

Globethics Repository

The logo for Globethics, featuring the word "Globethics" in white, sans-serif font centered within a solid blue rectangular background.

O estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo no Brasil e na Argentina [The establishment of the Corporate Food System in Brazil and Argentina]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Article
Authors	Goldfarb, Yamila
Publisher	Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-07-04 16:51:13
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/154482

O estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo no Brasil e na Argentina

Neoliberalismo, financeirização e empoderamento das corporações

O caso da Cargill

Yamila Goldfarb

Resumen

En este trabajo se analiza cómo el proceso de financiarización de la economía iniciado en 1970 influyó en el establecimiento del régimen alimentario corporativo actual. A partir del análisis comparado del accionar de una misma empresa (Cargill) en Argentina y Brasil se estudian las consecuencias espaciales y territoriales, así como la forma en la que se constituye un régimen alimentario y la relación con el lugar de la agricultura y la alimentación en la construcción de la economía capitalista mundial

Abstract

This work analyses the influence of the financialisation process started in 1970 in the implementation of the present corporate food system. By drawing a parallel between the behavior of one same company (Cargill) in Argentina and in Brazil, the spatial and territorial consequences are analyzed. Further, the way in which a food regime is set up and its connection with the role of agriculture and diet in the construction of global capitalist economy are closely looked at.

CvE
Año V
Nº 10
Segundo
Semestre
2013

Yamila Goldfarb

Yamila Goldfarb es Geógrafa Magíster y en Geografía por la Universidad de San Pablo. Es doctoranda en ciencias Humanas en la misma Universidad.

Autora del libro *La lucha por la tierra entre el campo y la ciudad: la reforma agraria, los movimientos sociales y las nuevas formas de colonización* (2011), se especializa en cuestiones agrarias y movimientos de lucha por la tierra desde hace más de diez años. Becario de Iniciación a la Investigación en el marco del concurso CLACSO-Asdi “Bienes comunes: espacio, conocimiento y propiedad intelectual”.

Yamila Goldfarb is a Geographer and Magister in Geography at the University of Sao Paulo.

She is a doctorate student on Human Sciences at the same University. She is the author or the book The struggle for land between the farm and the city – the agrarian reform, social movements and new ways of colonization (La lucha por la tierra entre el campo y la ciudad: la reforma agraria, los movimientos sociales y las nuevas formas de colonización (2011); for over ten years, she has specialized in agrarian issues and movements engaged in the struggle for land. Fellow Introduction to Research in the framework of the competition CLASCO-Sida “Common goods: space, knowledge and intellectual property”.

Palabras clave

1| Neoliberalismo 2| Agricultura 3| Cargil 4| Brasil 5| Argentina

Keywords

1| Neoliberalism 2| Agriculture 3| Cargil 4| Brazil 5| Argentina

Cómo citar este artículo [Norma ISO 690]

GOLDFARB, Yamila. O estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo no Brasil e na Argentina. Neoliberalismo, financeirização e empoderamento das corporações. O caso da Cargill. *Crítica y Emancipación*, (10): 249-290, segundo semestre de 2013.

O estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo no Brasil e na Argentina

CyE
Año V
Nº 10
Segundo
Semestre
2013

Neoliberalismo, financeirização e empoderamento das corporações

O caso da Cargill

Introdução¹

Desde a década de 1970, vivemos um processo de gradativa financeirização da economia que traz consequências as mais diversas para a chamada economia real ou produtiva. Analisar como esse processo de financeirização se relaciona com o estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo, por meio do estudo de caso da atuação de uma empresa, é tarefa que pode fornecer importantes contribuições para a elucidação de suas consequências espaciais e territoriais.

Por que a decisão de realizar uma comparação entre Brasil e Argentina? Isso se deve ao fato de acreditarmos que analisando dois países distintos mas uma mesma empresa poderemos compreender como o processo de estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo assume formas diversas e desencadeia conflitos diversos, de acordo com a formação social onde ocorre, suas diferenças regionais etc. A comparação é exatamente para que possamos compreender esse processo em sua diversidade e contradições e assim fornecer melhores subsídios para contribuir na superação dessa conjuntura.

A análise do Regime Alimentar surge para explicar o papel da agricultura e da alimentação na construção da economia capitalista mundial. O conceito de Regime Alimentar permite historicizar o sistema alimentar global, problematizar as representações lineares da modernização agrícola, sublinhando o papel fundamental dos alimentos na economia política global. (McMichael, 2009) A primeira formulação do conceito de Regime Alimentar foi feita por Harriet Friedmann



¹ Este artigo não teria sido possível sem a ajuda inestimável de Fernando Barri, Adolfo Boy e Tomás Palmisano.

em 1987. Sua formulação veio da análise da ordem alimentar do pós guerra na qual traça a ascensão e a queda do Programa de ajuda alimentar realizada pelos EUA como uma arma geopolítica da Guerra Fria.

Ao destacar padrões de circulação de alimentos no mundo, sublinha a dimensão agroalimentar da geopolítica e complementa visões da economia política que tradicionalmente colocam o poder industrial e tecnológico como veículos de desenvolvimento. A análise desses padrões de circulação dos alimentos permite compreender as formas pelas quais a acumulação de capital na agricultura constitui arranjos de poder globais. (McMichael, 2009)

O amadurecimento dessa noção permite apreendê-la como um regime político de relações globais, uma vez que o alimento é intrínseco às relações de valor já que é fundamental para a reprodução da força de trabalho. O que se coloca é que a agricultura e a alimentação devem estar num plano central da análise da economia política do capitalismo pois são inseparáveis da reprodução da força de trabalho assalariada ou não.

O conceito de regime alimentar é chave para desvendar não apenas momentos e transições na história das relações alimentares capitalistas, mas também a história do capitalismo em si. *“Não se trata do alimento em si, mas das relações dentro das quais o alimento é produzido e por meio das quais o capitalismo é produzido e reproduzido.”* (McMichael, 2009: 282, tradução nossa)

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

A desregulação dos mercados agroalimentares representa apenas um aspecto do processo de reestruturação do sistema agroalimentar que atinge desde o padrão tecnológico até os modos de consumo, passando pela reorganização de sua estrutura produtiva e de distribuição. (Wilkinson, 1999: V)

Essa reestruturação que ajudou a formar o Regime Alimentar Corporativo fez com que o segmento de logística e distribuição dos alimentos passasse a exercer maior poder na determinação dos preços e dos “mix de produtos” a serem colocados no mercado (Belik 1994). Ao mesmo tempo que as grandes corporações do setor agroalimentar têm de atender a uma demanda de diversificação de produtos, elas passam a aumentar sua área de atuação, em grande parte por meio de fusões e

aquisições. É por isso que a partir da década de 1970, o setor agroalimentar passa a se caracterizar pela “merger mania” ou mania de fusões pois nesse período tem início uma forte onda de fusões e aquisições no setor que foram levando à concentração empresarial que temos hoje.

Paul Roberts (2009), desde um outro arcabouço teórico, mas apontando no mesmo sentido, defende a tese de que o sistema alimentar moderno se tornou um sistema econômico e que como tal possui vencedores e perdedores. Ele nos alerta para os riscos de se fazer com que os alimentos se comportem como qualquer outro produto, entenda-se aqui, commodities.

***O Regime Alimentar Corporativo
é marcado pela concentração da
produção e comercialização de
alimentos e insumos nas mãos de
poucos grandes grupos econômicos
em todo o mundo.***

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

O Regime Alimentar Corporativo é marcado pela concentração da produção e comercialização de alimentos e insumos nas mãos de poucos grandes grupos econômicos em todo o mundo. Em 1979 havia apenas cinco grandes empresas de grãos de atuação global: Bunge, Dreyfus, André, Continental Grain e Cargill. Em 2001, o sistema

global alimentar, da semente ao supermercado, estava nas mãos de um pequeno grupo de corporações cujo principal compromisso era maximizar o valor de suas ações ou das ações que compra.

A André, fundada na Suíça em 1877, continua atuando, mas em pequena escala. A Continental Grain, fundada na França em 1921, vendeu seu setor de grãos para a Cargill. A Dreyfus reduziu sua atuação na comercialização de grãos e centrou suas atividades no oferecimento do serviço de “controle de riscos financeiros”. Bunge e Cargill aprofundaram suas ações no comércio de grãos mas também estenderam suas ações aos diversos outros setores que compõem o sistema global alimentar. (Kneen 2002: 1) Hoje, nos maiores países produtores de soja (EUA, Brasil e Argentina) um pequeno número de transnacionais dominam todos os estágios da cadeia de valor do produto, com exceção da produção em si. No Brasil, quatro transnacionais (ADM, Cargill, Louis Dreyfus e Bunge) controlam mais de 40% da capacidade de processamento da soja.

