



1290001042



TCC/UNICAMP Sa74a

ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS
NO COMPLEXO SOJA BRASILEIRO

MARIA VICTORIA ADARME SARMIENTO

R.A. 850725

Orientador: Prof. Dr.

MÁRIO FERREIRA PRESSER

Monografia apresentada ao
Instituto de Economia da
Universidade Estadual de
Campinas.

C a m p i n a s
Estado de São Paulo - Brasil
Junho - 1990

CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO
INSTITUTO DE ECONOMIA
UNICAMP

ÍNDICE

INTRODUÇÃO -----	1
DINÂMICA DO MERCADO INTERNACIONAL DE SOJA E DERIVADOS -----	3
2.1. INTRODUÇÃO -----	3
2.2. PRODUTORES DE SOJA E DERIVADOS -----	4
2.2.1. SOJA EM GRÃO -----	4
2.2.2. FARELO E ÓLEO DE SOJA -----	6
2.3. EXPORTADORES DE SOJA E DERIVADOS -----	7
2.3.1. SOJA EM GRÃO -----	7
2.3.2. FARELO DE SOJA -----	7
2.3.3. ÓLEO DE SOJA -----	8
2.4. IMPORTADORES DE SOJA E DERIVADOS -----	9
2.4.1. SOJA EM GRÃO -----	9
2.4.2. FARELO DE SOJA -----	10
2.4.3. ÓLEO DE SOJA -----	11
2.5. CONDIÇÕES DE OFERTA E DEMANDA -----	11
2.6. TRANSPORTE -----	13
2.7. PRINCIPAIS PARTICIPANTES DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DA SOJA E SEUS DERIVADOS -----	14
2.8. COMPORTAMENTO ATUAL DO MERCADO INTERNACIONAL DA SOJA E SEUS DERIVADOS -----	17
2.8.1. COMUNIDADE ECONÔMICA EUROPÉIA -----	17
2.8.2. ESTADOS UNIDOS -----	20
3. DINÂMICA DO MERCADO NACIONAL DE SOJA SEUS DERIVADOS -----	23
3.1. INTRODUÇÃO -----	23
3.2. EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO BRASILEIRA DE SOJA -----	24

3.3. ESTRUTURA DO MERCADO DA SOJA NO BRASIL -----	29
3.3.1. PARTICIPANTES DO MERCADO -----	29
3.3.2. COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA -----	34
3.4. SITUAÇÃO ATUAL DO MERCADO -----	35
3.5. CONCLUSÕES -----	37
4. ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO COMPLEXO SOJA -----	40
5. DESEMPENHO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NAS EXPORTAÇÕES DO COMPLEXO SOJA -----	46
5.1. AVALIAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DO COMPLEXO SOJA NO PERÍODO DE 1980 à 1988 -----	47
5.1.1. SOJA EM GRÃO -----	47
5.1.2. FARELO DE SOJA -----	49
5.1.3. ÓLEO DE SOJA -----	52
5.2. DESEMPENHO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NAS EXPORTAÇÕES DE FARELO DE SOJA -----	52
6. CONCLUSÃO -----	57
7. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA -----	62
APÊNDICE -----	64

1. INTRODUÇÃO

O complexo agroindustrial da soja (produtores, indústria de processamento e setor de comércio) tem um papel de destaque na economia do país, pois é um importante gerador de divisas através de sua participação nas exportações brasileiras.

Este complexo apresenta como características fundamentais a forte base técnica e a presença numa estrutura de mercado oligopólica das grandes empresas e dos grandes grupos multinacionais. Os representantes do capital externo mais atuantes na economia brasileira são a Cargill, a Anderson Clayton e o Grupo Bunge y Born.

A expansão do complexo da soja nos anos setenta se deu em um contexto comercial e financeiro favorável, tanto a nível nacional como internacional. Já nos anos oitenta, este quadro se modificou significativamente. No início dos anos oitenta, a economia brasileira entrou na crise do endividamento externo que a obrigou a colocar em prática uma série de políticas de ajuste. Neste sentido, o governo teve de eliminar vários incentivos até então dirigidos ao complexo da soja. Além disto, a conjuntura internacional tornou-se menos favorável aos exportadores brasileiros. Ao contrário do que aconteceu na década dos setenta, a década dos oitenta caracterizou-se por um acirramento da concorrência internacional no mercado da soja e por um menor crescimento na demanda mundial de seus produtos.

Estudos anteriores comprovaram que o pequeno núcleo formado pelas empresas transnacionais e as grandes empresas nacionais determina as condições de reprodução do complexo soja. Além disso, as empresas transnacionais são responsáveis por mais de 50% das exportações do complexo soja.

O objetivo deste trabalho é demonstrar de que forma as empresas transnacionais participam no complexo soja e verificar seu desempenho nas exportações dos produtos desse complexo nos anos oitenta, diante do novo contexto internacional e nacional no mercado da soja.

2. DINÂMICA DO MERCADO INTERNACIONAL DE SOJA E DERIVADOS

2.1. INTRODUÇÃO

A soja é um produto agrícola que apresenta elevado teor de óleo e proteína, sendo utilizado principalmente no processamento industrial, obtendo-se como subprodutos principais desse processamento o óleo e o farelo de soja. O grão da soja depois de colhido pode ser comercializado diretamente como tal ou sofrer o processo de industrialização, sendo posteriormente estes subprodutos comercializados.

O óleo de soja é destinado à alimentação humana e o farelo de soja, um subproduto rico em proteínas, é destinado à fabricação de rações animais.

Nos últimos trinta anos, observou-se um aumento significativo da utilização do farelo de soja na alimentação de bovinos, suínos e aves e a conseqüente elevação de sua demanda mundial. Este fato foi o principal responsável pelo grande aumento verificado na produção de soja e na sua comercialização no mercado internacional. Em 1982, as transações com soja mostraram uma expansão de 453,4% com relação ao ano de 1960 (PEHAUT, 1986).

No mercado internacional, nota-se que a maioria das transações são efetuadas com grãos ou com farelo de soja, uma vez que são "commodities" e oferecem grande margem para especulação, podendo proporcionar a obtenção de elevados lucros (HAMBURGER, 1986).

Com relação ao óleo de soja, deve-se fazer uma distinção entre o produto bruto e o refinado. O óleo de soja bruto é que tem importância significativa no mercado internacional, pois é neste produto que se concentram os fluxos de comércio das grandes empresas transnacionais participantes nesse mercado. O óleo de soja refinado tem uma participação insignificante no comércio internacional e, além disto, é um produto basicamente de consumo popular, tendo normalmente o seu preço controlado pelo governo, diminuindo as possibilidades de especulação por estas empresas (ALBUQUERQUE et alii, 1985).

2.2. PRODUTORES DE SOJA E DERIVADOS

2.2.1. SOJA EM GRÃO

Os principais produtores mundiais de soja em grão são em ordem decrescente, os Estados Unidos, o Brasil, a China e a Argentina, conforme a Tabela 1.

O maior produtor de soja em grão são os Estados Unidos, responsáveis por 60% da soja produzida no mundo (GRISSON et alii, 1986). Este fato lhes confere um grande poder de mercado no comércio internacional. Assim, qualquer variação na produção norte-americana de soja altera os preços internacionais deste produto. Além de sua importância como produtor, estão sediados nos Estados Unidos quatro dos seis maiores grupos que exercem suas atividades no mercado internacional de grãos, quais sejam: Dunge e Born, Continental Grain, Cargill e Anderson Clayton.

O grande desenvolvimento da soja nos Estados Unidos tornou a cidade de Chicago "a capital internacional do comércio de oleaginosas". A principal bolsa de Mercadorias da cidade (Board of Trade) desempenha um papel decisivo no mercado a termo dos produtos do complexo soja, já que suas cotações direcionam os preços do mercado internacional (PEHAUT, 1986).

O Brasil é o segundo maior produtor mundial de soja em grão, sendo responsável (em 1986) por 16% dessa produção. Assim, somente uma oscilação muito acentuada na sua produção poderia ter influência no mercado internacional, como por exemplo a seca ocorrida no final de 1985 na região sul do Brasil.

O terceiro maior produtor mundial é a República da China, com uma participação de 10,1% na produção mundial (em 1986), porém com influência no mercado mundial muito restrita, já que sua produção é quase integralmente consumida internamente.

A partir de 1982, a Argentina passou a aumentar sua participação na produção mundial. Em 1986, ocupava o quarto lugar na produção de soja, com uma participação de 6%. Os reflexos do aumento da produção argentina foram sentidos principalmente pelo Brasil, pois a Argentina comercializa sua safra na mesma época do ano e, segundo GRISSON et alii 1986, a um custo de produção médio inferior ao obtido pelo Brasil.

Em 1988, a produção mundial de soja girava em torno de 100 milhões de toneladas anuais, acompanhando as oscilações principalmente da produção norte-americana (GRISSON et alii, 1986).

2.2.2. FARELO E ÓLEO DE SOJA

Os principais países produtores de farelo de soja e óleo de soja são os Estados Unidos, o Brasil e a Comunidade Econômica Européia (Tabelas 2 e 3).

O maior produtor mundial de farelo de soja são os Estados Unidos, respondendo por 40% da produção mundial em 1986. O consumo interno desta produção é da ordem de 33%, indicando a importância do mercado interno. Porém, embora sendo o maior produtor, ocupa o segundo lugar entre os exportadores mundiais deste produto e o terceiro lugar com relação ao óleo de soja.

O Brasil é o segundo maior produtor de farelo e óleo de soja, com uma participação relativa de 17% na produção mundial, sendo que 80% da produção de grãos de soja é industrializada no Brasil. A quantidade de grãos que é destinada a industrialização varia em função das suas cotações frente a dos seus derivados.

A Comunidade Econômica Européia ocupa o terceiro lugar, com uma participação de 13% na produção mundial de óleo e farelo, apesar de não figurar entre os países produtores de soja. A Comunidade Econômica Européia realiza maciças importações de soja em grão, basicamente dos Estados Unidos, industrializando e posteriormente comercializando os subprodutos (GRISSON et alii, 1986).

2.3. EXPORTADORES DE SOJA E DERIVADOS

2.3.1. SOJA EM GRÃO

Considerando-se as exportações mundiais de soja em grão, observa-se que os principais países exportadores de produtos do complexo soja são, respectivamente, os Estados Unidos, o Brasil e a Argentina, conforme a Tabela 4. Os Estados Unidos detém mais de 50% das exportações deste produto. Porém, tem-se observado sua participação decrescer nas exportações mundiais nas últimas safras. A causa desta queda foi a redução da produção de soja, aliada ao fato de que aumentou a quantidade de soja industrializada naquele país. Estes fatores provocaram uma diminuição na soja disponível para exportação.

O Brasil e a Argentina se revezam no segundo lugar entre os exportadores de soja. Nos últimos anos, a Argentina tem ocupado com maior frequência a posição de segundo maior exportador mundial. Isso se deve ao fato da Argentina ser um país tradicionalmente exportador de grãos e do Brasil não utilizar a soja em grão como principal produto de exportação.

2.3.2. FARELO DE SOJA

Desde 1960 o farelo de soja vem aumentando sua participação no mercado internacional, mas foi a partir de 1980 que se observou um surpreendente crescimento, dominando 40% do mercado mundial de farelos, uma participação superior vinte vezes

a do ano de 1960. Destaca-se ainda que aproximadamente 37% da produção mundial de farelo é comercializada no mercado internacional, sendo o restante consumido nos próprios países produtores (PEHAUT, 1986).

