



**INSTITUTO LATINO-AMERICANO DE
ECONOMIA, SOCIEDADE E POLÍTICA
(ILAESP)**

**CIÊNCIAS ECONÔMICAS - ECONOMIA,
INTEGRAÇÃO E DESENVOLVIMENTO**

**CONCENTRAÇÃO EMPRESARIAL DAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE
SOJA NOS PAÍSES DO MERCOSUL (2003 – 2018)**

**WELLINGTON LUCIANO DOS
SANTOS**

Foz do Iguaçu
2021

**CONCENTRAÇÃO EMPRESARIAL DAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE SOJA
NOS PAÍSES DO MERCOSUL (2003 – 2018)**

WELLINGTON LUCIANO DOS SANTOS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Latino-Americano de Economia Sociedade e Política da Universidade Federal da Integração Latino-Americana, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas – Economia, Integração e Desenvolvimento.

Orientador: Prof. Dr. Valdemar João Wesz Junior

Foz do Iguaçu

2021

WELLINGTON LUCIANO DOS SANTOS

**CONCENTRAÇÃO EMPRESARIAL DAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE SOJA
NOS PAÍSES DO MERCOSUL (2003 – 2018)**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Latino-Americano de Economia Sociedade e Política da Universidade Federal da Integração Latino-Americana, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas – Economia, Integração e Desenvolvimento.

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Valdemar João Wesz Junior
(UNILA)

Prof. Dr. Geisiane Michelle Zanquetta de Pintor
(UNILA)

Prof. Dr. Pedro Marcelo Staevie
(UNILA)

Foz do Iguaçu, 08 de outubro de 2021.

TERMO DE SUBMISSÃO DE TRABALHOS ACADÊMICOS

Nome completo do autor(a): Welington Luciano dos Santos

Curso: Ciências Econômicas – Economia, Integração e Desenvolvimento.

Tipo de Documento	
(X) graduação	(.....) artigo
(.....) especialização	(X) trabalho de conclusão de curso
(.....) mestrado	(.....) monografia
(.....) doutorado	(.....) dissertação
	(.....) tese
	(.....) CD/DVD – obras audiovisuais
	(.....) _____

Título do trabalho acadêmico: Concentração Empresarial Das Empresas Exportadoras De Soja Nos Países Do Mercosul (2003 – 2018)

Nome do orientador (a): Valdemar João Wesz Junior

Data da Defesa: 08/10/2021

Licença não-exclusiva de Distribuição

O referido autor(a):

a) Declara que o documento entregue é seu trabalho original, e que o detém o direito de conceder os direitos contidos nesta licença. Declara também que a entrega do documento não infringe, tanto quanto lhe é possível saber, os direitos de qualquer outra pessoa ou entidade.

b) Se o documento entregue contém material do qual não detém os direitos de autor, declara que obteve autorização do detentor dos direitos de autor para conceder à UNILA – Universidade Federal da Integração Latino-Americana os direitos requeridos por esta licença, e que esse material cujos direitos são de terceiros está claramente identificado e reconhecido no texto ou conteúdo do documento entregue.

Se o documento entregue é baseado em trabalho financiado ou apoiado por outra instituição que não a Universidade Federal da Integração Latino-Americana, declara que cumpriu quaisquer obrigações exigidas pelo respectivo contrato ou acordo.

Na qualidade de titular dos direitos do conteúdo supracitado, o autor autoriza a Biblioteca Latino-Americana – BIUNILA a disponibilizar a obra, gratuitamente e de acordo com a licença pública *Creative Commons Licença 3.0 Unported*.

Foz do Iguaçu, 08 de outubro de 2021

Assinatura do Responsável

AGRADECIMENTOS

Meus agradecimentos iniciais vão para a minha família que auxiliaram em todos os períodos dessa jornada acadêmica, sobretudo meus pais Romeu e Rosely, eles foram fundamentais para minha manutenção na Universidade. Sou grato aos meus irmãos Gelson e Alison pela compreensão

Agradeço também a Universidade Federal da integração Latino Americana, que me proporcionou ensino de qualidade durante todos os anos da graduação e pesquisa. Sou grato também pela CNPQ por ter financiado projetos de iniciação científica em que fui introduzido no tema deste trabalho. Agradeço profundamente ao professor e orientador Valdemar Wesz Junior, que me auxiliou durante todos os anos dentro da academia e foi responsável indiretamente pela minha permanência estudantil, agradeço também por ter me guiado nesta etapa final da minha graduação.

Agradeço meu grupo de amigos da Universidade (Carol, Leticia, Paulo e Shiu) que estiveram comigo mesmo após a minha mudança de curso, proporcionando conversas, experiências e reflexões, fazendo parte da minha construção como cidadão e pessoa melhor. E meus amigos de fora da graduação que carrego para vida (Pedro, Guilherme e Luíza). Por último agradeço a minha companheira Karina por ter me dado forças em todos os momentos em que precisei.

*O progresso humano não é automático ou inevitável
cada passo rumo à justiça requer sacrifício,
sofrimento e esforço*

Martin Luther King

SANTOS, Wellington. **Concentração Empresarial Das Empresas Exportadoras De Soja Nos Países Do Mercosul (2003 – 2018)**. 2021. 74. Trabalho de conclusão de curso de Curso Ciências Econômicas – Economia, Integração e Desenvolvimento – Universidade Federal da Integração Latino-Americana, Foz do Iguaçu, 2021.

RESUMO

Nas últimas décadas a produção de soja se tornou a principal atividade agrícola nos países do Mercosul (Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai). Atualmente estes países estão entre os maiores exportadores de soja em grão a nível mundial, com o Brasil liderando as exportações, enquanto Argentina e Paraguai segue, na terceira e quarta posição, respectivamente, logo após os Estados Unidos. O objetivo deste trabalho é mensurar o grau de concentração empresarial nas exportações da soja em grão e o poder de mercado das firmas entre 2003 e 2018 no Mercosul, e compreender a estrutura e as dinâmicas internas referentes a este mercado. Para as análises de concentração, serão usados três indicadores: Herfindahl-Hirschman (IHH), Market Share (MS) e Relação de Concentração (RC), que serão calculados a partir dos dados obtidos junto a Aduana do Paraguai (pertencente ao Ministério da Fazenda), Ministérios da Agricultura e Pecuária da Argentina e do Uruguai, Bolsa de Comercio de Rosário, e, no caso brasileiro, a ONG Trase, visto que essas informações não são disponibilizadas por instituições públicas no Brasil. Os resultados para os países do Mercosul apontam que as exportações de soja tiveram um grande crescimento no período, o qual depende fundamentalmente de um reduzido número de grandes empresas transnacionais. Entre as principais corporações estão as americanas ADM, Bunge e Cargill e a francesa Dreyfus (que são popularmente conhecidas como ABCD pelas iniciais de seus nomes), e mais recentemente também ganhou destaque a chinesa Cofco. Entre os anos 2004 e 2018 foi muito pequena a diversificação das empresas atuantes na exportação de soja *in natura* nos países da região, sendo o movimento predominante a entrada e estabilização de firmas transnacionais. Porém, quando somados os dados em nível regional, foi possível constatar uma leve diminuição no poder de mercado obtido pelas transacionais ABCD. De todo modo, as quatro empresas líderes controlam de 41,54% a 59,13% das exportações de soja em grão no Mercosul entre 2003 e 2018. O país com maior concentração foi Uruguai, onde o RC4 permaneceu próximo dos 60% nos últimos anos.

Palavras-chave: mercado da soja; Mercosul; transacionais; concentração de mercad

SANTOS. Wellington. **Concentración Empresarial De las Empresas Exportadoras De Soja en los Países Del Mercosur (2003 – 2018)**. 2021. 74. Trabajo de conclusión de la Carrera de Ciencias Económicas – Economía, Integración y Desarrollo – Universidad Federal de la Integración Latino-americana, Foz do Iguaçu, 2021.

RESUMEN

En las últimas décadas la producción de soja pasó a ser la principal actividad agrícola en los países del Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay). Actualmente estos países están entre los mayores exportadores de soja en grano a nivel mundial, con Brasil liderando las exportaciones, mientras Argentina y Paraguay sigue, en la tercera y cuarta posición, respectivamente, después de Estados Unidos. El objetivo de este trabajo es mensurar el grado de concentración empresarial en las exportaciones de soja en grano y poder de mercado de las firmas entre 2003 y 2018 en el Mercosur, y comprender la estructura y las dinámicas internas referentes a este mercado. Para el análisis de concentración, serán utilizados tres indicadores Herfindahl-Hirschman (IHH), Market Share (MS) y relación de la concentración (RC), que serán calculados a partir de los datos obtenidos junto a la Aduana del Paraguay (perteneciente al Ministerio de hacienda), Ministerios de la Agricultura y Ganadería de Argentina e Uruguay, Bolsa de Comercio de Rosario, y, en el caso brasileiro, a ONG Trase, visto que esas informaciones no se encuentran disponibles por instituciones públicas en el Brasil. Los resultados para los países del Mercosur apuntan que las exportaciones de soja tuvieron un gran crecimiento en el periodo, lo cual depende fundamentalmente de un reducido número de grandes empresas transnacionales. Entre las principales corporaciones están las americanas, ADM, Bunge y Cargill y la francesa Dreyfus (que son popularmente conocidas como ABCD por las iniciales de sus nombres), y más recientemente también ganó destaque la corporación China Cofco. Entre los años 2004 y 2018 fue muy pequeña la diversificación de las empresas actuantes en las exportaciones de soja in natura en los países de la región, siendo el movimiento predominante la entradas y estabilización de firmas transnacionales. Pero, cuando son sumados los datos a nivel regional, fue posible constatar una pequeña disminución en el poder de mercado obtenido por las transnacionales ABCD. De todas formas, las cuatro empresas líderes controlan de 41,54% a 59,13% de las exportaciones de soja en grano en Mercosur entre 2003 y 2018. El país con mayor concentración fue Uruguay en donde el RC4 permaneció próximo de los 60 en los últimos años.

Palavras-claves: Mercado de la soja; Mercosul; transnacionales; concentracion del mercado.

SANTOS. Wellington. **Business Concentration of Soy Exporting Companies in Mercosur Countries (2003 - 2018)**. 2021. Final work of the Economic Sciences - Economics, Integration and Development Career - Federal University of Latin American Integration, Foz do Iguaçu, 2021.

ABSTRACT

In recent decades, soy production became the main agricultural activity in the Mercosur countries (Brazil, Argentina, Paraguay and Uruguay). These countries are currently among the largest exporters of soybeans in the world, with Brazil leading exports, while Argentina and Paraguay remain in third and fourth positions, respectively, after the United States. The objective of this work is to measure the degree of business concentration in exports of soybeans and the market power of firms between 2003 and 2018 in Mercosur, and to understand the structure and internal dynamics regarding this market. For the concentration analysis, three indicators Herfindahl-Hirschman (IHH), Market Share (MS) and concentration ratio (RC) will be used, which will be calculated from the data obtained with the Paraguayan Customs (belonging to the Ministry of Finance), Ministries of Agriculture and Livestock of Argentina and Uruguay, Rosario Stock Exchange, and, in the Brazilian case, NGO Trase, since such information is not available by public institutions in Brazil. The results for the Mercosur countries indicate that soy exports had a great growth in the period, which depends fundamentally on a small number of large transnational companies. Among the main corporations are the American ones, ADM, Bunge and Cargill and the French Dreyfus (which are popularly known as ABCD from the initials of their names), and more recently the Chinese corporation Cofco also gained prominence. Between 2004 and 2018 there was very little diversification of the companies operating soy in natura exportations in the countries of the region, with the predominant movement being the entry and stabilization of transnational firms. But, when the data are added at the regional level, it was possible to verify a small decrease in the market power obtained by the transnational ABCD. In any case, the four leading companies control 41.54% to 59.13% of the exports of soybeans in Mercosur between 2003 and 2018. The country with the highest concentration was Uruguay, where the RC4 remained close to 60 in the last years.

Key-words: Soy market; Mercosul; transactionals; market concentration.

LISTA GRÁFICOS

Gráfico 1 – Produção (toneladas) e superfície cultivada (hectares) de soja na Argentina (1969 – 2019).....	26
Gráfico 2 – Área plantada (em milhões de hectares), quantidade produzida (em milhões de toneladas) e rendimento médio (Kg/ha) com soja no Brasil entre 1976 e 2018	32
Gráfico 3 – Área cultivada (hectares) e produção (toneladas) de soja no Paraguai (2000-2020).....	37
Gráfico 4 – Produção (toneladas) e superfície cultivada (hectares) de soja na Argentina (2002/03 – 2020/21).....	41
Gráfico 5 - Volume de soja exportado pelo Mercosul por país (milhões de toneladas) (2003-2018).....	66

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Áreas de produção soja na Argentina (região) na safra nos anos selecionados	27
Figura 2 – Área plantada com soja por microrregião (anos selecionados).....	31
Figura 3 – Áreas de produção de soja no Paraguai (região oriental) na safra 2015/2016	39
Figura 4 – Áreas de produção de soja no Uruguai na safra 2019/2021	41

LISTA DE TABELA

Tabela 1 - Concentração (MS, RC4 e IHH) das empresas exportadoras de soja em Grão na Argentina (2003 – 2018).....	48
Tabela 2 -Concentração (MS e RC4) das empresas exportadoras de soja em Grão no Brasil (2004 – 2018)	55
Tabela 3 - Concentração (MS ,RC4 e IHH) das empresas exportadoras de soja em Grão no Paraguai (2004 – 2018).....	60
Tabela 4 - Concentração (MS, RC4 e IHH) das empresas exportadoras de soja em Grão no Uruguai (2002 – 2018).....	64
Tabela 5 - Concentração empresarial regional (MS e RC4) das empresas exportadoras de soja em Grão no Mercosul (2002 – 2018)	69

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	16
2.1 ECONOMIA INDUSTRIAL E SUAS BASES	17
2.2. OLIGOPÓLIO E BARREIRAS À ENTRADA	19
3 METODOLOGIA	21
4 CONTEXTO GERAL	24
4.1 ARGENTINA	24
4.2 BRASIL	28
4.3 PARAGUAI.....	34
4.4 URUGUAI.....	40
5. RESULTADOS.....	43
5.1 ARGENTINA	43
5.2 BRASIL	50
5.3 PARAGUAI.....	56
5.4 URUGUAI.....	62
5.5. MERCOSUL.....	66
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	70
REFERÊNCIAS.....	72

1 INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, sobretudo após 1990, a produção de soja se tornou a principal atividade agrícola nos países membros do Mercosul: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai (WESZ JR, 2015). No ano de 2016, Brasil, Paraguai e Argentina produziram 50% da soja comercializada mundialmente (TRASE, 2018), e a compreensão de quem são os agentes por trás da comercialização nos principais países produtores tornou-se fundamental.