Veremos a seguir como o crescimento da empresa e sua capacidade de, junto com mais outras duas ou três em cada país, monopolizar o processamento e comercialização de grãos se deu com a ampliação de sua atuação. Conforme podemos ver em brochura de 2001 da Cargill:

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

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

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

Essa descrição é reveladora pois nos permite perceber como o Regime Alimentar é, em primeiro lugar, uma forma de produção e circulação de valor, antes que de alimento propriamente dito. No Regime Alimentar Corporativo, isso se dá em especial por meio da atuação de grandes corporações, no entanto, a ideia de que uma corporação avança sozinha, pelas próprias pernas e assim conquista o monopólio de determinados setores como mérito por sua administração eficiente é falsa e perigosa, pois esconde as verdadeiras relações que se estabelecem entre os diversos agentes da economia e da política. Podemos chamar o atual Regime Alimentar de Corporativo justamente porque as corporações se constituem como o principal agente da produção, distribuição e comercialização (em especial desses dois últimos) dos alimentos no mundo, mas o fazem a medida que sua capacidade de influenciar políticas agrícolas, comerciais e de abastecimento aumenta. Mas como se faz isso? Uma das estratégias constitui em justificar para a sociedade que os interesses da empresa são, na realidade, os interesses do país, afinal de contas tamanha dominação requer um mínimo de consentimento.

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

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

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

Na mesma linha, podemos ver a fala do vice-presidente Robbin Johnson:

Romper com o ciclo de pobreza significa mudar da agricultura de subsistência para a agricultura para comercialização. A

Agricultura de subsistencia estanca o crescimento da renda dos camponeses; deixa populações fora do comércio de alimentos e portanto mais vulneráveis aos desastres nas safras, e prejudica o meio ambiente por meio do uso excessivo dos frágeis recursos naturais. (Idem: 10)

Vemos que existe uma clara oposição à agricultura de subsistência, ou, como afirma Kneen, a tudo o que represente uma alternativa a ser incorporado pelo sistema de dependência da Cargill. Mais do que uma oposição, há uma clara campanha de desmonte da agricultura familiar. Ao combater a agricultura familiar, não se está combatendo apenas a produção de alimentos numa outra escala, mas modos de vida, relações de trabalho e culturas alimentares. Fazendo tábua rasa disso é mais fácil vender o seu produto onde que seja. No entanto, uma das estratégias da empresa é associar a sua imagem ao combate à fome. Nesse sentido, sua missão seria prover de alimento o mundo e combater a fome e sustenta essa visão em dois argumentos principais:

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

Na fala de MacMillan notamos o uso dessa ideia:

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

Mais recentemente, dada a óbvia incapacidade de os países industrializados reduzirem a fome, tanto em seus próprios países como nos demais, a Cargill tem “*reduzido sua elevada visão de alimentar o mundo*

para uma tarefa mais mundana de proporcionar soluções aos seus clientes...” (Kneen, 2001: 14, tradução nossa)

CyE

Año V

Nº 10

Segundo

Semestre

2013

O estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo

Façamos uma breve retomada dos dois primeiros Regimes Alimentares para poder então aprofundar a compreensão acerca do terceiro Regime, chamado aqui de Corporativo.

O 1o. Regime Alimentar, marcado pela hegemonia da Inglaterra, durou aproximadamente entre 1870 e 1930 e combinava

Ao combater a agricultura familiar, não se está combatendo apenas a produção de alimentos numa outra escala, mas modos de vida, relações de trabalho e culturas alimentares.

importações vindas das colônias tropicais para a Europa, o que permitia fornecer alimentos baratos aos trabalhadores europeus, e exportações de produtos manufaturados. Um dos pilares desse Regime era a monocultura imposta às colônias. Com isso a Inglaterra terceirizava a produção de alimentos para as colônias. Esse Regime se centrava na terceirização por parte da Grã Bretanha, da produção de alimentos por meio da conversão das colônias tropicais em exportadoras de café, açúcar, chá, banana, óleo de palma etc. Já às colônias de colonos, ou de povoamento, coube a produção de alimentos de clima temperado como grãos e carnes. Sendo assim, o 1º. Regime resultava numa Divisão Colonial do Trabalho Agrícola. Nesse momento, o mercado britânico era o principal centro de atração da produção e os EUA eram o principal centro produtivo, por conta de seu complexo agroindustrial do segmento de grãos, que mais tarde foi integrado ao de carnes. (McMichael, 2009)

A agroindústria estadunidense foi complexificando-se e especializando-se, tornando-se um elemento importante na expansão espacial de outros tipos de produtos como vegetais, frutas e legumes e isso estimulou a formação de uma indústria processadora de alimentos mais diversificada que operasse em maiores escalas produtivas e que incluísse outros tipos de produtos como massas, cereais matinais e de

preparação e conservas de frutas e vegetais. Isso permitiu que a oferta desse tipo de alimentos se desse de forma industrializada.

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

O Segundo Regime Alimentar se inicia no pós-guerra, com o advento da hegemonia dos EUA e o estabelecimento de novas relações comerciais, produtivas e culturais no plano mundial. Esse Regime caracteriza-se pelo alimento barato.

A internacionalização das empresas estadunidenses forçaram as demais empresas de outros países a seguir esse rumo, o que aumentou os níveis de concentração industrial. Apenas os setores de processadoras primárias já eram concentradas antes de 1914. Isso se fez notar com as operações em escala mundial da Unilever, da Carnation e da Cargill já naquela época. (Matinelli Jr. 1999)

Ploeg, embora trabalhe a partir de outro referencial teórico, faz uma análise das cadeias alimentares que complementa a análise do Regime Alimentar. Ele cria uma periodização que em alguns momentos coincide com a de McMichael. Segundo Ploeg (2008), o primeiro Regime Alimentar reduzia as dietas inicialmente muito ricas e altamente diversificadas à centralidade da carne e do pão. Já o segundo Regime acrescentou progressivamente gorduras e adoçantes aos alimentos, que foram sendo suplementados por amidos, espessantes, proteínas e sabores artificiais. Como veremos, o Regime Alimentar Corporativo (ou Imperial, segundo Ploeg) é centrado na artificialização dos alimentos, pela tendência à dominância da engenharia genética.

O Segundo Regime Alimentar durou aproximadamente até a década de 1970² e foi marcado pela transição para a hegemonia dos EUA que exportavam alimento aos países pós-independências como parte da estratégia da Guerra Fria. Políticas de ajuda alimentar

2 Ploeg (2008) estabelece outra periodização. Para ele, o segundo Regime Alimentar teria ido até a década de 1990. Marcaria a passagem ao terceiro Regime o Acordo sobre a Agricultura da OMC de 1995.

asseguravam a lealdade contra o comunismo e aos mercados imperiais. Caracteriza esse período a industrialização da agricultura, a adoção de tecnologias da Revolução Verde e a instituição da reforma agrária em diversos países como forma de amortecer a agitação camponesa e ampliar relações de mercado no campo. Esse período é marcado também pela formação de cadeias de fornecimento global que articulavam setores de produção nacionais aos distribuidores de determinados produtos: por exemplo, o complexo de proteínas animais ao de grãos e de rações.

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

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

O Regime Alimentar Mercantil deu prioridade à regulamentação nacional e autorizou controles de importação e subsídios à exportação necessários para gerenciar programas agrícolas nacionais. Esses programas, em especial os do New Deal, geraram um problema crônico de excedentes. Os EUA então estruturaram uma forma de subsidiar as exportações desses excedentes e transformaram o Japão e os países latino-americanos em importadores de alimentos. Tais subsídios à exportação são uma das características definidoras desse 2º. Regime que provia as forças de trabalho urbanas com alimentos baratos, estimulando assim a industrialização e promovendo a dependência alimentar a longo prazo. Nesse período, marcado por políticas Keynesianas do pós guerra, os preços agrícolas eram ainda estabilizados pelos governos. Enquanto isso, fundos de contrapartida “*encorajavam a expansão do agronegócio no 3º. Mundo desenvolvendo a indústria de carnes abastecida com grãos fornecidos pelos EUA, seguida pela introdução da Revolução Verde para ampliar a oferta de alimentos básicos e despolitizar o campo.*” (McMichael, 2009: 145, tradução nossa) Esse Regime ocorria então sob um Estado que criava políticas e subsídios que estimulavam a produção de alimentos, formava estoques reguladores e garantia uma remuneração razoavelmente satisfatória aos produtores agrícolas. Tudo isso para estabilizar os preços dos alimentos em níveis baixos, reduzindo assim os custos de reprodução da

mão de obra tanto dos países centrais como dos periféricos, com suas respectivas particularidades.

Durante esse período, em que a hegemonia do Regime Alimentar era dos EUA, a ideologia era a do desenvolvimento nacional, mas a realidade era marcada pela internacionalização das cadeias de insumos, tecnologias e produtos alimentares, o que corroía a coerência dos setores da agricultura nacional. O princípio organizador da economia mundial estava mudando do Estado para o capital.

A transição para o 3º. Regime Alimentar se dá ao longo da década de 1970. Por conta da crise do dólar, a hegemonia estadunidense no plano internacional é colocada em xeque e é nessa conjuntura que as economias centrais, a partir de aproximadamente 1977, passam a fazer a transição para um novo padrão de crescimento e novo desenvolvimento tecnológico, com o desenvolvimento de novas tecnologias, de produtos e de processos de fabricação. Somou-se a isso a criação de novas técnicas gerenciais, novos modelos de organização industrial e novas estratégias mercantis. (Belik, 1994)

No caso da agroindústria e especificamente na indústria de alimentos, estas mudanças foram patentes. O esgotamento do modelo “fordista” começou a se fazer sentir tanto pelo lado da produção como pelo lado do consumo. Formas organizativas ultrapassadas levavam a que a indústria fosse obrigada a atuar em escalas gigantescas diversificando sua produção horizontalmente, abrangendo uma enorme gama de itens; e verticalmente, integrando-se aos seus fornecedores e distribuidores. Pelo lado do consumo, a aparente saturação dos mercados nos países de renda alta fazia com que as taxas de crescimento do setor fossem bastante modestas. (Belik, 1994: 59)

Os primeros passos dessa transformação se deram a partir da introdução da informática e, em menor grau, dos avanços biotecnológicos. Isso revolucionou os métodos de produção e permitiu uma diversificação das fontes de matérias-primas. (Belik 1994) Mudou com isso a relação entre fornecedores e distribuidores, transformando as relações em toda a cadeia produtiva e aumentando exponencialmente a quantidade e o tamanho das fusões e aquisições.