Os principais países exportadores, em ordem decrescente, são o Brasil, os Estados Unidos, a Comunidade Econômica Européia e a Argentina. O Brasil é atualmente o primeiro exportador mundial de farelo de soja, conforme se observa na Tabela 5. A explicação para este fato é que o Brasil geralmente industrializa 75% da soja produzida em farelo e exporta 80% desta produção, enquanto os Estados Unidos transformam em farelo apenas 20%, além de consumir internamente 67% dessa produção. A Comunidade Econômica Européia é o terceiro maior exportador de farelo de soja e a Argentina, em função do aumento de sua produção de soja, vem aumentando sua participação nessas exportações.

2.3.3. ÓLEO DE SOJA

Os maiores exportadores são o Brasil, a Comunidade Econômica Européia, os Estados Unidos, a Argentina e a Espanha. A participação dos Estados Unidos nas exportações de óleo é menor ainda que nas de farelo, pois exportam razoável volume de soja em grão e consomem internamente mais de 80% do óleo produzido. A Comunidade Econômica Européia exporta uma quantidade significativa de óleo de soja, disputando com o Brasil a segunda posição mundial na industrialização da soja. Além de serem os maiores exportadores de óleo de soja, consomem internamente

grande parcela do óleo que produzem. A sua participação individual tem sido de 25% das exportações mundiais (GRISSON et alii, 1986).

2.4. IMPORTADORES DE SOJA E DERIVADOS

2.4.1. SOJA EM GRÃO

Os maiores importadores mundiais de soja em grão são, em ordem decrescente, a Comunidade Econômica Européia, o Japão e a Europa Ocidental, conforme se observa na Tabela 7. A Comunidade Econômica Européia é o maior centro importador, sendo que entre 1982 e 1986 sua participação nas importações oscilou entre 37% e 42%. Esta grande participação explica o lugar de destaque que ocupa nas exportações de farelo e óleo de soja, mesmo não sendo um grande produtor de soja.

As importações de soja em grão feitas pela Comunidade Econômica Européia têm aumentado devido às pressões exercidas pelo parque europeu da agroindústria da soja. Eles têm capacidade ociosa e há necessidade de aumentar a oferta de empregos. Além disso, a Comunidade Econômica Européia tem interesse na produção de farelo de soja, porque este é muito usado na alimentação do gado de corte e leite, normalmente criados em sistemas intensivos.

O Japão aparece como segundo maior importador, com uma participação de 17% em 1986. Assim como os países da Comunidade Econômica Européia, o Japão importa a soja em grão a fim de

processá-la no seu parque agro-industrial, porém não exporta os subprodutos, que são consumidos na quase totalidade no mercado interno japonês.

Outra importante região importadora é o restante da Europa Ocidental (exceto CEE), detendo 14% do volume das importações mundiais.

O total das importações mundiais de soja em grão tem diminuído nos últimos anos, conforme a Tabela 7. A principal razão desta diminuição foi a valorização do dólar americano em relação as moedas européias, o que elevou o preço da soja para estes países. Outro fator que contribuiu para essa diminuição foi a utilização de outros produtos estocados em substituição ao farelo de soja no preparo das rações animais.

2.4.2. FARELO DE SOJA

Os maiores importadores são, em ordem decrescente, a Comunidade Econômica Européia, o Leste Europeu e a União Soviética. Estes países utilizam o produto principalmente na indústria de ração animal. Observa-se na Tabela 8 que cerca de 70% das importações de farelo são efetuadas pelos países europeus. A Europa tem uma elevada importância tanto nas importações como nas exportações de farelo de soja.

2.4.3. ÓLEO DE SOJA

O mercado de óleo de soja apresenta características diferentes das observadas para os mercados dos dois outros produtos do complexo. A diferença encontra-se principalmente na identificação dos importadores de óleo.

As importações são principalmente feitas por países do Terceiro Mundo, como se pode observar na Tabela 9, localizados principalmente no norte da África e no Oriente Médio. Estes países realizam estas operações a fim suprir as deficiências internas desse produto, apesar de produzirem outros tipos de óleos mais nobres que se destinam à exportação, uma vez que possuem preços mais elevados, como é o caso do óleo de amendoim.

O volume de importações não é concentrado em determinadas regiões, como observado no caso da soja em grão e do farelo de soja. As importações são efetuadas por vários países e em pequenas quantidades.

2.5. CONDIÇÕES DE OFERTA E DEMANDA

Os principais fatores que influenciam a produção e a consequente oferta dos produtos do complexo soja são as condições climáticas das regiões produtoras e os preços dos produtos (ALBUQUERQUE, 1985).

Um exemplo de como as condições climáticas afetam a produção bem como a oferta e os preços, foi a seca ocorrida na principal região produtora dos Estados Unidos no segundo semestre de 1983. Neste caso, houve um forte comprometimento da produção, causando uma elevação súbita nos preços.

Além das condições climáticas, há uma série de outros fatores que afetam a oferta da soja e de seus subprodutos. Entre esses fatores pode-se destacar a disponibilidade de eventuais substitutos nos mercados produtores ou consumidores e a cotação da soja na bolsa de Chicago pois, como já foi dito, essa cotação é que dá o tom do mercado internacional da soja e seus derivados. Por sua vez, a cotação na bolsa de Chicago depende do volume da produção de soja nos Estados Unidos, no Brasil, na Argentina e do nível da demanda e dos estoques mundiais. É importante observar que as cotações dos grãos em Chicago a base dos preços de comercialização da soja e seus derivados no mercado internacional.

Em relação à demanda, os fatores envolvidos são mais complexos. Para os grãos e farelos, cujos mercados importadores situam-se principalmente na Comunidade Econômica Européia, na União Soviética e no Japão, a demanda depende principalmente do preço de oferta, do comportamento da economia desses países e de suas disponibilidades de produtos alternativos.

Um exemplo de como a demanda é afetada pelo preço de oferta do produto ocorreu em 1984, com a elevação do dólar americano em relação às principais moedas européias. A valorização do dólar americano frente ao franco francês foi de

100%, o que causou uma queda na demanda francesa por farelo de soja. Até pouco tempo atrás, ainda sentiam-se os efeitos dessa alta de preços nos países europeus, verificando-se um menor uso desses produtos.

Fatores climáticos adversos nos países importadores, como secas, geadas ou inundações, tendem a influenciar positivamente a demanda futura, pois nestes casos supõe-se que haverá diminuição da disponibilidade de produtos alternativos e assim aumentará a necessidade de importação para substituir a deficiência da produção interna (ALBUQUERQUE et alii, 1985).

2.6. TRANSPORTE

Em relação ao transporte utilizado no comércio internacional da soja e seus derivados, pode-se afirmar que quase todo o comércio é feito por via marítima. Atualmente, as principais correntes de comércio conduzem aos grandes portos da Europa Ocidental e têm sua principal origem nos rios orientais da América do Norte. Além disso, da América do Sul sai a rota transatlântica que provém da Argentina e da região sul do Brasil.

2.7. PRINCIPAIS PARTICIPANTES DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DA SOJA E SEUS DERIVADOS

O mercado internacional da soja e derivados é oligopolizado e dominado por empresas transnacionais, tais como: Cargill, Continental Grains, Sanbra, Anderson Clayton e Purina, entre outros (Hamburger, 1986). Essas empresas exercem um grande poder de mercado no comércio de grãos, óleos e farelos.

Algumas dessas empresas surgiram na segunda metade do século XIX, quando os cereais dos países novos tornaram-se um alimento essencial no mercado internacional. São empresas poderosas, mas que mantiveram-se sob controle familiar, não sendo cotadas em Bolsas de Valores, o que lhes permite resguardar o segredo indispensável a este tipo de atividade (PEHAUT, 1986).

Estas empresas intervêm na produção de forma indireta, ou seja, embora não sendo produtoras mantém contato direto com o produtor, dando-lhes sementes melhoradas e assistência técnica e creditícia, a fim de garantir a produção necessária para manter sua atividade industrial e o seu lucro. Elas compram, fazem estoques em silos e se ocupam do transporte, seja em navios de sua propriedade ou em unidades fretadas.

A Cargill é a maior de todas, dispondo de 140 filiais em 36 países. Possui importantes instalações para armazenzmento e 40 silos nos Estados Unidos. A maior parte de suas transações são com cereais. Contudo, os grãos de oleaginosas, os farelos e óleos têm uma importante participação em suas atividades, a ponto de justificar a presença, no sul do Brasil, de escritórios

especializados nesses produtos. Tanto a Cargill como o grupo Bunge y Born, do qual faz parte a Sanbra, são grandes processadores industriais (PEHAUT, 1986).

Essas grandes empresas operam em todo o mundo, estão presentes geralmente em todas as esferas produtivas, comprando, elaborando e vendendo vários produtos alimentícios. Devido ao volume de produtos que comercializam, têm condições de alterar os fatores clássicos da formação dos preços, pois com a estrutura que possuem conseguem, por exemplo, dificultar o livre comércio de grãos e óleo entre as empresas produtoras e compradoras de diferentes países (ALBUQUERQUE et alii, 1985). O fato de possuírem a infra-estrutura necessária à negociação dos produtos agrícolas e agroindustriais, principalmente em nível internacional, lhes possibilita ter o controle final do mercado.

Também atuam no mercado internacional da soja outras empresas, mas estas ao contrário das empresas transnacionais exercem atividades especializadas. A estrutura dessas empresas não lhes permite estarem presentes em vários países como o fazem as transnacionais. Assim, essas empresas atuam principalmente ao nível regional e algumas tem participação ativa no comércio internacional (PEHAUT, 1986).

Além dos tipos de empresas já citadas, há outro agente que atua no mercado internacional da soja e que merece destaque, é o "courtier". Ele é um auxiliar do comércio, sua função consiste em aproximar o comprador e o vendedor para obter um acordo entre as partes, especificando todas as condições do contrato. Ele oferece informações precisas e objetivas sobre o

funcionamento do mercado, sua situação, as tendências e as chances de compra e venda a fim de permitir que os seus clientes possam decidir com segurança, a partir das informações necessárias. São intermediários entre os produtores, em geral cooperativas, e os compradores mais diversos. Não assumem posições compradoras ou vendedoras, são apenas intermediários. A importância do "courtier" no cenário internacional da soja aumentou junto com a produção mundial da soja e a sua diversificação em países como a Argentina, o Brasil e o Paraguai, que passaram a industrializar a soja e a produzir óleo e farelo para ser comercializado no mercado internacional (CHALMIN et alii, 1985). Pela ação desses agentes, aumentou a concorrência entre os países produtores e exportadores de soja e derivados.

As novas empresas que entraram no mercado necessitavam da ajuda do "courtier" para obter todas as informações necessárias sobre o comércio internacional da soja e derivados, pois sua estrutura não lhes permitia ter acesso imediato e completo a essas informações. Com a ajuda do "courtier" lhes foi possível instalar escritórios em vários países e assim suprir algumas de suas falhas. No entanto, os serviços do "courtier" continuam lhes sendo úteis pois o mercado internacional é muito amplo e complexo.

Até as grandes empresas transnacionais necessitam dos serviços do "courtier". Apesar do grande poder dessas empresas e da infra-estrutura de que dispõem, elas têm necessidade das informações que em determinado momento apenas o "courtier" tem acesso, dada a grande multiplicação das operações no mercado e

maiores flutuações nos preços. Além disso, muitas vezes pode ser vantajoso fazer contratos através do "courtier", pois este pode oferecer um contrato mais lucrativo do que o efetuado por um escritório da própria empresa.

