auferir, na maioria dos casos, ganhos com a valorização do capital fundiário; c) a busca de explorar economias de escala: estimativas da Universidade de Brasília indicam que o custo de produção por saca de soja reduz-se em cerca de 40-45% quando a escala operacional aumenta de 50 a 1.000 ha.” (Lazzarini; Favaret Filho, 1997, p. 7).

A afirmativa dos autores revela uma das facetas que caracterizam a ocupação capitalista das áreas de fronteira do Mato Grosso: a necessidade de operar em larga escala, ou seja, de promover a concentração fundiária no campo; condição necessária, mas não suficiente.

Por se tratar de verdadeiros vazios, do ponto de vista da infraestrutura necessária à agricultura capitalista que passa ser praticada em larga escala nessas regiões, capitais como a Amaggi precisaram diversificar suas atividades a fim de estruturar toda uma gama de serviços de apoio exigidos pela atividade núcleo, inclusive no que se refere aos serviços públicos básicos. Tais investimentos impeliram a empresa à busca por internalizar as diversas etapas até a realização, a fim de alcançar escala suficiente para obter a taxa de lucros desejada, mesmo diante dos elevados custos de produção, reflexos do isolamento logístico (Souza, 2007).

A Sementes Maggi atua também na comercialização de insumos, notadamente fertilizantes e defensivos agrícolas. Tais produtos são normalmente atrelados a operações de financiamento dos produtores, não havendo vendas em nível de varejo. Outra atividade realizada pela empresa, mais como coadjuvante do seu negócio central, é a coordenação do transporte de grãos e insumos agrícolas, utilizando frota de terceiros” (Lazzarini; Favaret Filho, 1997, p. 7)

O Grupo Maggi, desde o início de suas atividades no Mato Grosso, teve a percepção do quanto fundamental seria a construção de unidades de armazenagem, para uso próprio e de terceiros. Diante de um cenário de escassez de oferta desse serviço, da ainda incipiente inexistência de indústrias esmagadoras de soja na região e da imprevisibilidade sobre as condições de deslocamento da safra, passar a ofertar serviços de armazenagem significaria o primeiro passo na abertura de oportunidades para ampliação do cultivo e de vantagens na obtenção do grão, indo ao encontro da escala desejada pela empresa, permitindo inclusive que esta passasse a atuar como coordenador logístico.

Através da Agropecuária Maggi, braço que atua diretamente na produção agropecuária, o grupo adquiriu forte expressão espacial, tendo produzido na safra 1996/97 cerca de 98,2 mil t de soja, sendo 66% oriundas da unidade em Sapezal⁵, 14 mil t de milho "safrinha", 5 mil t de algodão e 1 mil t de arroz Lazzarini e Favaret Filho (1997, p. 3), mas sua influência sobre o desenvolvimento do cultivo da soja na região do Parecis vai muito além desses números. Segundo os autores, em 1996 a empresa Sementes Maggi, divisão de sementes do grupo, representava a principal empresa do Grupo em termos de faturamento. Contava com uma importante estrutura de entrepostos em polos produtores de grãos, com uma capacidade estática total de armazenagem da ordem de 509 mil toneladas.

A expansão dos ganhos de escala e produtividade desenvolvidos pelo Grupo Maggi abriram a possibilidade de a empresa lançar-se no negócio de exportação. Vale citar que naquele momento, meados da década de 1990, a Maggi ainda não fazia entregas diretas a outros países, tendo que contar com a intermediação de tradings especializadas, como a Cargill, o Grupo Sumitomo (Japão) e a empresa suíça André. No entanto, essas empresas não dispunham naquele momento da estrutura física e do grau de verticalização necessários para exercer o poder de coordenação na cadeia de soja. Não dispunham dos insumos nem da infraestrutura logística necessária para subordinar a produção. Logo, o que se verifica é que as estratégias adotadas pelo grupo Maggi até aquele momento representaram a formação de um verdadeiro monopólio calcado no controle do território.

⁵ Sapezal é um dos municípios que fazem parte da Microrregião do Parecis, junto com Campo Novo do Parecis, Campos de Júlio, Comodoro (divisa com a Bolívia) e Diamantino.

Ao monopolizar o sistema de armazenagem, obtém vantagem na originação⁶ dos grãos, ao coordenar a logística, se apropria de parte da redução dos custos de transporte, ao atuar no financiamento, se apropria da renda financeira. Somam-se a esses fatores os lucros da atividade de produção e comercialização de grãos. Por certo, a capitalização e conjunto de estratégias adotado precocemente pela empresa permitiu que esta movimentasse cerca de 589 mil toneladas de soja em 1996 (Lazzarini; Favaret Filho, 1997, p. 4), 10% do total produzido no Estado (PAM/IBGE), com uma taxa interna de lucros acima da taxa média dos concorrentes.

A esse conjunto de estratégias para obtenção de lucros extraordinários, irá se somar a abertura de uma nova opção logística nos anos seguintes, vindo a confirmar o papel preponderante que o controle territorial desempenha na evolução da empresa. Em 1993 o Grupo Maggi criou a Hidrovia do Madeira através da Hermasa Navegação da Amazônia, integralmente controlada pelo Grupo Maggi, constituída através da associação com a Ciamapar Investimentos e Participações S/A, empresa criada para viabilizar a participação do Governo do Amazonas em empreendimentos privados. Considerando-se o conjunto dos investimentos para a implantação da hidrovia, desde os portos até os comboios, as fontes de recursos utilizadas foram a Sementes Maggi (com 37,2%), o Governo do Amazonas (com 27,8%) e o BNDES (com 23,1%) (Lazzarini; Favaret Filho, 1997, p. 13).

A Hermasa, por sua vez, recebeu financiamento do BNDES, sob as seguintes condições do crédito: 18 meses de carência e 144 meses de amortização (prazo total: 13,5 anos), juros de 4% ao ano sobre crédito atualizado pela variação do dólar norte-americano. A participação do crédito atingiu 85% do valor do investimento. A hidrovia passa a funcionar em 1997, quando a companhia passa a exportar pelos portos do Norte, representando uma vantagem absurda em termos de custos logísticos. Com a abertura da saída para o norte a Maggi obtém uma vantagem em termos de custos logísticos de 20% em relação aos seus concorrentes que escoam pelo porto de Santos e Paranaguá, o que ampliará ainda mais seu diferencial em termos de taxas internas de lucro:

⁶ O termo “originação” é normalmente empregado para se referir a aquisição direta das *commodities* in natura por parte das empresas que adquirem, consolidam/compõe lotes e revendem essas mercadorias no mercado: “Mais do que uma empresa de commodities, a AMAGGI se define antes pela sua atuação no ramo de originação” (Amaggi, 2023, p. 3)

“No cômputo final, a economia de frete e custos portuários deverá ficar em cerca de 22% a menos do que Paranaguá. Além disso, o percurso total demandará 23 dias até Rotterdam, quando hoje leva pelo menos 30 dias por Paranaguá” (Lazzarini; Favaret Filho, 1997, p. 10),

Na prática, isso significou a criação de um dos mais importantes corredores logísticos intermodais do país, formado pela BR-163 e pela hidrovia Tapajós-Amazonas a partir de uma demanda privada específica dessa agroindústria e seus parceiros estratégicos. Espacialmente, o resultado conjunto de estratégias é um crescimento explosivo na produção de soja na microrregião do Parecis ao longo da década de 1990. Foi a microrregião que mais acrescentou área ao cultivo de Soja, nada menos do que 1,6 milhões de hectares, passando de uma participação de 20% para 30% na área total de cultivo do Estado. O Grupo Maggi chegaria ao ano de 2003 (dados mais antigos obtidos) como segunda maior exportadora do Mato Grosso. Em 2004, com uma participação de 17,5% no total de exportações estaduais, ficou atrás apenas da Bunge, que liderou o ranking com uma diferença mínima (17,9%), bem à frente das demais empresas que vinha atrás - ADM, com 11,5%. Coimbra-Dreyfus (6,4%) e Cargill (4,8%).

A implementação do Plano Real terá um duplo impacto sobre o mercado da soja. Ao mesmo tempo em que a sobrevalorização cambial dificultou as exportações e barateou os preços internos dos alimentos, pressionando a renda agrícola, aumentou a concorrência no mercado interno pela entrada das multinacionais no ramo de esmagamento e produção de alimentos. Frente a esse cenário, em que ao mesmo tempo em que se amplia a dificuldade de concorrer no mercado interno e se estreitam as margens do exportador por conta do câmbio valorizado, a capacidade de estabelecer uma logística de movimentação de cargas eficiente converte-se em uma ferramenta competitiva extremamente valiosa.