A partir da década de 1970 ocorre a maior aproximação entre as indústrias de alimentos e os setores químico e farmacêutico por meio de transferência de tecnologia e consolidação de etapas produtivas complementares.

pode-se sublinhar que a maior aplicabilidade do conhecimento científico aprofunda a divisão do trabalho na cadeia produtiva, notadamente pela maior especialização de formas de

processamento primário no fornecimento de ingredientes alimentícios intermediários genéricos (como glicose, xaropes, proteínas, gorduras, aromatizantes) às empresas produtoras de alimentos finais e de refeições industrializadas (*catering-systems*) Destacam-se por exemplo, o caso das empresas Cargill, Ferruzzi, Tate & Lyle, ADM, Unilever, entre outras, que de processadoras primárias de alimentos passam, progressivamente, a atuar nessas atividades de ingredientes intermediários genéricos. (Martinelli Jr. 1999: 49)

Martinelli Jr. aponta como avanço tecnológico importante nesse momento a

O Regime Alimentar Mercantil deu prioridade à regulamentação nacional e autorizou controles de importação e subsídios à exportação necessários para gerenciar programas agrícolas nacionais.

obtenção de matérias primas mais genéricas – de amplos usos em diversos processos produtivos e para diversas linhas de produtos – e, ao mesmo tempo, com maiores graus de liberdade em relação à base estritamente agrícola, são [sic] economicamente atraentes, uma vez que permitirá, conseqüentemente, às empresas a imposição de novas barreiras à entrada nas atividades alimentares, basicamente as derivadas de um conhecimento produtivo e tecnológico mais tácito e, portanto, com maior grau de apropriabilidade do lucro extraordinário. (Martinelli Jr., 1999: 59)

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

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

Na divisão mundial do trabalho agrícola as corporações transnacionais subcontratam camponeses dos países do sul para produzir horticultura, frutas e vegetais fora das estações. Elas também são responsáveis pelo processamento de alimentos. No início dos anos 1990 ficou mais evidente a participação das corporações por meio das modificações tecnológicas das sementes, dos desenvolvimento dos sistemas de refrigeração, preservação e transporte dos alimentos. O paradoxo do 3o Regime Alimentar, chamado de Corporativo, é que ao mesmo tempo em que coloca a integração global como condição para alimentar o mundo, leva à miséria populações inteiras, incluindo a própria mão de obra que produz esses alimentos, o que possibilita uma maior precarização do trabalho agrícola. Ploeg (2008) atenta para outro paradoxo ainda: ao mesmo tempo em que esse Regime funciona sob a retórica de alimentos seguros, há perigos de ordem ainda desconhecidos pela engenharia genética dos alimentos. No entanto, a mudança mais significativa, na opinião de McMichael (2009), foi de caráter político: o terceiro Regime revela a tendência a se retirar o Estado do lugar de pivô central do desenvolvimento agrícola e substituí-lo pela indústria privada. Como consequência, por exemplo, o crescimento das indústrias privadas nos investimentos de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) agrícola aumentou exponencialmente, enquanto os investimentos estatais diminuíram. Considerando a capacidade de acúmulo financeiro e tecnológico dos conglomerados agroindustriais, eles passam a ser atores centrais da dinâmica de desenvolvimento de cultivos no 3o Regime Alimentar. A privatização das pesquisas agrícolas é um ponto chave no estabelecimento desse outro regime e no projeto de globalização da economia. Consequentemente, o que antes era a tentativa de uma gestão da segurança alimentar, isto é, um conjunto de ações para assegurar o abastecimento alimentar de um determinado país passa a ser apenas um serviço realizado por empresas transnacionais por meio do mercado mundial e não mais pelos Estados Nacionais. Nesse sentido a função passa a ser atender aos interesses dessas empresas, e não às necessidades das populações.

Junto aos sistema de comercialização dos excedentes agrícolas do norte, ocorreu a proliferação da agroexportação dos países

do sul, muitas vezes sob o mando das políticas de ajuste estrutural do FMI e do Banco Mundial em nome da máxima “alimentar o mundo”. (McMichael, 2009: 154) Curiosamente essa é uma frase central na missão da Cargill, descrita em seus sites oficiais e relatórios anuais.

Sob o regime Alimentar Corporativo ocorre redução da intervenção do Estado na produção e comercialização de alimentos. O atrelamento da produção de alimentos ao sistema financeiro tornou-se maior na medida em que os governos reduziram a sua participação na regulação do mercado e eliminaram as empresas estatais responsáveis pela administração de estoques reguladores. Burch e Lawrence (in McMichael 2009: 158) afirmam que o que há de novo no Regime Alimentar Corporativo é o papel “desempenhado por uma série de instituições e instrumentos financeiros que possuem a capacidade de voltar a organizar as distintas etapas da cadeia de produtos agroalimentares e de modificar os termos e condições em que os outros atores da cadeia podem operar”. Eles argumentam que a financeirização se torna endêmica da indústria de alimentação, desde os supermercados, estabelecendo seus serviços financeiros em parceria com os bancos, realizando valor para seus acionistas mediante a exploração de ativos das empresas que antes eram considerados investimentos passivos. As empresas que fabricam alimentos geram renda com o aluguel das licenças para uso de suas marcas ou subcontratando a produção de produtos de renome internacional, enquanto impõem preços de monopólio aos produtores locais para o fornecimento de ingredientes e outros insumos necessários. (McMichael 2009: 158)

Segundo McMichael, as grandes corporações submetem a produção à uma lógica especulativa e buscam tirar proveito dos preços em alta, agravando as crises de abastecimento alimentar. Elas controlam os preços que são pagos aos produtores e os preços que são cobrados no mercado. Basta ver o caso da Cargill que, apenas no Brasil, possui a capacidade de armazenar mais de 4 milhões de toneladas de grãos, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento.

Mas não é apenas o controle da compra e venda de determinadas commodities que caracteriza o poderio das corporações do setor agroalimentar. A partir da década de 1970, essas corporações passam a impulsionar em nível mundial, um processo de transição tecnológica à biotecnologia, e em especial, em direção à engenharia genética. Novos pacotes tecnológicos que demandam alto investimento de capital por hectare, com alto uso de insumos externos e baixo uso de mão de obra, são usados para que, por meio de monoculturas, se possam obter produtos uniformes adequados à cadeia de processamento industrial. Evidentemente quem vende esses pacotes

são as mesma corporações que irão processar o produto. Tal é a atuação da Cargill.

Não é difícil portanto, estabelecer uma clara relação entre o que poderíamos chamar de empoderamento das corporações do setor agroalimentar com o advento do neoliberalismo, evidenciada na conformação do Regime Alimentar Corporativo. Devemos nos ater um pouco na compreensão do neoliberalismo para que possamos mais adiante estabelecer as relações necessárias entre as políticas agrícolas, as políticas de livre comércio, empoderamento das grandes corporações e a atuação da Cargill no Brasil e na Argentina.

É a partir dos anos 1979/80 que o neoliberalismo passa a se tornar hegemônico como modalidade de discurso e como conjunto de práticas político-econômicas.

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

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

Em seu livro, Harvey defende a tese de que o projeto neoliberal foi um projeto de retomada de poder de uma classe social frente ao período que sucedeu a 2ª. Grande Guerra.

A reestruturação das formas de Estado e das relações internacionais depois da segunda Guerra Mundial pretendia impedir um retorno às condições catastróficas que tanto ameaçaram o poder capitalista na grande crise dos anos 1930. Pretendia ainda impedir o ressurgimento das rivalidades geopolíticas interestados que levaram à guerra.

Internacionalmente uma nova orden mundial foi construída com os acordos de Bretton Woods, e várias instituições, como a ONU, o Banco Mundial, o FMI e o Banco Internacional de Compensações (Basiléia), foram estabelecidas para ajudar a estabilizar

as relações internacionais. O livre comércio de bens foi incentivado sob um sistema de câmbio fixo ancorado na convertibilidade do dólar norte-americano em ouro a um preço fixo.

O Estado deveria concentrar-se no pleno emprego, no crescimento econômico e no bem estar de seus cidadãos. O poder do Estado deveria ser livremente distribuído ao lado dos processos de mercado – ou se necessário intervindo ou mesmo substituindo tais processos. Para alcançar esses fins, políticas fiscais e monetárias em geral caracterizadas como “keynesianas” foram implantadas extensamente para suavizar os ciclos de negócio e assegurar um nível de emprego

Na divisão mundial do trabalho agrícola as corporações transnacionais subcontratam camponeses dos países do sul para produzir horticultura, frutas e vegetais fora das estações. Elas também são responsáveis pelo processamento de alimentos.

razoavelmente pleno. Os Estados intervieram ativamente na política industrial e passaram a estabelecer padrões para o salário social, construindo uma variedade de sistemas de bem-estar (saúde, educação etc).