Assim, observa-se que os serviços prestados pelo "courtier" podem oferecer alternativas muito válidas tanto a uma empresa transnacional como a uma empresa nacional. No caso do cliente não fazer parte de um grupo internacional ou nacional, a colaboração do "courtier" será mais útil do que nos outros casos citados.

2.8. COMPORTAMENTO ATUAL DO MERCADO INTERNACIONAL DA SOJA E SEUS DERIVADOS

Para entender o comportamento atual do mercado internacional da soja e derivados é necessário fazer uma breve retrospectiva de como têm atuado os Estados Unidos e a Comunidade Econômica Européia, pois estes são os que realmente influenciam o funcionamento desse mercado.

2.8.1. COMUNIDADE ECONÔMICA EUROPÉIA

Em 1979 a Comunidade Econômica Européia começou a adotar uma postura diferente da que vinha adotando até então em relação ao mercado da soja. Naquele ano, com o agravamento da crise econômica mundial, vários países passaram a restringir suas importações e tentaram manter suas exportações no mesmo patamar

anterior. Com a forte queda da demanda mundial, a Comunidade Econômica Européia encontrou dificuldades em colocar os excedentes de sua produção agropecuária no mercado externo. Ao mesmo tempo, a produção interna continuou crescendo. Esses dois fatores acabaram gerando estoques de vários produtos a um custo elevado.

O alto custo dos estoques e a necessidade de controlar a crise fiscal forçaram a Comunidade Econômica Européia a tomar medidas com o objetivo de reduzir esses estoques, bem como a produção agropecuária interna. Assim, passou a vender estoques de produtos, tais como leite e cereais destinados a alimentação animal, e desacelerou suas importações de grãos e farelo de soja que eram crescentes no começo da década, além de colocar parte de seus excedentes de vários produtos no mercado internacional a preços subsidiados.

O reflexo dessas medidas foi no caso do farelo, a redução de sua procura pela Comunidade Econômica Européia, a principal região importadora em nível mundial. Como consequência da oferta de farelo ser relativamente maior que a demanda, houve uma pressão baixista nos preços. O Brasil foi particularmente afetado, porque seu principal produto de exportação do complexo soja era justamente o farelo.

Nos anos seguintes, a Comunidade Econômica Européia continuou restringindo seu consumo de grãos e farelo devido ao aumento dos preços. Durante a primeira metade da década de oitenta, os preços da soja oscilaram muito. Por exemplo, no segundo semestre de 1983 houve uma elevação dos preços em função

do atraso do plantio da soja nos Estados Unidos, devido a forte seca que ocorreu nessa região. Em 1984, os preços caíram e o ano fechou com preços mais baixos em relação a 1983. Essa queda foi em parte motivada pela alta cotação do dólar em relação às principais moedas estrangeiras e ao aumento da produção norte-americana.

Mesmo com a queda dos preços observados em 1984, a soja e seus derivados continuaram relativamente caros para os europeus, devido à alta cotação do dólar. Como exemplo, pode-se citar o caso da França. Com a valorização do dólar em relação ao franco francês, os franceses precisavam do dobro de moeda doméstica para comprar a mesma quantidade de produto.

Em setembro de 1985, "o grupo dos sete" concordou em desvalorizar o dólar, firmando o "Acordo do Plaza". Atráves de sucessivas intervenções dos bancos centrais desses países nos mercados cambiais, o dólar desvalorizou substancialmente até dezembro de 1987.

Apesar da desvalorização do dólar, os europeus continuaram comprando pouca soja em grão e derivados, pois haviam se adaptado à situação de preços altos. Apenas no final de 1985 os europeus voltaram a adquirir um volume maior de grãos e farelo, em razão das baixas cotações no mercado provocadas pela boa safra dos Estados Unidos e pela disposição destes de aumentarem sua oferta no mercado internacional. Contudo, os europeus reafirmaram suas intenções de buscar alternativas internas para a substituir o farelo de soja importado. Isso

significa que eles aumentaram seu consumo apenas porque os preços e a cotação do dólar permaneceram baixos, mas continuaram com o propósito de substituir as importações de farelo.

2.8.2. ESTADOS UNIDOS

No início da década de oitenta, o governo dos Estados Unidos tentou livrar-se da função de financiar os grandes estoques de soja dos produtores rurais a fim de diminuir os gastos públicos. Em 1983, lançou o programa PIK (Payment in Kind), com o objetivo de reduzir seus estoques de soja. Com esse programa, o governo garantia aos agricultores que não plantassem soja naquele ano o recebimento de uma quantidade de soja dos estoques do governo igual à normalmente colhida por eles para ser comercializada.

O programa alcançou seu objetivo, mas ao mesmo tempo o espaço dos Estados Unidos no mercado internacional começou a ser ocupado por outros países produtores e exportadores concorrentes, como por exemplo a Argentina.

Frente a essa situação, o governo dos Estados Unidos mudou de estratégia e passou a preocupar-se com a manutenção dos mercados para a soja, bem como com a recuperação dos mercados perdidos. Passou a aplicar grandes recursos no setor agropecuário, usados em programas de sustentação de preços, rendas e atividades correlatas. Parte dessa soma foi destinada a financiar as exportações dos estoques americanos de soja. A maior oferta de soja por parte dos Estados Unidos, resultante

dessa medida, aumentou a agressividade americana no mercado internacional e criou sérias dificuldades para os países exportadores concorrentes.

Além da mudança de comportamento por parte dos Estados Unidos e pela Comunidade Econômica Européia, outros dois fatores alteraram o comportamento do mercado internacional da soja. Um foi o surgimento de dois importantes produtores de soja no hemisfério sul, a Argentina e o Paraguai, o que permite amortecer os efeitos das variações das produções nos Estados Unidos e no Brasil e o outro o desenvolvimento de produtos substitutos da soja no sudoeste asiático (óleo de palma) e na Comunidade Econômica Européia (o tournessol e a colza).

Diante desse quadro, observa-se que o mercado da soja e derivados viveu e continua vivendo uma situação um tanto desfavorável para os que ocupam a posição de ofertantes, já que o mercado é vendedor.

Apesar da produção de soja na década de oitenta ter ficado mais ou menos em torno de 100 milhões de toneladas, o consumo de seus subprodutos diminuiu, criando uma defasagem entre a oferta e a demanda do produto e diminuindo os seus preços. Para modificar esse quadro seriam necessárias mudanças profundas, muito provavelmente no sentido de diminuir a produção de soja e derivados. No entanto, diante da situação atual, as perspectivas de que essas mudanças ocorram são muito pequenas.

Os Estados Unidos não demonstram intenção de diminuir sua produção de soja. A sua principal política é de manter seus mercados, inclusive, recuperar os perdidos. O Brasil, que é o

segundo maior produtor mundial de soja em grão e grande exportador de farelo de soja, tem aumentado sua produção. Na Europa, por sua vez, observa-se uma diminuição do consumo de farelo de soja, em função de sua substituição por outros farelos e do estímulo à redução da produção de carnes. Essa diminuição do consumo de farelo de soja implica em redução das importações de soja em grão por parte da Europa, que é a principal região importadora. Assim, é possível prever, pela conduta desses países, que o desequilíbrio entre oferta e demanda da soja em grão e derivados tende a manter-se. Esse desequilíbrio manterá os preços num patamar baixo, com isso só poderão permanecer no mercado os agentes que forem capazes de se adaptar a operar com os preços praticados no mercado. Também na soja, os ganhos de produtividade são fundamentais na conquista e manutenção dos mercados internacionais.

3. DINÂMICA DO MERCADO NACIONAL DE SOJA SEUS DERIVADOS

3.1. INTRODUÇÃO

O Brasil é um importante produtor e exportador dos produtos do complexo soja. Dada sua grande participação, a produção e a exportação destes produtos passaram, desde meados da década de setenta, a influenciar o comportamento do mercado internacional (THOMPSON et alii, 1988).

Grande parcela da produção de grãos e farelos destina-se ao mercado externo. O Brasil é o segundo maior exportador mundial de grãos e disputa o primeiro lugar, junto aos Estados Unidos, nas exportações de farelo de soja. Já com relação ao óleo de soja, o mercado interno consome a maior parte da produção. Nos últimos anos, as exportações de óleo de soja vem evoluindo favoravelmente embora num ritmo bem inferior às ocorridas com os grãos de soja e o farelo. Assim, observa-se que a produção de soja e derivados está fortemente ligada ao comércio internacional. A soja é um produto que tem grande participação nas exportações brasileiras e nos últimos anos tem sido uma de nossas principais fontes de divisas (NOGUEIRA Jr. et alii, 1987).

3.2. EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO BRASILEIRA DE SOJA

A cultura da soja foi introduzida no Brasil na década de cinquenta, porém foi no início da década de setenta que sua produção alcançou níveis que lhe permitiram ocupar uma posição de destaque nas exportações brasileiras. Entre os anos de 1970/75 o país assistiu ao "boom" da soja.

A atuação do Estado foi fundamental para que esse fato ocorresse. Após o segundo choque do petróleo, o saldo da balança comercial brasileira tornou-se negativo. O governo considerou necessário reduzir suas importações e por outro lado expandir suas exportações. Passou a dar prioridade ao setor industrial e apoiou fiscal e financeiramente as exportações de produtos agrícolas processados que possuíam um maior valor adicionado. Ao mesmo tempo, limitou as exportações de produtos agrícolas não processados, com o objetivo de garantir o abastecimento da agroindústria nacional que estava se desenvolvendo.

A soja, por ser um produto que consome grande quantidade de insumos agrícolas, ser industrializável e por beneficiar-se de um preço internacional vantajoso, recebeu diversos incentivos do Estado. Por intermédio do crédito rural subvencionado, o Estado realizou transferências financeiras aos produtores acelerando a modernização tecnológica destes (LECLERCQ, 1988). Facilitou a rápida expansão da indústria nacional de trituração através da imposição de quotas de exportação sobre a soja em grão, a fim de garantir o abastecimento da indústria e favorecer fiscalmente o óleo e o farelo de soja.

Além da importante atuação do Estado, outros fatores exerceram uma influência positiva sobre o grande crescimento da produção de soja no Brasil. Entre eles podem ser considerados, segundo FREDERICO et alii (1981), como decisivos: a) A crescente internacionalização da economia da soja, o que proporcionou um forte mercado mundial para a soja e seus subprodutos. b) O fato da soja brasileira ser colhida na entressafra dos maiores produtores mundiais, o que permite ao Brasil comercializar seus produtos com melhores preços. c) A consolidação da indústria de processamento e da agroindústria no Brasil, o que permitiu atender à demanda de óleos e farelo, proporcionando novos mercados. d) O baixo custo da terra e da mão-de-obra no Brasil, comparativamente aos maiores produtores mundiais.

Até fins da década de setenta, a produção brasileira de soja variava em função das produções dos estados do Rio Grande do Sul e do Paraná, já que estes eram responsáveis por 75% do total da soja produzida no país. Atualmente este quadro se modificou, através de uma maior participação dos estados do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás (GRISON et alii, 1986). Estas áreas aumentaram sua participação relativa de 11,8% na safra de 1984 para 25,3% da produção nacional em 1985.

Nesse mesmo período os dois principais estados produtores diminuíram sua participação de 73,4% para 61,2%. Os estados de São Paulo e Santa Catarina, que possuíam uma produção absoluta relativamente estável, também diminuíram sua participação relativa, embora a produção total aumentasse nesse período.