Globalmente, um núcleo reduzido de 4 empresas - ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus, popularmente conhecidas como ABCD - são historicamente responsáveis por parcelas consideráveis do mercado (OYHANTÇABAL, 2011) sobretudo na América do Sul (VAN GELDER; DROS, 2002). Mas, na última década, novos agentes passaram a atuar nas exportações de soja em grão, e, além de ABCD, tem-se como exemplo dessa renovação a empresa estatal chinesa Cofco, que ganhou poder de mercado através da aquisição de duas importantes empresas (Noble e Nidera), aproveitando estruturas logísticas e de armazenagem já consolidadas que pudessem garantir a instalação e manutenção dessa empresa (LOPES, 2016). Todavia, o setor segue marcado pelo predomínio de um número limitado de firmas transnacionais¹.

Apesar da centralidade que o complexo soja assumiu no Mercosul, há uma carência de estudos acerca dos principais atores por trás desta cadeia produtiva nos países, sobretudo de uma análise regional dos maiores exportadores de soja. Nesse sentido, o objetivo específico deste trabalho é mensurar o grau de concentração empresarial nas exportações de soja em grão nos países membros do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) e entre 2003 e 2018, e como objetivo geral analisar de maneira agregada a atuação das empresas transnacionais na região.

O trabalho está organizado em duas partes, além da fundamentação teórica e da metodologia. Na primeira aborda o contexto geral e histórico da expansão da soja nos países analisados e na segunda parte explicita a concentração empresarial das empresas exportadoras de soja no Mercosul entre 2003 e 2018

¹ O conceito de transnacional indica uma concentração de capital prévia na origem nacional desta empresa, além de políticas e estratégias coordenadas entre as filiais e a matriz. (SARACINI; PAULA, 2006)

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O Sistema Agroindustrial apresenta diversas características que são fundamentais para a permanência e sustentabilidade de suas dinâmicas (ZYLBERSZTAJN; GIORDANO, 2015) e podem ser analisados através de suas estruturas produtivas e participações no mercado em que atuam. Nesse sentido, para compreender os sistemas agroindustriais, será feita uma análise pela perspectiva da estrutura de mercado, tema esse discutido amplamente pela Economia Industrial.

O debate acerca das relações comerciais no setor agrícola como um todo se sustenta na teoria neoclássica, que defende que os agentes são tomadores de preços, ou seja, a quantidade ofertada não depende da individualidade de nenhum produtor. Essa premissa vem de uma estrutura de mercado conhecida como concorrência perfeita, em que os agentes buscam sua maior satisfação, a qual é obtida através da maximização de suas utilidades (KERSTENETZK, 2004).

O oposto da livre concorrência também é respaldado pela teoria econômica, e se trata do monopólio, em que um agente controla a oferta total de determinado mercado (ZYLBERSZTAJN; GIORDANO, 2015). Ao mudar o foco, e partir da perspectiva da demanda, há uma contrapartida e trata-se do Monopsônio, em que um agente determina o volume demandado, ou seja, apenas um é responsável por todo o consumo. Nessa estrutura há a possibilidade de ganhos crescentes de escala, tendo o lucro presente nas atividades (FARINA, 1997). Além das características citadas anteriormente, a formação de barreira para entrada de novos concorrentes é mais uma expressão desta estrutura de mercado.

Essa conduta de limitar a quantidade ofertada e aumentar os preços, diminuindo a satisfação dos compradores, dá ao monopolista margens para ter ganhos, causando ineficiências no mercado, de caráter alocativos e distributivas, o que não seria possível em um mercado de ampla concorrência. A necessidade de grandes investimentos para conceber ou integrar uma nova atividade produtiva é classificada como barreira à entrada de novos agentes, e normalmente esses investimentos trazem ganhos de escalas, o que possibilita novamente a manutenção

de preços maiores, e margem para criar novas barreiras caso outra tente competir (KON, 2017).

Entre as estruturas que foram brevemente discutidas até então há uma forma de atuação denominada oligopólio e se difere na medida em que grupos com pequenas quantidades de empresas atuam no mercado - não se trata aqui de apenas uma empresa atuando livremente como no caso do Monopólio, e sim de poucas firmas. Diferentemente de quando uma única empresa determina o preço, o oligopólio funciona com corporações exercendo seu poder de mercado, ou seja, empresas controlam preços, mas não de maneira hegemônica dado as características da própria estrutura.

2.1 ECONOMIA INDUSTRIAL E SUAS BASES

Como citado anteriormente, a Economia Industrial está fundamentada nos preceitos neoclássicos da microeconomia, porém divergindo na hipótese de lucro ser igual a zero, e nesse sentido é imprescindível a compressão do corpo teórico. Um desses termos que será amplamente utilizado é o conceito de firma (empresa) e indústria. O primeiro se trata de uma entidade que emprega os fatores de produção e dele extrai um produto, que pode ser tanto bens, ou serviços. Como argumentado por Anita Kon:

A Empresa ou Firma consiste em uma unidade primária de ação, dentro da qual organizam-se os recursos com o fim de produção, em busca da maximização dos seus resultados. Nesse sentido, a unidade procura os fatores de produção na forma de capital, trabalho, tecnologia e terra (atuando como unidade de consumo intermediário), empregando-os para a produção dos bens e serviços (unidade de produção), que são vendidos no mercado (unidade de distribuição) (KON, 2017, P.63).

A indústria pode ser entendida como algo mais amplo, e que engloba um conjunto de empresas atuando sobre um elo comum (KON, 2017), ou seja, um número de firmas que produzem algum bem similar, com características levemente diferenciadas ou não, como as agroindústrias da soja, que atuam em diversos setores em torno da oleaginosa, especialmente a indústria de óleo de soja, que engloba o conjunto de plantas industriais orientada para a sua fabricação. O “setor” é a forma agregada em que as firmas que operam em ramos similares se manifestam, e, como cita Kon (2017), podem fazer parte inclusive as empresas estatais.

As bases fundamentais da teoria da Organização Industrial foram postas ainda no século XIX com Adnas, Elly e Bullock na década de 1880 (KON, 2017) e, quarenta anos depois, na década de vinte no século XX, Marshal iniciaria e incluiria novos conceitos elementares para a teoria, como noções de firma, oligopólio e equilíbrio parcial (KERSTENETZKY, 2004). Diferindo da forma de pensar da Microeconomia, a Economia Industrial parte de princípios dedutivos para a sua análise, de um campo mais empírico, em busca de entender o mundo, diferenciando-se dos modelos em que a abstração era de suma importância para o exame econômico e para novas formulações. Buscando interagir fatos com um rigor teórico, foi se desenvolvendo uma nova metodologia, que confrontava no campo analítico premissas básicas para a validade da microeconomia, uma destas está nos pressupostos do equilíbrio e a livre concorrência que tinha como pilar para a microeconomia (KON, 2017). Em 1926 Sraffa e Joan Robinson elaboram de fato o que hoje seria conhecido como Economia Industrial, e agrega novos determinantes para uma aquisição ou venda de um determinado produto, e que os preços podem se diferenciar uns entre os outros, porém que há uma conexão entre os mesmos. Seguindo ainda sobre a ótica dessa nova perspectiva teórica, os autores citados anteriormente argumentam que a própria lógica de se ter ou não bens que diferenciam, a elaboração de produtos com características exclusivas e a própria escolha não determinada apenas pelo preço, geram uma estrutura com viés mais concentrado, visto que agora essas firmas podem atuarem em mercados próprios, ou seja, podem vender para consumidores predestinados a compra de seu produto, gerando novas relações entre consumidor e produtor.

Essas evoluções apoiaram novas perspectivas já em meados do século XX, que passaram a dar novos enfoques, se distanciando de ideias de concorrência monopolísticas, criados na primeira leva, entre final do século XIX e início do século XX, com uma compreensão de mercados cooperativos, que diminuía a satisfação dos consumidores (FARINA, 1994) e aumentavam os ganhos de empresas com distintos

graus de poder de mercado, estruturado em conglomerados de empresas apoiando-se na prática de carteis².

2.2. OLIGOPÓLIO E BARREIRAS À ENTRADA

Os oligopólios trazem consigo, por definição, a presença de barreiras à entrada de novos competidores e a presença de um grupo extremamente seletivo em determinados mercados. E para a compreensão acerca dos monopólios, Joan Bain e Paolo Sylos-Labini na década de 1950, desenvolveram um modelo analítico conhecido como Estrutura – Conduta - Desempenho (FAGUNDES; PONDÉ, 1998). Segundo Fagundes e Pondé (1998) apud Bain (1968), o nível de concentração na produção ou venda (compra) é um dos principais fatores que determinam graus de coordenação nas condutas empresariais. É possível derivar dessa afirmação que os mercados com poucas empresas e poder de mercado elevado tendem a atuarem de maneira que as suas jogadas sejam coordenadas (FAGUNDES; PONDÉ, 1998).

As barreiras à entrada para novos concorrentes, se dá de forma a acompanhar o nível de concentração de determinado mercado. Como argumenta Possas (1985, p. 95), deve-se

Tomar a concentração econômica como o elemento básico da estrutura e a intensidade das barreiras à entrada como um indicador chave do poder de mercado das empresas oligopolistas e co-determinante do nível de preços.

A condição à entrada de novos competidores é observada pelas empresas já atuantes no mercado, segundo Fagundes e Pondé (1998) apud Bain (1968) como um “Estado de Concorrência em potencial”, e para a contenção desses novos agentes são utilizadas elevações temporárias no nível de preço, e essas ações podem ser vistas como barreiras à entrada para novas empresas.

A motivação da entrada com frequência é relacionada ao preço em que determinados produtos são comercializados nesses setores (ZYLBERSZTAJN; GIORDANO, 2015). Normalmente a entrada para novos competidores é dada pela construção ou introdução de novas plantas industriais ou produtos. Porém, a forma que vigora nas relações comerciais contemporâneas se desvincula do conceito de

² Os carteis são definidos de maneira geral como prática de associação entre firmas competidoras com o objetivo de controle de preços, taxas, e repartição de mercados (MARTINEZ, 2013).

entrada, e é tida sobretudo a partir de aquisições, fusões e *joint-ventures*³ de empresas que já atuavam ou até mesmo ampliação de empresas já dominantes.

As barreiras à entrada podem ter origens e características distintas, mas preservando seu caráter elementar, que é a dificuldade de ingresso de novos atores. Lopes (2016) destaca quatro formas as quais se manifestam as barreiras para entrada, podendo ser ela dada por: diferenciação do produto, que dá um nível maior de exclusividade para cada produto, limitando o mercado ao lado da oferta; as vantagens absolutas de custos, que dá ao produtor custos menores em determinado serviço ou setor, ou seja, o mesmo nível de produção com ganhos maiores mantendo os preços fixos; economias de escala, que trata-se de economias com ganhos mais elevados com o decorrer dos períodos; e acesso aos meios de distribuição. Com frequência as duas últimas estão relacionadas em um ambiente industrial, sobretudo nos setores primários.

³ As aquisições são compras de empresas por outro grupo de competidores; as fusões são decorrentes da união da estrutura produtiva de duas ou mais empresas; e as *joint-ventures* são alianças por um período determinado de duas ou mais empresas formando uma associação sem vínculo contratual.

3 METODOLOGIA

Para mensurar concentração empresarial e poder de mercado, teremos como base três indicadores: Market Share (MS), Relação de Concentração (RC) e Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH). Além de serem usados em análises de diferentes setores industriais, tratam-se dos índices mais frequentes nas pesquisas sobre mercados agroalimentares, inclusive na cadeia produtiva da soja (CARVALHO, 2004; CARVALHO E AGUIAR, 2005; COSTA, 2012; GUERRERO, 2014; STAEVIE, 2017, entre outros).

Nesse sentido, cabe ressaltar a metodologia quantitativa utilizada para a análise com os três indicadores usados. O Market Share (MS) é expresso pela porcentagem de uma empresa x sobre um determinado mercado T , e se calcula a partir da capacidade de produção (ou outra variável) de uma empresa, sobre a capacidade total de produção (ou outra variável), no modo que:

$$MS = \frac{x100}{T} \quad (1)$$

A Relação de Concentração (RC) - que em alguns textos também aparece como Razão de Concentração (CARVALHO, 2004; SEDIYAMA et al., 2013) ou Taxa de Concentração (CARVALHO E AGUIAR, 2005) - é expresso a partir da soma da participação das maiores empresas em determinado mercado, comparando com o total expresso de todas as empresas do mesmo:

$$RC_E = \sum_{i=1}^n MS \quad (2)$$

Nesta fórmula, a variável “MS” corresponde à participação de mercado (Market Share) e o “E” corresponde ao grupo de maiores empresas. Neste caso, “um $k = 4$ representa a soma das fatias de mercado das quatro maiores empresas e assim sucessivamente” (COSTA, 2012, p. 46). Embora seja quatro o número de firmas geralmente consideradas (RC4), o qual será utilizado nesta análise, este mesmo cálculo pode considerar qualquer número de firmas (como CR8, CR10, etc.). Para confirmar a existência de um mercado concentrado, os resultados serão analisados sobre critérios pré-definidos por Medeiros e Reis (1995) e Fraga e Medeiros (2005), que define os seguintes parâmetros para mercados concentrados: altamente concentrado $RC_4 > 75\%$; alta concentração $65\% < RC_4 < 75\%$; concentração moderada

50% < RC₄ < 65%; baixa concentração 35% < RC₄ < 50%; ausência de concentração RC₄ < 35%; claramente atomístico RC₄ < 2%.

Para a complementaridade da análise o IHH possibilita uma compreensão de um mercado geral e suas centralizações, é obtido através de:

$$IHH = \sum_{i=1}^n MS^2. \quad (3)$$

O resultado pode variar de 0 a 10.000, sendo 0 um mercado que apresenta a concorrência perfeita e 10.000 indica a existência de monopólio. Entre estes extremos, são estabelecidas faixas de valores para identificar diferentes graus de concentração. Nos estudos sobre o mercado da soja...

si el Índice arroja un resultado inferior a 1.000, se trata de un sector competitivo; si el resultado se encuentra entre ese valor y 1.800, se trata de un sector medianamente concentrado y, por último, si el valor supera los 1.800 el sector presenta características de elevada concentración” (GUERRERO, 2014, p.34/35).

Os dados referentes a exportação de soja para a Argentina tiveram como base a SAGPyA –Secretaría de Agricultura Ganaderia, Pesca e Alimentación, vinculado ao Ministério da Agricultura, Ganaderia y Pesca (MAGyP). Entretanto, como houve alteração na estrutura ministerial nos últimos anos, somente se encontrou dados online nesta fonte de 2003 a 2010 e de 2016 a 2018. Entre 2011 e 2015 foram utilizados os dados organizados pela Bolsa de Comercio de Rosaria (BCR) referentes ao período entre 2011/2012 e 2015/2016, mas que também tem como fonte o MAGyP.

Para cálculo dos índices no Paraguai, foram utilizados dados fornecidos pela Aduana, vinculada ao Ministério da Fazenda, através de consultas públicas. Além da consulta dos dados, o trabalho contou com informações contidas em entrevistas realizadas com empresas exportadoras de soja entre 2017 e 2018 no país, representantes comerciais como Câmara Paraguaia de Exportadores e Comercializadores de Cereais e Oleaginosas, além de produtores, e foi realizado dentro do projeto de iniciação científica, que tinha o Paraguai país centro da análise. Os dados do Uruguai também foram solicitados através de consulta pública e disponibilizados pelo Estado uruguaio através da Uruguay XXI. Para o Brasil os dados foram coletados da plataforma virtual TRASE, iniciativa fundada por *Stockholm*

Environment Institute e pela Global Canopy, que disponibiliza o Top 10 das empresas agroexportadoras de soja entre os anos de 2003 e 2018.