Quando passa a ser desvantajoso processar o grão internamente e a concorrência das multinacionais avança sobre esse setor, ter operações consolidadas e voltadas para movimentação da produção se mostrou fundamental para a sobrevivência das empresas brasileiras. Essa era a realidade do Grupo Maggi naquele momento. Em 1996 a empresa movimentou 590 mil toneladas de soja, das quais 25% foram exportadas e a capacidade estática de seus armazéns era de 509 mil toneladas. Em 2004 já eram 2,4 milhões de toneladas de soja comercializadas, sendo 57% desse volume exportado (1,37 milhões t),

sendo 60% através do Rio Madeira. A capacidade estática de armazenagem atingia 2,1 milhões de toneladas naquele ano (Amaggi, 2014)

Segundo dados extraídos do SICARM - Sistema de Cadastro Nacional de Unidades Armazenadoras da CONAB, para o ano de 2014, a agora denominada Amaggi mantinha na cidade de Sapezal a capacidade estática de armazenagem de 283 mil t, contra 69 mil t da Bunge e 105 mil t da Cargill. No município se destacava a capacidade de propriedade do Grupo Bom Futuro, pertencente à outra parte da família Maggi e dirigido pelo primo de Blairo, Eraí Maggi. O Grupo bom futuro tinha capacidade de armazenar 410 mil t de grãos, 23% da capacidade total do município. Em Campos de Júlio apresentava capacidade para 110 mil t, 14% do total, contra 48 mil t da Bunge. Em Campo Novo do Parecis o Grupo concentrava 18% do total da capacidade, 330 mil t, contra 80 da ADM, 45 da Bunge e 43 da Cargill. Em Diamantino além da Amaggi apenas a Louis Dreyfus, dentre as grandes tradings, possui armazéns, com capacidade para 35 mil t, contra 68 da primeira. Novamente o Grupo bom futuro se destacava, com 244 mil (SICARM/CONAB, 2014).

Tamanha estrutura, atuante em um setor onde as margens de lucro são reduzidas e um acirramento da competitividade pode comprometer a rentabilidade de todo o conjunto, certamente inibiu o avanço das multinacionais sobre os espaços onde a Amaggi exercia seu monopólio. Quando decidiram por fazê-lo, ao invés de levar a cabo uma guerra concorrencial, acabaram por optar por uma estratégia de associação, dando indícios de que as multinacionais possivelmente identificaram na Amaggi uma empresa com atividades suficientemente estruturadas para resistir a seu avanço, podendo utilizar de expedientes que certamente resultariam em prejuízos não absorvíveis dentro das estratégias dessas empresas. As empresas Bunge e Amaggi, assinaram em 2003 um contrato pelo qual a Amaggi aluga parte de sua capacidade no porto de Itacoatiara/AM para a Bunge, abrindo a possibilidade para esta transnacional escoar os seus produtos pelo norte do país (Canan; Fonseca, 2006).

Em 2002, eleito governador, Blairo Maggi - sucessor do pai na condução da empresa - acrescenta influência política ao poder econômico. Isso ampliou o direcionamento de recursos captados junto aos governos federal e estadual, com os de empresas privadas, incluindo a sua, e de empréstimos internacionais, como os da Corporação Financeira Internacional (IFC, em inglês), para projetos de expansão das

áreas de cultivo. No primeiro ano de governo, a taxa anual de desmatamento no estado aumentou em cerca de 30% (Pastre, 2016, p. 89). Os recursos, destinados a projetos de infraestrutura de transporte, representaram verdadeiro convite ao desmatamento da Amazônia: novas estradas, portos e hidrovias bem no coração da floresta.

Um levantamento realizado pelo Greenpeace concedeu ao ministro em 2006, o prêmio “motosserra de ouro”, indicando que os negócios do ministro teriam sido responsáveis por metade da devastação ambiental brasileira entre 2003 e 2004.

O mapa do Instituto Socioambiental (Figura. 1) mostra o avanço do desmatamento nas áreas de menor controle social e onde estão instalados alguns dos principais aparelhos logísticos da Amaggi, como na rota de escoamento para o porto de Itacoatiara, acessadas a partir de Porto Velho em Rondônia, cuja área de influência se estende pela BR-364 no Acre e pela BR-174 em Roraima.

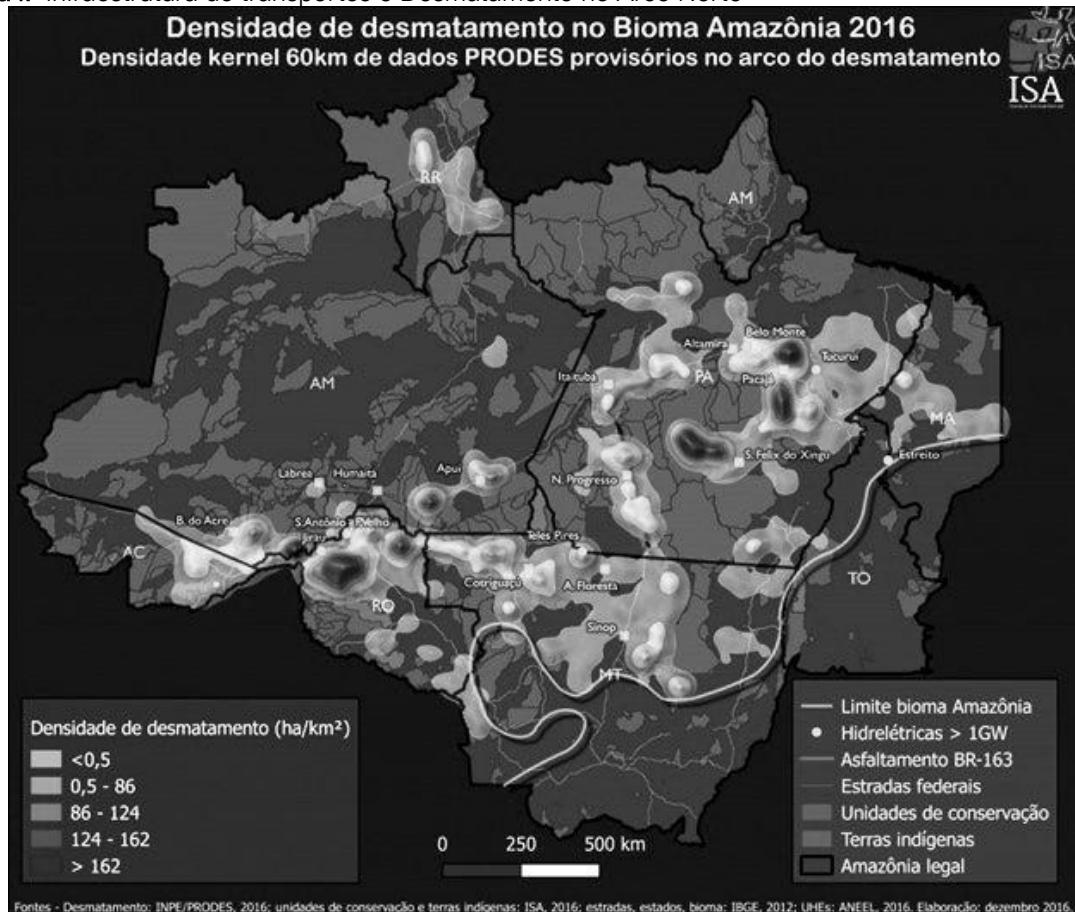
Não obstante à fama de empresa inimiga do meio ambiente, diferentemente das outras tradings, que concentram seus negócios prioritariamente na comercialização de soja transgênica produzidas com sementes geneticamente modificadas pelas grandes multinacionais do setor (tais como Monsanto, Bayer, BASF, Syngenta), foi visto que a Amaggi desenvolve seu próprio programa de fornecimento de insumos aos produtores, inclusive sementes. Isso vale para as multinacionais, porém a proximidade da Amaggi no campo e o fato de produzir em torno de 15% dos grãos que comercializa permite a ela garantir uma série de cuidados com a lavoura que conferem ao seu produto um valor diferenciado nos mercados mais exigentes (União Europeia e Japão).

A empresa desenvolveu um Sistema de Gestão Ambiental e Social que inclui programa que monitora e melhora o desempenho ambiental dos produtores de soja pré-financiados pela empresa. O programa cumpre exigências ambientais, sociais e de segurança do trabalho constantes na legislação incidente⁷, e comprova que o grão é não-OGM (organismo geneticamente modificado). Dessa forma, o Grupo obtém selos que conferem acesso aos mercados consumidores mais importantes e exigentes. Nesse

⁷ É pertinente frisar que Blairo Maggi e outros importantes representantes dos interesses do agronegócio influenciaram diretamente na “legislação incidente” por meio de atuação no executivo e no legislativo Estadual e Federal. A pedido do setor produtivo o projeto do ZSEE-MT (Zoneamento Socioeconômico Ecológico do Estado de Mato Grosso) retirou-se da Assembleia Legislativa pelo Governo do Estado em 2005, para Avaliação Técnica da Secretaria de Estado do Meio Ambiente. A Mesa Diretora do ZSEE-MT (2009 – 2011) foi integrada pelo Presidente e 1º Secretário da Assembleia Legislativa os Deputados Estaduais José Riva e Sérgio Ricardo respectivamente, tendo como Governador Blairo Maggi (2003-2010), empresários e líderes políticos da Frente Parlamentar da Agropecuária.

nicho, além do prêmio pago pelos compradores, a empresa não enfrenta a concorrência das multinacionais e tem seus custos de transação reduzidos pela proximidade aos produtores.