O aumento de produção dos estados do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás foi decorrência de diversos fatores, como os incentivos governamentais, o custo favorecido, o menor preço da terra do que nas áreas tradicionais de produção, a colocação do produto mais garantida do que seus concorrentes e o crédito rural (GRISON et alii, 1986).

A produção brasileira de soja em grãos, na passagem da década dos setenta para a dos oitenta, ultrapassou o patamar de 10 milhões de toneladas por ano e passou posteriormente a produzir aproximadamente 15 milhões de toneladas por ano. Em 1987, a safra já atingia 18 milhões de toneladas por ano.

Durante os últimos anos, a produção brasileira de soja distribuiu-se da seguinte forma: 78% da produção de soja destinou-se à extração de óleo, 15% foi exportada como grão e 7% foi utilizada como semente.

Da soja que é processada, 80% resulta em farelo de soja e 20% em óleo de soja, sendo que 80% do farelo é exportado e o restante permanece no mercado interno. Com relação ao óleo, apenas 40% é exportado e os 60% restantes permanecem no mercado interno.

A grande expansão da produção brasileira de soja na década dos setenta, estimulou a ampliação de sua respectiva agroindústria (NOGUEIRA Jr., 1975). O crescimento excepcional desta agroindústria nesse período atraiu novas firmas multinacionais, tais como a Anderson Clayton e a Cargill e também surgiram poderosos grupos nacionais, como a Olvebra, a Sadia e a Ceval.

O crescimento da agroindústria da soja no Brasil foi estimulado pelo forte mercado mundial da soja, conjugado às facilidades creditícias e fiscais que receberam tanto para o cultivo quanto para o processamento. A garantia de mercados externos, os subsídios governamentais e as políticas de exportação, que favoreceram as exportações de produtos processados em lugar de matérias-primas, reforçaram o interesse do grande capital em investir no setor. Assim, a soja processada no Brasil tornou-se competitiva no mercado internacional, em função dos incentivos e subsídios oferecidos pelo governo para investimento na implantação da agroindústria de processamento de soja. É importante destacar que as empresas transnacionais não receberam empréstimos do governo brasileiro para realizar importações mas foram beneficiadas com o baixo custo da matéria-prima.

Observa-se uma concentração espacial da agroindústria de trituração nos estados de São Paulo, Rio Grande do Sul e Paraná, que são os três principais estados produtores de soja no Brasil.

A indústria de trituração em São Paulo atende principalmente o mercado interno, pois se localiza próxima ao principal centro consumidor, formado pelo triângulo Rio de Janeiro, Belo Horizonte e São Paulo. Já a indústria do Rio Grande do Sul, onde apenas Porto Alegre atua como centro urbano consumidor exporta a maior parte de sua produção de óleo e farelo de soja. A indústria do Paraná atende tanto o mercado interno como o externo.

As plantas construídas na época da grande expansão da capacidade de esmagamento no período de 1975 a 1982, foram feitas para operar com capacidade ociosa, a fim de lhes assegurar flexibilidade para atender a um eventual aumento da demanda do produto processado pelo mercado internacional (HAMBURGER, 1986).

É importante destacar que a rápida expansão da agroindústria da soja alterou a dinâmica interna do setor. A maior parte da soja passou a ser processada e o principal produto exportado passou a ser o farelo de soja (ALBUQUERQUE et alii, 1985).

A produção de soja em grão, que antes obedecia às necessidades das indústrias internacionais, após a implantação dessas unidades no Brasil passou a articular-se às necessidades do processamento interno, embora ainda obedecendo a dinâmica do mercado internacional de grãos. Desse modo, o tipo de produto exportado foi definido em função da demanda internacional.

3.3. ESTRUTURA DO MERCADO DA SOJA NO BRASIL

3.3.1. PARTICIPANTES DO MERCADO

A estrutura do mercado brasileiro da soja é oligopolizada, onde a comercialização e a industrialização da soja brasileira dependem em grande parte das grandes empresas transnacionais. Entre essas empresas destacam-se a Anderson Clayton, a Cargill e as empresas do grupo Bunge y Born. Elas exercem suas atividades na industrialização, financiamento e comercialização no complexo soja. Isso faz parte de suas estratégias, pois através da concentração e centralização de capitais em diferentes esferas do complexo, conseguem obter o controle do mercado que atuam. São responsáveis por boa parte da capacidade produtiva instalada no Brasil e foram as pioneiras no setor. Possuem um grande poder de negociação na comercialização da soja e seus derivados.

A forma que essas empresas utilizam para controlar o mercado interno é, segundo ALBUQUERQUE et alii (1985), através do controle de preços das matérias-primas. Como o gasto com as matérias-primas é em torno de 80% dos custos globais, as empresas usam diversas estratégias para assegurar o fornecimento do grãos e para vincular a produção agrícola à demanda industrial. Desta forma exercem o controle dos preços e da oferta da matéria-prima, o que lhes possibilita controlar o mercado interno.

As empresas transnacionais têm acesso direto ao agricultor, tradição de compra no mercado, grande capacidade de financiamento e uma infraestrutura que lhes permite especular com o produto. Essas empresas atuam junto aos agricultores de forma a garantir a matéria-prima de que necessitam para colocar em funcionamento suas indústrias. Usando capital próprio ou crédito concedido pelo governo, fazem adiantamentos aos produtores e estes em troca, comprometem-se com a entrega de sua produção. Calculam aproximadamente qual vai ser a produção e o seu valor; de acordo com esse cálculo, lhes adiantam uma parcela desse valor. Na época da safra lhes pagam de acordo com o preço médio de mercado.

Outra forma de atuação dessas empresas junto aos agricultores está no fornecimento de sementes e assistência técnica. Atualmente, isto é quase sempre feito pelo Estado, através das Secretarias de Agricultura e do Banco do Brasil no fornecimento de crédito para compra de insumos.

As estratégias das empresas transnacionais, de exportar bens agrícolas *in natura* e industrializados, de modernizar o consumo do mercado interno, de operar oligopolicamente, de participar de importantes modificações na agricultura brasileira, de associar-se ao capital nacional e estatal na produção e na comercialização, de adquirir empresas locais e implantar novas empresas, podem dar a falsa impressão de que elas comandam sozinhas o funcionamento do complexo soja. Porém, isso não é

verdade, já que necessitam do aval do Estado para poder atuar. Esse interfere na produção e comercialização interna e externa quando considera conveniente.

Além das grandes empresas transnacionais, também atuam no complexo soja algumas empresas nacionais de porte equiparável às transnacionais. Por volta de 1976, estas empresas passaram a compartilhar da hegemonia com as transnacionais, mas o fazem mediante associações. Não necessariamente associação de capital, o que aliás é raro, mas através de estratégias conjuntas que implicam em certas divisões de mercado. Apesar disso, o poder de mercado continua nas mãos das empresas transnacionais. Isso é comprovado pelo fato das transnacionais liderarem os setores de produção de óleo bruto, preparação e refinação de óleos, gorduras e rações (MULLER, 1989). No entanto, é necessário ressaltar que essa liderança foi parcialmente enfraquecida pelo ingresso das grandes empresas e grupos nacionais e das cooperativas. Essas organizações de capital nacional passaram a atuar no complexo soja adotando o comportamento internacionalizado imposto pelas transnacionais e foram muito incentivadas pelo Estado para atuarem nesse setor. Entre as grandes empresas nacionais, destacam-se a Ceval Agroindustrial e a Olivelbra S.A.. Essas empresas também têm uma posição de destaque nas exportações do complexo soja.

Outras empresas de pequeno e médio porte também atuam no complexo soja mas não acompanham o desempenho das grandes empresas transnacionais, apresentando um ritmo de expansão lento, com baixa taxa de concentração (HAMBURGER, 1986).

As cooperativas também têm uma importante atuação no mercado interno da soja brasileira. A elas cabe o estoque, a exportação e a comercialização interna de uma parte da produção nacional de soja em grão. Como há complementaridade entre a produção de soja e a de trigo, foi mais fácil para as cooperativas que antes trabalhavam com o trigo diversificarem suas atividades para a soja. Assim, passaram a investir nesse novo espaço econômico a partir da década de setenta. Nos estados do Rio Grande do Sul e Paraná, o capital cooperativo tem uma importância vital no complexo soja. Isto deve-se ao fato das cooperativas oferecerem parte significativa da matéria-prima necessária à indústria daqueles estados e executar a etapa do pré-processamento.

Foi graças à rápida expansão dos créditos de comercialização, fornecidos pelo Estado a partir de 1974, que as cooperativas consolidaram sua posição no mercado da soja. Durante os anos setenta, as cooperativas se converteram em canais nacionais e internacionais de comercialização e em agentes industrializadores da produção agrícola (MULLER, 1989).

Até o início dos anos oitenta, as cooperativas usavam os financiamentos com taxas de juros subsidiadas concedidos pelo governo para intervir no mercado da soja. As cooperativas geralmente eram intermediárias dos pedidos de créditos para a produção e também detinham cerca da metade dos créditos para a comercialização da soja, recursos esses que representam um complemento indispensável ao seu capital de giro.

Além disso, tinham acesso aos créditos para investimento subsidiados do Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), destinados à construção de silos e melhoramentos da infra-estrutura.

Nesse período de crédito fácil e mercado atrativo, muitas cooperativas não administraram seus negócios com o devido rigor. Por esse motivo, quando o governo se viu obrigado a diminuir a transferência de recursos devido à crise financeira do início dos anos oitenta, muitas cooperativas faliram (LECLERCQ, 1986).

Uma forma de diminuir essa dependência em relação à ajuda financeira do Estado foi aumentando sua participação na comercialização externa da soja. Porém, o Estado priorizou a indústria nacional de esmagamento, obrigando que parte da produção nacional de soja fosse reservada ao mercado interno e somente o excedente fosse exportado em forma de grão. Assim, as cooperativas viram-se limitadas quanto à participação nas exportações de soja em grão. Observou-se um conflito, que perdura até os dias de hoje, entre as cooperativas e a indústria de esmagamento em relação às quotas crescentes de soja em grão que foram destinadas ao mercado interno (LECLERCQ, 1986).

Apesar das dificuldades encontradas pelas cooperativas nesse período, elas têm atualmente uma participação importante no complexo soja, fornecendo financiamento e assistência técnica aos produtores, bem como sendo responsáveis por 49% do total da capacidade de armazenamento de grãos existente no Brasil.

3.3.2. COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA

No que se refere ao mercado interno da soja, não existem diferenças inter-regionais (NOGUEIRA Jr., 1975). A soja apresenta um curto canal de comercialização e exportação. A soja, a partir do produtor, pode seguir três rumos: para a cooperativa, a indústria ou a firma exportadora.

A maioria das indústrias estão localizadas junto às principais zonas produtoras, adquirindo a soja diretamente do produtor. Um aspecto de destaque na comercialização da soja é que a indústria é que controla este processo. As formas de controle variam em função das diferenças regionais e da organização da produção e da comercialização. Porém, verifica-se que em todo o país a indústria é a única alternativa de demanda para este produto agrícola.

A maior parte da soja e de seus derivados produzidos no Brasil são comercializados no mercado internacional. As "commodities" soja em grão e farelo de soja, que são sujeitas à especulação, despertam o maior interesse. Assim, é a demanda de grão e farelo de soja do mercado internacional que define, em grande parte o ritmo da produção industrial interna. Esta demanda por sua vez, é definida pela estratégia especulativa das grandes empresas transnacionais responsáveis por grande parte dos estoques internacionais desses produtos e com grande influência no comércio internacional de grãos e derivados.