É importante comentar que o período da análise (2003 – 2018) se deve pela indisponibilidade de dados para outros anos, sobretudo em relação ao Brasil, visto que os outros países seriam possíveis ampliar o recorte temporal, inclusive atualizando os dados até 2020. Também pela indisponibilidade dos dados não será possível calcular o IHH para o Brasil e Argentina porquê para ambos os países a categorias “outros” (para Argentina pós 2011) somava o poder de mercado individual de um grupo de empresas, o que impossibilita o cálculo.

A revisão bibliográfica também esteve presente entre os métodos da análise, juntamente com a consulta de informações oficiais nos sites corporativos das empresas e de órgãos estatísticos de todos os países analisados. E para calcular o índice regional foi utilizada a soma dos volumes exportados de soja por empresa para cada país, e obtida a porcentagem através do montante total para região.

4 CONTEXTO GERAL

O objetivo deste item é expor o contexto geral com as características fundamentais para a evolução do cultivo e exportação da oleaginosa nos países do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai).

4.1 ARGENTINA

O cultivo da soja na Argentina teve início no ano de 1862, inicialmente com pouca relevância (MARTÍNEZ, 2012). No ano 1912, algumas tentativas de implantação foram realizadas, porém poucos avanços foram obtidos. Em 1946 foi executado um estudo por Juan L. Tenenbaum que apontava que o cultivo da oleaginosa demonstrava pouca viabilidade econômica para época, pois apresentava falta de adaptação para o consumo interno e baixa demanda externa. Na década de 1970, começa a ganhar impulso a produção a partir de sementes importadas dos Estados Unidos, que apresentavam menor volatilidade de rendimento entre as safras. No ano de 1962 o país realizou a primeira venda para o mercado externo, alcançando a 6.000 toneladas (MARTÍNEZ, 2012). Com governo de Perón a produção de soja ganhou novas proporções, indicadas pela expansão da área cultivada: no início dos anos 1970 a oleaginosa ocupou 79.800 hectares, já em 1979 havia alcançado 2.100.000 ha. Esse aumento foi derivado da implementação de sementes estadunidense durante o período (BURGOS; MATTOS; MEDINA, 2014).

A soja na Argentina, assim como no Brasil, tem um papel fundamental no mercado mundial da soja. A Argentina, na safra de 2020/2021, foi responsável por 12,95% (CONAB, 2021) da produção global, com um volume de 47 milhões de toneladas de soja (CONAB, 2021). Mesmo com os altos impostos sobre a exportação da oleaginosa (que durante o período de análise chegou em 35%) (BENDER, 2016), o país ocupa atualmente o terceiro lugar no ranking mundial de exportação de soja em grão, perdendo apenas para Brasil e Estados Unidos (EMBRAPA, 2021). Foi com o apoio de novas tecnologias (sobretudo plantio direto e sementes transgênicas) que a expansão agrícola, mais precisamente a produção da soja, passou de 6.500.000 toneladas em 1988 para 27.266.252 toneladas em 2000, e alcançou 55.263.891

toneladas em 2018 (MAGyP, 2021). Entre 1990 e 2000 algumas transformações jurídicas foram necessárias para que Argentina pudesse utilizar sementes transgênicas, como foi a autorização do uso de sementes resistentes ao glifosato em 1997, encabeçada pelo secretário da agricultura da época Felipe Solá (BURGOS et al 2013).

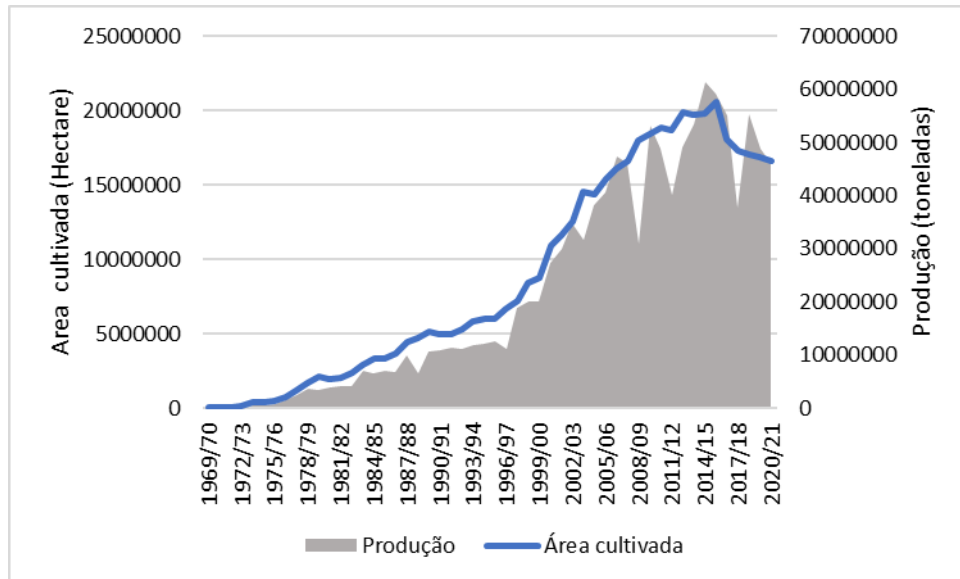
É preciso salientar que essa expansão se deu também por uma combinação de fatores internos e externos, com incentivo de políticas públicas e condições favoráveis no mercado global com aumento das demandas de países asiáticos, tendo o exemplo central da China, como demonstrada Federizzi (2005, p. 7).

A expansão se deu a uma combinação de fatores como: (1) os altos preços da soja no mercado internacional nos anos de 1996, 1997 e 1998; (2) políticas internas favoráveis à produção agrícola; (3) a disponibilidade de áreas planas com alta fertilidade; (4) aos baixos custos de produção, pela introdução do plantio direto e variedades resistentes aos herbicidas; (5) possibilidade de dois plantios por ano na mesma área (trigo/soja); (6) expansão e alta demanda do mercado internacional por proteína vegetal; (7) o desenvolvimento de um grande número de variedades adaptadas as diferentes regiões produtoras; (8) a introdução das técnicas de plantio direto.

Tradicionalmente as principais regiões produtoras de soja na Argentina eram as províncias de Córdoba, Buenos Aires e Santa Fé, sendo responsável por mais de 80% do que era produzido de soja em 1996 (LENDE, 2015). Entretanto, com a expansão destacada acima e observada no gráfico e figura 1, a produção foi se difundindo entre as demais regiões do país, se deslocando para o norte, o que pode ser visto pelas taxas de crescimento que as novas regiões obtiveram, como a província de La Pampa, que teve uma variação percentual de 11.230,4% entre safras de 1996/97 e 2013/14. Mais ao norte, na província de Formosa, esses valores alcançam 1.400% (LENDE, 2015). Parte desse avanço está atrelado ao acesso à infraestrutura de transporte e armazenamento, se contrapondo a perspectivas de inviabilidade para novos estabelecimentos distantes de regiões portuárias. Por último vale ressaltar a produção de sementes mais apropriadas a novos regimes hídricos e configurações topográficas (WESZ JR, 2014), sendo que essas adaptações se devem ao avanço das empresas transnacionais com inovações tecnológicas iniciadas com a liberalização na década de 90 (WESZ JR, 2013). No Gráfico 1 é possível observar a

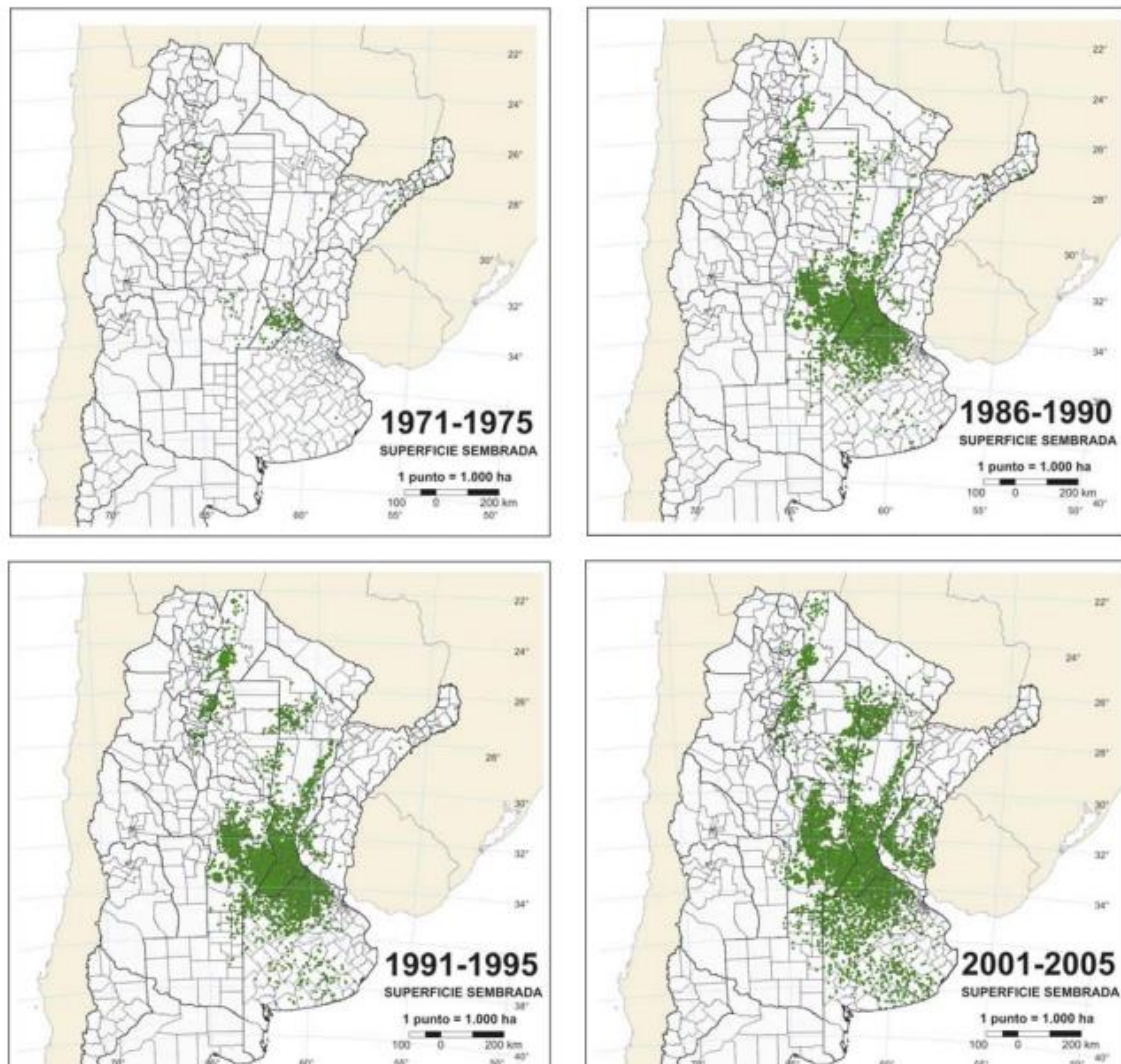
variação da área e da produção de soja no país e na Figura 1 a expansão territorial do grão na Argentina.

Gráfico 1 – Produção (toneladas) e superfície cultivada (hectares) de soja na Argentina (1969 – 2019)



Fonte: MAGyP, 2021. Elaboração própria

Figura 1 – Áreas de produção soja na Argentina (região) na safra nos anos selecionados



Fonte: Conte et al. (2009).

Diferentemente do Paraguai, que grande parte do que é produzido no país se exporta in natura 69% (SANTOS, WESZ JR., 2018), na Argentina a sua capacidade de esmagamento tem acompanhado a produção de soja, é dizer, esse crescimento observado no Gráfico 1 também foi visto no setor industrial (CONAB, 2021). Essa estrutura produtiva determinou ao país algumas peculiaridades, como é o caso do alto volume de exportação de óleo de soja, que na campanha de 2020/2021 foi responsável por 47% e 39,9% nas exportações de farinha a nível mundial (BCR, 2021).

A Argentina também apresentou aumento da demanda na última década por óleo cru para o biodiesel, influenciado pela Lei Nacional n.º 26.093/06 que determina o uso de 7% de biodiesel no diesel (WESZ JR, 2014). Essa demanda por bens de consumo interno também inclui as farinhas para a alimentação animal e a procura pelo óleo refinado para consumo humano. Outra parte dessa produção foi exportada, e no ano de 2018 foram 3.960.067 toneladas de subprodutos, 24.706.857 de azeite e 3.655.658 toneladas de soja em grão (MAGYP, 2021).

A Argentina tem como seus principais compradores China e Vietnã, nas exportações de 2018 o Vietnã foi responsável pela compra de 12% da farinha de soja Argentina (MAGyP, 2021), já a China concentra suas importações em soja em grão e no mesmo ano liderou essa categoria, com 89% das exportações totais. Vale pontuar que nos anos anteriores da última década a China sempre esteve na liderança.

4.2 BRASIL

No Brasil a soja se consolidou como o principal produto agrícola do país, ocupando praticamente a metade da superfície cultivada no país no verão (GASQUES, 2018). Além disso, o complexo soja (grão, óleo e farelo) tem sido o principal produto de exportação do Brasil (16,8% em 2020) (AGROSTAT, 2021). Em termos globais, o país tem disputado com Estados Unidos o posto de principal produtor e exportador do grão em nível mundial, estando na liderança na safra 2020/21 (USDA, 2021). Essa centralidade da oleaginosa no país é derivada da participação de grandes empresas transnacionais no país, além de agentes internos específicos, que tem atuado no setor. Para tanto, o objetivo deste trabalho é mensurar o grau de concentração empresarial nas exportações da soja em grão e o poder de mercado das firmas entre 2004 e 2018 no Brasil.

O cultivo da soja em terras brasileiras é datado de 1881, quando foram realizados os primeiros testes em regiões da Bahia (EMBRAPA, 2021). Porém, segundo Freitas (2011), foi em 1914 que a oleaginosa passou a ter um nível de produção relevante no Rio Grande do Sul. Essa adaptação ao território rio-grandense se deu em decorrência do clima favorável e a similaridade com outras regiões que já cultivavam a soja. Entretanto, até os anos de 1970 a soja era considerada um cultivo

interno com baixa expressão entre os produtores rurais, sendo usada como forragem para bovinos e alimento de engorda para suínos (WESZ JR., 2014).