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

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

Porém, perto dos anos 1960, os sinais de uma grave crise de acumulação eram visíveis em toda parte. Desemprego e inflação cresciam e criaram uma fase de estagnação que perduraria ao longo dos anos de 1970. As receitas provenientes dos impostos caíam mas os gastos sociais aumentavam acentuadamente. As políticas Keynesianas já não funcionavam. A porosidade das fronteiras dos Estados com relação aos fluxos de capital pressionava o sistema de taxas de câmbio fixas. O dólar dos Estados Unidos tinha inundado o mundo e escapado ao controle daquele país, sendo depositado em bancos europeus. Por causa disso, as taxas de câmbio fixas foram abandonadas em 1971. O

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

O resultado foi a polarização do debate entre aqueles que apoiavam a social democracia e o planejamento central de um lado, e aqueles que pretendiam liberar o poder corporativo e dos negócios e restabelecer as liberdades de mercado, do outro. Em meados dos anos 1970, os interesses desse segundo grupo passaram à frente. A neoliberalização foi a maneira de restaurar as condições de acumulação do capital. Mais tarde, nos anos 1990, isso convergiria no que se chamou Consenso de Washington.

É importante ter claro que os acordos do pós guerra restringiam o poder econômico das classes altas. Harvey expõe números que demonstram a queda na concentração de riqueza das classes mais ricas naquele período.

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

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

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

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

Harvey defende assim que a neoliberalização foi um projeto político de restabelecimento das condições da acumulação do capital e de restauração do poder das elites econômicas. Ele defende, inclusive que, quando os princípios neoliberais conflitam com a necessidade de restaurar ou sustentar o poder da elite, eles são abandonados ou distorcidos. A estratégia foi desregular tudo o que fosse possível de modo a abrir áreas de liberdade de mercado irrestrita aos interesses corporativos e minar o poder dos sindicatos.

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

o poder e a importância crescente dos financistas e dos CEOs das grandes corporações, assim como a imensa eclosão de atividade em setores completamente novos (como computação e internet, meio de comunicação e varejo) aumentaram significativamente o locus do poder econômico da classe alta. Embora possa ter tido como foco a restauração do poder de classe, a neoliberalização não significou necessariamente a restauração do poder econômico às mesmas pessoas. (Harvey, 2011: 40)

Soma-se a isso dois fatos que merecem atenção: a fusão entre a propriedade das empresas capitalistas com a sua gerência ao se pagar os CEOs com ações. Isso fez com que o valor das ações tomasse o lugar da produção como guia das decisões econômicas a serem tomadas. O segundo fato é a redução da separação entre capital monetário, que recebe dividendos e juros e capital produtivo que recebe lucros.

As grandes corporações foram assumindo uma orientação financeira, mesmo aquelas mais voltadas à produção.

A partir de mais ou menos 1980 não era incomum que as empresas tivessem prejuízos na produção compensados por ganhos de operações financeiras (que envolviam tudo, de operações de crédito e seguros à especulação em moedas voláteis e mercados futuros). As fusões intersetoriais uniram a produção, a comercialização, as propriedades imóveis, e os interesses financeiros de novas manei-ras, produzindo diversificados conglomerados. (idem: 41)

Tudo isso se vinculava à forte expansão da atividade e do poder no mundo financeiro. A atividade financeira estava cada vez mais livre das restrições e barreiras regulatórias que até então limitavam seu campo de ação. Assim ela pôde florescer como nunca antes, chegando a ocupar todos os espaços. Houve uma onda de inovações nos serviços financeiros para produzir não apenas interligações por

todo o planeta mas também novos tipos de mercados financeiros baseados na securitização, nos derivativos e em todo tipo de negociação de futuros. *Em suma a neoliberalização significou a “financeirização” de tudo. Isso aprofundou o domínio das finanças sobre todas as outras áreas da economia, assim como sobre o aparato de Estado* (Ibdem 2011: 41)

Essa ideia corresponde à tese da proeminência do capital fictício. Houve, como coloca Harvey, uma mudança do poder da produção para o mundo das finanças. Fizeram-se fortunas rápidas em novos setores da economia, como a biotecnologia e as tecnologias da informação. Novas relações de mercado tornaram possível de inúmeras maneiras comprar barato e vender caro. Viabilizaram também mercados chamados de cativos por Harvey, em que se diversifica os tipos de negócios, indo desde a extração de recursos naturais e a produção até serviços financeiros, construção civil e varejo. O que é o caso exato da Cargill.

A liberdade de mercado do neoliberalismo proporcionou um meio para a disseminação do poder monopolista corporativo.

É justamente do início da neoliberalização que se dá a ampliação, por meio de Decretos, das atribuições das *Trading Companies* (empresas que têm como negócio principal a comercialização de commodities no mercado mundial). A legislação brasileira que regula parte do comércio internacional foi elaborada em 1972, durante o governo Médice, por meio do Decreto de Lei no. 1.248, nos moldes da estadunidense que em 1982 amplia a gama de atividades nas quais as *trades* poderiam atuar. O Brasil novamente se baseia no exemplo estadunidense e realiza as modificações também aqui. Essas atividades são, além do comércio internacional em si, consultorias, pesquisas de mercado internacional, propaganda e marketing, seguro, design e pesquisa de produtos, assistência legal, transporte, documentação de transações, despachos de mercadorias, aviso de processamento de compras internacionais, armazenagem, financiamentos etc.

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

É um objeto social que reúne dois elementos: (I) uma fração da classe capitalista, (II) um conjunto de instituições (os

bancos e, incluídos no capitalismo moderno, o banco central e instituições não bancárias, nacionais ou internacionais como o Fundo Monetário Internacional, os fundos etc). (Duménil e Levy 2010: 187)

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

Com isso, dizer que a Finança subordina a produção real significa dizer que os interesses do capital financeiro se sobrepõem ao do ca-

A liberdade de mercado do neoliberalismo proporcionou um meio para a disseminação do poder monopolista corporativo.

pital produtivo trazendo consequências concretas no processo histórico-geográfico.³ Um claro exemplo disso são os processos de concentração empresarial e consequente monopolização de setores da economia.

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

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

riqueza material deve responder. A riqueza material que deveria ser a base da riqueza financeira, passa a ser produzida segundo seus imperativos. (Paulani 2009: 15)

Como veremos, ao analisar o estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo em ambos países, passa a ocorrer uma financeirização das atividades agropecuárias, mais especificamente no caso da soja, seja pelas modalidades de financiamento da produção, seja pela forma como se comercializa o grão, ou seja pelo surgimento de sujeitos financeiros que passarão a controlar a produção e venda da soja, como é o caso na Argentina.

O estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo no Brasil

Os meados da década de 1960 marcam uma etapa no desenvolvimento capitalista da agricultura brasileira, cuja principal característica foi o aprofundamento das relações do setor agrícola com a economia urbano-industrial e com o setor externo. Houve nesse período, a diversificação e o aumento da produção visando enfrentar os desafios da industrialização e da urbanização aceleradas e a necessidade de aumento das exportações primárias e agroindustriais, que, junto a uma conjuntura internacional favorável, provocou o aumento da produção de soja, óleos vegetais, sucos, frutas, carnes de aves e de bovinos. Esse período foi marcado também pela transformação na base técnica da agricultura, com a consolidação do que se chamou Complexo Agroindustrial. Implantaram-se setores industriais produtores dos meios de produção para a agricultura. Foi marca também desse período, o aumento da produção de insumos dentro do país, reforçado pelo processo de substituição de importações. Organizaram-se de forma nova as indústrias processadoras de matérias-primas agrícolas, passando a se caracterizar fortemente pela atuação oligopolista no mercado.

Mazzali (2000) atenta para o fato de que esse processo de modernização não homogeneizou o espaço agrário brasileiro e nem tampouco o espectro tecnológico da agricultura brasileira. Afirma ainda que, pelo contrário, esse processo abrangeu, ao menos até meados da década de 1985, basicamente os estados do Centro-Sul brasileiro e de forma bastante concentrada, pois abrangeu um número relativamente pequeno de estabelecimentos.

Para o autor, a faceta máxima desse processo de modernização se deu com a integração de capitais, isto é, com a concentração e centralização de capitais empresariais, bancários, industriais etc.

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

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

O marco apontado pela Cargill, 1965, como início das atividades no Brasil se baseia no investimento de US \$9 milhões numa planta e num programa de produção de sementes híbridas. (Kneen, 2002: 121 e 123)

Nesse ano, a Cargill implantou uma unidade produtiva em Avaré (SP). Inicialmente foi criado o Departamento de Sementes neste município operando uma pequena usina de beneficiamento e produção de sementes híbridas de milho. As primeiras sementes foram fornecidas pela Secretaria da Agricultura para que a Cargill desenvolvesse programas de melhoramento. Na mesma década, a empresa começou a utilizar o porto de Paranaguá (PR) para a exportação de seus produtos, a comercializar cereais, instalando uma filial na cidade de Cascavel (PR) e adquiriu fábricas de ração em Jacarezinho (PR), Jundiá (SP) e Esteio (RS) (Cargill, 2010).