Observa-se, então, que o fluxo de comercialização interna está sujeito a modificações no tempo, em função da conjuntura internacional e de seus reflexos na comercialização interna.

3.4. SITUAÇÃO ATUAL DO MERCADO

A expansão do complexo soja nos anos setenta se deu em um contexto comercial e financeiro favorável, tanto em nível nacional como internacional, porém anos oitenta esse quadro modificou-se significativamente.

Em nível internacional observa-se que, a oferta mundial de soja cresceu mais do que a sua demanda (GRISON et alii, 1986). Em consequência disto, o mercado internacional da soja vem se comportando de maneira pouco favorável aos exportadores brasileiros, o que pode ser comprovado através dos seguintes fatos: aumento da concorrência dos Estados Unidos que adotaram diversas medidas protecionistas em sua política agrícola; o crescimento da oferta de produtos substitutos, como é o caso do óleo de palma, farelo de girassol e de colza, bagaço de laranja e proteína sintética; o aumento da concorrência com a Argentina; a reação protecionista das indústrias da Comunidade Econômica Européia, solicitando que os governos daqueles países dêem preferência à importação de grãos e nunca de produtos derivados; e a queda dos preços dos produtos do complexo agroindustrial.

Em nível nacional, a economia brasileira sofreu uma crise financeira que obriga o Estado a colocar em prática uma série de políticas de ajuste. O governo brasileiro adota um programa de

ajuste estrutural que o leva a diminuir drasticamente a transferência de recursos financeiros públicos para a produção e comercialização de soja. Essa atitude provocou aumento dos custos da produção de soja a partir de 1983. Os encargos financeiros são os principais responsáveis por esse aumento, pois as taxas de juros do crédito rural oficial elevaram-se significativamente, encarecendo dessa forma os empréstimos. Ao mesmo tempo, o Estado põe em prática a política de preços mínimos para a soja e faz esforços no sentido de liberar a comercialização interna da soja, de forma a que os produtores brasileiros recebessem um valor mais próximo do preço do mercado internacional.

A parcela mais moderna da indústria de esmagamento é favorável a essa liberalização da comercialização, mas em troca reivindica que o governo não fixe os preços do óleo e do farelo no mercado interno, de forma que ela possa comercializar livremente esses produtos no mercado interno, com preços mais próximos aos do mercado internacional.

Observa-se assim uma mudança na forma de regulamentação do setor. O preço mínimo e um preço interno mais próximo do preço do mercado internacional devem teoricamente compensar os produtores pelo fim do crédito rural fortemente subsidiado e, por outro lado, a indústria aceita que a proteção que o Estado sempre deu diminua em troca do alinhamento dos preços internos dos produtos do complexo soja às cotações internacionais dos mesmos (LECLERCQ, 1988).

No entanto o sucesso desse novo ajustamento depende muito da evolução dos preços internacionais da soja e derivados. Uma elevação das cotações permite aos produtores menos produtivos conviver com o aumento dos encargos financeiros, mas causa aumento dos preços internos dos produtos do complexo soja. No caso em que ocorra uma baixa nas cotações internacionais, facilita-se a liberalização da comercialização, mas tende-se a marginalizar os produtores menos produtivos e obriga o Estado a intervir em favor destes.

Assim, apesar do Estado ter diminuído o volume de recursos destinados ao complexo soja, continua interferindo na produção e comercialização interna e externa da soja sempre que considera necessário. Para isso, utiliza um grande número de instrumentos para intervir na indústria da soja (THOMPSON et alii, 1988).

É importante salientar que apesar da atual situação do mercado internacional não ser muito favorável e da diminuição da ajuda fornecida pelo Estado, em 1989 o Brasil obteve uma safra recorde de 23,1 milhões de toneladas e espera-se que a produção aumente ainda mais em 1990.

3.5. CONCLUSÕES

A soja em grão e o farelo de soja são os produtos que mais se destacam nas exportações do complexo soja, pois são demandados em grande volume pelos países desenvolvidos e se prestam a transações especulativas. O óleo de soja desperta menor

interesse na comercialização internacional, pois destina-se aos países de baixa renda e geralmente tem seu preço controlado pelos respectivos governos por ser um produto de consumo popular.

As grandes empresas transnacionais que operam no setor têm grande poder de mercado na comercialização da soja e derivados.

A partir da estrutura e dinâmica do mercado nacional da soja, feita nos itens anteriores, pode-se afirmar que o seu funcionamento está vinculado ao mercado internacional da soja. A produção de soja no Brasil, expandiu-se em função do forte mercado internacional existente para a soja e derivados e a indústria processadora expandiu-se principalmente para atender à demanda externa por estes produtos.

Tanto na instalação como na expansão do complexo soja, o capital externo teve um papel fundamental. Esse capital externo é representado pelas grandes empresas transnacionais que aqui se instalaram. Entre elas destacam-se: a Cargill, a Anderson Clayton e a Sanbra.

A Anderson Clayton foi comprada pelo grupo Gessy Lever em 1986 e após essa data nada se pode afirmar de concreto sobre as suas atividades, pois não tivemos acesso a informações precisas a esse respeito.

Em relação à Cargill e à Sanbra sabe-se que essas empresas exercem suas atividades nas esferas comercial, financeiro e industrial. São responsáveis por boa parte da capacidade produtiva instalada no país e controlam a comercialização dos produtos do complexo soja. Devido ao grande

poder que têm e ao fato de serem grandes processadoras, elas mantêm o controle da produção agrícola e têm grande influência sobre os preços de oferta dos produtos do complexo soja (ALBUQUERQUE et alii, 1985).

Assim, observa-se que a industrialização e a comercialização dos produtos do complexo soja dependem em boa medida das grandes empresas transnacionais que atuam no Brasil e a dinâmica interna é ditada pelas exigências e oportunidades do mercado internacional.

4. ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO COMPLEXO SOJA

Neste item pretende-se mostrar de que forma as empresas transnacionais atuam no complexo soja e no item posterior será avaliado o desempenho destas empresas nas exportações de farelo de soja, de forma a observar de que maneira essas empresas se comportaram diante do novo contexto internacional e nacional do mercado da soja e derivados.

O complexo soja tem suas características essencialmente marcadas pela expansão da indústria da soja ocorrida entre 1977 e 1982. Este complexo apresenta duas características fundamentais: a forte base técnica e a presença oligopólica das grandes empresas e dos grandes grupos multinacionais. Além disso, caracteriza-se por ser recente e apresentar um elevado grau de internacionalização. Nesse complexo observa-se que as empresas transnacionais são hegemônicas (MULLER, 1989). Há um alto grau de concentração, no sentido de que um número reduzido de grandes empresas controla o funcionamento do complexo.

Afirmar-se que as grandes empresas transnacionais de comercialização de produtos agrícolas concentram mais de 50% das exportações brasileiras de soja em grão e farelo de soja (MULLER, 1982). As empresas transnacionais lideram os setores de produção de óleo bruto, preparação e refinação de óleos e gorduras, de rações e de moagem de trigo. Essa liderança foi um pouco enfraquecida pela entrada de grupos nacionais que adotaram o

padrão de comportamento internacionalizado imposto ao complexo soja brasileiro pelas empresas transnacionais e incentivado pelas políticas governamentais.

O pequeno núcleo formado pelas empresas transnacionais e pelos grandes grupos nacionais é que determina as condições de funcionamento do complexo.

As empresas transnacionais têm um papel decisivo no que se refere ao fornecimento de insumos à agricultura, aos compromissos de compra de safra, ao fornecimento dos produtos do complexo para o mercado interno, à capacidade de estoque interno e internacional e por decorrência, na determinação do preço da matéria-prima e dos produtos processados (ALBUQUERQUE et alii, 1985). Além disso, até o início dos anos oitenta as empresas transnacionais determinavam o ritmo de processamento nacional, pois cerca de 60% do parque de processamento estava em seu poder (MULLER, 1982).

As empresas transnacionais consideram fundamental terem um funcionamento contínuo e rentável e para que isso aconteça é essencial que tenham preços compatíveis com lucros esperados e abastecimento regular e em ampla escala de matéria-prima. Para alcançar esses objetivos, as empresas transnacionais usam uma estratégia que está fundamentada na concentração e centralização de capitais de origem distinta, integrando atividades diversas de maneira a obter o controle do mercado em que atuam. Dessa forma garantem sua lucratividade. Através da intervenção no processo de comercialização da produção agrícola garantem o abastecimento de matéria-prima a baixos preços. O fato das indústrias controlarem

o processo de comercialização implicou na eliminação dos intermediários de produtos agrícolas, mas não levou ao desaparecimento das características fundamentais da comercialização sob o controle do capital mercantil. Assim, os preços são controlados e baixos para o agricultor. Na prática as empresas industriais compradoras são poucas e têm condições de comprar em grandes quantidades no momento em que os preços estão mais baixos.

Para melhor entender de que forma as empresas transnacionais atuam no complexo soja é necessário detalhar as relações da empresa com seus fornecedores agrícolas.

Em pesquisa realizada sob a coordenação de Rui Henrique P. L. Albuquerque em 1985, constatou-se que na relação entre fornecedores de matéria-prima e indústria, as empresas de grande porte têm uma série de incentivos dirigidos aos seus fornecedores. Esses incentivos aos fornecedores são cruciais para garantir o suprimento da matéria-prima na quantidade, qualidade e época apropriada.

Entre as várias formas de incentivo destaca-se o financiamento adiantado. Para realizar esse financiamento adiantado, as empresas dependem do acesso à fontes de crédito ou de recursos próprios. Nesse sentido, as empresas de maior porte têm uma vantagem em relação as pequenas e médias empresas, pois acumulam um volume maior de recursos internamente e possuem acesso muito maior às fontes externas, principalmente a bancos e ao capital proveniente de seus sócios. Dessa forma, essas empresas têm melhores condições para a aquisição de matéria-prima

e assim alcançam uma posição vantajosa em relação às empresas de menor porte. Na medida em que o custo da matéria-prima é o de maior peso na composição do custo total, essas empresas de grande porte conseguem obter um lucro maior.

Possuindo recursos, a empresa seleciona os seus fornecedores, ou seja, seleciona quem vai receber o financiamento adiantado. Faz isso analisando cada caso e o critério básico de escolha é o histórico do relacionamento comercial e pessoal do fornecedor com a empresa, sendo que a frequência de entregas ocupa um papel muito importante. A empresa calcula aproximadamente qual vai ser a produção de seu fornecedor e o seu valor. De acordo com esse cálculo, lhe adianta uma parcela desse valor. Os produtores, em troca, comprometem-se com a entrega de sua produção. Na época da safra a empresa paga de acordo com o preço médio de mercado e desconta o dinheiro que foi adiantado. Assim, os recursos financeiros adiantados pela empresa aos fornecedores equivalem a empréstimos bancários, sendo liquidados quando se efetiva a operação de comercialização. As empresas que não possuem um sistema de financiamento para adiantar recursos têm dificuldades na obtenção da matéria-prima.

Outra forma de incentivo que a empresa adota em relação ao fornecimento da matéria-prima é a distribuição de sementes e a prestação de assistência técnica. Dessa forma as empresas acabam produzindo "em parceria" com o agricultor.