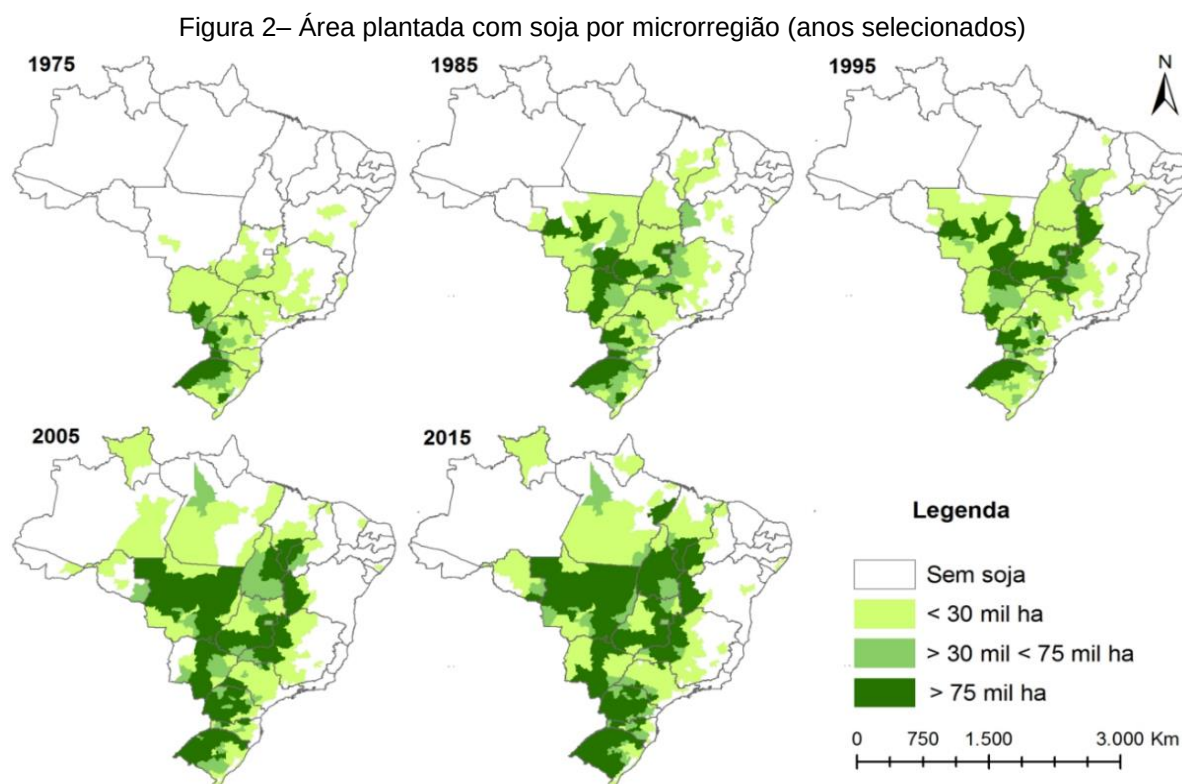
Com as inovações tecnológicas, somadas à demanda externa e incentivos nacionais, a oleaginosa ganha outro viés dentro da economia nacional. Na década de 1950 o Estado incentivou de maneira direcionada a cultura do trigo, oferecendo empréstimos que construção de silo, compra de máquinas e aumento da extensão territorial. Essa nova estrutura também foi utilizada para a produção da soja, que foi o cultivo de verão com maior retorno, iniciando assim um novo avanço da oleaginosa (BRUM; HECK; LEMES, 2004).

Com a Revolução Verde nos anos 1970, o Estado passou a atuar de maneira ativa no Brasil, transformando a soja no principal produto agrícola cultivado e exportado, fortalecendo a commodity frente aos demais produtos agrícolas. Esse período intervencionista do Estado atingiu o setor agropecuário de maneira direta, via oferta de crédito rural público, e indireta, com os ganhos obtidos pelo avanço tecnológico. Nesse intervalo entre 1970 e 1976, os empréstimos rurais para investimento triplicaram de 719 milhões de dólares para 3843 milhões. Com a crise na década de 1980, houve um declínio nesses incentivos fiscais, e durante toda a primeira metade da década essa tendência se manteve, só voltando a crescer em 1986 (Neto e Gomes, 2000). Após esse período, como será explicado posteriormente, as empresas passaram a ocupar essa função de financiador das grandes produções agrícolas, ainda que o crédito rural público siga presente e relevante.

O Brasil também foi responsável pela criação em 1975 da Empresa Brasileira de Pesquisa em Agropecuária (Embrapa), uma autarquia especializada na pesquisa orientada ao setor agrícola, que foi muito importante na adaptação de variedades às condições nacionais, que teve um efeito direto na ampliação da produtividade da soja, que entre 1970 e 1979 passou de 1,14 t/ha para 1,73 t/ha (EMBRAPA, 2021). Entretanto, a capacidade de expandir a produção também se deu em função da disponibilidade de áreas que ainda não haviam sido ocupadas pela atividade agrícola. Esses espaços ganharam centralidade nos governos militares com as políticas intervencionistas e projetos de ocupação da região do Cerrado brasileiro. O preço das terras baratas alinhado ao crescimento de políticas expansionistas de

ocupação e o aumento da infraestrutura derivado de grandes volumes de investimentos do Estado influenciaram parte da decisão dos produtores de ocupar os Cerrados. Além disso, a região era provida de um solo com características topográficas propícias para o uso de maquinários capazes plantar grandes áreas (FERNANDEZ, 2007).

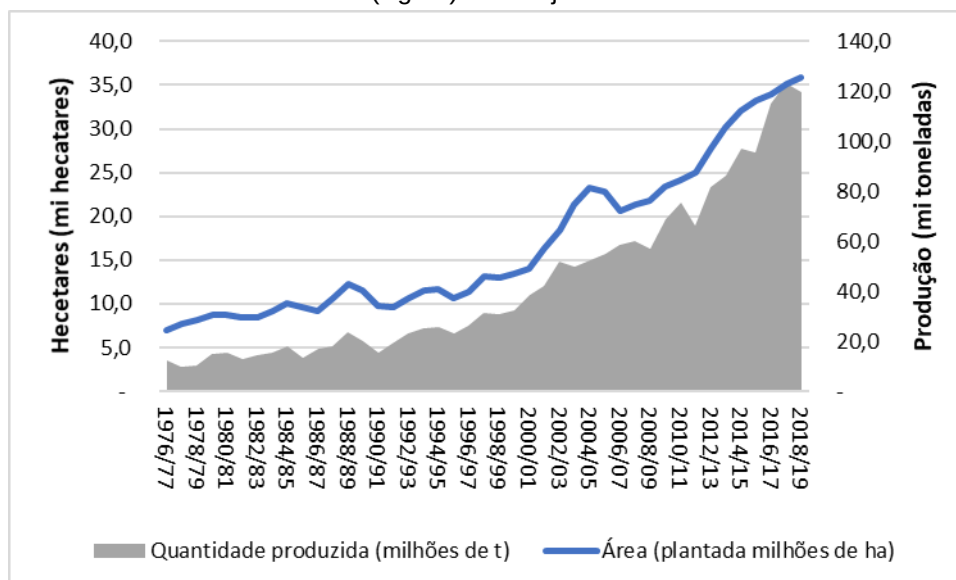
Essa expansão da soja foi iniciada no Sul do país, mas no início da década de 1970 já estava presente nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e Goiás. Na década seguinte se somam a esses estados Tocantins, Maranhão e Bahia. Entre o início da década de 2000 até 2019 os Estados do Amazonas, Rondônia, Piauí, Pará, Roraima, Acre e Amapá, além de Alagoas, que passou a produzir soja no ano de 2017/18 (CONAB, 2021). A Figura 3 permite perceber que o cultivo da soja no Brasil está em constante expansão para novas áreas, sendo atualmente produzido na maioria dos estados da União.



Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal (2018). Elaboração Niederle e Wesz Jr. (2018).

Na Figura 2 é possível observar a evolução da área cultivada e da produção de soja no Brasil, o que indica uma sinergia entre a expansão constante da fronteira agrícola e a quantidade produzida (FREITAS; MENDONÇA, 2016). Entre 2003 e 2018, período desta pesquisa, a superfície cultivada salta de 21,6 para 34,8 milhões de hectares (variação de 61,3%), enquanto a produção passa de 49,5 para 117,9 milhões de toneladas (variação de 138,0%). Em termos de rendimento médio, também há uma tendência de crescimento ao longo das 15 safras, saindo de 2.300 para 3.390 Kg/hectare (IBGE, 2021). Nos anos mais recentes o Brasil se consolida como o maior exportador de soja a nível global, com uma produção de 135,4 milhões de toneladas na safra de 2020/21, abrangendo uma área total de 38,5 milhões de hectares, passando os Estados Unidos, que na mesma safra produziu 112,5 milhões de toneladas em uma superfície de 33,3 milhões de hectares (USDA, 2021).

Gráfico 2– Área plantada (em milhões de hectares), quantidade produzida (em milhões de toneladas) e rendimento médio (Kg/ha) com soja no Brasil entre 1976 e 2018



Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal (2021).

O aumento da demanda e do preço internacional da soja também foram elementos importantes na ampliação da área e da produção do grão no país (FREITAS; MENDONÇA, 2000) associado à garantia de venda através dos contratos pré-fixados determinam grande parte da decisão de produção. A demanda interna, com a substituição do uso de gordura animal para a gordura vegetal para consumo humano e o uso da soja como fonte de proteína para animais de corte como suínos e aves em geral, além de ser a principal matéria-prima para produção de biodiesel no Brasil, também serviram de incentivo para a expansão da soja (WESZ JR., 2014). Segundo a Trase (2021), em torno de 60% da soja segue para exportação *in natura*, cujo destino principal é a China, e 40% segue para a indústria produzir óleo e farelo, sendo que parte permanece para o consumo doméstico e parte é exportada.

A exportação da soja no Brasil é feita por um conjunto de empresas transnacionais e nacionais que atuam, em paralelo, na oferta de crédito rural aos produtores. Além disso, disponibilizam os insumos necessários para o cultivo da oleaginosa em troca de parte da produção, geralmente formando um pacote de produtos e serviços necessários para o cultivo (DROS; VAN GELDER, 2002). Esse sistema de financiamento se concentra principalmente em grandes empresas

comercializadoras de soja, como ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus (corriqueiramente chamado de ABCD pela coincidência das suas iniciais) e Amaggi, e deste modo elas controlam indiretamente grande parte da produção.

Esse sistema vem sendo controlado por um pequeno grupo de nacionais e multinacionais. As principais empresas que participam do mercado financeiro em Mato Grosso são a Bunge, a ADM, a Cargill e a Maggi (o grupo brasileiro). Estima-se que aproximadamente 50% da área cultivada no Estado seja financiada por esse sistema (DROS; VAN GELDER, 2002, p. 119).

Com o aumento acentuado da produção foi necessário um incremento no que diz respeito à infraestrutura. Esses investimentos se dão tanto por agentes públicos como privados, com o Estado construindo portos, ferrovias e estradas (que são os principais meios utilizados para o escoamento da produção agrícola) e as empresas privadas com maior participação nos meios de transportes e armazenagem. Nesse sentido é possível encontrar um descompasso entre o avanço dos investimentos em infraestrutura e logística e o aumento constante desta produção, dado a velocidade de crescimento da produção da soja, que em termos absolutos de armazenamento foram de 170,1 milhões de toneladas, contra 268,7 milhões de toneladas de produção em 2019 (POZZE, 2020). No Brasil, com a privatização dos armazéns, 74% da capacidade está na iniciativa privada, 21% com cooperativas e apenas 5% com os governos (GALLARDO et al., 2010).

Com a passagem do controle do armazenamento de grãos do Estado para as empresas, e o aumento da produção nas últimas décadas, o país criou gargalos que impactam a eficiência do armazenamento. Levando em consideração que a FAO indica como cifra ideal para armazenagem 1,2 de capacidade sobre o total anual da produção (GALLARDO ET AL., 2010), o Brasil se encontra com um déficit de 36% na capacidade de armazenagem da produção total. Esse problema, além de causar de perdas, dificulta as estratégias dos próprios produtores.

A capacidade estática nacional está distribuída da seguinte maneira: 15,1% estão localizados internamente às unidades produtoras, 31,9% em áreas rurais externas às fazendas, 47,4% em áreas urbanas e os 5,6% restantes em zonas portuárias. A reduzida capacidade de armazenagem dos produtores impede que os mesmos possam vender seus produtos a melhores preços na época de entressafra.

Isto não é realidade em outros países. Na Austrália, a estocagem na própria, na unidade produtora, é de 85% da capacidade estática total, 65% nos EUA, 50% em média na Europa, 40% na Argentina e 35% no Canadá (GALLARDO et al., 2010).

Nesse sentido, há uma forte dependência dos produtores em empresas, principalmente transnacionais, que atuam desde o fornecimento dos insumos para a produção, financiamento, compra do grão, armazenagem, escoamento e exportação.

Em suma, observa-se uma crescente expansão do cultivo da soja no Brasil, alcançando grandes áreas e novas regiões ao longo das safras, consolidado o grão como principal produto da agricultura nacional. O Estado foi fundamental nesse processo, seja via oferta de crédito rural, pesquisa agropecuária, incentivos tributários e fiscais (como é o caso da lei Kandir) e projetos de ocupação no Cerrado, seja via políticas de desvalorização cambial e aumento da infraestrutura em locais estratégicos. Por outro lado, ganha espaço no país agentes privados nacionais e internacionais, que passam a atuar em diferentes elos da cadeia produtiva, assumindo algumas funções que inicialmente eram quase que exclusivamente desempenhadas pelo Estado.

4.3 PARAGUAI

A soja foi introduzida em 1921 no Paraguai e plantada inicialmente em Caazapá por Pedro Nicolás Cianco Sarubbi (SEEDNEWS, 2021). Como foi observado nos demais países da análise, entre o tempo de introdução e a difusão da oleaginosa pelos produtores, houve um intervalo considerável. No Paraguai em 1960 foi observado uma pequena expansão, com 40 mil toneladas e 15 mil hectares cultivadas (WESZ JR, 2020), indicando uma produção ainda incipiente.

La soja ingresó con fuerza en el Brasil y la Argentina en los años '60, y en el Paraguay en la década del '70, desplazando a la ganadería, deforestando bosques y expulsando poblaciones campesinas en su avance. En la década del '90 aparece una innovación biotecnológica decisiva para el crecimiento del agronegocio, las semillas transgénicas, diseñadas para resistir la aplicación de insumos químicos de diversa toxicidad, como el glifosato o el paraquat. Los promotores de las semillas transgénicas suponen que lograrán un ahorro en los costos de producción, aumento en la productividad por hectárea de los cultivos (ROJAS, 2009, p. 18).