Figura I. Infraestrutura de transportes e Desmatamento no Arco Norte



Fonte: Instituto Socioambiental (ISA), 2016

Em 2008 inicia seu processo de internacionalização com abertura de um escritório de importação e exportação de produtos agrícolas em Rotterdam. Em 2009 a família Maggi se tornou responsável pelo controle de 51% das ações da Denofa, empresa norueguesa de esmagamento de grãos. Em 2013, o controle passou a ser de 100%.

Essa estratégia buscava contornar o recrudescimento das medidas protecionistas impostas pela União Europeia, principalmente a partir de 2000, quando o bloco instituiu uma política de segurança alimentar que buscava reduzir a vulnerabilidade em relação à importação de alimentos fora do bloco (Brum, 2002). Mais que barreiras tarifárias, o plano previa incentivos à produção interna de produtos substitutos e fortalecimento das tradings companies e das grandes varejistas no comércio exterior (Carvalho, 2016, p. 11).

O quantum de soja em grão importado pelo bloco europeu, apenas do Brasil, caiu 50%. A perda de market share do Brasil entre 2019 e o auge do período, 2005, foi de quase 28 pontos percentuais, enquanto as importações globais do grão por parte da UE caíram apenas 13,6%, tendo a produção interna de óleos vegetais crescido 35% entre 2006 e 2014 (dado mais recente disponível na base da FAOSTAT), com os óleos de canola e de girassol tendo expandido 63% e 45% respectivamente suas produções, contra uma queda de 7,5% na produção interna de óleo de soja e de 52% no óleo importado. Entre 2008 e 2014, Santa Catarina e Paraná progressivamente interromperam as exportações de soja para a Noruega, enquanto Mato Grosso monopolizou as exportações brasileiras de soja para esse mercado por meio da Amaggi e sua subsidiária (AGROSTAT).

Segundo o Relatório de Sustentabilidade Amaggi 2014, o desafio para o futuro é se posicionar cada vez mais como uma companhia global, originando nos grandes mercados produtores de grãos, como América do Sul e Estados Unidos, e comercializando para mercados como Europa e Ásia. A empresa já planeja uma atuação mais estruturada no mercado chinês.

Esse é um padrão de atuação das tradings companies, na busca de aprofundar seu poder de mercado e driblar medidas protecionistas. Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus, direcionam parte expressiva da soja originada por elas no Brasil para as suas próprias unidades na China, onde controlam 80% do grão importado e 50% da capacidade de esmagamento do país. Essa foi a intenção da Amaggi quando decidiu comprar a Denofa. A estratégia que poderia ter praticamente inviabilizado o comércio de soja entre Brasil e Noruega, converteu-se no monopólio da soja brasileira naquele país:

A ração dos Salmões contém cerca de 25% de proteína de soja. Um quarto da ração, portanto, consiste em soja brasileira(...) não são apenas os salmões da Noruega que se alimentam de soja brasileira. Praticamente todas as vacas, galinhas, porcos, cabras e ovelhas, praticamente qualquer animal criado em confinamento. A grande maioria dessa soja provém de áreas desmatadas do Mato Grosso, importadas pela empresa Denofa. No total, a empresa importa 400 mil toneladas de soja todo ano, 300 mil do Brasil. (Leira, 2020, p. 127)

A AMAGGI passa a vender para si mesma no continente europeu os grãos certificados por ela própria e consolida sua posição entre o oligopólio internacional que dita a dinâmica do setor produtivo da soja (Wezs Junior, 2014).

Na seção final deste capítulo serão apontados os desdobramentos territoriais e

produtivos das bem-sucedidas estratégias logísticas e de internacionalização da empresa.

4.2. Fiagril e as lacunas de controle social

O desenvolvimento do modelo de negócios da Fiagril seguiu caminho semelhante ao da Amaggi no que se refere à logística, apesar de se tratar de uma empresa de menor porte e de menor alcance geográfico. Segundo o site institucional, desde 1997 a Fiagril investe no aprimoramento de suas unidades armazenadoras de grãos e no processo de comercialização dos produtos a partir do Município de Lucas do Rio Verde, localizado na Microrregião do Alto do Teles Pires, porção central do Estado do Mato Grosso. A estratégia de expansão da estrutura física de capacidade estática de armazenagem, que permitiu um salto de 13.000 toneladas em 1997 para mais de 385.000 toneladas em 2023 (Fiagril, 2023). Com forte atuação na região do Médio-Norte de Mato Grosso, no eixo da BR-163, a empresa organizou uma infraestrutura logística que garante o escoamento contínuo da produção até os principais portos brasileiros (Fiagril, 2012).

A Fiagril desenhou rapidamente um pacote de negócios que fornecia ao produtor a assistência técnica para as escolhas de plantio, vendia os insumos necessários, muitas vezes estruturados numa operação de financiamento, e fechava o ciclo com o armazenamento e comercialização do grão junto as indústrias processadoras e tradings através da BR-163. De forma concomitante, passou a coordenar a logística, arbitrando o melhor momento para casar o frete dos grãos com o dos insumos que chegavam para atender aos produtores. Os ativos adquiridos pelas multinacionais, por sua vez, se concentravam majoritariamente em Rondonópolis e Cuiabá, no sul do Estado do Mato Grosso (Wezs Junior, 2011), onde os grãos eram armazenados e processados para o atendimento dos mercados do Centro Sul e dos maiores mercados consumidores locais.

As multinacionais não dispuseram imediatamente de infraestrutura na região do Alto do Teles Pires, cuja participação na produção estadual de soja cresceu de 19% para 25% entre 1990 e 1999. Um acréscimo de 1,4 milhões de toneladas, equivalente a um crescimento de 213%. Por isso as tradings enxergaram na Fiagril um parceiro estratégico para dar início às suas atividades naquele espaço. A empresa passou a intermediar operações de barter entre as multinacionais e os produtores - ficando com parte das

taxas incidentes sobre o financiamento, além das taxas de armazenagem (Fiagril, 2012).

Segundo dados da Conab, ADM, Amaggi, Bunge, Cargill e Fiagril respondiam por 40% do 1,9 milhão de toneladas de capacidade estática de armazenagem em Lucas do Rio Verde em 2014 (Pastre, 2016). Fiagril e Amaggi possuíam as maiores capacidades, a primeira com 217 e a segunda 215 mil toneladas de capacidade. Já em Nova Mutum, segunda maior produtora de soja do estado, há apenas 90 km de Lucas do Rio Verde, apenas as 4 multinacionais apresentavam capacidade de armazenagem, somando 31% de um total de 1,43 milhão de toneladas. A Bunge lidera com capacidade de 195 mil toneladas (SICARM/CONAB). Isso demonstra a influência da Fiagril em Lucas do Rio Verde, e por outro lado, a importância estratégica do município para a empresa.

Ainda em 2003, concentrando seus investimentos no eixo da BR-163, constrói uma Unidade Armazenadora em Sorriso e adquire uma em Sinop. Em 2005 fechou acordo logístico com a Ferronorte para ampliar as exportações através do Porto de Santos e finalmente em 2006 duplica a capacidade de armazenagem total para 349.000 toneladas, consolidando suas operações nos segmentos de logística e comercialização. Em 2011, consta que a Fiagril avançou suas posições em armazenagem e originação principalmente nas áreas de assentamentos. Segundo relatório administrativo, a empresa manteve os investimentos nas atividades de originação de grãos com aquisição de novas unidades armazenadoras localizadas em Itanhangá-MT, São Luiz Gonzaga-MT e Mercedes-MT, o que, elevou a capacidade estática de armazenamento para 581.000 toneladas, das quais 551.000 são próprias e apenas 30.000 toneladas locadas de terceiros. (Fiagril, 2012).

A empresa passou a intermediar operações de barter⁸ entre as multinacionais e os produtores - ficando com parte das taxas incidentes sobre o financiamento. “A companhia passou a captar recursos junto às tradings internacionais para financiar a aquisição de insumos pelos produtores por meio das operações de barter – um modelo de operação então em franca expansão no Estado”. (Binsfeld, 2012)⁹.

Isso ampliou sua capacidade de atendimento aos produtores, ao mesmo tempo

⁸ As operações de barter nada mais são do que operações de financiamento com liquidação em espécie. A empresa entrega os insumos ao produtor em troca da garantia do recebimento do valor equivalente (acrescido de uma taxa de juros) após a colheita.

⁹ Disponível em: <https://revistaferroviaria.com.br/2013/03/trading-fiagril-tem-receita-de-r-24-bilhoes-em-2012/>

em que viabilizou a ampliação dos cultivos na região. Prince (2012) apontou algumas razões pelas quais os agricultores têm preferência pelo financiamento privado - mesmo as taxas de juros sendo em média três vezes mais altas do que as do crédito oficial subsidiado – que são a maior facilidade para aprovação do crédito e a rapidez na liberação dos recursos. No caso da cidade de Lucas do Rio Verde e de muitas outras da região norte do Mato Grosso, soma-se a essas razões a questão da irregularidade nos títulos de propriedade das terras.

O crescimento da empresa acelerou a importância política de seus proprietários. Em 2003, ano em que Blairo Maggi se Elege Governador do Estado, Marino Franz, sócio fundador da Fiagril, assume a prefeitura de Lucas do Rio Verde e no ano seguinte se elege prefeito do Município. Ainda em 2003, o Governador Maggi lança um programa de convênios rodoviários no território mato-grossense para a pavimentação asfáltica das rodovias estaduais. Esse programa de Parcerias Público-Privadas – PPP's – ficou conhecido como PPP's Caipiras. A primeira Parceria Público Privada firmada em Mato Grosso foi logo com a Associação dos Beneficiários da Rodovia da Mudança, no trecho Lucas do Rio Verde – Tapurah¹⁰.