Dentro da estratégia adotada pelas empresas para garantir a sua matéria-prima, além de ser fundamental a sua capacidade de financiar a comercialização, também possui muita importância a capacidade de armazenamento e a existência de pontos de recepção espalhados longe de sua planta industrial.

A política de armazenamento e de recepção da matéria-prima fazem parte da política de compra da empresa. Essa política das empresas transnacionais funciona da seguinte maneira: inicialmente a empresa recebe a matéria-prima apenas para armazenamento e o preço desta só é fixado quando o fornecedor decidir realizar sua venda. O fornecedor não arca com as despesas de armazenamento e seguro, a não ser no caso em que na época da venda opte por não vender o seu produto à empresa em questão, o que é raro acontecer, dado que isto vai implicar na sua eliminação da relação de fornecedores da empresa. Para o produtor é muito melhor vender para a grande empresa, pois caso contrário teria que arcar com os custos de armazenamento e seguro.

Em linhas gerais, as formas de incentivo que às empresas adotam em relação aos seus fornecedores são basicamente cinco: fornecimento de sementes; assistência técnica; financiamento adiantado; armazenamento gratuito e pontos de recepção próximos aos locais de produção. Através dessas formas de incentivo e da infraestrutura que possuem, conseguem controlar o processo de comercialização e, em decorrência, controlam o preço da

matéria-prima e o mercado interno da soja e derivados (ALBUQUERQUE et alii, 1985).

É importante destacar que segundo alguns pesquisadores do Instituto de Economia da UNICAMP, as cooperativas estariam exercendo o papel de intermediário entre os produtores e os industriais. Dessa forma os industriais nos últimos anos da década dos oitenta já não teriam um contato direto com o produtor, pois a relação deste é com a cooperativa e não diretamente com a indústria. Apesar disso, os produtores continuam recebendo os vários incentivos citados anteriormente, mas esses são fornecidos pelas indústrias através das cooperativas.

5. DESEMPENHO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NAS EXPORTAÇÕES DO COMPLEXO SOJA

Inicialmente, será feita uma breve avaliação do comportamento das exportações do complexo soja brasileiro. Em seguida, será avaliado o desempenho das principais empresas transnacionais e nacionais nas exportações de farelo de soja. A razão dessa avaliação ser feita baseada nas exportações de farelo, reside no fato do farelo de soja ser o produto do complexo soja que tem maior participação nas exportações e também por ser o principal produto exportado pelas empresas selecionadas neste trabalho.

Entre as empresas transnacionais que foram selecionadas, as mais atuantes no complexo soja brasileiro são a Cargill, a Anderson Clayton e a Sanbra. Essas empresas são responsáveis por boa parte da capacidade produtiva instalada no país e foram as pioneiras no setor. Contribuíram de maneira decisiva para a introdução da cultura, expansão e processamento do algodão, substituído depois pelo amendoim e, mais recentemente, pela soja. As outras empresas transnacionais atuantes no mercado de grãos têm atividades no país, porém, não possuem uma presença tão incisiva.

Entre as empresas nacionais mais atuantes no complexo soja foram escolhidas as duas empresas nacionais mais importantes do setor de óleos vegetais e grandes exportadoras de farelo de soja, a Ceval e a Olvebra.

5.1. AVALIAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DO COMPLEXO SOJA NO PERÍODO DE 1980 À 1988

5.1.1. SOJA EM GRÃO

Ao longo da década dos oitenta, a produção brasileira de soja em grão aumentou, conforme pode ser observado na Tabela 1, tendo uma participação média na produção mundial da ordem de 17%. Nesse mesmo período, o volume das exportações apresentou uma tendência de aumento, sendo 67,6% superior em 1988, em relação ao ano de 1980 (Tabela 11).

Em 1982, observou-se uma grande queda no volume e no valor exportado. Nesse ano, o Brasil foi duplamente afetado, pois o preço da soja no mercado internacional caiu e houve uma redução na produção nacional de soja de 1981 para 1982, de 15 milhões para 12,8 milhões de toneladas. Segundo a Cacex, o declínio do preço internacional e a redução da produção nacional foram os fatores determinantes desse comportamento anômalo. Nesse caso, a queda verificada na produção brasileira de soja não afetou os preços no mercado internacional, pois como citado anteriormente neste trabalho, somente uma oscilação muito forte da produção brasileira pode provocar uma alteração de preços.

A partir de 1983, as exportações de soja grão voltaram a se recuperar, a produção brasileira atingiu praticamente o nível de 1981 e os preços internacionais aumentaram. Esse aumento dos preços ocorreu em função do governo norte-americano ter lançado no começo daquele ano o plano "Payment in Kind", que previa uma

redução da produção norte-americana e também devido ao atraso do plantio da soja na principal região produtora dos Estados Unidos, causado pela falta de chuvas.

Em 1985, os preços da soja voltaram a cair em função da grande oferta norte-americana e da diminuição da demanda mundial. Como se pode observar na Tabela 7, desde o início da década dos oitenta os países europeus importadores de soja em grão estavam desacelerando suas importações, devido a valorização do dólar e a alta dos preços internacionais da soja, e exercendo uma pressão baixista sobre os preços desse produto. Apesar disso, naquele ano o Brasil exportou a maior volume de soja de toda a década. Os dois fatores responsáveis por esse aumento foram a desvalorização do dólar em relação as principais moedas européias e a queda do preço da soja, que provocaram um aumento extraordinário da demanda mundial. é importante lembrar que a demanda desse tipo de produto é inelástica no curto prazo, por essa razão uma queda nos preços não provoca uma queda imediata da oferta.

Em 1986, com a desvalorização do dólar ocorrida em 1985 e a baixa dos preços no mercado internacional, houve um grande aumento nas importações da Comunidade Econômica Européia, como se pode observar na Tabela 7. Apesar disso, as exportações brasileiras de soja apresentaram uma queda de 68% em relação a 1985. Segundo a Funcex, esse resultado já era esperado em virtude da queda da produção brasileira de soja e do aquecimento da demanda interna após a implantação do Plano Cruzado.

A partir de 1987, as exportações de soja voltaram a se recuperar. Em 1988, apesar do volume exportado ter diminuído 14% em relação a 1987, o valor das exportações teve um aumento de 27,72%. Esse aumento ocorreu devido à alta do preço internacional da soja. O volume exportado diminuiu devido à menor produção e à queda na produtividade causadas pela seca que atingiu o Rio Grande do Sul e as chuvas excessivas na época da colheita no estado de Mato Grosso.

Apesar das exportações de soja brasileira terem aumentado ao longo da década dos oitenta, atualmente a Argentina tem exportado mais soja que o Brasil. Isso se deve ao fato da Argentina ser um país tradicionalmente exportador de grãos e do Brasil não utilizar a soja em grão como principal produto de exportação. Assim, o Brasil ocupa atualmente o terceiro lugar nas exportações mundiais de soja em grão.

5.1.2. FARELO DE SOJA

As exportações brasileiras de farelo de soja apresentaram uma tendência de aumento, em termos de quantidade de produto exportado, no período 1980-1988. Em 1988, a quantidade exportada foi um pouco inferior à exportada em 1981, ano em que as exportações de farelo de soja tiveram o melhor desempenho da década.

Em termos de valor, observa-se que entre 1980 e 1981 houve um grande aumento no valor das exportações. Nesse ano, houve um aumento no preço internacional da soja em grão e, além

disso, a quantidade exportada aumentou consideravelmente. A partir de 1982, observou-se uma tendência de queda no valor das exportações de farelo. A queda do preço internacional foi a principal causa da redução no valor exportado, mas não se pode deixar de considerar que a Comunidade Econômica Européia, a partir de 1983, desacelerou suas importações de farelo e sendo esta a principal região consumidora de farelo brasileiro, as exportações deste produto foram afetadas negativamente. Em 1985, o farelo atingiu o menor preço da década (Tabela 13). Como se pode observar na Tabela 10, apesar do valor exportado ter sido o menor da década, o volume exportado foi o maior no mesmo período. Esse aumento das exportações físicas de farelo pode ser compreendido levando-se em conta dois fatos. Em 1985, os preços do farelo de soja caíram muito, devido ao bom andamento da safra norte-americana e da disposição dos Estados Unidos de aumentarem sua oferta no mercado internacional. Além disso, ocorreu a desvalorização do dólar em relação às principais moedas européias. Assim, os europeus que haviam diminuído o seu volume de importações de farelo em decorrência da valorização do dólar e do alto preço do farelo, aumentaram significativamente o volume de suas importações. Somente esse dois fatos ocorrendo simultaneamente poderiam ter causado esse significativo aumento da demanda mundial. Em 1984, apesar da queda no preço internacional do farelo, a demanda não aumentou como ocorreu em 1985, pois o dólar ainda estava muito valorizado, o que tornava o farelo caro para os europeus.

Em 1986, o valor das exportações de farelo aumentou e isso aconteceu principalmente em razão do aumento dos preços internacionais do farelo. Em 1986, o valor exportado foi 7,24% superior ao de 1985 mas o volume exportado foi 19,76% inferior ao de 1985. A queda no volume exportado foi causada pela diminuição na produção nacional de soja, aliada ao fato da demanda interna ter aumentado em decorrência da implantação do Plano Cruzado. A partir de 1987, tanto o volume como o valor das exportações de farelo aumentaram. Os fatores que determinaram esse comportamento, segundo a Funcex, foram: o aumento da produção nacional de farelo e a queda do consumo interno desse produto.

É importante ressaltar que, segundo NOGUEIRA Jr. (1985), vem ocorrendo uma redução percentual da produção de soja em grão destinada à transformação industrial, compensada por um aumento no percentual de exportação de soja grão. Isso ocorre em função dos preços do óleo e farelo serem mais baixos que o da soja grão, se incluirmos o custo de industrialização, o que faz com que não compense processá-la. Apesar disso, as exportações de farelo de soja não foram afetadas, pois aumentou a produção nacional de soja em grão (Tabela 1) e, segundo a Funcex, diminuiu o consumo interno de farelo. Assim, o Brasil continua sendo o primeiro exportador mundial de farelo, dominando 40% do mercado mundial deste produto.

5.1.3. ÓLEO DE SOJA

Em relação ao óleo de soja, observa-se, na Tabela 10, que no início da década o valor das exportações de óleo era superior ao valor das exportações de soja grão, mas a partir de 1985 esse quadro se inverteu. A razão da queda das exportações de óleo, segundo a Funcex, foi que o consumo interno de óleo aumentou acentuadamente. Em 1988, as exportações de óleo apresentaram uma forte queda, tanto em termos de volume como de valor. Esse fato ocorreu porque as vendas de óleo foram muito prejudicadas pelo programa de subsídio norte-americano ("Exportation Enhancement Program", EEP). Este subsídio, oferecido via crédito a juros baixos e de bônus no mercado a vista, fez cair pela metade o preço de venda do óleo. O agravante dessa política para a indústria nacional é que os Estados Unidos estão entrando em mercados tradicionalmente brasileiros, como por exemplo a Índia.

Apesar dessa situação difícil, o Brasil ainda está entre os principais países exportadores de óleo de soja.