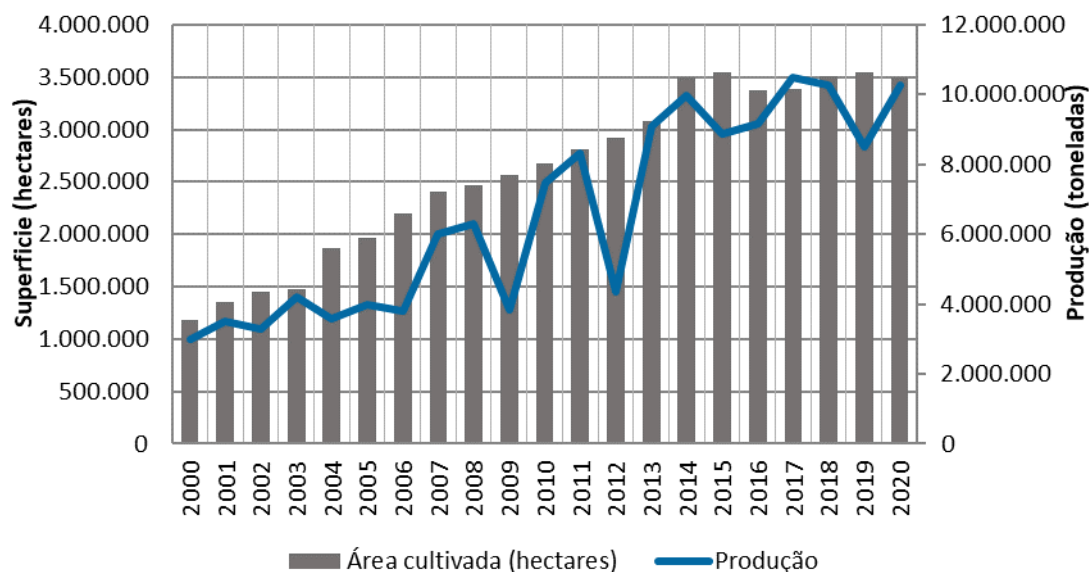
Os brasileiros, sobretudo produtores da região Sul, a maioria oriundos do Estado do Paraná (KLAUCK, 2021), foram parte fundamental da configuração atual do cenário agrícola e agroexportador do país. Com a expulsão de pequenos agricultores (devido a custos elevados ou divisão de terras familiares) e médios produtores do Brasil, muitos migraram através de campanhas colonizadoras, para o país vizinho. Outra parte foi em busca de novos caminhos para o Mato Grosso como cita Klauck (2021). Os preços das terras no primeiro momento eram vantajosos para a migração, o que estimulou muitos agricultores a venderem suas terras no Brasil para residir e produzir no Paraguai. Um exemplo é o brasileiro Tranquilo Favero, conhecido como “Rei da Soja” no Paraguai, proprietário de mais de 129 mil hectares no país e representante máximo do grupo Favero (DE OLHO NO PARAGUAI, 2018).

A expansão da soja no país, consolidou o Paraguai como um dos principais países produtores de soja do mundo, ocupando na safra 2020/21 a sexta posição em volume produzido (atrás de Estados Unidos, Brasil, Argentina, China e Índia) (CAPECO, 2021) e a quarta colocação nas exportações de soja em grão com o volume exportado com 6.510.141 toneladas em 2019/2020 (sendo superado por Brasil, Estados Unidos e Argentina) (USDA, 2018). Comparativamente aos outros países citados, é no Paraguai onde esta atividade é mais intensa, chegando a abranger mais de 70% das terras aráveis no verão (MAG, 2018), além de responder por 39% das exportações totais de 2017 (BCP, 2018), consolidando a soja como principal atividade agrícola do país.

Entre 2000 e 2019 a soja continuou se expandiu de maneira acelerada no Paraguai, pois em 19 anos a produção triplicou, saltando de 2.980.060 para 10.250.800 toneladas, e a área cultivada teve um aumento de 297,50%, passando de 1.176.460 para hectares 3.500.000,00 no mesmo período (MAG, 2018; CAPECO, 2021). Conforme o Gráfico 3, a área apresenta um crescimento estável ao longo do período analisado (a desaceleração ocorre somente nos quatro últimos anos), enquanto a produção tem variações entre as safras, derivada principalmente de fatores climáticos, como estiagem ou excesso de chuvas (FERREIRA e VASQUEZ, 2015). Do volume total produzido de 10.250.800 toneladas, a maior parte foi utilizada para a exportação *in natura* (6.510.141 toneladas), 3.290.659 toneladas foi

direcionada para a indústria para o esmagamento e transformação de seus derivados (farinha, óleo, e outros derivados), que parte segue para exportação, e 450.000 toneladas é reutilizado como sementes (CAPECO, 2021)

Gráfico 3 – Área cultivada (hectares) e produção (toneladas) de soja no Paraguai (2000-2020)



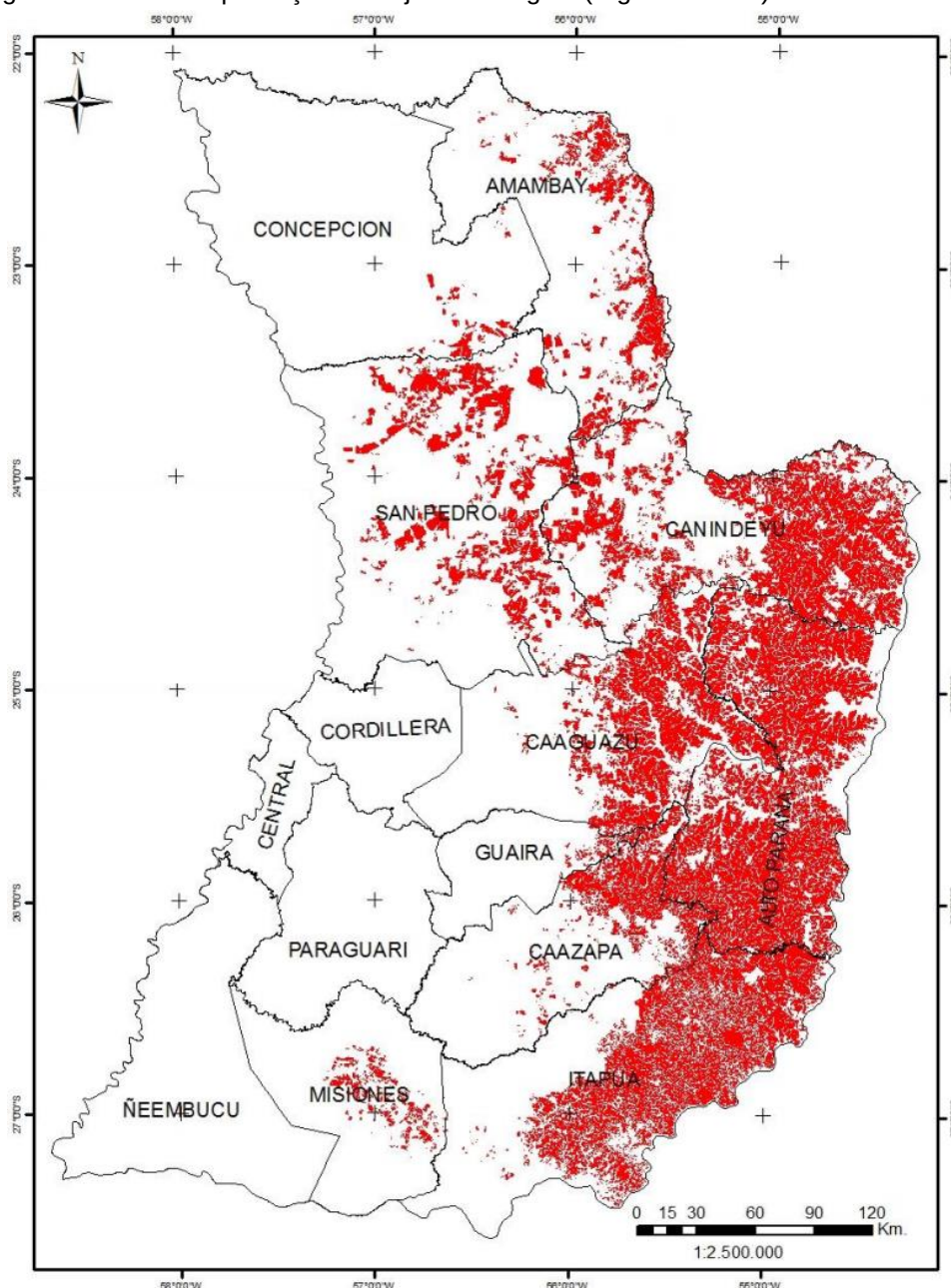
Fonte: MAG (2018); CAPECO (2021)

A soja no país apresenta peculiaridades com relação a exportação oficial pois a Argentina se apresenta como principal parceira comercial de soja em grão, responsável por importar 76% do produto, seguido do Brasil com 12% e Rússia com 10% (CAPECO, 2021). Essa configuração difere do padrão encontrado nos outros países analisados, isso porque há uma ausência de tratados entre China e Paraguai, e por isso o grão é enviado à Argentina, para então seguir para a China.

Ao explicar o fenômeno da expansão da soja paraguaia foi possível observar a sua relação com produtores brasileiros, derivado de campanhas migratórias para a região oriental do país, e posteriormente adentrando-se em novas áreas. Na safra 1990/91 as duas regiões pioneiras no cultivo da soja eram justamente Alto Paraná e Itapúa, localizadas na divisa com Brasil e Argentina, que respondiam por 80% da superfície cultivada. Já em 2000 o departamento de Canindeyú, que também está na fronteira com o Brasil, se soma a Itapúa e Alto Paraná e os três passam a representar 83% da área. Vale pontuar que esses três departamentos contam com presença muito significativa de produtores brasileiros e descendentes. Nos anos seguintes se intensifica o avanço da soja para outras regiões do Paraguai, como os departamentos de Caaguazú, San Pedro, Caazapá, Misiones, Guairá, Concepción e Amambay. Na safra 2015/2016, Alto Paraná, Itapúa e Canindeyú

continuam líderes no cultivo, mobilizando aproximadamente dois terços de toda superfície de soja do país (MAG, 2018), mas é possível perceber, em paralelo, a presença em outros departamentos (Figura 3).

Figura 3 – Áreas de produção de soja no Paraguai (região oriental) na safra 2015/2016



Fonte: INBIO (2018).

A exportação da soja *in natura* ficou sempre próxima dos 70% até 2012/13, ano em que a capacidade instalada de esmagamento aumentou. Da soja destinada à indústria, grande parte dela também segue para o mercado externo como óleo ou farelo. Se somar a exportação total da soja (*in natura* e processada) nos últimos 17 anos (entre 2000/01 e 2016/17), ela atinge mais de 92,2% de toda produção paraguaia, sendo que 65,5% seguiu em grão (sem processamento) e 26,7% foi industrializada (como óleo e farelo), restando 3,1% para semente e 4,7% para consumo interno (sobretudo via farelo). Neste período o óleo foi quem apresentou

maior crescimento nas exportações do complexo soja (469%), seguido do farelo (260%) e da soja em grão (152%) (CAPECO, 2018; SANTOS e WESZ JR, 2018).

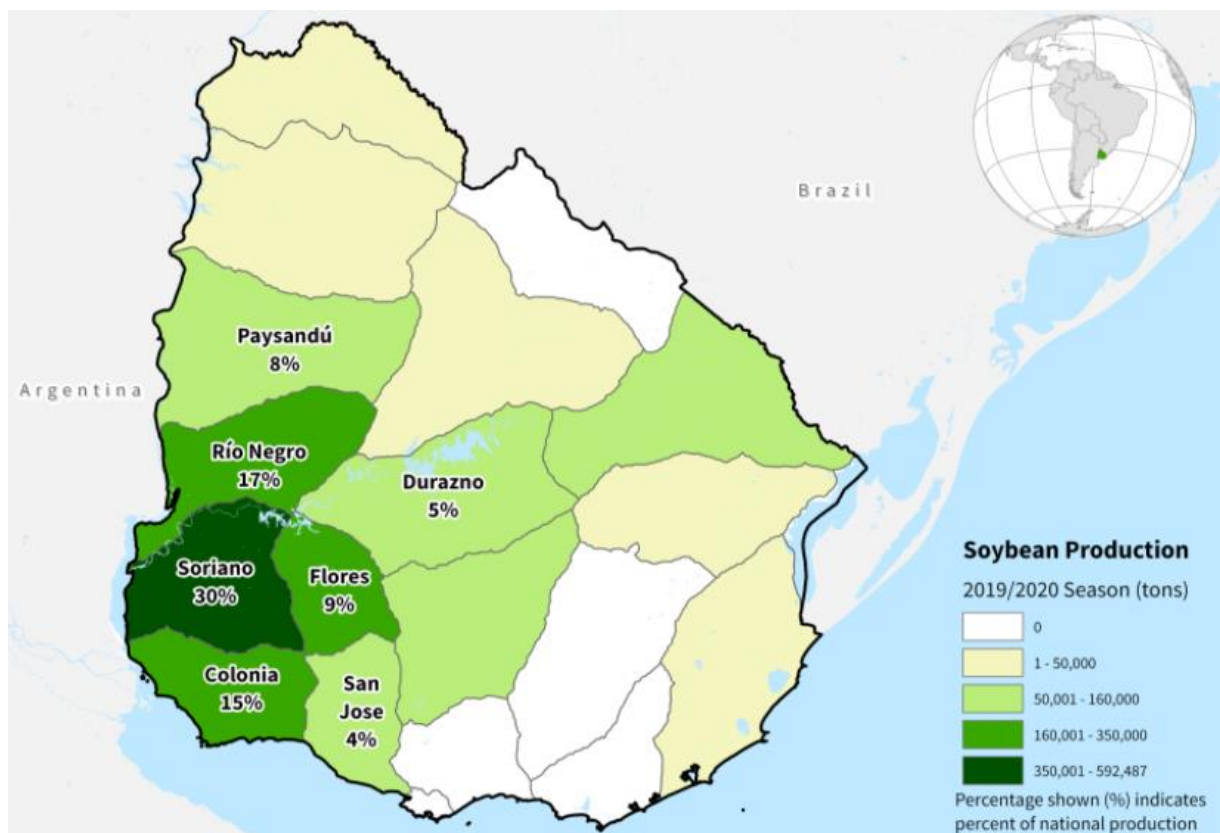
Como pode ser visto no Paraguai, a intensa expansão da soja esteve apoiada sobre três pilares fundamentais: demanda externa aquecida, sobretudo pela influência asiática (mesmo não figurando nas estatísticas oficiais, indiretamente a soja seguiu para China); apoio estatal para consolidação do modelo produtivo agroexportador (através de políticas de créditos; marcos jurídicos, e incentivo a produtores estrangeiros); e a liberalização dos mercados que se aprofundou na América latina após os anos 90.

4.4 URUGUAI

O Uruguai, em termos gerais, ocupa a menor posição no ranking de produtores de soja do Mercosul. Apesar desta colocação, no ano de 2019 alcançou a marca de sexto país exportador de soja para o mundo. A importância da oleaginosa no contexto nacional, reflete consigo a alta ocupação de terras que o cultivo vem angariando, ultrapassando 60% no ano de 2020 (MGAP, 2020).