Finalmente em 2007, a Fiagril integraliza capital do BNDESPar e constrói uma fábrica de biodiesel em Lucas do Rio Verde dando o primeiro salto em direção à completa verticalização de suas atividades. Por conta da integralização de Capital do BNDESPar, a empresa divulga seus balanços no Diário Oficial do Mato Grosso. Através deles é possível ver o salto vertiginoso de crescimento da empresa a partir daquele momento, bem como identificar e dimensionar algumas práticas anteriormente citadas.

A operação com o BNDES abre à empresa a dupla possibilidade de processar ou vender o grão in natura, ampliando sua presença no negócio de originação, bem como no de exportação, dada sua capacidade ampliada de armazenagem e coordenação da

¹⁰ Curiosamente, Marino Franz foi preso em 2014 acusado de liderar um esquema de grilagem de terra nos assentamentos em Tapurah. O assentamento Tapurah/Itanhangá é o segundo maior da América Latina. Possui 115 mil hectares e é dotado de 1.149 lotes com 100 hectares cada. São terras de alta produtividade, localizadas próximo a municípios grandes produtores de grãos. A investigação comprovou que os trabalhadores rurais clientes da reforma agrária foram aliciados, coagidos e ameaçados para venderem ou entregarem os lotes de cerca de 100 hectares, avaliados em 2014 e R\$1 milhão cada um. Marino é apontado pela Polícia Federal como o braço político e financeiro do grupo:

“Há indícios de que Marino atua como fornecedor de insumos, defensivos agrícolas e sementes para os fazendeiros integrantes da suposta organização criminosa, bem como que participaria ativamente das atividades e tomada de decisões junto dos demais integrantes”, (trecho da investigação)

logística, agora com operações estruturadas via Ferronorte. A operação com o BNDES representou aporte de recursos na casa de R\$ 29 milhões, tendo sido investidos R\$ 36 milhões na construção da Planta. Abriu também novas oportunidades de relacionamento com grandes atores do setor, tais como a Amaggi.

Os dados do Balanço Patrimonial revelam que o faturamento da empresa passou de R\$ 605 milhões em 2007 para 1,18 bilhão em 2008. O Lucro contábil saltou de pouco mais de R\$ 1 milhão para R\$ 15 milhões com a entrada em funcionamento da usina de Biodiesel, enquadrada no programa de Produção e Uso de Biodiesel.

As usinas recorrem aos assentamentos e incentivam o cultivo de soja para atingir os 15% de gastos com a agricultura familiar previstos pelo Selo. O estado do Mato Grosso não possui uma agricultura familiar forte. Restrita basicamente aos assentados, a produção familiar ainda enfrenta grandes dificuldades e o cultivo de soja nos projetos, apesar de muitas vezes ser uma opção econômica, é considerado pelo Incra como contrário aos objetivos da reforma agrária (a produção diversificada de alimentos)¹¹.

Procurada pelo Centro de Monitoramento de Agrocombustíveis (CMA) sobre critérios socioambientais para a compra de matéria-prima, a Fiagril afirmou que adquiriu soja também nos assentamentos Mercedes e Itanhangá/Tapurah. Reconheceu que não levava em conta problemas legais de seus parceiros nas relações comerciais. A usina também disse computar todas as compras para fins de atendimento aos 15% de gastos com a agricultura familiar (InPACTO, 2010).

Traço marcante, válido para as três empresas analisadas, é a presença estatal endossando os investimentos logísticos dessas empresas, seja encabeçando os grandes projetos interestaduais de infraestrutura, seja por meio de financiamentos fortemente subsidiados pelo BNDES. É possível fazer uma analogia, afirmando que o padrão desenvolvimentista de intervenção na economia que impulsionou o crescimento brasileiro entre as décadas de 1930 e 1980 continuou a funcionar para esses grupos ao longo dos anos 1990 e 2000, dados os arranjos político-institucionais que foram capazes de costurar.

¹¹ Segundo relatório da CMA, por conta do avanço da soja sobre os assentamentos, o Incra encontrava dificuldades de implementar projetos de desenvolvimento sustentável e regularização ambiental nos assentamentos. Isso conduz a uma situação de insegurança social e jurídica, como problemas de subsistência, irregularidades fundiárias e crimes ambientais.

Em 2012 a Fiagril criou a Companhia Norte de Navegação e Portos S.A. (Cianport), joint venture desenhada para ser o braço logístico de Fiagril, que tem 32% da empresa, em parceria com a Agrosoja (dona de 68%), para consolidação da estratégia de escoamento de grãos do Centro-Oeste pelo Norte do país. A empresa construiu e opera um terminal de transbordo fluvial flutuante em Miritituba, no Pará, um terminal privativo na Ilha de Santana e um terminal no porto público de Santana, no Amapá¹².

Os investimentos foram possibilitados pela reforma e pavimentação da BR-163, que liga as regiões do Mato Grosso onde a Fiagril concentra suas unidades de armazenagem, ao porto fluvial de Miritituba. A soja segue então por Barcaças até os Terminais de Santana¹³, por onde é exportada, movimento diretamente relacionado a compressão espaço-tempo possibilitada pela implantação da rede de infraestrutura multimodal hidro rodoviária (Harvey, 1989).

A Fiagril seguiu viabilizando a expansão da produção na região no norte do Mato Grosso por meio de apoio técnico, financeiro e logístico à sua rede de fornecedores selecionados¹⁴.

“Em 2023, a empresa deu continuidade ao seu plano de expansão investindo esforços e recursos para a abertura de quatro novas filiais. Para abertura de mercado nesses municípios, são direcionados estrategicamente os serviços de assistência técnica, insumos e originação, oferecendo todas as facilidades da plataforma Fiagril de negociação: Barter, Pós Barter e o Barter Ultra. A expansão geográfica incrementa a carteira de clientes, diversifica os fornecedores de originação e potencializa os negócios de insumos. A Fiagril, ao abrir uma de suas filiais em um município, funciona como um agente transformador. Leva consigo a geração de emprego, a sua expertise, com a qual orienta e incentiva a produção agrícola na região, atrai fornecedores e infraestrutura, e, consequentemente, movimenta a dinâmica econômica e fomenta o comércio local.” (Fiagril, 2023, p. 17)

¹² Para investir R\$370 milhões nos terminais de transbordo fluvial flutuante em Miritituba, no Pará, e um terminal no porto público de Santana, no Amapá Para a Cianport recebeu um empréstimo do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). (Jornal Estado de Minas Gerais, 30/11/2014).

¹³ O novo uso do território portuário iniciou em 2012, com a empresa Cianport (contratada da holding Fiagril, com investimento do capital chinês), e começou por meio de contrato de uso temporário com a CDSA, sendo alterado no decorrer de sua permanência. Em 2014, teve a chegada da empresa Caramuru Alimentos, atuando principalmente com farelo de soja(...). Em 2016, foi realizada a primeira exportação de soja do Amapá. Em 2020, ocorreu a primeira atracação de um navio PANAMAX - navio de grande porte -, essencial na logística de exportação. Novos territórios foram acionados, a exemplo do Distrito da Ilha de Santana (com a autorização pela ANTAQ, em 2014, para a construção de um TUP pela Cianport, e em 2021, com autorização pela ANTAQ, de uma Instalação Portuária de Apoio pela empresa Caramuru). O CPS foi expandido, principalmente por conta da importância na logística de exportação de commodities, em destaque aos relacionados ao agronegócio. (Sardinha, 2022)

¹⁴ Veja as notas 8 e 9 desta mesma publicação.

As filiais da Fiagril localizam-se nos eixos logística os da BR-163 (BR-364 no sentido Roraima, culminando em porto velho), BR-158 e BR-153 no Tocantins e dão continuidade a lógica de construção de agricultores (citar o fulano do sul), os quais contribuem para a ampliação das operações da empresa tanto com a venda dos pacotes tecnológicos de insumos e serviços de apoio à monocultura de larga escala, quanto com a originação e exportação desses grãos, principalmente ao longo do corredor logístico BR-163, Hidrovias do Tapajós e do Rio Amazonas até os terminais do Porto de Santana.

Os resultados dessa estratégia de expansão sobre a dinâmica de uso e ocupação do solo na área de influência desse corredor serão discutidos na seção final deste capítulo.

4.3. Caramuru Alimentos como proxy da expansão territorial determinada pelo complexo grãos-carne

Em 2021, a Caramuru Alimentos arrematou o arrendamento de área para a movimentação de granéis sólidos vegetais, especialmente farelo de soja, no Porto de Santana (AP), um ativo fundamental para o escoamento da produção pelo Arco Norte, devido à sua privilegiada localização em relação a Europa, mercado ao qual continua tendo alcance, justamente pela estratégia de nicho não OGM (Machado, 2018). A extroversão da empresa, cujo principal lócus de atuação é o Sul-Goiano, segue a lógica e é resultado das transformações produtivas que ativamente ajudou a construir.