Na década de 1970, foram implantadas mais quatro fábricas de ração em Araraquara (SP), Belo Horizonte (MG), Nova Iguaçu (RJ) e Cruz Alta (RS). Ainda nesta década, instalou duas usinas de beneficiamento de milho em Andirá (MG) e Capinópolis (MG). Em 1975, duas novas fábricas de ração são inauguradas, uma em Paulínia (SP) e outra em Santa Luzia (MG) e uma nova unidade de processamento de soja em Mairinque (SP) para atender as demandas nos Estado de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais (Cargill, 2010). Em 1976, a Cargill

adquire a Citrosul em Bebedouro, iniciando suas negociações com suco de laranja em todo o mundo.

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

Note-se que até esse momento, a empresa investia, majoritariamente, nas regiões sul e sudeste, lugares onde se dava a produção e o escoamento da soja com maior facilidade.

Todo esse processo envolveu a presença fundamental do Estado como regulador das condições de reprodução do capital na agricultura. O Estado é, nesse momento, responsável por aprofundar as relações de crédito na agricultura por meio da adoção do pacote tecnológico e dos mecanismos de seguros de preço e seguro de crédito à produção. A política de financiamento agrícola constitui-se no eixo da intervenção estatal. Criou-se um “sistema financeiro especificamente concebido para induzir e promover as mudanças técnicas e a associação dos grupos sociais reunidos no processo de modernização conservadora: grande capital, Estado e proprietários rurais.” (Delgado, 1985)

Segundo Mazzali (2000) e Delgado (1985), o Estado foi responsável por moldar e aprofundar as relações de integração técnica entre agricultura e indústria e estimular a integração de capitais. Portanto, na formação do que se pôde chamar de Complexos Agroindustriais, o Estado teve papel chave, inclusive por meio de suas instituições de pesquisa, como a Embrapa. O Complexo Agroindustrial corresponde ao período histórico em que se consolida o padrão denominado “pacote tecnológico” viabilizado pelo desenvolvimento de variedades adaptadas à mecanização e quimificação.

No entanto, uma série de transformações vão fazer com que a noção de Complexos Agroindustriais deixe de refletir a realidade do campo brasileiro. Transformações estas que vão se dando a partir da adoção clara de políticas neoliberais pelo Estado, a partir da década de 1980, e de sua crise fiscal. Isso levaria à retirada do Estado como financiador e articulador do processo de modernização conservadora do campo. A crise fiscal era marcada por dívida pública (tanto interna como externa) elevada e uma poupança pública sempre negativa (diferença entre receita e despesa corrente).

[...] ocorreu um processo rápido e algo caótico de demolição dos aparatos de Estado constituídos desde 1930 em distintas instâncias da política agrícola: as instituições por produto e os subsistemas de regulação funcional do setor rural. (Delgado, 1993b, p:15 apud Mazzali, 2000, p: 34)

As instituições por produto (IAA – Instituto do Açúcar e do Alcool, IBC – Instituto Brasileiro do Café, Monopólio do Trigo) foram extintas e seus sistemas de regulação comercial e produtiva foram transferidos a outros organismos ou simplesmente extintos. Ao mesmo tempo, com relação às instituições estratégicas ligadas ao financiamento (SNCR -

Os meados da década de 1960 marcam uma etapa no desenvolvimento capitalista da agricultura brasileira, cuja principal característica foi o aprofundamento das relações do setor agrícola com a economia urbano-industrial e com o setor externo.

Sistema Nacional de Crédito Rural, PGPM - Política de Garantia de Preços Mínimos) e ao apoio tecnológico (Embrapa, Embrater), Delgado ressalta que “*as mudanças havidas apontam na direção de uma substancial redução dos recursos orçamentários do governo federal, reduzidos a valores entre 1/3 e 1/2 daquilo que foram em 1987 e a valores ainda bem menores quando confrontados com indicadores do final dos 70.*” (Delgado, 1993b: 16)

Se considerarmos que o Estado situava-se no centro do padrão de desenvolvimento agroindustrial, inaugurado em meados dos anos 1960, como patrocinador, legitimador e financiador das articulações entre os diferentes agentes econômicos, a desarticulação do seu aparato de regulação, sem que se defina um novo papel, representou uma desorganização dos interesses [de determinados] setores rurais e, mais significativamente, uma reorientação no comportamento desse agente. (Mazzali, 2000)

A partir dos anos 1980, esse padrão de desenvolvimento tecnológico, o estilo de inserção da agricultura no mercado internacional e o perfil de intervenção estatal sofreram grandes modificações, deixando a noção de CAI desatualizada. Marca o novo período, segundo Mazzali, a ampliação considerável do campo de ação por parte dos diferentes capitais com interesses na atividade

agroindustrial. Com a diminuição do papel interventor e articulador do Estado, abriu-se espaço para articulações pensadas a partir de setores privados. Fica claro aqui o processo de transição para o Regime Alimentar Corporativo.

Se tomarmos essa interpretação como base, podemos dizer que o “empoderamento” ou o maior grau de autonomia e de interferência das instituições privadas são resultado da “retirada” do Estado de seu papel interventor e regulador. Mas é preciso ter um cuidado. Devemos considerar que o que ocorre com o Estado não é algo ao acaso, mas sim algo que, em parte, foi também articulado, negociado e posto em prática, justamente por instituições privadas e interesses corporativos. O cuidado deve existir para não se “naturalizar” a maior atuação das grandes empresas como se isso fosse apenas uma reação a um contexto externo a elas, quando na realidade, sabemos que essa separação tão clara entre setores privados e Estado não existe de fato.

Nesse momento, ocorrem algumas transformações importantes que vão ajudar a caracterizar esse Regime Alimentar:

- Houve um aumento nos investimentos de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) realizado pelas empresas e o encurtamento do ciclo de vida dos produtos o que provocou certo grau de incerteza com relação à tecnologia e as suas inovações.
- Passou a haver menor grau de fidelidade dos consumidores com relação a produtos e marcas frente ao aumento de possibilidades oferecidas.
- Surgiram novos padrões de comercialização, produção e distribuição.

Outro aspecto muito importante dessa reconfiguração e também ampliação das articulações entre fornecedores, distribuidores e clientes é o fato de que houve a implantação por parte da agroindústria de novos mecanismos de financiamento e de comercialização da safra, ocupando um espaço deixado pelo Estado. A indústria passou a se constituir no principal agente financeiro no campo. Isso é chave para o estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo. Vejamos:

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

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

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

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

Assim, podemos entender que com a crise fiscal e a absorção do ideário neoliberal que retiram do Estado seu papel regulador e, mais do que isso, financiador da produção agroindustrial, os agentes que compunham os chamados Complexos Agroindustriais (bancos, produtores agrícolas, processadoras etc) passam a se articular de forma a gerar possibilidades de financiamento por meio da criação de todo um aparato de financeirização extremamente complexo. Nessa nova organização, as grandes tradings passam a se empoderar enormemente dado seu papel na financeirização das atividades, aumentando assim seu poder e capacidade de ganhos. Além disso, ganhavam com os novos mercados que se lhe abriam.

Enquanto o Brasil na virada da década de 1980 para 90 reduzia o apoio à agricultura e abria o mercado para as importações, a União Européia e os Estados Unidos mantinham as proteções e subsídios aos produtores impondo cotas e taxas aos produtos importados. Mesmo com as novas normas da OMC contra subsídios a situação se manteve. (Medeiros, 2009: 84)

Essas políticas de incentivo, como bem coloca Medeiros, favoreceram a expansão não apenas dos produtores dessas outras regiões, mas das grandes *tradings* como a Cargill e a ADM.

Em 1980, a Unidade da Cargill de Ilhéus, no sul da Bahia, iniciou, em nível mundial, o processamento e a comercialização de cacau, produzindo inicialmente licor e depois torta, pó e manteiga de cacau.

Em 1980, a Cargill investiu US\$ 20 milhões no desenvolvimento de um sistema de transporte de suco a granel. No mesmo ano, inaugurou, em Santos, SP, o terminal portuário para embarque de suco de laranja concentrado congelado.

Com a marcha da produção de laranja indo para o noroeste do Estado de São Paulo, a Cargill inaugura uma unidade de processamento de suco em Uchoa (SP). No ano de 1984 instala uma nova unidade de processamento de soja e óleo refinado em Uberlândia (MG). Em 1985, instala outras duas usinas de beneficiamento de sementes nas cidades de Toledo (PR) e Rio Verde (GO), todas em 1986.

A década de 1990 estabelece um grande salto para o setor agroalimentar e também para a Cargill, como veremos mais adiante.

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

No início dos anos 1990 concluiu-se a formação do Complexo Industrial de Uberlândia. Em setembro de 1990, ao lado da Unidade de Processamento de Soja, começou a funcionar a Unidade de Processamento de Milho por via Úmida, para produção de amidos, glicoses e outros derivados. O investimento foi de US\$ 50 milhões.

Também em 1990 deu-se a aquisição da Fazenda Vale Verde, em Comendador Gomes, MG, para o plantio de 1 milhão e 360 mil pés de laranja. Mais tarde esse projeto se complementou com a aquisição da Fazenda São Vicente. Entre meados da década de 1990 e de 2000, a Cargill criou da Mosaic, resultado da união mundial entre Cargill Crop Nutrition e IMC Global, que concentrava a operação de fertilizantes da empresa, em âmbito mundial. Adquiriu o negócio de gorduras vegetais do grupo Maeda; inaugurou a fábrica de processamento de soja e refino de óleo em Rio Verde (GO); retornou às operações de algodão da empresa no Brasil; adquiriu a Seara Alimentos S/A,

a Smucker do Brasil e ainda arrendou o moinho de trigo da empresa Emegé, em Goiás.