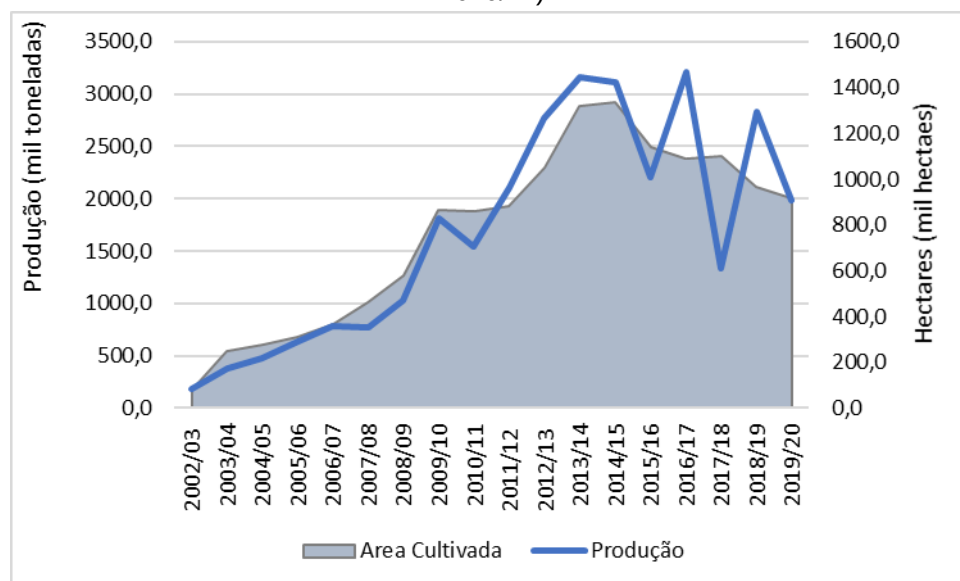
A soja teve início no Uruguai na década de 60. Diferentemente dos outros três países analisados, a expansão da soja ocorre no início do século XXI, com um avanço contínuo até o ano de 2015, após um ciclo de retração no que diz respeito à área destinada ao cultivo da soja (Gráfico 4) (Figura 4). Grande parte desse avanço do plantio se dá através da influência chinesa e a alta dos preços da oleaginosa (OYHANTÇABAL; NARBONDO, 2008). No ano de 2019 a China foi o receptor de 78% da produção da soja exportada pelo Uruguai. Atualmente a soja ocupa um papel fundamental na economia uruguaia, isso é refletido também na área destinada para o cultivo da oleaginosa, que no ano de 2019 foi responsável por ocupar 916.000 hectares (MAGyP, 2021) (Gráfico 4).

Figura 4– Áreas de produção de soja no Uruguai na safra 2019/2021



Fonte: USDA, 2021

Gráfico 4 – Produção (toneladas) e superfície cultivada (hectares) de soja na Argentina (2002/03 – 2020/21)



Fonte: MAGYP – DIEA (2020)

O modelo de agricultura em questão, em sua grande parte, foi implementado através da vinda de produtores argentinos (GUIBERT et al, 2011) e esse movimento foi intensificado sobretudo após anos 2000. Os novos produtores

atuaram com papel fundamentalmente importante na nova dinâmica de produção da soja uruguaia, tornando-se então uma estrutura administrativa distinta da utilizada até o período anterior (SANTOS; OYHANTÇABAL e NARBONDO, 2012). Passa a vigorar com a vinda desses novos produtores uma organização mais complexa, sendo a soja a garantia de venda da produção. Ao migrar o controle dos antigos produtores para os novos, foi possível otimizar as relações comerciais entre os agentes da fase da produção agrícola, tornando os contratos de arrendamentos, modelos de financiamento (com origem bancária) e a venda da produção no comércio exterior mais profissionalizada (ARBELETCHÉ; GUTIÉRREZ, 2010). Dessa forma, a agricultura uruguaia obteve mudanças significativas no que diz respeito aos agentes produtores e na organização empresarial por trás dos estabelecimentos agrícolas. Que podem ser explicado por fatores externos e internos.

Coyunturalmente la devaluación doméstica de la moneda, con la consiguiente mejora de la competitividad, generó una recuperación de los mercados externos y ventajas para la inversión argentina en nuestro país. Asimetrías existentes entre las políticas públicas (especialmente la tributaria) de Argentina y Uruguay, junto a un fuerte endeudamiento de los agricultores locales que se mostraban propensos a vender o arrendar sus tierras, estimularon la radicación de agricultores argentinos en Uruguay, dotando un impulso adicional para la expansión de la actividad. (ARBELETCHÉ, 2019, p.113)

Arbeletche (2019) diferencia o cultivo da soja no Uruguai em três. A primeira delas, como já citado, se trata da estabilização dos novos agricultores, com os novos métodos de produção, e o cultivo que rotaciona entre soja, trigo (ou milho). Esse primeiro momento também serviu para a troca de função dos antigos produtores, que passaram a fornecer serviços para o novo modelo nascente no país.

No segundo momento após 2010 agricultura passa a ser predominantemente paga em dólar, diminuindo os riscos. Nesse período há também a expulsão dos médios produtores que migraram para o país no primeiro momento, dado os custos variáveis elevados da atividade agrícola. Para finalizar, a terceira etapa que ocorre a partir de 2011 e tem como característica marcante a compra de terras pelos arrendatários e o modelo misto de produção vigorando frente aos demais (ARBELETCHÉ, 2019).

5. RESULTADOS

Nesta seção serão analisados os resultados da pesquisa através das ferramentas pré-definidas na metodologia, utilizando os índices RC4, MS e IHH, entre os anos 2003 e 2018. Inicialmente serão apresentados os países membros do Mercosul individualmente e, ao final, será realizada uma análise regional.

5.1 ARGENTINA

Na Argentina, as empresas transnacionais fazem parte da cadeia produtiva de soja, com destaque às exportadoras do grão, estendo como expoentes principais as firmas do grupo ABCD, com predomínio nos primeiros anos da Cargill e da ADM

A empresa americana Cargill fez parte do processo de estruturação do modelo agroexportador do Cone Sul, sendo que a Argentina foi um espaço importante de sua atuação (WESZ JR, 2014). A firma atua em todos os elos da cadeia produtiva da soja na Argentina, desde o financiamento, suporte técnico e insumos para a produção, além da armazenagem, industrialização e exportação (WESZ JR, 2015). A empresa se instalou no país em 1947 e demonstrou pioneirismos nas atividades comerciais, como também na industrialização da oleaginosa (CARGILL, 2021), no transporte interno e externo, e armazenamento. Essa atuação possibilita empresa ter capacidade de negociação frente a compra direta com os produtores, visto os grandes volumes negociados (KON, 2017). A empresa, durante os primeiros anos da análise (de 2003 a 2009) teve em média 20% das exportações de soja em grão do país, alcançando em 2005, 24% como máxima parcela. Após 2010 a firma apresentou declínios, exemplo disso pode ser visto com a baixa acentuada que alcançou apenas 3,8% em 2013. Esta queda deriva da atuação no processamento e da migração de parte de sua estrutura para o Paraguai. Mas a Cargill se mantém até o último ano da análise, quando a empresa volta a retomar o controle de 11% das exportações de soja em grão na Argentina.

Durante a primeira metade da análise, outra empresa que manteve forte controle frente às exportações foi a americana ADM. A ADM Argentina iniciou suas atividades em 1999 (ADM, 2021). A capacidade instalada proporciona à ADM posições de liderança em diversos anos de análise, e de 2003 a 2010 se encontra

entre as três maiores exportadoras, juntamente da Bunge e Cargill. Suas exportações em 2003 alcançaram 12,1%, com o menor nível sendo atingido em 2006 com 7,1%, e em 2009 alcançou a segunda colocação do grupo com 17,6% do total exportado. Já na segunda metade da análise, pós 2010, é possível observar um predomínio da empresa no ano de 2011, sendo responsável por 31,1% das exportações totais. Apesar de uma queda para 4,3% no ano de 2013, ela finaliza em 2018 com a liderança no setor, com 24,0 %. Um ponto importante referente a empresa diz respeito a sua atuação no processamento, que não é feito dentro da Argentina, dessa forma toda a sua compra é exportada *in natura*.

Outra empresa presente regionalmente que se destaca é a americana Bunge, operando no país desde 1884 (BUNGE, 2021). Ela atua oferecendo todos os serviços para a produção, transporte interno, financiamento, beneficiamento da produção e exportação. Durante a análise a firma esteve entre as quatro maiores de 2006 em diante, com 15,8%, atrás somente da Cargill. A partir desse ano até 2010 suas exportações se mantiveram no patamar dos 12%, com uma pequena variação em 2008 (10,9%). Entretanto, na segunda metade do período, os níveis relativos diminuíram para 6,9% no ano de 2011 e posteriormente oscilaram entre 10,4% em 2013 e 4,4% em 2017. No último ano da análise suas operações não constaram no setor agro exportador de soja em grão, porém mantiveram níveis expressivos para exportações de derivados de soja, com 2.524.954 toneladas de subprodutos de soja (MAGyP, 2020).

Para complementar as empresas ABCD, a francesa Louis Dreyfus Commodities (LDC) é pioneira no setor, atuando a mais de 120 anos no país (desde 1897). Suas ações decorrem de grandes investimentos em toda a cadeia produtiva da soja, atuando em todos os elos de produção. Portanto, entre a primeira metade da análise a firma exportou entre 10,5% em 2004 e 13% em 2007. Já no primeiro ano a LDC esteve entre as 4 maiores do mercado com 11,4%, mantendo este padrão até 2010. Entre 2010 e 2018, a variação no poder de mercado da empresa foi pequena, apenas em 2014 ela apresentou valores menos significativos com 6,5% e finalizou em 2018 com 9,3%.

Das empresas estrangeiras com grande capacidade instalada no país, se destaca também a Toepfer⁴, na Argentina desde 1988. Em 2002 80% das ações da empresa foram vendidas para ADM, porém seguiu operando com a personalidade jurídica da Toepfer. Já em 2014 a empresa é apropriada 100% pela ADM. Durante o período de atuação da empresa, o volume exportado em todos os anos foi significativo, sendo comercializado pela firma 16,6% da soja exportada pela Argentina em 2003. Para todo o primeiro período (de 2003 a 2010) Toepfer esteve entre o principal grupo agroexportador (exceto em 2007), exportando acima de 10% do total. Suas exportações se mantiveram em padrões significativos após a virada para 2011, logo apresentaram quedas e, posteriormente, com a apropriação total da empresa pela ADM, suas exportações foram repassadas para ela.

No mesmo sentido da Toepfer, as empresas Noble e Nidera⁵ foram fundamentais entre os anos de 2003 e 2010, exportando volumes expressivos, como é o caso da Noble, que chegou a exportar 13,2% em 2007, mantendo valores como 11,7% no ano seguinte. Já em 2011 a Noble seus valores decaem (4,2%) e em 2014 é absorvida pela Cofco. Da mesma forma, a Nidera foi uma empresa tradicional do mercado da oleaginosa, fundada no país em 1930, e em 2003 respondeu por 7,3% do total da soja exportada na Argentina, e, após um crescimento ininterrupto, em 2007 a empresa tem um poder de mercado equivalente a 12,8%. Suas exportações se mantêm elevadas até o ano de 2010 (com uma leve variação negativa em 2009), porém a partir da segunda metade, ela passa a apresentar declínios fundamentais e em 2014 é apropriada de maneira majoritária também pela estatal chinesa Cofco (WESZ JR, 2015).

Como foi comentado, a Cofco entrou no mercado global intensamente com as aquisições das duas empresas citadas anteriormente. Diferentemente das demais firmas, ela é uma companhia estatal chinesa. A partir de 2014, com a expansão global, a empresa iniciou com grande volume de exportação e em 2014 foi responsável por 24,3%, liderando neste ano. No ano seguinte a firma se mantém líder,

⁴ 80% da empresa foi vendido para ADM no ano de 2002, porém para a análise nacional Argentina, foram utilizados os dados de maneira separada entre as empresas até 2014.

⁵ Os valores das empresas Noble e Nidera são somados apenas após 2014, ano em que ocorre a aquisição.

exportando volumes que, segundo os dados da Bolsa de Rosário, alcançaram 28,1% em 2015. Após esses dois anos é possível notar uma queda entre os 3 anos seguintes, declinando de maneira consecutiva até sua finalização em 12,7% em 2018.

Entre as exportadoras de volumes consideráveis de soja e participações ininterruptas, cabe destacar o papel da Associação de Cooperativas Argentinas (ACA), que são um conjunto de cooperativas organizadas para a comercialização de soja. Evidentemente é necessário um conjunto de serviços para a realização das atividades de comercialização, para tanto, a cooperativa fornece aos seus cooperados insumos para produção, e os meios de transporte interno e externo. Fundada em 1922, conseguiu se expandir de maneira consistente (ACA, 2021). Entre os anos 2003 e 2010 a firma teve forte impacto, chegando a exportar acima dos 10% entre 2004 e 2010. Na segunda metade da análise a presença da ACA se fez mais forte com seu poder de mercado alcançando 22,0% em 2013, sendo líder das exportações neste ano e finalizando a série entre as 4 maiores empresas exportadoras de soja em grão.

Além da cooperativa já mencionada, a Associação de Agricultores da Argentina (AFA) é a principal cooperativa de primeiro grau da Argentina, fundada em 1932 (AFA, 2021). Ela teve períodos de aparições oscilantes entre 2003 e 2010, sendo suas exportações pouco expressivas, com no máximo 2,3% em 2010. Mas, de 2012 a 2017, teve uma variação entre 5,3% e 7,5%, alcançando este pico em 2012.

Outra empresa que está se estabilizando no contexto regional trata-se da Amaggi, depois de suas instalações em 2012 na Argentina (AMAGGI, 2021) a firma passou a ser responsável por um mercado considerável da exportação de soja em grão, figurando entre as principais empresas do país. A firma foi responsável por 3,7% em 2013, e passa a estar entre as cinco principais exportadoras de soja em grão em 2018. Seguindo essa perspectiva de atuantes regionais, vale destacar a participação da Vicentin, empresa argentina fundada em 1929 (VICENTIN, 2021) que durante toda a análise apresentou resultados com baixa participação no mercado frente das demais empresas, variando entre 0,1% em 2007 e 3,1% em 2017, com apenas uma exceção no ano de 2015 que a empresa exportou o equivalente a 9,2%.

No contexto de agentes globais, pode ser destacado a CHS, uma cooperativa de produtores dos Estados Unidos, que está presente na Argentina desde

2009, e a partir de então apresentou níveis medianos de poder de mercado. Seu auge foi no ano de 2011 com 13,3% das exportações, no mesmo ano a firma fez parte do grupo das 4 maiores empresas do setor, constando no RC4. Posteriormente sua participação no mercado se estabilizou entre os 6-7%, sendo responsável por 7,6% no ano de 2018.