Retomando ao ano de 1986, já Caramuru Alimentos possuía uma planta de esmagamento de soja em Itumbiara-GO, às margens da BR-153 e do rio Paranaíba, com capacidade de esmagamento de 1.000 ton./dia e posicionamento estratégico em relação aos principais mercados consumidores do país, privilegiando o até então dinâmico mercado interno em expansão. A planta era considerada de grande porte para os padrões da época. Como apurado em Castro & Fonseca (1995) a capacidade de processamento em Goiás em 1992 era de 5.200 ton./dia, divididas em 10 unidades fabris, isso significa que apenas a Caramuru detinha 20% da capacidade total de processamento do estado em uma única planta.

A partir da entrada em vigência da Lei Kandir em 1996, tornou-se mais custosa a venda para o mercado externo dos produtos processados fora do Estado onde a matéria-

prima é produzida. Por essa razão, para o setor de esmagamento, dispor de uma planta próxima das regiões produtoras com saída eficiente para os portos se torna uma vantagem competitiva ainda mais determinante. Isso permite à empresa dar continuidade à agregação de valor e, consequentemente, à ampliação da margem de lucros. Poucas empresas, tais como a Caramuru, puderam usufruir dessa alternativa, através da intermodalidade, conjugando baixo custo de matérias-primas (quanto mais distante dos portos, menor é o valor pago pelos grãos devido às deduções referentes ao custo do frete), custos logísticos adequados (transporte e armazenagem) e operar e em larga escala.

A Caramuru, logo de início, veio sendo a principal movimentadora de cargas no Tramo Norte da hidrovia Tietê-Paraná. Naquele momento a agregação de valor à soja dentro do país era ainda relevante, 77,5% das exportações saíram na forma de farelo e óleo no ano de 1996, o que conferiu uma vantagem precoce de custos à empresa Caramuru. A Caramuru Alimentos utiliza a Hidrovia Tietê-Paraná desde 1996, em Anhembi-SP, e desde 2001, em Pederneiras-SP. Possui 65 armazéns e silos e três indústrias em regiões atendidas pela hidrovia: São Simão-GO, Itumbiara-GO (sede do grupo) e Ipameri-GO. Suas mercadorias escoadas pelo sistema Tietê-Paraná, com destaque à soja e ao farelo de soja, se destinam ao mercado externo (Europa e Ásia). Do total das cargas que saem do terminal trimodal de Pederneiras-SP e chegam até o porto de Santos-SP, 98% seguem via ferrovia e 2% via rodovia (Júnior, 2008).

Além disso, entre os anos de 1980 e 1990, ciente dessa condição e da defasagem temporal entre oferta de matérias primas agrícolas, concentrada nos períodos de colheita, e a demanda por parte da indústria, distribuída ao longo do ano, a empresa investiu pesado em capacidade de armazenagem. Ainda hoje a infraestrutura de armazenagem a disposição da empresa se destaca entre as grandes comercializadoras da região Centro-Oeste, contando com 65 armazéns apenas na região sudeste do Estado de Goiás, com capacidade de armazenamento de 2,1 milhões de toneladas (Caramuru, 2015). A Caramuru se destaca pela capacidade instalada de armazenagem em rio Verde, Jataí, Chapadão do Céu, Catalão, Montividiu, Mineiros e Ipameri, os maiores municípios produtores do Estado de Goiás, estando sempre entre as duas empresas com maior oferta de capacidade (SICARM/CONAB), sendo que nenhuma das multinacionais tem presença relevante no conjunto dessa região.

As multinacionais pouco investiram no setor de armazenamento no Estado de Goiás, devido a ter suas operações voltadas fundamentalmente para a exportação, utilizando de outros mecanismos para a obtenção dos grãos, tais como a oferta de crédito, via pacote tecnológico e coordenação da logística por meio da utilização de frota de terceiros, dada a disponibilidade crescente do serviço nesta Unidade da Federação, outro setor fortemente incentivado, o que atraiu grande número de empresas (Haddad, 2016).

De qualquer maneira a falta de estrutura física acabaria em algum momento por gerar ineficiências às operações das multinacionais, dado o volume crescente de grãos a escoar e do congestionamento provocado nos portos de Santos e Paranaguá por conta da estratégia “solta” adotada por essas empresas, como de fato ocorreu, notoriamente nos anos de 2012 e 2013 (Valente, 2013; Hilsorf; Nogueira Neto, 2016). Na falta de armazéns e silos, as empresas muitas vezes usavam os caminhões praticamente como silos ambulantes, enviando os grãos da fazenda para seus armazéns nos portos, sem nenhum tipo de agendamento. A capacidade de armazenagem dessas empresas nos portos de Santos e Paranaguá é bastante elevada, pois para ela é mais vantajoso concentrar em um único local todos os grãos comprados dispersamente, garantindo a escala para a realização de embarques em navios de grande porte, auferindo ganhos logísticos.

Essa estratégia transfere para o transportador o ônus de possíveis atrasos nas filas para desembarque no porto, situação comum nos períodos de safra, pois a colheita é concentrada no tempo. Mas a depender do tamanho do atraso e das condições do mercado de fretes, isso pode significar perdas para as próprias empresas. Um dia de atraso desse tipo de navio gera um prejuízo elevado, que dessa vez tem de ser arcado pelo exportador da commodity, que como tal, oferece margens de lucros estreitas, altamente vulneráveis a pequenos aumentos dos custos de transação.

A possibilidade de contar como uma via alternativa para atingir o porto contornando esses problemas certamente conferiria ao exportador uma vantagem em termos de custos. Era exatamente essa alternativa que a Caramuru abria com as operações multimodais estruturadas com a hidrovia e a linha férrea da Malha Regional

Sudeste - MRS15. Somada à oferta de armazéns distribuídos pelos principais municípios produtores de Goiás, configurava-se em favor da Caramuru uma estrutura extremamente favorável do ponto de vista da otimização da movimentação de cargas.

A empresa adentrou o século XXI exercendo a liderança nas exportações estaduais, tendo ascendido a essa condição em um curto espaço de tempo. Com elevada capacidade instalada de armazenagem e processamento de soja, numa das regiões mais produtivas do estado, dotada de integração logística multimodal e localização privilegiada no que se refere ao acesso ao mercado externo, a empresa concentrou 17,39% das exportações estaduais em 2003 e 20,74% em 2004 (Secex, 2015)¹⁶.

Segundo CEPEA (2011), 40% do valor agregado no complexo da soja se encontra nas atividades de transporte, armazenagem e comercialização. De acordo com Ballan (2009), a multimodalidade resultava numa redução de até 50% em seus custos de transportes se comparado aos concorrentes, o que representa de 15% a 20% de redução nos custos finais, uma importante contribuição à margem final de lucros da empresa. Uma vantagem calcada na oportunidade de fazer parte do oligopólio que domina o transporte de cargas pela hidrovia Tietê-Paraná, do qual fazem parte também a Dreyfus e a ADM através da Sartico¹⁷. A Cargill, por sua vez, mantém contratos com a Torque, mesma empresa que tem parceria e movimenta cargas com a Caramuru. Já a Bunge se viu excluída dessa alternativa, sendo a empresa com maior capacidade financeira, que mais origina, movimenta e exporta soja em Goiás. Não demoraria para que a Bunge procurasse a Caramuru para o estabelecimento de uma parceria.

Santos (2011) apurou que a Bunge compra dos fazendeiros e entrega para a Caramuru (silo ou armazém). A Caramuru dá a destinação que necessita aos grãos, quer sejam volumes transgênicos ou não transgênicos, geralmente esmagando a soja e o milho nas unidades que possui no sudeste de Goiás. Em contrapartida, a Caramuru, visto que atua em várias regiões do país, devolve o grão tomado da Bunge no Porto de Santos.

¹⁵ A malha ferroviária da MRS liga o terminal intermodal de Pederneiras, no entroncamento com a hidrovia Tietê-Paraná, aos portos de Santos e Itaguaí-RJ. No tramo norte segue até o terminal de Belo Horizonte, onde se liga à Ferrovia Vitória-Minas, que vai até o porto de Tubarão em Vitória-ES (MRS, Malha Ferroviária e Frota. 2024). Disponível em: <<https://www.mrs.com.br/empresa/ferrovia-frota/>> Acesso em: out. de 2024.

¹⁶ Apud Pastre (2016).

¹⁷ A Sartco Ltda. faz parte do Grupo Archer Daniels Midland (ADM Group) e opera o transporte fluvial nas hidrovias Tietê-Paraná e Paraguai-Paraná. E, tem unidades de operação para exportações nos portos de Santos/SP, Tubarão/ES, Paranaguá/PR, São Francisco do Sul/SC, Rio Grande/RS, Ponta da Madeira/MA e Aratu/BA (Oliveira, 2016)

Entre as motivações para parceria, além da infraestrutura de movimentação de cargas na hidrovia, pesou em favor da Caramuru a sua estrutura de armazéns e silos. Apesar da Bunge ser a maior originadora de grãos em Goiás, exercendo forte influência sobre os produtores de todo o território Sul Goiano, quem possui presença física no território é a Caramuru.