Para expandir os negócios no segmento soja, a Cargill adquiriu, em 1995, as unidades de produção, comercialização e armazenamento da empresa Matosul no Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e São Paulo. Isso incluía as instalações da Matosul em Campo Grande (MS) com silos graneleiros para 90 mil toneladas de grãos e dois armazéns com infraestrutura para carga e descarga e localização estratégica próxima aoanel viário que dá acesso a Dourados (MS) e Três Lagoas (MS). Além disso adquiriu a unidade de processamento de óleo e farelo

A partir de 1990 há uma aceleração do processo de concentração de capitais nos setores de processamento de alimentos, de biotecnologia, de produção de insumos agrícolas e de comercialização agrícola.

de soja em Três Lagoas; as unidades de comercialização dos municípios do Mato Grosso do Sul: Dourados, Chapadão do Sul, Sidrolândia, Maracalu, Camapuã, São Gabriel do Oeste e Sonora; as instalações de Campo Novo dos Parecis (MT) e as unidades de Entroncamento (MT), Alto Garça (MT), Água Nova (MT) e Nova Xavantina (MT). Além disso, adquiriu os terminais ferroviários de Bauru (SP) com estrutura para estocagem e exportação.

O “deslocamento” das unidades processadoras de soja para a região Centro-Oeste que a Cargill realiza, acompanha o aumento da produção na região, em especial no estado do Mato Grosso.

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

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

Já em 2001 a Cargill inaugura novos armazéns de grãos e amplia suas unidades em Lucas do Rio Verde, Nova Mutum e Alto Araguaia, conformando assim um total de oito novos armazéns no estado do Mato Grosso (Cargill, 2010). Em 2003, é inaugurado o terminal portuário Cargill em Santarém (PA), como alternativa para o escoamento da produção de grãos do Mato Grosso e Pará.

Chegando a ser acusada de realizar dumping na produção de laranja em 2005, a Cargill abandona suas atividades nesse setor com a venda de suas unidades processadoras em 2011. No ano de 2004, a Cargill comprara a Seara (empresa alimentícia do ramo de aves e suínos) o que mostra a diversificação de seus negócios. A compra da Seara aconteceu dois meses após a saída da Cargill do setor de suco de laranja. “O movimento foi entendido pelo mercado como uma reestruturação dos negócios americanos em território brasileiro” (Isto É Dinheiro, 08/09/2004). A operação marcou o retorno da empresa ao segmento, do qual estava fora desde os anos 1970. (Toledo, 2005: 113)

Na mesma década ocorreram o lançamento do Óleo Claris, em embalagem plástica; o ingresso no negócio de carne, com a aquisição de dois frigoríficos - Maringá, PR, e José Bonifácio, SP e a construção da Usina de Sementes em Itai, SP.

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

ingressou no mercado imobiliário com o lançamento de um fundo imobiliário em parceria com o Inpar e a Unidade de Negócios de Óleos e Lubrificantes começou a operar no Brasil.

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

Notamos com esse histórico como é ampla a atuação no Brasil da Cargill, pois age na produção e comercialização de açúcar e álcool e realiza operações de compra e venda de algodão. Ela vende produtos diretos ao consumidor como os azeites Maria, Olívia e Gallo, maionese Gourmet, óleos Mazola, Liza e Purilev entre outros. Fornece ainda, por meio da marca Innovatti, óleos vegetais e lubrificantes para a indústria de lubrificantes, medicamentos, cosméticos, tintas e produtos químicos e também amidos, féculas, dextrinas e adesivos para as indústrias de papel, papelão, têxtil, de mineração e gesso acartonado. Produz também ingredientes destinados à alimentação animal. Mas, além dessa ampla gama de atuação, chama a atenção uma linha de serviços financeiros oferecidos: gerenciamento de risco, crédito corporativo, carteiras de empréstimos, investimentos imobiliários entre outros. Completa o quadro o fato de que no ano de 1999 a Cargill inaugurou o Banco Cargill, instituição especializada justamente no crédito agrícola e na chamada proteção cambial, isto é, mecanismos de hedge o que demonstra o papel da empresa como agente financeiro.

Para viabilizar todas essas operações ela se subdivide em subsidiárias, o que nos permite denominá-la como um Conglomerado (quando uma corporação atua em diversos ramos por meio de diferentes empresas). Eis algumas delas: Innovatti - Indústria e Comércio de Ésteres Sintéticos Ltda; Cargill Agro Ltda. ; Armazéns Gerais Cargill Ltda.; Cargill Comercializadora de Energia Ltda.; Cargill Holding Participações Ltda.; Cargill Archimedes Participações Ltda.; Casa & BSL Ltda.; TEAG - Terminal de Exportação de Açúcar do Guarujá Ltda. e TEAS - Terminal

Exportador de Álcool de Santos S.A; Cargill Prolease Locação de Bens; Cargill Specialties Ind. Com.

Notamos com ese histórico, a quantidade de ações da empresa a partir da década de 1990, no sentido de ampliar os ramos de atividade. No entanto, o foco no processamento e comercialização de grãos sempre se manteve como carro chefe, ganhando força com as possibilidades de financeirização dessas atividades.

O estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo na Argentina

O modelo agrário atual predominante na Argentina é um modelo baseado no que os argentinos chamam de extrema “*sojización*”, isto é, sojização do campo por grandes empresas e sujeitos que controlam setores chave do sistema agroexportador tais como: companhias exportadoras, grandes produtores de soja, *pools de siembra* e sementei-ras, em especial a Monsanto. Essa sojização é a principal expressão do estabelecimento do Regime Alimentar Corporativo no país.

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

A abertura e a desregulamentação impostas pela entrada na OMC começaram a produzir desemprego no setor industrial argentino. A atividade têxtil, que já sofria com a concorrência estrangeira praticamente desapareceu. O desemprego começa a afetar o consumo. [...] a lã e o algodão sofrem como atividades produtivas, uma forte redução. [...] A proliferação de produtos agropecuários de produção “industrial” de baixo custo e qualidade *standar*, chega também a outras atividades do setor. A horticultutra, junto com o aparecimento dos invernáculos, se dá o dos híbridos de tomate, em particular o dos denominados longa vida que, na realidade, são de má qualidade mas se adaptam à produção e comercialização global em escala. Nos dois casos perdeu-se qualidade ao privilegiar o rendimento e a fácil comercialização em gôndolas dos supermercados, onde se mantém por mais tempo. (Boy 2011: 87, tradução nossa)

No entanto, Boy destaca que é na atividade agrícola extensiva onde ocorreram as maiores transformações pois foi nesse setor que se consolidou a figura de empresários que arrendam terra de pequenos ou médios produtores para produzir commodities em escala. Nesse sentido, Boy chama a atenção para o impulso dado pelas multinacionais do setor de grãos para que isso ocorra. Ele coloca que essas multinacionais precisam estimular o conceito de ineficiência dos pequenos agricultores e o seu prognóstico de desaparecimento. Nos anos de 1990, segundo Giarraca e Teubal, grande parte dos produtores que possuíam até 200 hectares desapareceram do campo. Muitos viram na soja seu

Pudemos notar que em ambos países, com o advento do neoliberalismo deu-se a retirada do Estado como agente financiador e regulador dos setor agroalimentar e com isso a consolidação do Regime Alimentar Corporativo.

colete salva-vidas para a crescente concorrência de produtos externos. Produtores de leite e de gado se voltaram para a soja como estratégia para se livrar de dívidas contraídas para suas atividades tradicionais.

A expansão da soja foi muito significativa, o que permitiu denominar esse processo de *sojización del campo*. Na safra de 1980/81, foram colhidas 3,7 milhões de toneladas de soja. Na de 1996/97 já eram 11 milhões e na de 2007/8, 46,24 milhões de toneladas. Para a safra de 2009/10, foram semeados 19 milhões de hectares, quase 3 milhões a mais que na safra anterior. Por sua vez, o milho e o girassol tiveram uma redução de área cultivada de 600.000 e 820.000 hectares respectivamente, o que demonstra, em parte, a concentração das atividades agropecuárias em torno da soja. (Giacarra e Teubal, 2010) Mais de 53% do território nacional destinado aos grãos está hoje ocupado pela soja, o que não significa ainda que outras áreas não tenham sido também ocupadas, como áreas mais ao norte do país e áreas de bosques nativos.

A Argentina era um país de indústrias nacionais, de cadeias agroindustriais nacionais tanto no que se refere a carnes como farinhas. No entanto, foi com a ditadura e o advento da globalização e da financeirização da economia que isso começou a mudar. Durante a ditadura militar (1976-1983) o banco de sementes do INTA (Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária) foi desmontado e

repassado às corporações que chegavam ao país. (Giacarra e Teubal, 2011: 203) Além disso, o mesmo período foi marcado pela flexibilização das leis de arrendamento e pela promoção dos chamados contratos acidentais por colheita que potencializaram a figura do contratista com ou sem terra própria. Se privatizaram ainda os silos e portos e foi-se configurando um novo complexo agroexportador dominado por grandes empresas. É nesse momento que surgem os *pools de siembra*. Grupos de investidores que se unem para arrendar terra e contratar a produção da soja. Esses *Pools de Siembra* vão aos poucos tornando-se investimento atraente para investidores não ligados às atividades agropecuárias. (De 1997 a 2002, a área cultivada pelos *pools* passou de aproximadamente 400.000 hectares para 2 milhões de hectares.) A indústria alimentar por sua vez, se estrangeiriza quase completamente nesse período e aumenta a presença dos supermercados e hipermercados.