Tabela 1 - Concentração (MS, RC4 e IHH) das empresas exportadoras de soja em grão na Argentina (2003 – 2018)

Empresas	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cargill	19,7%	20,4%	24,0%	20,6%	20,4%	20,4%	22,3%	16,8%
Bunge	0,0%	2,4%	9,4%	15,8%	12,8%	10,9%	12,8%	12,4%
A.D.M	12,1%	13,6%	10,4%	7,1%	13,1%	11,7%	17,6%	12,9%
LDC	11,4%	10,2%	12,7%	13,0%	10,5%	10,7%	13,4%	11,9%
Noble	5,5%	6,4%	7,1%	10,4%	13,2%	12,6%	6,4%	2,3%
Toepfer	16,6%	13,3%	14,6%	12,6%	7,9%	10,5%	10,1%	16,3%
Vicentin	0,0%	0,0%	0,3%	0,4%	0,1%	0,0%	0,5%	0,5%
Nidera	7,3%	9,6%	9,8%	10,8%	12,8%	10,4%	4,8%	10,6%
Terminal	0,1%	0,0%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ACA	6,9%	10,1%	9,3%	5,8%	5,8%	5,6%	9,5%	10,7%
Molinos	0,1%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
AFA	0,6%	0,4%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
Outros	19,6%	12,9%	1,0%	3,4%	3,4%	7,2%	2,6%	3,3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
RC4	59,9%	57,6%	61,7%	62,1%	59,1%	55,6%	66,1%	58,4%
IHH	1.326	1.137	1.379	1.312	1.289	1.207	1.328	1.264
Empresas	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cargill	5,9%	7,1%	3,8%	5,7%	6,3%	6,3%	9,5%	11,9%
Bunge	6,9%	9,2%	10,4%	4,3%	7,9%	8,2%	4,4%	0,0%
A.D.M	31,1%	13,2%	4,3%	19,2%	18,3%	18,8%	13,8%	24,0%
LDC	11,8%	12,6%	11,7%	6,5%	12,1%	11,8%	10,4%	9,3%
Noble	4,2%	2,6%	6,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Toepfer	17,1%	9,0%	4,3%	8,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Vicentin	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	9,2%	0,0%	3,1%	1,8%
Nidera	4,2%	5,4%	4,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cofco	0,0%	0,0%	0,0%	24,3%	28,1%	14,3%	15,2%	12,7%
ACA	10,8%	18,7%	22,0%	15,5%	11,0%	9,9%	13,4%	14,0%
Molinos	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
CHS	13,3%	6,2%	7,0%	6,9%	5,6%	6,0%	7,3%	7,6%
Amaggi	5,4%	4,6%	3,7%	4,3%	4,4%	4,5%	5,7%	10,7%
AFA	0,0%	7,5%	6,4%	5,3%	5,6%	5,7%	7,1%	0,6%
Outros	2,9%	11,4%	17,8%	15,7%	12,9%	14,5%	10,3%	7,4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
RC4	73,3%	53,7%	51,2%	67,4%	69,5%	54,8%	52,7%	62,6%

FONTE: MAGyp; Bolsa de Rosario

Em conclusão, é possível observar uma diminuição nos índices referentes a centralização de mercado na Argentina, com o IHH entre os anos de 2003 a 2010 saindo de 1.326, com flutuações durante este período, porém indicando uma tendência de baixa, chegando em 1.264 no ano de 2010. Essa variação se dá pelo aumento no número de empresas exportando nesse período: no ano de 2004, quando muitas empresas participaram ativamente das exportações, o IHH ficou em 1.137. Os indicadores RC4 para a primeira metade do período demonstraram um predomínio para as empresas transnacionais pertencentes ao grupo da ABCD. Para o ano de 2003 apenas a Bunge não esteve presente entre as 4 maiores, contando com a

presença ADM, Cargill, LDC e Toepfer (que já tinha ações vendidas para ADM) e no mesmo ano o índice apontou o mercado da oleaginosa argentina como de concentração moderada.

Para os anos posteriores o cenário se manteve igual, com 3 das principais transnacionais representantes no índice RC4, e em 2009 todas as 4 (ABCD) empresas foram responsáveis por 66,1%. É importante salientar que além das 4 principais empresas a Toepfer detinha 10,1%, e caso considerar parte majoritária da empresa em posses da ADM, no ano de 2009 as concentrações podem ser consideradas como altamente concentrada. Caso não leve essa aquisição em conta, os valores demonstrados pelo RC4 indicam alta concentração para o ano.

Para a segunda metade do período analisado foi possível observar uma alta concentração para o ano de 2011, com a ADM sendo responsável por 31,1% do total exportado. Nesse mesmo ano os valores do RC4 chegaram 73,3%, entretanto apenas a LDC, além da ADM, figurou entre as 4 maiores. Essa diminuição do poder das empresas transnacionais está maquiada pela estrutura produtiva Argentina, que diferentemente dos demais países, exporta tanto soja em grão como seus derivados processados (óleo e farelo) e as empresas Cargill e Bunge foram líderes no segmento da soja de seus produtos processados (BCR, 2021).

Para os anos 2012 e 2013 os valores dos índices RC4 se mantiveram abaixo dos 55% com a presença das transnacionais ADM, Bunge e Dreyfus, atuando de maneira oscilante entre os dois anos com relação aos 4 maiores exportadores. Após a entrada da Cofco em 2014, o mercado se torna novamente com alta concentração, dado que RC4 alcança níveis acima de 65% com o ápice da concentração ocorrendo no ano seguinte (2015), com 69,5%, e Cofco sendo a empresa líder do segmento durante esse período. Somado a Bunge, ADM e ACA essa mesma configuração se mantém para o ano de 2017, porém com concentração moderada. E o período finaliza com ADM assumindo novamente a liderança e Cargill voltando entre as quatro maiores nas exportações de soja. Nesse ano os quatros maiores exportadores foram responsáveis por 62,6%.

De maneira geral, as empresas transnacionais tradicionais no primeiro período da análise detiveram grande parte das exportações em grão, atuando

paralelamente entre exportação de subprodutos da soja. À medida em que a demanda e a expansão agrícola Argentina foi ampliando, novos agentes foram entrando no ramo da exportação. Essas novas empresas com grande capacidade de investimento entram no mercado através de compras de estruturas já consolidadas, sendo assim, apresentam capacidade de superar as barreiras impostas, dado que a demanda por bens e preço da oleaginosa foi elevada. Isso atraiu novos agentes com a perspectiva de ganhos após a ingresso neste mercado (KON, 2017).

5.2 BRASIL

O comércio mundial de cereais está concentrado em um reduzido número de firmas transnacionais, com destaque a ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus, que são líderes no comércio mundial de grãos (ARROYO, RAMA e RELLO, 1985; MURPHY, BURCH E CLAPP, 2012). São empresas com mais de 100 anos de trajetória, com grandes investimentos em capacidade de armazenagem, processamento e logística, e, considerando os custos altos de instalação de novas firmas e o potencial de liderança de custos que as empresas instaladas a mais tempo obtêm, trata-se de um mercado com barreiras à entrada de novos agentes (KON, 2017). Mas, nos últimos anos, outras empresas também tem assumido destaque no mercado brasileiro (como a Cofco e a Gavilon), além da manutenção de algumas firmas nacionais (Amaggi, Coamo, Caramuru e Bianchini), que muitas vezes são o elo entre as firmas transnacionais que realizam o comércio em escala global (WESZ JR., 2016).

No Brasil, a Bunge é a principal empresa nas exportações de soja, estando presente em toda cadeia produtiva e utilizando-se de estratégias como fusões e aquisições, em nível local e global, para ampliar seu capital e poder de mercado. A americana Bunge encontra-se no país desde 1905 atuando fortemente no ramo alimentício. Durante o período de análise a firma esteve liderando as exportações de soja em todos os anos (com participação variando entre 13,95% e 24,10%), sendo maior seu poder de mercado nos oito primeiros anos, quando respondia por mais de um quinto do total. No primeiro ano foi exportado, em termos absolutos, 8.704.805,00 toneladas de soja pela empresa, segundo dados da Trase (2021). E, apesar da participação relativa da empresa ter diminuído entre 2004 e 2018, a firma praticamente

duplicou as suas exportações de soja, chegando a mais de 15 milhões de toneladas exportadas no último ano.

Além da Bunge, outra firma de grande destaque é a americana Cargill, presente em todos os anos de análise entre as 3 principais empresas. A transnacional está instalada no Brasil desde 1965, com grande expansão após a década de 2000, tendo uma participação nas exportações de soja que varia de 10-15% (Tabela 2). Em termos absolutos, a empresa triplicou a sua participação no mercado. Ao comparar o ano de 2004 com 2018, ela inicia com um volume exportado de 3.990.773,00 toneladas e ao final alcança 12.800.000,00 toneladas (TRASE, 2021). Em quase todos os anos da análise a Cargill se manteve na segunda colocação. Parte dessa estabilidade é advindo de investimentos em armazenamento da soja em grão, além de um modelo de atuação financeirizado, com contratos de compras no mercado futuro (GOLDFARB, 2015).

Outra empresa americana é a Archer Daniels Midland Company (ADM), que entrou no mercado brasileiro em 1997. É possível perceber, no primeiro ano da análise, que a firma tem menor expressão que as duas gigantes transnacionais (Bunge e Cargill), porém com volumes absolutos significativos (2.834.947,00 toneladas). Esse avanço é seguido pela mesma estratégia das duas firmas anteriormente expostas, isto é, fusões e aquisições aliada com grandes volumes de investimento em financiamento da produção e capacidade de armazenagem, que é um entrave para a entrada de novos players. Embora a participação da ADM na exportação de soja no Brasil alcançasse 7,82% em 2004, ela chegou a 15,02% em 2009, mas tem se mantido próximo dos 10% nos últimos anos (Tabela 2).

A francesa Louis Dreyfus Company (LDC) também está entre as empresas transnacionais que atuam no cenário nacional. Como parte do grupo ABCD, a LDC está presente em todos os anos da análise. Sua atuação no Brasil iniciou em 1942 com a compra da Comércio e Indústrias Brasileiras (LDC, 2021). No ano de 2004 a empresa exportou um volume total de 1.525.483,00 toneladas, sendo responsável por 4,21% das exportações brasileiras naquele ano. Entre os anos da análise, LDC obteve uma grande expansão em termos absolutos (evolução de 544,39%), exportando 9.830.000,00 toneladas em 2018, sendo responsável por exportar 9,87% do total. No

Brasil, ABCD também exporta, além da oleaginosa em grãos, óleo refinado e outros subprodutos da soja.

Entre as empresas com grande influência no cenário agroexportador, a brasileira Amaggi ganha destaque por estar em quase todos os períodos entre as cinco maiores do setor. A firma também trabalha com a produção agrícola, sendo de propriedade da família do Blairo Maggi, ex-senador e ex-governador do Mato Grosso, que também foi ministro da Agricultura. O grupo que foi fundado no Paraná em 1977 e também atua na produção de sementes de soja, no processamento do grão e possui estrutura de transbordo. Atualmente a atuação da Amaggi se expandiu para outras regiões do Cone Sul, como é o caso de suas instalações na Argentina e Paraguai, onde também atua no comércio de grãos, além de ter comprado uma indústria de esmagamento da norueguesa Denofa (AMAGGI, 2021). No Brasil, durante o período de análise, a Amaggi chegou a ocupar 5.94% da exportação total de soja em grão, com o volume de 2.333.609,00 toneladas no ano de 2006. As suas exportações, assim como as demais líderes do setor, duplicou durante o processo, sendo responsável por movimentar aproximadamente 5.880.000,00 de toneladas no ano de 2018. Na maioria dos anos o poder de mercado da Amaggi tem se mantido próximo dos 5% (Tabela 2).

Entre as companhias nacionais que tiveram forte presença no mercado da soja cabe ressaltar a Cooperativa Agroindustrial COAMO, de origem paranaense, fundada em 1970 (COAMO, 2021). Atualmente se encontra nos Estados do Paraná, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul, e mesmo operando através do sistema de cooperados, suas atividades se assemelham às demais firmas. A COAMO fornece também serviços de beneficiamento da soja, com plantas industriais de esmagamento com capacidade de 5 mil toneladas por dia (COAMO, 2021). Com relação as suas participações nas exportações, segundo os dados da Trase (2021), elas foram robustas nos primeiros anos da análise, com presença à frente de transnacionais como LDC, exportando 1.657.541,00 toneladas em 2004. Entretanto, o seu crescimento, se comparado com as demais exportadoras de soja em grão, é menos expressivo, com 2.880.000,00 toneladas no ano de 2018. Durante todo o período de análise a participação da COAMO variou entre 2,7% e 4,57% (Tabela 2).

Das empresas nacionais também podem ser destacadas mais duas: Caramuru e Bianchini. A Caramuru foi fundada no ano de 1964 no Estado do Paraná, na cidade de Maringá (CARAMURU, 2021). Ela esteve presente de maneira alternada nos primeiros anos da análise entre as 10 maiores exportadoras, chegando a exportar 1.154.798,00 toneladas, o que equivale de 3,18%, em 2004. A Bianchini, por sua vez, iniciou suas atividades no ano de 1960 em Bento Gonçalves (Rio Grande do Sul) e em 1965 passa a atuar no ramo da soja. A empresa também está entre as principais exportadoras de soja, apresentando resultados oscilantes. Conforme a Tabela , as suas exportações saem de 1.069.503,00 toneladas no ano de 2004 (2,95% do mercado) para 1.990.387,00 toneladas em 2016 (2,94% do mercado).

Entre as empresas que adentraram no mercado mais recentemente, além da ADM, está a Nidera, cujas exportações passam de 1.405.190,00 para 3.579.501,00 toneladas de 2010 a 2015, uma evolução de 3,16% para 5,03%. A firma, assim como a Noble, foi adquirida pela estatal chinesa Cofco em 2014, cuja compra foi completada em 2016 (AGROLINK, 2021). Com 40% de seus investimentos globais no Brasil, o Brasil é tido pela Cofco como ponto estratégico de suprimento de soja em grão (COFCO, 2021). Apesar dos grandes volumes investidos no país, a participação da Cofco no Brasil como exportadora de soja em grão, todavia, está aquém das principais empresas transnacionais, como ABCD. No ano de 2018 a empresa exportou 5.330.000,00 toneladas (5,35% do total), porém, segundo a direção nacional, a empresa pretende aumentar seus investimentos, prevendo uma crescente demanda pela oleaginosa (COFCO, 2021).

Além das empresas citadas, no top 10 aparecem de maneira esporádica e menos expressivas outras companhias, como a francesa Agrenco (que faliu em 2013), a japonesa Multigrain (do Grupo Mitsui & Co.), a cooperativa agrícola americana CHS, a inglesa Engelhart e a Gaviolon (subsidiária indireta da americana Gaviolon Agriculture Investment, comprada em 2013 pela japonesa Marubeni).

Em termos de concentração do mercado, o RC4 tem permanecido próximo de 50%, o que indica uma concentração moderada (MEDEIROS; REIS, 1995; FRAGA; MEDEIROS, 2005). E, ao longo dos anos, não há indícios de redução ou crescimento deste valor, oscilando entre 40-60% de 2004 e 2018. Outro tema que vale destacar é

o elevado poder de mercado das empresas transnacionais, com destaque a ABCD, que de 2008 em diante tem permanecido entre os quatro principais exportadores de soja no Brasil. As firmas nacionais (Amaggi, Coamo, Caramuru e Bianchini) foram perdendo espaço ao longo dos anos, cuja parcela de mercado caiu de 16,44% em 2004 para 8,79% em 2018. Uma última ressalva diz respeito ao crescimento do capital asiático (chinês e japonês), que não figuravam no top 10 em 2013, e em 2018 o seu poder de mercado alcançava 10,56%, ou seja, um valor superior ao peso das empresas nacionais (Tabela 2).