Com armazéns e silos estrategicamente distribuídos, a distância média dos armazéns da Caramuru até os produtores acaba sendo menor do que a dos concorrentes. A Bunge, que compra em praticamente todas as localidades, pode com a parceria deslocar seus grãos até um dos armazéns da Caramuru, mais próximos, mas continuou repassando ao produtor o custo do transporte do grão até um de seus armazéns, obtendo um diferencial entre o que cobra e o que desembolsa com esse frete, ampliando sua margem de rentabilidade.

A Caramuru, por sua vez, pode separar para si os grãos de melhor qualidade, inclusive os não OGM, uma vez que a Bunge não faz distinção entre grãos OGM e não OGM. Assim a empresa supre sua demanda por matérias primas para suas fábricas de derivados de alto valor agregado, como às de óleos, margarinas e farinhas não-transgênicas. Mesmo as multinacionais tendo maior capacidade financeira e exercendo domínio sobre o destino que os produtores dão aos seus grãos, por conta da vantagem logística construída precocemente pela empresa, esta continua tendo posição privilegiada na obtenção de matérias primas, podendo selecioná-las junto a maior compradora do estado.

Nos anos mais recentes a empresa foi capaz de expandir sua área de influência por meio da mesma lógica que possibilitou a aproveitar as oportunidades propiciadas pela estratégia de inserção externa adotada pelos governos federais nas décadas de 1980 e 1990. Orientando-se pelas iniciativas de investimento sinalizadas pelos Governos Federal e Estaduais e a trilha aberta pelos concorrentes - Amaggi e Fiagril, sobretudo pelos arranjos de financiamento a base de grandes produtores, tanto locais quanto vindo principalmente da região Sul do País (Almeida, 2013), preocupou-se em estabelecer arranjos logísticos pioneiros nas regiões de expansão da fronteira agrícola, notoriamente em direção ao Arco Norte do País.

Em 2011, inaugura sua planta de processamento de soja na cidade de Sorriso, na mesorregião Norte do Mato Grosso, dentro da região de influência da logística do Arco

Norte.

Seguindo a trilha do aumento da oferta de grãos e os preços competitivos das áreas de fronteira¹⁸, a Caramuru investiu na implantação de terminais portuários e escritórios de originação nas imediações das hidrovias do Arco Norte, as quais, ao oferecer a infraestrutura acessória necessária, permitem ampliar a produção no campo.

Em 2017 inaugurou terminais de transbordo em Itaituba-PA e um terminal portuário no Complexo Portuário de Santana (CPS) em Santana-AP (Caramuru, 2024). Segundo Sardinha (2022) empresa utiliza os serviços do sistema de engenharia da subsidiária da Fiagril, a Cianport, na circulação e logística de seus produtos; as áreas do Porto de Santana (porto público) são arrendadas para as empresas AMCEL, CIANPORT e CARAMURU e, mais recentemente, a TECONAP, onde se firmam relações de cooperação para que as empresas possam desenvolver suas atividades de armazenamento, transbordo e exportação.

"As condições geográficas do estado do Amapá somadas à expectativa de aumento do uso da capacidade portuária e o baixo preço das terras quando comparado a outros estados produtores de soja, vêm contribuindo para alardear o Amapá como a "nova fronteira agrícola do Brasil", acelerando o processo de ocupação de terras pelo agronegócio, intensificando conflitos com comunidades tradicionais e antigos "posseiros" que aguardam a regularização fundiária de seus territórios" (Sardinha, 2022, p. 25)

A seção seguinte avança no diagnóstico apresentado pelo autor reunindo uma proxy de indicadores dos efeitos da expansão desse conjunto de aparelhos produtivos implantados, não apenas no CPS, mas em todo o Arco Norte, sobre as decisões locais de uso e ocupação do solo.

4.4. Transformações produtivas: para além da infraestrutura

Nota-se até aqui correspondência entre as decisões locacionais das três empresas investigadas e do conjunto de exportadores do complexo grãos (soja, milho, farelo de soja e óleo de soja), não reduzindo a intensidade de suas operações nos portos

¹⁸ Quanto maior a distância e precariedade das condições de transporte até os terminais de exportação, maior o desconto aplicado sobre o preço de mercado da soja, cujo valor referência do contrato é válido para entrega dos grãos em determinado terminal previamente estabelecido (Aprosoja, 2024).

do Centro-Sul, principalmente Santos, mas expandindo as atividades produtivas em direção ao Arco Norte. Em 2016 a participação dos portos de Santo e Paranaguá nas exportações de grãos do Mato Grosso se reduziu para 60,5%, mas a redução se deve muito mais ao crescimento da utilização do porto de Barcarena-PA e São Luís (MA), - que podem ser acessados pela BR-158 e pela Ferrovia Norte Sul (FNS) e atendem a expansão da produção que avança sobre as áreas de proteção Xingu, com efeitos nefastos sobre as populações e cultivos tradicionais da região (ISA, 2020) - do que pela ampliação da utilização dos portos de Santarém e Manaus, acessados pelas hidrovias pelo Rio Madeira e Tapajós, as quais tem sido alvo dos investimentos das grandes tradings do setor desde que foram anunciados investimentos na rodovia BR-163 por meio do PAC - Programa de Aceleração do crescimento (2007-2010) e do PIL - Programa de Investimento em Logística (2011-2014).

Tabela 1. Produção e variação da produção de soja. Estados e Mesorregiões selecionadas (2011-2023)

Unidade da Federação e Mesorregião Geográfica	2011	2023	Variação (%)
Rondônia	419,522	2,131,535	408.1
Acre	282	45,732	16117.0
Amazonas	540	23,455	4243.5
Roraima	10,080	445,076	4315.4
Pará	317,093	3,156,487	895.4
Amapá	-	19,536	
Tocantins	1,193,453	4,340,578	263.7
Macrorregião Norte	1,940,970	10,162,399	423.6
Mato Grosso	20,800,544	44,425,783	113.6
Norte Mato-grossense (MT)	13,953,996	27,360,556	96.1
Nordeste Mato-grossense (MT)	2,655,765	9,045,567	240.6
Norte/Nordeste (MT)	16,609,761	36,406,123	119.2

Fonte: Pesquisa Agrícola Municipal - IBGE. Elaboração própria. Nota: Produção em toneladas.

O incremento das exportações de grãos pelo porto de Santos entre 2007 (ano de lançamento do PAC) e 2019 (ano de conclusão do asfaltamento do trecho da BR-163 no Pará) foi de mais de 14 milhões de toneladas, enquanto nos portos de Santarém e Manaus de pouco mais de 2 milhões. Entre 2011, ano de concessão da BR-163 no Mato Grosso e 2019, o incremento no porto de Santos foi de 7 milhões de toneladas, contra 1,2 milhão nos portos de Santarém e Manaus. Entre 2011 e 2023 a quantidade de soja do Mato Grosso exportada Santos e Paranaguá quase dobrou, passando de 8,3 para 17,8 e de

1,7 para 1,9 milhões de toneladas/ano respectivamente (COMEXSTAT, 2024). Enquanto isso, a produção de soja nos Estados do Norte e na porção mato-grossense do Arco Norte atendidas pela infraestrutura rodoviária de escoamento da safra, cresceu 423,6% e 119,2% respectivamente (Tabela 1).

Ou seja, o que esses dados demonstram é que as obras de infraestrutura de transportes elaboradas a partir de interesses privados, mas realizadas por meio dos planos de investimento promovidos ou fortemente subsidiados pelos Estados e União, não foram capazes de atender à sua justificativa inicial, qual seja, desviar o escoamento da safra da região centro-sul do Mato Grosso para os portos do Norte. Todo esse conjunto de infraestruturas citadas até aqui foram um convite à destruição da floresta para sua substituição pela monocultura da soja, do milho e pela pecuária extensiva que a acompanham, instaladas no coração da Amazônia brasileira (Tabela 2). Um adicional de 8 milhões de hectares cultivados apenas com a soja.

Tabela 2. Área plantada com soja e variação da área plantada. Estados e Mesorregiões selecionadas (2011-2023)

Unidade da Federação e Mesorregião Geográfica	2011	2023	Variação (%)
Rondônia	132,300	589,983	345.9
Acre	85	12,010	14029.4
Amazonas	180	8,237	4476.1
Roraima	3,600	128,197	3461.0
Pará	106,018	1,007,539	850.3
Amapá	0	7,350	-
Tocantins	396,132	1,331,484	236.1
Macrorregião Norte	638,315	3,084,800	383.3
Mato Grosso	6,455,871	11,981,285	85.6
Norte Mato-grossense (MT)	4,305,135	7,436,002	72.7
Nordeste Mato-grossense (MT)	818,735	2,409,634	194.3
Norte/Nordeste (MT)	5,123,870	9,845,636	92.2

Fonte: Pesquisa Agrícola Municipal - IBGE. Elaboração própria. Nota: Área plantada em hectares.