Surge um novo regime de acumulação e o sistema agroalimentar em sua totalidade começa a operar em função da lógica do agronegócio. A partir de então cresce a influência de grandes empresas transnacionais ou transnacionalizadas na definição de aspectos essenciais da política agropecuária que também se articulam com o setor financeiro através dos *pools de siembra*. Um fato marcante que impulsionou esse processo foi o decreto 2284 de desregulamentação econômica de 31 de outubro de 1991 que, entre outras tantas medidas de desregulamentação, eliminou desde a raiz todas as entidades reguladoras da atividade agropecuária (Junta Nacional de Grano, Junta Nacional de Carnes entre outras) que operavam desde os anos 1930. Repentinamente, o agro argentino se tornou um dos mais desregulamentados do mundo e sujeito como nenhum, aos va e vens da economia mundial. Se tratava de produzir commodities orientadas para a exportação, baseadas em tecnologia de ponta e em grandes unidades produtivas. Segundo funcionários do governo, deveriam desaparecer 200.000 produtores agropecuários considerados ineficientes. (Giacarra e Teubal, 2011: 202-203 tradução nossa)

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

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

Boy coloca que após a abertura econômica, muitos estocadores regionais desaparecem frente à impossibilidade de competir. Muitos dos que persistem são comprados pelas multinacionais, dentre elas a Cargill. “As empresas dedicadas ao comércio de commodities ganham dinheiro de ida e de volta, ou seja, tanto ao comprar como ao vender.” (idem: 87 tradução nossa)

Vejamos um pouco da história da empresa na Argentina: Em 1979 a Cargill construiu uma fábrica de esmagamento de soja e um elevador no terminal portuário particular (Puerto General San Martin) no município de San Martin, perto de Rosario, no rio Paraná, cerca de 250 km ao norte de Buenos Aires, para atender a região de cultivo de soja crescente no sul. Cargill também construiu elevadores rurais na mesma região, para enviar ao elevador exportador de grãos em Bahia Blanca, onde está o melhor porto de águas profundas da Argentina, a sudoeste de Buenos Aires.

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

Em 1996, a empresa expandiu sua planta processadora de soja de Puerto San Martin, tornando-a não só a maior dentre suas próprias plantas, mas também uma das instalações de processamento de sementes oleaginosas maiores do mundo. Isso indica que a Cargill soube aproveitar uma conjuntura extremamente favorável para a produção de soja que se criava naquele momento. O ano de 1996 foi também o ano chave para a questão da produção de commodities na Argentina, pois é quando o governo libera o uso da soja RR (Round Up Ready), geneticamente modificada para receber o herbicida glifosato. Em seguida veio a liberação do milho Bt e depois o milho RR. Para Boy, está claro que o pagamento da dívida externa impõe o modelo agroexportador de commodities e marginaliza a produção de alimentos locais.

No mesmo ano a Cargill construiu ainda um terminal de barcaças para carregar navios oceânicos com soja e alimentos proteicos que podem ser enviados a partir do nordeste da Argentina, Bolívia, Paraguai e Brasil. A Cargill já tinha claro o projeto da hidrovía Paraguai-Paraná.

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

Na Argentina, a Cargill possui ainda quatro plantas de processamento de oleaginosas. Duas que processam soja e girassol: Quequém na cidade com o mesmo nome e Ingeniero White na cidade de Bahía Blanca, ambas em Buenos Aires; Complejo Puerto San Martín, na cidade do mesmo nome na província de Santa Fé, que processa apenas soja, e; Complejo Villa Gdor Gálvez, também apenas de soja na cidade com o mesmo nome, também em Santa Fe.

Assim como em outros países, na Argentina, a Cargill se diversificou e desenvolveu negócios que serviam a seus interesses globais. (Kneen 2002) A produção de sucos e amendoim é um bom exemplo. Em 1989 ela estabeleceu sua Divisão de Sucos para processamento de maçãs e peras, em Neuquén, no vale do rio do mesmo nome, no oeste do país. Em 1997 estabeleceu uma planta de processamento de amendoim em Alejandro Roca, na Província de Córdoba, para abastecer o mercado local e proporcionar um complemento de abastecimento contra-sazonal dos negócios de amendoim nos EUA, que se chama Stevens Industries, cuja sede fica na cidade de Dawson, Georgia. Cargill também construiu uma fábrica de malte na Argentina para atender as cervejarias e agrícolas locais. Em 1995, ela entrou no negócio de moagem de farinha na Argentina, com a aquisição de Minetti y Cia SA e em 1999 a Cargill e a empresa Molinos Rio de la Plata SA juntaram suas operações de moagem para formar a maior empresa de moagem do país. (Kneen 2002)

Além disso, a Cargill Argentina oferece serviços de assessoria técnica, diagnóstico de solos, logística de insumos e venda de sementes, agroquímicos, e rações. Algumas das subsidiárias da Cargill na Argentina são: Finexcor SRL, do ramo de carnes; Black River Asset Management e CarVal, ambas de serviços financeiros; Cargill Argentina Fertilizer, de agroquímicos; Mosaic, de fertilizantes e Cargill Harinas, de grãos.

Em o Gigante Invisível, livro publicado sobre a Cargill em 2002, seu autor, Brewster Kneen, descreve o seguinte, em trecho também destacado por Boy em seu artigo:

Tenho comparado a semente híbrida a um envelope no qual se escondem as relações de produção. Observando as atividades da Cargill, na Índia, não é difícil imaginar a semente como um exército colonizador, invasores de terras que obrigariam os camponeses a produzirem commodities agrícolas para os poderosos colonizadores, que por sua vez, levarão essas commodities (talvez a outras terras) as processarão e as trarão de volta para que possam ser adquiridas por aqueles colonizados que podem permitir-se ao luxo de pagá-las. (Kneen 2002: 197-198, tradução nossa)

Mais do que no Brasil, esse é o exemplo perfeito para o caso argentino. Nesse país, o advento do Regime Alimentar Corporativo foi

Nos próximos 40 anos, a demanda de alimentos aumentará vertiginosamente porque a população global continuará crescendo e porque o mundo em desenvolvimento, onde se dará esse crescimento, continuará tentando seguir padrões alimentares ocidentais, especialmente o gosto pela carne.

mercado não apenas pela expansão do ramo de atividades das empresas ou mesmo pela concentração do setor agroalimentar. Na Argentina esse processo foi marcado por uma forte estrangeirização do setor e principalmente, pelo fenômeno da sojização, fortalecido pela financeirização recente que permitiu o surgimento de agentes como os *Pools de Siembra*.

Considerações finais

Pudemos notar que em ambos países, com o advento do neoliberalismo deu-se a retirada do Estado como agente financiador e regulador dos setores agroalimentar e com isso a consolidação do Regime Alimentar Corporativo. No entanto, em cada país isso adquiriu configurações diversas a partir de suas realidades histórico-geográficas. No Brasil houve a entrada de grandes empresas como financiadoras da produção agrícola, como é o caso da Cargill. Na Argentina, deu-se o processo de extrema “sojização” do campo com a criação de grupos produtores e financiadores sem ligação necessariamente com atividades agropecuárias. Em ambos os casos pudemos perceber a financeirização do setor o que tende a aumentar o poder das corporações e deixar a questão da Segurança Alimentar e, mais do que isso, da soberania alimentar, reféns dos interesses dessas grandes corporações.

Diferente do que se pregava ao longo da Revolução Verde, o regime alimentar “mercadificado” não acabou com a fome no mundo. Aproximadamente 36 milhões de pessoas morrem de fome todo ano e, apesar do custo dos alimentos terem diminuído consideravelmente e a oferta global de alimentos superar as necessidades per capita em quase 20%, o mundo tem tantos habitantes subnutridos quanto supernutridos. (Roberts, 2009: VIII)

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

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

O avanço desse processo de mercadificação da produção de alimentos, ou se preferirem, o avanço do agronegócio no campo tem feito com que a cada ano, 7,5 milhões de pessoas passem à situação de insegurança alimentar (Roberts, 2009); milhares de hectares de florestas abram espaço às monoculturas; comunidades camponesas inteiras se vejam obrigadas a migrar para os grandes centros urbanos uma vez que perdem suas terras por dívidas ou porque deixam de conseguir se sustentar economicamente com o que faziam. Além disso tudo, também as populações urbanas são afetadas por tais processos, já que a qualidade dos alimentos disponíveis é fortemente reduzida, o que traz

diversos problemas para a saúde, haja visto os casos de desnutrição e também alarmante obesidade. Com relação à diminuição das áreas de plantio de alimento em favor do cultivo de agrocombustíveis ainda existe a consequência indireta do aumento de preços dos produtos alimentícios no mundo todo na medida em que este impede o crescimento da oferta de alimentos nas terras em que se instala. Somente no Brasil, entre 2003 e 2008, houve um aumento de 2,8 milhões de hectares de cana de açúcar plantados. O Estado de São Paulo possui aproximadamente 60% da cana plantada em todo o Brasil. Enquanto a produção de cana em São Paulo cresceu 70% no período, a produção de arroz, feijão e milho declinou 20%, 6,3% e 1,1% respectivamente. (Boletim DATALUTA, novembro de 2010) É relevante o fato de que a Cargill compôs recentemente uma joint venture com o Grupo Usina São João, produtor de açúcar e etanol no Brasil. (Jornal o Estado de São Paulo, 3/09/2011) Na mesma matéria, o presidente da empresa afirma que as aquisições têm representado 40% do seu crescimento no mundo todo. Isso aponta para o caráter monopolista das grandes corporações no Regime Alimentar Corporativo.