5.2. DESEMPENHO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NAS EXPORTAÇÕES DE FARELO DE SOJA

Observando-se a Tabela 11, nota-se que a única empresa transnacional que aumentou sua participação no valor das exportações de farelo de soja, durante os anos oitenta, foi a Cargill. Essa empresa aumentou sua participação em 149,97% no ano de 1988 em relação a 1980, passando a ocupar o segundo lugar

entre as principais empresas exportadoras de farelo de soja. Segundo informações fornecidas pela própria empresa, a Cargill não foi afetada pela nova conjuntura do mercado internacional da soja e a principal razão disso foi a sua eficiência e seriedade na maneira de atuar. Isso lhe permitiu operar com custos compatíveis com os preços praticados no mercado internacional.

Pode-se observar, na Tabela 11, que no período 1983-1985, enquanto os preços internacionais do farelo estavam caindo, a Cargill aumentava o valor de suas exportações de farelo, o que significa que aumentou a quantidade de farelo exportado. Com isso, demonstrou ser capaz de adaptar-se ao novo contexto internacional, que era desfavorável aos exportadores. Em 1986, apesar do preço internacional do farelo ter aumentado, o valor exportado pela Cargill diminuiu, o que significa que o volume de suas exportações diminuiu. Essa redução do volume exportado pode ter sido causado pelo grande aumento da demanda interna, observado após a implantação do Plano Cruzado. Conforme a Tabela 10, o conjunto das exportações do complexo soja se retraíram nesse ano e as exportações das cinco empresas selecionadas também se comportaram dessa forma.

Em relação ao mercado interno, segundo informações da própria empresa, a Cargill também melhorou seu desempenho, tornando-se a líder no mercado nacional de óleo de soja refinado, comercializando a marca Lisa.

A Sanbra, que em 1980 liderava as exportações brasileiras de farelo de soja, passou a ocupar em 1984 o segundo lugar e em 1988 o terceiro. Em relação a 1980 diminuiu em 11,78% o valor de

suas exportações em 1988. Além disso, observando-se a Tabela ii, nota-se que ao longo da década dos oitenta a receita operacional líquida da empresa diminuiu, o que significa que seu nível de atividade diminuiu de maneira geral. Sendo a Sanbra uma empresa com forte presença na Argentina e dado que a produção de soja em grão Argentina tem aumentado ao longo da década dos oitenta (Tabela i), é possível que a empresa tenha optado por atuar de maneira mais intensa nas exportações do complexo soja argentino e assim tenha diminuído sua participação nas exportações brasileiras de farelo de soja. A Sanbra pode ter optado por exportar soja em grão da Argentina para processá-la em outro país. Essa parece ter sido a causa, pois como podemos observar no caso da Cargill, apesar da conjuntura internacional não ser muito favorável aos exportadores brasileiros, a empresa, devido a infra-estrutura e ao poder que possui, foi capaz de se adaptar a esse novo contexto sem grandes problemas, e sendo a Sanbra uma empresa de porte equiparável a Cargill teria de se esperar uma adaptação em sucedida.

É importante resaltar que apesar de ter diminuído sua participação nas exportações de farelo, essa empresa foi a primeira no "ranking" das empresas de óleos vegetais em 1988.

A Anderson Clayton foi comprada, em 1986, pelo grupo Gessy Lever. A junção da força desses dois grupos fez nascer no Brasil um conglomerado industrial com dezenove fábricas e cerca de dez mil funcionários. Embora a Gessy Lever tenha a maior parte de seus negócios voltados para o segmento de higiene e limpeza, a sua divisão de alimentos somada à Anderson Clayton transformou-se

num dos grandes líderes setoriais do país. Assim, em 1986, surgiu a Gessy Lever Alimentos. Até 1987, essa empresa teve uma participação modesta no setor de alimentos, mas em 1988 destacou-se como a melhor empresa do setor. Nesse ano, fez grandes investimentos e obteve um crescimento real de 36,6% sobre o resultado de 1987. Não há nenhuma informação específica sobre as atividades da empresa relacionadas com as exportações de farelo. Apenas cita-se o fato de que o alto índice de liquidez apresentado pela empresa foi consequência, principalmente, da receita de 110 milhões de dólares obtida em 1987 com as exportações de farelo de soja, produzido em duas unidades de processamento herdadas da Anderson Clayton. Em 1988, segundo dados da Cacex, as exportações de farelo realizadas pela Anderson Clayton apresentaram uma grande queda em relação a 1987. Isso pode significar que esse tipo de atividade não é prioritária para a empresa. Além disso, segundo na edição de Melhores e Maiores da revista Exame, as principais atividades da Gessy Lever Alimentos se referem ao setor de margarinas e maioneses, sendo que exportam 20% da sua produção. Como se pode observar não existem informações suficientes que permitam afirmar de que forma essa empresa pretende atuar nas exportações de farelo, mas fica a impressão de que essa atividade está sendo deixada de lado e que a empresa tem outras prioridades.

A queda da participação das transnacionais no total das exportações de farelo no ano de 1988, em relação a 1987 (Tabela 12), explica-se pela drástica queda das exportações feitas pela Anderson Clayton, pois a Cargill e a Sanbra aumentaram o valor de

suas exportações nesse período. Assim, observa-se como a estratégia de atuação das empresas transnacionais afeta a economia nacional.

A Olivebra, que no início da década dos oitenta ocupava o terceiro lugar entre as principais empresas exportadoras de farelo de soja, em 1988 passou a ocupar o quarto lugar, tendo dessa forma diminuído sua participação nas exportações de farelo ao longo dos anos oitenta.

Ao contrário da Olivebra, a Ceval aumentou significativamente sua participação nas exportações de farelo. A partir de 1984, passou a liderar as exportações desse produto, tendo em 1988 aumentado o valor de suas exportações em 241,75% em relação a 1980. Essa empresa exportou em 1988 mais do que a Cargill e a Sanbra. É importante destacar que apesar da Olivebra ser uma empresa de destaque no setor de óleos vegetais e estar entre as 300 maiores empresas privadas nacionais, não teve um desempenho tão bom quanto o da Ceval, o que demonstra que o caso da Ceval é uma exceção.

Assim, conclui-se que apesar das empresas transnacionais terem diminuído sua participação nas exportações de farelo, elas continuam tendo uma importante participação nas atividades do complexo soja e sendo hegemônicas. Segundo Muller (1989), continuam sendo líderes dos setores de produção de óleo bruto, preparação e refinação de óleos e gorduras e de rações. O que deve ser ressaltado é que apesar de ainda serem líderes desses setores, a sua liderança diminuiu um pouco na década dos oitenta, devido ao crescimento de algumas empresas nacionais.

É importante observar que a situação internacional desfavorável enfrentada pelas empresas do setor nos anos oitenta não parece ter prejudicado as grandes empresas nacionais e transnacionais que atuam nesse setor. A infra-estrutura que possuem lhes permitiu adaptar-se a nova situação e continuaram tendo uma participação de destaque nas exportações do complexo.

6. CONCLUSÃO

O mercado internacional da soja grão e derivados é oligopolizado e dominado por empresas transnacionais, tais como a Cargill, a Continental Grains, a Sanbra, a Anderson Clayton e a Purina entre outras. Essas empresas exercem um grande poder de negociação no comércio de grãos, óleos e farelos. Operam em todo o mundo, estão presentes geralmente em todas as esferas produtivas, comprando, elaborando e vendendo vários produtos alimentícios. O fato de possuírem a infra-estrutura necessária a negociação de produtos agrícolas e agro-industriais, principalmente em nível internacional, lhes confere um grande poder de influenciar o funcionamento do mercado internacional da soja e derivados.

Na década dos setenta o Brasil assistiu ao "boom" da soja e ao desenvolvimento de sua respectiva agro-indústria. A atuação do Estado foi fundamental para que esse fato ocorresse, além de outros fatores, entre os quais destaca-se a existência de um forte mercado para a soja e derivados. O crescimento excepcional da agro-indústria da soja foi acompanhado pela chegada de novas

empresas transnacionais, tais como a Anderson Clayton e a Cargill e também pelo surgimento de poderosos grupos nacionais, como a Ceval e a Olvebra.

A atuação das empresas transnacionais foi fundamental para o desenvolvimento do complexo soja brasileiro, pois essas empresas forneceram a base técnica, realizaram grandes investimentos em silos, plantas de processamento, infra-estrutura para a comercialização interna e externa dos produtos do complexo e, além disso, participaram ativamente da expansão das nossas exportações. Em pouco tempo já eram responsáveis por mais de 50% das exportações brasileiras de soja grão e farelo de soja. Juntamente com as grandes empresas nacionais da soja, formaram um pequeno núcleo que determina as condições de reprodução do complexo.

é importante destacar que a rápida expansão da agro-indústria da soja, alterou a dinâmica interna do setor. A maior parte da soja passou a ser processada e o principal produto exportado passou a ser o farelo de soja. Desde 1960, o farelo estava aumentando sua participação no mercado internacional, mas foi a partir do final da década dos setenta que teve um surpreendente crescimento, dominando 40% do mercado mundial de farelos e passando a ser o principal produto de exportação do complexo soja.

O surgimento e o desenvolvimento do complexo soja se deu em um contexto comercial e financeiro favorável, tanto a nível nacional como internacional. Já nos anos oitenta, este quadro se modificou significativamente. No início da década a economia

brasileira sofreu uma crise financeira que a obrigou a colocar em prática uma série de políticas de ajuste. Neste sentido, o governo teve de eliminar vários incentivos até então dirigidos ao complexo soja. Além disto, a conjuntura internacional tornou-se menos favorável aos exportadores brasileiros. Ao contrário do que aconteceu na década anterior, a década dos oitenta caracterizou-se por um acirramento na concorrência internacional no mercado da soja e por um menor crescimento da demanda mundial desses produtos.

Segundo a avaliação do comportamento das exportações brasileiras, no item 5.1., observa-se que o Brasil conseguiu se adaptar a essa nova situação do mercado internacional. Continua sendo o primeiro exportador mundial de farelo de soja e está entre os principais países exportadores de soja grão e óleo de soja. Além disso, ficou claro que a demanda internacional é que define, em grande parte, o ritmo de processamento interno da soja. No decorrer da década dos oitenta, os europeus desaceleraram suas importações de farelo e aceleraram as importações de soja grão. Em resposta, o Brasil passou a exportar uma maior quantidade de soja grão, reduzindo dessa forma, o percentual da produção de soja em grão destinada a transformação industrial e mantendo praticamente no mesmo patamar a produção de farelo de soja. A redução do percentual de soja grão destinado à transformação industrial não provocou uma queda na produção de farelo, pois a produção nacional de soja grão aumentou durante esse período e além disso a demanda interna por farelo diminuiu.

Em relação ao comportamento das cinco empresas selecionadas, observa-se que as empresas transnacionais diminuíram sua participação nas exportações brasileiras de farelo durante a década dos oitenta. Segundo a avaliação feita no item 5.2., essa menor participação nas exportações não foi provocada por incapacidade das empresas de se adaptarem ao novo contexto internacional, mas sim por outras razões. A Anderson Clayton foi adquirida pelo grupo Gessy Lever em 1986 e ao que parece a empresa não tem como uma de suas prioridades exportar farelo. A Sanbra parece ter optado por atuar mais nas exportações argentinas de soja grão, reduzindo dessa forma sua participação nas exportações brasileiras de farelo. Por outro lado, a Cargill aumentou significativamente sua participação nas exportações de farelo ao longo da década, passando a ocupar em 1988 o segundo lugar entre as principais empresas exportadoras de farelo. Segundo informações da própria empresa, devido à infra-estrutura de que dispõem e a eficiência e seriedade na maneira de atuar, a empresa não enfrentou problemas para se adaptar a operar com custos compatíveis com os preços praticados no mercado internacional. No caso das empresas nacionais, observa-se que estas aumentaram sua participação nas exportações, principalmente devido à grande participação da Ceval nas exportações. Essa empresa aumentou sua participação em 241,75%, no período 1980-1988. Em 1988, essa empresa exportou mais farelo do que a Cargill e a Sanbra juntas.