Várias ações no eixo de infraestrutura foram previstas para região norte da BR-163 no contexto do Plano de Desenvolvimento Sustentável para a área de Influência da BR-163 (GTI, 2004) justamente com o objetivo de mitigar os problemas socioambientais causados pela apropriação privada do território que vinha se processando até aquele momento (meados dos anos 2010) e que garantisse alternativas de escoamento da produção, menos dependente do Sul e do Sudeste. Esperava-se

ainda, no contexto do plano, que por meio da instalação desses aparelhos de infraestrutura a tradicional agricultura familiar local obtivesse melhores condições de sustentabilidade econômica, com melhoria das condições de escoamento da safra para o mercado. Esperava-se ampliar a renda do produtor sem que houvesse necessidade de expandir a área plantada, ajudando a reduzir a prática de desmatamentos ilegais nas propriedades, fortalecendo os demais eixos de atuação do Plano, tornando-o factível.

Entretanto, a dificuldade em fazer a ligação das grandes regiões produtoras do centro-sul do Mato Grosso com o eixo amazônico de exportações não reduziu, muito menos paralisou, o interesse dos capitais privados em investir nas soluções logística voltadas para o escoamento da safra de grãos. Na falta de cargas vindas das áreas consolidadas de produção, providenciou-se a abertura de novas áreas para lavoura mais próximas das vias de escoamento (TAB. 1 e TAB 2).

A infraestrutura, ao invés de modificar o sentido do escoamento da safra de grãos do Centro-Oeste, em especial a do Mato Grosso, com aumentos de rentabilidade para os produtores, contribuiu para que a fronteira agrícola se expandisse para as áreas de floresta do Norte do Mato Grosso (Mesorregiões Norte e Nordeste Mato-Grossense), Rondônia, Pará e Roraima.

A maior parte dos investimentos em armazenagem e nos modais de transporte foi transferida aos capitais privados, assentados sobre os financiamentos subsidiados do BNDES. Este, por ser tratar de uma entidade bancária, ainda que de desenvolvimento, depende fundamentalmente da iniciativa de outros agentes. Como foi demonstrado, no Centro-Oeste, em especial no Estado do Mato Grosso, o capital privado, principalmente as Grandes Empresas Mundializadas, tem enorme protagonismo, o que acabaria por reproduzir a lógica privada de produção do espaço nos territórios da porção norte da BR-163.

5. Conclusões

Ficou demonstrado o quão complexa é a tarefa de realizar mudanças significativas na produção do espaço do Arco Norte brasileiro diante do pioneirismo e da escalada de investimentos dos grandes grupos domésticos do agronegócio, cuja reprodução das estratégias pelas grandes multinacionais merece maior atenção em pesquisas futuras.

A infraestrutura, ao invés de modificar o sentido do escoamento da safra de grãos do Centro-Oeste, em especial a do Mato Grosso, com aumentos de rentabilidade para os produtores, contribuiu para que a fronteira agrícola se expandisse para as áreas de floresta do Norte do Mato Grosso, Rondônia, Pará e Roraima. A maior parte dos investimentos nos modais de transporte também foi transferida aos capitais privados, assentados sobre os financiamentos subsidiados do BNDES. Este, por ser tratar de uma entidade bancária, ainda que de desenvolvimento, depende fundamentalmente da iniciativa de outros agentes. Como foi demonstrado, no Centro-Oeste, em especial no Estado do Mato Grosso, o capital privado, principalmente as Grandes Empresas Mundializadas, tem enorme protagonismo, o que acabaria por reproduzir a lógica privada de produção do espaço nos territórios da porção norte da BR-163.

Um plano regional de desenvolvimento socioambiental se mostra incoerente com o modelo de crescimento que o país vem adotando, pautado fundamentalmente na exportação de commodities agrícolas e minerais, na ligação local global e na inserção subordinada do país nas cadeias globais de valor.

No momento da entrada dos concorrentes estrangeiros no mercado brasileiro de processamento e exportação de soja, três elementos se mostraram absolutamente fundamentais para que os capitais nacionais pudessem enfrentar o recrudescimento da concorrência, com efeitos deletérios sobre os territórios e suas populações. O Primeiro deles se trata de uma estrutura verticalizada, ou pelo menos a existência de um arranjo de parcerias que permitissem ao comprador do grão fornecer o “pacote tecnológico” do qual o produtor necessitava para poder produzir no campo.

O segundo, o controle ou acesso a uma infraestrutura logística que permitisse atingir os mercados consumidores distantes com custos adequados de transporte e ao mesmo tempo dar segurança ao produtor quanto a aquisição da produção, cuja oferta é concentrada e a demanda é dispersa no tempo. Para isso era fundamental a posse de capacidade de armazenagem, que por sua vez, permite-se que se organize a logística de movimentação de forma mais eficiente.

Um terceiro, relacionado a condição de oferta concentrada e a demanda dispersa no tempo, está a necessidade de crédito, aos quais os produtores do Centro-Oeste tiveram menos acesso por vias oficiais, gerando a necessidade de fontes alternativas e abrindo oportunidades para que agentes privados ampliassem ainda mais seu poder

sobre os produtores.

Apenas a segunda condição foi demonstrada em detalhes neste trabalho, no entanto, reitera-se que o conjunto de empresas nacionais listadas nesse trabalho dispôs desses três conjuntos de condicionantes e pode utilizá-los em favor de seu crescimento e do desenvolvimento de todo o setor. Não foram as multinacionais que introduziram a produção de soja em larga escala no país ou que viabilizaram sua expansão para as regiões de solos menos férteis e infraestrutura débil. A trajetória das empresas nacionais e suas alianças institucionais demonstram que o que ocorreu foi uma facilitação da tomada da hegemonia do setor por parte das multinacionais a partir da abertura econômica em meados dos anos 1990, conquistada a partir de seu poderio financeiro.

Identificou-se ao longo da pesquisa que as estratégias adotadas pelas multinacionais para ampliar sua presença no Centro-Oeste foram muito mais dependentes da associação com empresas regionais. Diferentemente do que ocorreu nos estados do Sul e Sudeste, a complexidade da questão fundiária, os arranjos em torno da renda da terra (grilagem e financiamento extraoficial) e o controle, inclusive político, da logística, com forte presença do Estado e de entes subnacionais na montagem das estratégias, obrigaram as multinacionais a optar por estabelecer parcerias estratégicas com os capitais nacionais ali atuantes até que fosse possível estabelecer suas próprias estratégias individuais, o que nem sempre se mostrou uma opção, dado que as associações entre essas empresas vem se ampliando ao longo dos últimos 15 anos.

Os arranjos de governança desenvolvidos pelas multinacionais para operar no Brasil contaram com a participação ou mesmo foram idealizados e concretizados inicialmente pelos grupos nacionais, posteriormente superados pela capacidade de alavancagem das filiais do grupo ABCD (ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus). A associação com as empresas nacionais e que, apesar de terem sido favoráveis as últimas, teriam sido desnecessárias, dado o grau de avanço tecnológico e organizacional atingido por essa indústria em meados dos anos 90. Finalmente, conclui-se que uma política macroeconômica e agrícola que favorecesse a construção interna de sinergias, bem como um orçamento menos engessado e mais comprometido com os investimentos em infraestrutura, além de uma maior preocupação com a questão ambiental, poderiam ter permitido que o agronegócio brasileiro desse uma contribuição semelhante ao esforço de crescimento e modernização da economia nos anos 2000, sem ter promovido uma

devastação tão violenta dos recursos naturais e da pequena e média propriedades rurais e agroindústrias.

Referências

AGROSTAT – Ministério da Agricultura e Pecuária. Estatísticas de comércio exterior do agronegócio brasileiro. 2024. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em: 10 mar. 2024.

AMAGGI. Relatório ESG 2023. 2023. Disponível em: <https://www.amaggi.com.br/wp-content/uploads/2024/06/Relatorio-ESG-2023-Amaggi.pdf>. Acesso em: jan. 2025.

ALMEIDA, L. S. *Gaúchos, festas e negócios: o agronegócio da soja no Meio-norte Matogrossense.* 2013. Tese (Doutorado em Antropologia e Sociologia) – Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

ADM. Sobre o grupo. 2015. Disponível em: <http://www.adm.com/pt-BR/worldwide/brazil/Paginas/default.aspx>. Acesso em: jan. 2023.

APROSOJA. Diferencial de base entre MT e Santos “tira” R\$ 16 bi da economia do estado. 2024. Disponível em:
<https://aprosoja.com.br/index.php/comunicacao/release/diferencial-de-base-entre-mt-e-santos-tira-r-16-bi-da-economia-do-estado?pesquisa=&page=289>. Acesso em: mar. 2024.

BALLAN, A. O transporte de grãos na Hidrovia Tietê-Paraná. In: **Seminário Internacional Sobre Hidrovias Brasil-Holanda**, 2009, Brasília. Anais [...]. Brasília, 2009.

BRUM, A. L. *A economia mundial da soja: impactos na cadeia produtiva da oleaginosa no Rio Grande do Sul 1970-2000.* Ijuí: Ed. Unijuí, 2002. 176 p. (Coleção Trabalhos Acadêmicos Científicos. Série Relatórios de Pesquisa).

BUNGE. Perfil. 2015. Disponível em: <http://www.bunge.com.br/Bunge/Perfil.aspx>. Acesso em: jan. 2023.

CANAN, I.; FONSECA, A. C. Sistemas de controle gerencial: estudo de caso nas empresas Bungi e Amaggi. **Revista Capital Científico (UNICENTRO)**, v. 4, p. 89–110, 2006. ISSN 1679-1991.