Tanto o Brasil como a Argentina já foram cunhados de “celeiros do mundo”, no entanto, essa expressão esconde seu caráter perverso. Em ambos países o avanço das monoculturas seja para a produção de grãos, agrocombustíveis ou celulose causa impactos devastadores sobre comunidades inteiras, ameaça ecossistemas e está longe de garantir segurança alimentar ou energética para suas populações tanto rurais quanto urbanas. Por isso, analisar como esses processos se dão, quais seus fundamentos e contradições, é um importante caminho para sua superação.

Principais pontos da cartilha neoliberal, as privatizações e a liberalização do mercado possibilitaram a expropriação de ativos públicos e a sua entrega ao mercado para que o capital sobreacumulado se encarregasse de utilizá-los. Como coloca Harvey, esse movimento desencadeou a descoberta de inúmeras arenas em que se pudessem executar privatizações. Acrescentamos aqui o caso das sementes, da cultura e do saberes tradicionais como exemplos.

Entendemos que a lógica e os interesses do capital financeiro não apenas permeiam o capital produtivo, mas o dominam. Exemplo disso é a questão da especulação com commodities, que faz com que os alimentos virem ativos. A comida entra na roda financeira como qualquer outro ativo e perde o status de alimento, de uso, passa a ser só um elemento de troca.

A inclusão de produtos agropecuários no mercado futuro de commodities foi feita inicialmente com o objetivo de responder à

necessidade de cobertura de risco de preço, transferindo o risco da produção para agentes especuladores do mercado financeiro. O aumento do volume de capital especulativo e a decisão dos estados nacionais de não mais investirem em estoques reguladores fez dos produtores rurais reféns dos preços estipulados pelos especuladores financeiros, que transformam definitivamente a comercialização de produtos agrícolas em um negócio, onde a garantia de acesso da população aos alimentos é o que menos importa.

As consequências disso são conhecidas: frequentes períodos de carestia de alimentos; aumento da insegurança alimentar; mudança nas políticas de abastecimento dos países, como, por exemplo, o abandono da política de estocagem de produtos agrícolas, o que permitia a intervenção do Estado no controle do preço dos alimentos; revoltas populares etc.

Isso é reflexo da consolidação do Regime Alimentar Corporativo, sob o qual ocorre a redução da intervenção do Estado na produção de alimentos. Analisando o período desenvolvimentista, vimos que nesse momento o regime alimentar ocorria sob um Estado que criava políticas e formas de subsídios que estimulavam a produção de alimentos, formava estoques reguladores e garantia uma remuneração satisfatória para os produtores agrícolas (nos países centrais). O propósito disso era controlar os preços dos alimentos com vistas a reduzir o custo de reprodução da força de trabalho. O atrelamento da produção de alimentos ao sistema financeiro tornou-se maior na medida em que os governos reduziram a sua participação na regulação do mercado e eliminaram ou reduziram a importância das empresas responsáveis pela administração dos estoques reguladores (Marques, 2011).

Além disso, hoje podemos notar que houve grande concentração do mercado por parte das grandes empresas como mostram os seguintes dados: há vinte e cinco anos existiam milhares de empresas sementeiras, em sua grande maioria familiares, nenhuma dominava sequer 1% do mercado. Hoje, as dez maiores empresas de sementes do mundo controlam mais de um terço do comércio mundial de sementes. Há vinte e cinco anos, havia por volta de 65 empresas de agroquímicos que produziam insumos agrícolas. Hoje, as dez maiores empresas de agroquímicos, dentre elas a Cargill, controlam 90% do mercado mundial.

A concentração corporativa, a engenharia genética e os sistemas de propriedade intelectual se nutrem mutuamente fazendo avançar a consolidação do Regime Alimentar Corporativo e aumentar assim a privatização e a apropriação dos recursos básicos de sustento de comunidades camponesas e indígenas no mundo todo, desde

suas terras, passando por suas sementes, até os seus conhecimentos e o meio ambiente em que vivem e do qual dependem. Soma-se a isso a sujeição de produtores rurais às grandes estocadoras e comercializadoras de suas produções. Tais processos ocorrem de forma violenta nos países latino americanos e desvendar os seus meandros pode fornecer elementos para a sua crítica e a luta política por um outro Regime Alimentar em que a soberania alimentar seja um de seus pressupostos.

Bibliografia

- Barri, Fernando et Wahren, Juan. Dezembro de 2010 *El modelo sojero de desarrollo en Argentina: consecuencias sociales, ambientales, tensiones y conflictos en la era del neocolonialismo de los agronegocios y el cientificismo-tecnológico*. Revista Desarrollo Económico N° 255
- Belik, Walter. (1994) 2008 *Agroindústria e reestruturação industrial no brasil: elementos para uma avaliação*. Cadernos de Ciência & Tecnologia, Brasília, v.11, n.1/3, p.58-75
- Boy, Adolfo *Cambios productivos y sus repercusiones en el nivel agronómico* em Norma Giarraca y Miguel Teubal (coord) 2005 *El campo argentino em la encrucijada. Estratégias y resistências sociales, ecos em La ciudad*. Buenos Aires Ed. Alianza Argentina.
- Cargill – Cargill do Brasil. Disponível em: www.cargill.com.br. Acessos entre agosto de 2010 e outubro 2012.
- Castro, A. C. 1993. Competitividade da indústria de óleos vegetais. Campinas: MCT/FINEP/PADCT, Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. (Mimeo)
- Delgado, Guilherme Costa (1985) *Capital financiero e agricultura no Brasil: 1965-1985*. Campinas: Ícone.
- Friedmann, Harriet. 2005. *From colonialism to green capitalism: social movements and the emergence of food regimes*. In: F.H. Buttel and P. McMichael, eds. *New directions in the sociology of global development. Research in rural sociology and development*, Vol. 11. Oxford: Elsevier, pp. 229–67.
- Giarraca, Norma et Teubal, Miguel (orgs) 2011 *Del paro agrário a las elecciones de 2009. Tramas, reflexiones y debates*. 1ª. Edição. Editora Antropofagia Buenos Aires.
- Harvey, David 1990 *Los límites del capitalismo y la teoria marxista.. Ciudad de Mexico*. Fondo de cultura económica
- Harvey, David 2004 *Novo Imperialismo* São Paulo Edições Loyola.
- Harvey, David 2011 *O neoliberalismo: história e implicações*. São Paulo Edições Loyola.
- Júnior, Orlando Martinelli 1999a *As tendências mundiais recentes da indústria processadora de alimentos*. Revista Pesquisa & Debate, volume 10, número 1(15), p. 5-40.
- Júnior, Orlando Martinelli 1999b *As tendências mundiais recentes da indústria processadora de alimentos*. Revista Pesquisa & Debate, volume 10, número 1(15), p. 5-40.
- Kneen, Brewster 2002 *Invisible Giant. Cargill and its transnational strategies*. Londres editora Pluto Press, 2002.

- Marques, Marta Inez Medeiros 2008 *Agricultura e campesinato no mundo e no Brasil: um renovado desafio à reflexão teórica*. en PAULINO Eliane T. e FABRINI, João E. (orgs.) 2008 *Campesinato e territórios em disputa*. São Paulo, Expressão Popular. (pp.49-78)
- Marques, Marta Inez Medeiros 2011 *O novo significado da questão agrária*. Anais ENANPEGE.
- Martinelli Jr. Orlando 1999 *A globalização e a indústria Alimentar: um estudo a partir das grandes empresas*. Marília: UNESP. Marília-publicações; São Paulo: Fapesp
- Mazzali, Leonel 2000 *O processo recente de reorganização agroindustrial: do complexo à organização "em rede"*. São Paulo Editora Unesp.
- McMichael, Philip 2009 *A food regime analysis of the 'world food crisis'* Agric Hum Values 26:281-295
- McMichael, Philip 2009 *A food regime genealogy* Journal of Peasant Studies, 36: 1, 139 — 169
- Medeiros, Marlon Clovis 2009 *A geografia econômica do setor agroalimentar brasileiro: investimentos, recursos ociosos e dinâmica cíclica (1990 – 2007)*. Tese de doutoramento FFLCH- USP, São Paulo.
- Paulani, Leda 2009 *A autonomização das formas verdadeiramente sociais na teoria de Marx: comentários sobre o dinheiro no capitalismo contemporâneo*. Revista ANPEC disponível em www.anpec.org.br/encontro_2009
- Ploeg, Jan Douwe Van der 2008 *Camponeses e Impérios Alimentares. Lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização*. Porto Alegre Ed. UFRGS.
- Roberts, Paul 2009 *O fim dos alimentos*. Rio de Janeiro. Ed. Elsevier.
- Revista Cargill 2011 no. 27, ano 31 São Paulo jun/jul.
- Toledo, Marcio Roberto 2005 *Circuitos espaciais da soja, da laranja e do cacau no Brasil: uma nota sobre o papel da Cargill no uso corporativo do território brasileiro*. Dissertação. Campinas Universidade Estadual de Campinas.