Apesar da empresas nacionais terem aumentado sua participação nas exportações de farelo, as empresas transnacionais continuam tendo uma importante atuação nas atividades do complexo soja e compartilham a hegemonia com algumas empresas nacionais. Segundo Muller (1989), as empresas transnacionais continuam sendo líderes dos setores de produção de óleo bruto, preparação e refinação de óleos e de rações. O que deve ser ressaltado é que apesar de ainda serem líderes desse setores, a sua liderança diminuiu um pouco ao longo da década dos oitenta, devido ao crescimento de algumas empresas nacionais, como, por exemplo, a Ceval.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBUQUERQUE, R.H.P.L. Estudo sobre a agroindústria de óleos e rações. Funcamp. Campinas, SP. 1986.

CHALMIN, P. Negociants et chargeurs - La saga du negocia international des matieres premieres. Ed. Economica. Paris. 1985.

GRISSON, J; HETZEL, M; MACAGNAN, R. Mercado e comercialização de grãos, óleos e farelos. Anais do seminário sobre os complexos agroindustriais de rações e óleos vegetais. Ed. Unicamp. Campinas, SP. 1988.

HAMBURGER, S.I. Dinâmica econômica do complexo de óleos vegetais. Anais do seminário sobre os complexos agroindustriais de rações e óleos vegetais. Ed. Unicamp. Campinas, SP. 1988.

JOHANNOT, D. Le role du courtier sur les marches internationaux des grains (cereales et oleagineux). In: CHALMIN, P. Matieres premieres et echanges internationaux. Ed. Economica. Paris. 1985.

MULLER, G. O complexo agroindustrial brasileiro. Relatório de Pesquisa, número 13. FGV. RJ. 1981.

MULLER, G. O complexo agroindustrial brasileiro e as transnacionais. Relatório de Pesquisa, número 24. FGV. RJ. 1982.

MULLER, G. Complexo agroindustrial e modernização agrária. Ed. Hucitec. SP. 1989.

NOGUEIRA Jr., S. Considerações sobre a economia da soja. Relatório Preliminar de Pesquisa, número 6. IEA, SP. 1975.

PEHAUT, Y. Les oleagineux dans le monde. Ed. Economica. Paris. 1986.

APÊNDICE

Tabela 1: Principais países produtores de soja grão 1982-1986

	Ano										
	1982		1983		1984		1985		1986		media (%)
	(Quantidade em mil ton. e em %)										
	59611	62,9	44519	54,0	50653	56,1	57113	56,7	54622	57,1	59,1
	12800	13,4	14582	17,6	15541	17,2	18278	18,1	13335	14,0	16,6
	9030	9,5	9770	11,8	9700	10,7	10521	10,4	11010	11,5	10,5
	4000	4,2	7000	8,4	7000	7,7	6500	6,4	7100	7,4	5,8
	9460	9,9	6563	7,9	7339	8,2	8163	8,1	9454	9,8	8,0
	94901	100	82434	100	90233	100	100575	100	95521	100	-----

: Etac mercados

Tabela 2: Principais países produtores de farelo de soja (1981-1985)

Países	Ano									
	1981		1982		1983		1984		1985	
	(Quantidade em mil ton. e em %)									
EUA	22055	38,7	22348	37,8	24235	39,0	20646	36,1	21831	36,4
Brasil	10616	18,7	9945	16,8	10600	17,1	9702	17,0	9920	16,5
CEE	8210	14,4	9295	15,7	8761	14,1	7455	13,0	7707	12,9
China	2922	5,1	3434	5,8	3083	5,0	3195	5,9	3286	5,5
Japão	2702	4,7	2778	4,7	2995	4,8	3000	5,2	3040	5,1
Outros	10432	18,3	11313	19,1	12441	20,0	13170	23,0	14161	23,6
Total	56936	100	59113	100	62133	100	57168	100	59945	100

Fonte: USDA

Tabela 3: Principais países produtores de óleo de soja (1981-1985)

Países	Ano									
	1981		1982		1983		1984		1985	
	(Quantidade em mil ton. e em %)									
EUA	5112	39,7	4980	38,3	5462	39,6	4932	37,8	5071	37,7
Brasil	2601	20,2	2406	18,5	2564	18,6	2352	18,1	2400	17,8
CEE	1829	14,2	2007	15,4	1910	13,8	1670	12,8	1681	12,5
Japão	626	4,9	633	4,9	681	4,9	704	5,4	710	5,3
Argentina	158	1,2	219	1,7	346	2,5	489	3,7	575	4,3
Outros	2537	19,7	2741	21,7	2825	20,9	2879	22,1	3007	22,4
Total	12863	100	12986	100	13788	100	13026	100	13444	100

Fonte: USDA

Tabela 4: Principais países produtores de soja em grão em 1980, 1985 e 1986

País	Anos					
	1980		1985		1986	
	(Quantidade em mil ton. e em %)					
EUA	21786	81,1	16946	66,5	21379	77,3
Brasil	1548	5,8	3491	13,7	1200	4,3
Argentina	2699	10,0	2963	11,6	2604	9,4
Outros	840	3,1	2094	8,2	2452	8,8
Total	26874	100	25496	100	27635	100

Fonte: FAO

Tabela 5: Principais países exportadores de farelo de soja em 1980, 1985 e 1986

País	Anos					
	1980		1985		1986	
	(Quantidade em mil ton. e em %)					
Brasil	6582,0	36,9	8588	38,9	6542,2	30,6
EUA	7024,5	39,4	4715	21,4	5957,9	27,9
CEE	3170,8	17,7	4189	18,9	3826,0	17,9
Argentina	298,7	1,7	2542	11,5	3240,8	15,1
Outros	742,0	4,1	2039	9,2	1767,0	8,2
Total	17915,8	100	22074	100	21334	100

Fonte: FAO

Tabela 6: Principais países exportadores de óleo de soja em 1980, 1985 e 1986

País	Anos					
	1980		1985		1986	
	(Quantidade em mil ton. e em %)					
Brasil	744,2	23,3	956,4	27,4	383,3	13,0
CEE	1108,7	34,6	1301,8	37,3	1235,7	42,0
EUA	1067,	33,4	581,3	16,6	535,0	18,1
Argentina	91,7	2,9	551,1	15,8	674,4	22,9
Espanha	369,4	11,6	310,9	8,9	-----	---
Doutros	923,7	21,4	241,6	6,1	112,7	3,8
Total	4304,7	100	3943,1	100	2940,0	100

Fonte: FAO

Tabela 7: Principais países importadores de soja grão (1981-1985)

Países	Anos									
	81\82		82\83		83\84		84\85		85\86	
	(Quantidade em mil ton. e em %)									
CEE	12227	42,4	12015	42,2	9347	36,9	10519	40,7	12991	47,6
Japão	4486	15,5	4871	17,1	4728	18,7	4587	17,8	4817	17,6
Eu.Dc. (exceto CEE)	4098	14,2	4404	15,5	3897	15,4	3476	13,4	53294	12,0
Doutros	8057	27,9	7206	25,2	7358	29,8	7232	28,0	6176	22,6
Total	28868	100	28496	100	25330	100	25814	100	27278	100

Fonte: Etac mercados

Tabela 8: Principais países importadores de farelo de soja (1981-1986)

Países	Ano											
	1981		1982		1983		1984		1985		1986	
	(Quantidade em mil ton. e em %)											
CEE	9486	49,8	11874	56,3	11931	51,9	11253	55,1	11200	51,8	11701	51,1
Leste Europeu	4164	21,9	3352	15,9	3162	13,7	2975	14,6	3295	19,4	3470	15,1
URSS	1055	5,5	1211	5,7	2705	11,8	600	2,9	1500	6,9	365	1,5
Outros	4341	22,8	4656	22,6	5202	27,4	5595	27,4	5617	25,9	7323	32,0
Total	19046	100	21093	100	23000	100	20423	100	21612	100	22860	100

Fonte: USDA

Tabela 9: Principais países importadores de óleo de soja (1981-1985)

Países	Ano									
	1981		1982		1983		1984		1985	
	(Quantidade em mil ton. e em %)									
África	735	21,7	790	20,8	774	20,8	683	19,1	792	21,8
Índia	639	18,8	460	13,0	537	14,7	751	20,9	550	15,2
CEE	456	13,5	522	14,8	519	14,0	532	14,8	542	14,1
Paquistão	219	6,5	304	8,6	310	8,4	350	10,0	350	9,1
URSS	112	3,3	192	5,4	191	5,2	75	2,1	100	2,7
Outros	1224	36,2	1267	35,8	1375	37,1	1168	33,2	1310	36,2
Total	3385	100	3535	100	3706	100	3578	100	3624	100

Fonte: USDA

Tabela 10: Evolução das exportações do complexo soja (1980-1988)

	Ano								
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Grão									
Valor (1)	393930	403672	123457	308571	454116	762683	241897	570277	728355
Qde. (2)	1546883	1449731	500804	1295095	1561110	3491476	1197741	3023651	2597363
Farelo									
Valor	1449013	2136176	1619165	1793165	1460179	1174857	1253440	1449966	2023199
Qde.	6581925	8584373	7720763	8492849	7587025	8588020	6952164	7802299	8129558
Óleo									
Valor	411111	544871	222359	155057	557178	331393	71679	172341	45149
Qde.	731832	1107622	509324	354370	803028	521276	219115	574228	109170

(1) - valor em US\$ 1.000 fob

(2) - quantidade em 1.000 x ton.

Fonte: CADEX (1980-1988)

Tabela 11: Principais empresas exportadoras de farelo de soja (1980-1988)

Empresa	Ano								
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
	(valor em US\$ 1000 Fob)								
(1)	204755	228776	88531	46129	125806	106420	67501	111936	1072
(2)	122398	155557	184531	234973	336388	252787	173493	245075	418302
(3)	88342	162428	65887	59475	63234	82278	70303	177764	215536
(4)	225533	258565	190559	235375	220260	213416	156423	193975	198954
(5)	139894	189544	64825	80681	104478	97436	2271	70908	75992

(1) Anderson Clayton

(2) Ceval Agroindustrial

(3) Cargill Agrícola

(4) Sanbra

(5) Olivebra S.A.

Fonte: CADEX

Tabela 12: Participação percentual das empresas transnacionais e nacionais nas exportações de farelo (1980-1988)

Empresa	Ano								
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
(1)	35,8	30,4	21,3	19,0	29,0	34,2	23,4	33,3	20,5
(2)	18,1	16,1	15,4	17,6	30,1	29,8	14,0	21,7	24,4

(1) Empresas transnacionais: Anderson Clayton; Cargill; Sanbra

(2) Empresas nacionais: Ceval e Olivebra

Fonte: CADEX

Tabela 13: Preço médio em US\$/ton dos produtos do complexo soja (1980-1988)

Produto	Ano								
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Soja									
Grão	254,33	278,45	246,52	268,26	290,89	218,44	201,96	188,61	280,42
Farelo	220,15	240,44	209,72	211,14	192,46	136,80	180,29	165,54	248,88
Óleo									
Bruto	561,74	491,93	436,58	431,56	693,85	635,73	---	300,13	413,57

Fonte: FUNCEX