CARAMURU. Nossos produtos. 2024. Disponível em: <http://www.carplanoamuru.com/>. Acesso em: dez. 2024.

CARGILL. Sobre o grupo. 2015. Disponível em: <http://www.cargill.com.br/>. Acesso em: jan. 2023.

CARNEIRO, R. Commodities, choques externos e crescimento: reflexões sobre a América Latina. **CEPAL – Serie Macroeconomía del Desarrollo**, n. 117, jan. 2012.

CARVALHO, P. N. de. A Política Agrícola Comum da Europa: controvérsias e continuidade. **Texto para Discussão (IPEA)**, n. 2258, 2016. Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/7345/1/td_2258.pdf. Acesso em: 5 abr. 2023.

CASTRO, A. C.; FONSECA, M. G. **A dinâmica agroindustrial do Centro-Oeste**. Brasília: IPEA, 1995. 220 p.

COSTA, R. C.; TOSTA, E. J. Armazenagem: diagnóstico e perspectivas. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, ano 4, n. 3, p. 18–27, jul./set. 1995.

CEDES – Centro de Estudos e Debates Estratégicos. Arco Norte: o desafio logístico. Brasília: Câmara dos Deputados, Edições Câmara, 2016. 392 p. (Série Estudos Estratégicos; n. 6). Disponível em: https://www2.camara.leg.br/aca/camara/estruturaadm/altosestudos/pdf/arco_norte.pdf. Acesso em: mai. 2024.

CEPEA – Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada. Desenvolvimento metodológico ao cálculo do PIB das cadeias produtivas algodão, cana-de-açúcar, soja, pecuária de corte e leite no Brasil. Piracicaba, 2011.

CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. Série histórica de produção: safras de 1976/77 a 2014/15. 2019. Disponível em: <http://www.conab.gov.br>. Acesso em: --.

COMEX STAT – Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. Estatísticas de comércio exterior. 2024. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em: 10 mar. 2024.

DELGADO, G. **Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: mudanças cíclicas em meio século (1965–2012)**. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2012.

FAOSTAT – Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura. Estatísticas gerais. Disponível em: <http://faostat.fao.org/>. Acesso em: abr. 2024.

FERNANDES, E.; GUIMARÃES, B. de A.; MATHEUS, R. R. Principais empresas e grupos brasileiros no setor de fertilizantes. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n. 29, p. 203–228, 2009.

FIAGRIL. Demonstrações financeiras. Diário Oficial do Estado do Mato Grosso, Cuiabá, 18 maio 2012, p. 58–67.

FIAGRIL. Relatório de Sustentabilidade 2023. Disponível em: <https://fiagril.com.br/wp-content/uploads/2024/07/Relatorio-de-Sustentabilidade-Fiagril-2023-PT.pdf>. Acesso em: jan. 2025.

GTI – Grupo de Trabalho Interministerial. Plano de desenvolvimento regional sustentável da área de influência da Rodovia Cuiabá-Santarém – BR 163. jul. 2004. Disponível em: https://catalogo.ipea.gov.br/uploads/7_2.pdf. Acesso em: mai. 2024.

HADDAD, M. B. *Transformações econômicas e infraestrutura de transportes em Goiás (1960–2014)*. 2016. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2016.

HARVEY, D. *A condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. 3. ed. São Paulo: Loyola, 1989.

HILSORF, W. C.; NOGUEIRA NETO, M. S. N. Porto de Santos: prospecção sobre as causas das dificuldades de acesso. *Revista Gestão & Produção*, São Carlos, v. 23, n. 1, p. 219–231, mar. 2016.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Banco de dados agregados. 2024. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br>. Acesso em: out. 2024.

InPACTO – Instituto Pacto Nacional pela Erradicação do Trabalho Escravo. Usinas de biodiesel não observam problemas da cadeia produtiva. mai. 2010. Disponível em: <https://inimpacto.org.br/usinas-de-biodiesel-nao-observam-problemas-da-cadeia-produtiva/>. Acesso em: out. 2024.

ISA – Instituto Socioambiental. Grandes obras continuam estimulando desmatamento na Amazônia. 2016. Disponível em: <https://site-antigo.socioambiental.org/pt-br/noticias-socioambientais/grandes-obras-continuam-estimulando-desmatamento-na-amazonia>. Acesso em: jun. 2024.

ISA – Instituto Socioambiental. Desmatamento ilegal avança no Mato Grosso e pressiona Território Indígena do Xingu. 2020. Disponível em: <https://site-antigo.socioambiental.org/pt-br/noticias-socioambientais/desmatamento-ilegal-avanca-no-mato-grosso-e-pressiona-territorio-indigena-do-xingu>. Acesso em: out. 2024.

JUNIOR, N. F. F. *A Hidrovia Tietê-Paraná e a intermodalidade no Estado de São Paulo*. 2008. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, Presidente Prudente, 2008.

KAGEYAMA, A. et al. O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: DELGADO, G. C.; GASQUES, J. G.; VILLA VERDE, C. M. (Org.). *Agricultura e políticas públicas*. Brasília: Ipea, 1990. (Série Ipea, 127).

LAZZARINI, S. G.; FAVARET, P. F. *Grupo André Maggi: financiando um novo corredor de exportação*. São Paulo: PENSA – Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial, Universidade de São Paulo, 1997.

LEIRA, T. *A luta pela floresta: como a Noruega ajuda a proteger e a destruir o meio ambiente no Brasil*. Santo André, SP: Editora Rua do Sabão, 2020.

MAIA, G. B. S. Panorama da armazenagem de produtos agrícolas no Brasil. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, n. 40, dez. 2013.

OLIVEIRA, A. U. **A Amazônia Norte-mato-grossense: grilagem, corrupção e violência**. São Paulo, 1997. Tese (Livre-Docência) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU). Relatórios de Sustentabilidade 2014. Disponível em: <https://unglobalcompact.org/what-is-gc/participants/4563-AMAGGI>. Acesso em: out. 2024.

MACEDO, F. C. **Inserção externa e território: impactos do comércio exterior na dinâmica regional e urbana no Brasil (1989–2008)**. 2010. Tese (Livre-Docência) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2010.

MACEDO, F. C. **Economia, transformações territoriais e infraestrutura no Brasil**. Campinas: mimeo, 2015.

MACHADO, M. F. **Grupo Caramuru Alimentos S.A., em Itumbiara/Goiás: das interações socioeconômicas ambientais**. 2018. 119 f. Dissertação (Mestrado em Ambiente e Sociedade) - Câmpus Sudeste - Sede: Morrinhos Universidade, Estadual de Goiás, Morrinhos-GO.

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

MÜLLER, G. **Complexo Agroindustrial e modernização agrária**. São Paulo: HUCITEC, 1989.

MÜLLER, G. **Poder econômico e empresas líderes na cadeia agroindustrial**. Rascunho: Araraquara, n.8 abril de 1990.

OLIVEIRA, A. U. **A Mundialização da Agricultura Brasileira**. São Paulo: Iandé Editorial, 2016.

PASTRE, R. **Reprimarização do Desenvolvimento: O papel das principais agroindústrias brasileiras de soja no Centro-Oeste (1994-2004)**. 2016. 164 f. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas. 2016.

SAMPAIO, J. R., P. A. S. **Desafios do momento histórico e lições do governo Lula**. In: PAULA, J. A. (org.). Adeus ao desenvolvimento: a opção do governo Lula. Belo Horizonte: Autêntica, 2005, p. 293-312.

SARDINHA, J. C. S. **Complexo Portuário de Santana, Amapá, Brasil: O uso e o efeito das políticas territoriais**. Dissertação (Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Geografia. Universidade Federal do Amapá – UNIFAP. Macapá, 2022.

SANTOS, A. B. **Alianças estratégicas horizontais em logística de distribuição: análise de uma rede do agronegócio da soja.** 2011. 115 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) – Faculdade Alvares de Faria, Goiânia, 2011.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações: Investigaçāo Sobre sua Natureza e suas Causas.** São Paulo: Abril Cultural, v.1,1982.

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

STEINDL, J. (1952) **Maturidade e estagnāção no capitalismo americano.** São Paulo, Abril Cultural, 1983.

VALENTE, M. **Infraestrutura, transportes e mobilidade territorial.** José Augusto Valente (org.). – São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2013.

VALOR ECONÔMICO. Tapajós Inverte Fluxo de Exportações de Graōs. 2014. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/agro/3442344/tapajos-inverte-fluxo-de-exportacao-de-graos>>. Acesso em jun. 2023.

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

WESZ JUNIOR, V. J. **O mercado da soja e as relações de troca entre produtores rurais e empresas no Sudeste de Mato Grosso (Brasil).** 2014. 220 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Instituto de Ciências Humanas e Sociais, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. 2014.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições São Paulo.** Tese de Livre-Docência. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo/SP, 1995.

WILMSMEIER, G., (2015), Geografía del transporte de carga: Evolución y desafios en un contexto global cambiante. **Serie Recursos Naturales e Infraestructura**, n. 175. Santiago de Chile: Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL), Publicación de las Naciones Unidas, diciembre de 2015.

Recebido em: setembro de 2024
Aceito em: dezembro de 2024