Tabela 2-Concentração (MS e RC4) das empresas exportadoras de soja em Grão no Brasil (2004 – 2018)

Empresas	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bunge	24,0%	24,0%	23,6%	23,5%	21,0%	23,7%	24,1%	21,6%
Cargill	11,0%	11,0%	12,4%	14,8%	13,4%	11,8%	11,5%	13,1%
Adm	8,0%	7,8%	11,3%	8,2%	9,4%	12,8%	15,0%	14,0%
Amaggi	5,0%	5,7%	6,1%	5,9%	5,4%	5,8%	7,0%	5,6%
Coamo		4,6%	3,7%	2,6%	3,1%	3,1%	3,6%	4,3%
LDC	5,0%	4,2%	2,7%	5,1%	5,1%	6,5%	7,3%	6,7%
Agrenco		-	3,4%	4,8%	3,6%	-	-	-
Caramuru		3,2%	2,4%	-	-	2,8%	-	-
Bianchini		3,0%	-	3,8%	4,6%	3,6%	3,4%	3,8%
Multigrain		-	-	-	-	-	2,9%	
NIDERA		-	-	-	-	-	-	3,2%
CHS		-	-	-	-	-	-	-
Engelhart		-	-	-	-	-	-	-
Gavilon		-	-	-	-	-	-	-
Outros	47,0%	36,5%	34,4%	31,4%	34,5%	29,9%	25,2%	27,7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
RC4	45,0%	48,6%	53,4%	52,4%	49,1%	54,8%	57,9%	55,5%
Empresas	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bunge	23,1%	18,3%	18,0%	17,1%	15,0%	15,1%	14,0%	15,8%
Cargill	13,3%	12,1%	10,6%	11,0%	12,4%	12,7%	12,6%	12,9%
Adm	11,6%	11,9%	10,7%	9,1%	10,0%	8,1%	11,1%	11,5%
Amaggi	4,6%	5,0%	4,3%	4,5%	4,8%	5,0%	5,2%	5,9%
Coamo	4,4%	3,7%	3,7%	3,0%	3,6%	3,4%	3,6%	2,9%
LDC	6,9%	8,1%	9,2%	7,3%	5,3%	5,9%	7,8%	9,9%
Agrenco	-	-	-	-	-	-	-	-
Caramuru	-	-	-	-	-	-	-	-
Bianchini	3,8%	-	-	2,7%	-	2,9%	-	-
Multigrain	-	-	-		-		-	-
NIDERA	-	3,6%	3,9%	5,0%	5,0%	4,2%	-	-
Noble	2,8%	3,2%	-					-
Cofco	-	-	-	-	-	-	3,7%	5,4%
CHS	-	-	3,0%	-	-	-	-	-
Engelhart	-	-	-	-	3,1%	-	-	-
Gavilon	-	-	-	-	-	-	3,4%	5,2%
Outros	29,4%	34,1%	36,8%	40,3%	40,9%	42,7%	38,7%	30,7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
RC4	54,9%	50,3%	48,4%	44,5%	42,7%	41,9%	45,4%	49,9%

Fonte: TRASE, 2021

Ao mesmo tempo em que a soja se consolida como principal produção agropecuária no Brasil, o país tem se consolidado como maior produtor e exportador do grão. Em relação à comercialização, estão presentes as principais corporações líderes globais, com destaque a ADM, Cargill, Bunge, LDC e, mais recentemente, Cofco e Gaviola. Na soma de todo o período (2003 - 2018), Bunge tem liderado esse mercado (19,0%), seguido por Cargill (12,1%), ADM (10,4%), Dreyfus (6,6%), Amaggi (5,5%) e Cofco (4,6%). Ao longo dos anos ABCD tem sido responsável por aproximadamente a metade das exportações totais de soja no Brasil.

Em todos os anos, como já citado, a Bunge deteve a liderança deste mercado, porém, com a entrada novas firmas (Cofco, CHS, Engelhart, Gaviola) e com o aumento do poder de mercado da concorrência (sobretudo da LDC e ADM), esse controle que estava estabilizado acima dos 20% até o ano de 2011 foi abalado, ficando na faixa dos 14-15% nos últimos quatro anos. Enquanto ADM e LDC disputam a terceira e quarta posição, Cargill tem se mantido na vice-liderança. Além de Bunge, Cargill e LDC estarem a décadas no Brasil, as quatro tem mantido grandes volumes de investimentos através de compras de capacidades produtivas de outras empresas, além da melhoria da instalação já existente e da construção de novas estruturas de armazenagem, processamento e logística.

Já as firmas nacionais, com destaque a Amaggi e Coamo, ainda que sigam entre as 10 maiores exportadoras de soja no Brasil, não representam um risco às posições consolidadas de ABCD. Talvez a novidade seja o crescimento de corporações asiáticas, com Cofco e Gaviola, que rapidamente ampliaram seu poder de mercado, alcançando 10,56% em 2018. Em termos gerais, o peso das quatro maiores exportadoras (RC4) tem ficado próximo dos 50% ao longo dos últimos anos, oscilando entre uma concentração moderada ($50\% < RC4 < 65\%$) ou baixa ($35\% < RC4 < 50\%$). Entretanto, vale pontuar que esse poder de mercado é muito expressivo, pois trata-se do maior produtor e exportador mundial, em que as exportações de Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus, juntas, equivalem a três vezes a soma de toda produção do Paraguai, Bolívia e Uruguai em 2018.

5.3 PARAGUAI

O Paraguai apresenta algumas características similares ao mercado brasileiro da soja, com empresas transnacionais orientadas em grande medida a

exportação de soja em grão em comparativo com os seus derivados (diferentemente do caso da Argentina que está focada na exportação de bens beneficiados).

A ADM, no Paraguai, entrou tardiamente no mercado da soja. Porém, como foi visto nos demais países, a empresa iniciou com grandes investimentos, adquirindo no Paraguai as instalações das companhias Agrocereales e Silo Amambay no ano de 1997 (SOUCHAUD, 2008), o que permitiu que a firma fosse líder nos anos posteriores. A ADM também investiu fortemente em infraestrutura para o transporte hidroviário, com a compra de duas empresas do ramo, Naviera Chaco e América Fluvial e atualmente opera 13 rebocadores e 230 barcas, indicando alta capacidade logística para suas transações (ADM, 2021).

Os altos investimentos desembolsados pela ADM garantiram à firma momentos de liderança no ranking das principais companhias agroexportadoras de soja em grão, alcançando em 2004, cifras em torno de 38,1% do volume total exportado de soja em grãos. A firma atingiu grandes níveis de concentração no ano de 2009, chegando a ocupar quase a metade de toda a exportação do país durante o seu auge. Essas cifras foram diluídas ao longo dos anos, principalmente com a entrada de novos agentes, o fortalecimento de antigos e a sua atuação no processamento da soja no Paraguai. A partir de 2010 até 2015 a ADM disputou a liderança com a Cargill.

A Cargill Paraguai foi fundada no país no ano de 1978 e acompanha um perfil já observado nos outros países da análise, que está atrelada ao pioneirismo frente aos negócios e a capacidade produtiva. Essa capacidade permitiu à empresa disputar a liderança em todos os anos da análise, como pode ser visto na Tabela 3. A Cargill, além de atuar fortemente na exportação de soja em grão, entre os anos 2000 e 2012, atuava isoladamente no ramo de exportação de óleo de soja e seus derivados (SANTOS; WESZ JR, 2018). No ano de 2013 a firma volta a ter grande participação, com a ADM passando a atuar no beneficiamento com parte de seu estoque de soja em grão sendo usado para exportação em óleo, e entre os anos de 2013 e 2015 a Cargill se tornou líder do segmento, alcançando 24,6% no ano de 2013. Durante a segunda metade do período (2011-2018), a empresa se manteve na liderança deste mercado, mas em 2016 é ultrapassada pela Cofco.

A Cofco, como comentado, iniciou sua participação no mercado regional em 2014 através da compra da Noble e da Nidera. Esse movimento garantiu à firma o acesso a uma grande capacidade já instalada, e margens para negociação com produtores pela compra dos grãos. Após a aquisição dessas duas empresas, a Cofco passa a liderar em 2016 com 15,1% do mercado, nos anos seguintes de 2017, 2018 a empresa continua com altos níveis de exportação no Paraguai com 14,9% e 13,1%, respectivamente. A firma se diferencia das demais empresas principalmente por sair do núcleo fundamental das líderes (ABCD), americanas e europeias, enquanto a Cofco é chinesa e estatal.

Outra empresa que ganhou mercado no Paraguai, e que também não integra o chamado ABCD, foi a russa Sodrugestvo, que iniciou suas operações no Paraguai no ano de 2014 com uma *joint-venture* com os acionistas da Gimenez Family, proprietários da maior cadeia de terminais portuários do Paraguai” (SANTOS; WESZ JR, 2018, p. 20). A empresa passou a liderar as exportações no ano de 2017 com o volume relativo de 16,1%, ultrapassando as demais empresas do mercado, porém sua liderança foi dada em um período isolado e no ano de 2018 foi responsável por 14,6%, ocupando a segunda posição no ranking. Esse movimento de novas empresas sinalizam uma mudança fundamental no grupo hegemônico dentro do Paraguai.

Entre o grupo das firmas dominantes, está a LDC, que no Paraguai iniciou suas operações no ano de 2004, desde então ocupou volumes consideráveis de negociação e comercialização da oleaginosa. Suas atuações são observadas em todos os elos da cadeia produtiva da soja. Nesse sentido, a empresa opera em frentes como transporte interno e externo, originação, processamento (LDC, 2021) e nas exportações. As movimentações da empresa foram incrementadas com o apoio de novas aquisições, e suas instalações são associadas com a firma Mercantil (aqui somadas e representadas como LDC). Entre os anos de 2005 a 2014, a LDC esteve entre o grupo das 5 maiores do mercado, perdendo forças no ano de 2015 com a entrada forte dos novos agentes já citados anteriormente (Cofco e Sodrugestvo).

Para completar o grupo de empresas transnacionais tradicionais no mercado global, a Bunge aparece a partir dos anos 2006 (BUNGE, 2021), quando se

instala no país como Bunge Paraguay. E já no ano de 2007 a firma ocupa a segunda colocação nas exportações de soja, com 18,8%, atrás apenas da ADM. Entre os anos 2007 e 2012, a empresa participou ativamente entre o grupo nuclear de exportadores de soja, figurando entre as quatro maiores do setor. Por se tratar de uma empresa com grandes volumes de capital para investimento e operacionalização, suas atividades, assim como as demais do grupo ABCD, estão presentes em diversos segmentos da cadeia, exportando soja e seus derivados e oferecendo os serviços para o produtor, como financiamento, além de transporte e armazenagem.

Entre as empresas que figuraram durante o período de análise cabe ressaltar o Grupo Favero, uma firma paraguaia, ainda que o proprietário seja o brasileiro Tranquilo Favero. Como destacado no item 4.3, o grupo possui grandes quantidades de terra, além de atuar na compra de grão de outros produtores através das empresas Agro Silo Santa Catalina e Agrotoro. A participação do Grupo Favero no mercado da soja paraguaia varia entre 2,7% em 2005 e 7,1% em 2014, e em alguns anos figurou entre as 5 principais empresas exportadoras de soja no Paraguai.

A empresa de origem argentina Vicentin iniciou seu funcionamento no ano de 2005 no Paraguai e, desde então, alcançou grandes volumes de exportação. No ano de 2008 foi responsável por 8,6% do total de soja em grão exportada, variando sua participação entre 2% e 8,6% entre 2005 a 2018, estando presente em todos os anos da análise após a sua fundação no país.

Das empresas com participações em alguns anos específicos, se destaca Agrorama, com aparições consistentes durante os anos de 2005 até 2009. Além dessa, a Multigranos nos primeiros anos da análise, sobretudo em 2004, exportava grandes volumes de soja, alcançando 11,2%. Além das duas empresas citadas, a Cooperativa Colonias Unidas (CCU⁶), fundada em 1953, teve suas aparições de maneira consistente em todos os anos, variando de 0,1% em 2008 até 5,2% em 2016. Complementarmente as demais, a empresa paraguaia Francisco Vierci, desde sua aparição em 2006, figurou nos demais anos, variando suas exportações entre 4,6% no de 2018 e 1,8% no ano de 2006.

⁶ A CCU durante o período da análise é resultado da soma entre Cooperativa Colônias Unidas + Transagro

Tabela 3 - Concentração (MS, RC4 e IHH) das empresas exportadoras de soja em Grão no Paraguai (2004 – 2018)

Empresas	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ADM	32	38,1	21,4	37,9	29,4	32,6	44	25,7
Cargill	17,7	20,1	19,6	14	11,2	11,7	6,8	23,4
Multigranos	10,4	11,2	0,8	-	-	-	-	-
Trebol	2,3	-	-	-	-	-	-	-
Favero	5,7	3,8	2,7	3	3,8	6,9	5,1	4,9
Agrorama	8	3,6	2	1,4	0,4	0,3	-	-
CCU	3,5	3,1	1,7	1,3	0,8	0,5	2,1	0,8
Agilisa	1,4	6,4	-	-	-	-	-	-
Guarani	0,1	0,5	27,5	2,1	-	-	-	-
Vincentin	-	-	8,2	7	7,9	8,6	3,4	4,7
Noble	-	-	0,9	4,4	7,5	6,4	8,9	8,2
LDC	-	0,1	2,9	8,6	9,8	8,9	6,2	6,3
Bunge	-	-	-	1,9	18,8	15,3	11	12,2
Francisco V	0	0	1	1,8	1,5	1,6	3,3	3,1
Outros	18,9	13,2	11,4	16,7	8,8	7,4	9,3	10,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
RC4	68	75,8	76,6	67,4	69,3	68,5	70,7	69,5
IHH	1.596	2.076	1.702	1.826	1.589	1.680	2.290	1.532
Empresas	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ADM	27,1	26,8	15,4	13,7	13,1	12,1	10,2	12,1
Cargill	17	19,9	24,6	16,9	16,9	14,1	14,6	15,6
Favero	6,8	5,8	6,3	7,1	7,6	3,8	3,1	2,5
Agrorama	-	-	-	-	-	-	-	-
CCU	0,1	0,1	0,9	4,3	4,2	5,2	4,6	4,1
Vincentin	5,3	2,9	6	4	3,7	4,9	6,6	7,2
Noble	9,6	10,5	11,1	-	-	-	-	-
Cofco	-	-	-	10,2	11,2	15,1	14,9	13,1
LDC	7,5	5,6	7,4	7,3	2,9	5,5	5,7	4,1
Bunge	10,3	11,1	7,2	4,3	3,8	4,1	5,1	5,3
Francisco Vi	2,5	3,2	3	3,3	5,9	2,5	1,8	4,6
CHS	-	-	2,6	2,6	1,7	4,5	3,7	2,7
Sodrugestvo	-	-	-	-	7,5	11,7	16,1	14,6
Outros	13,8	14,2	15,4	26,2	21,6	16,5	13,9	14,0
Total	100	100	100	100	100	100	100,0	100,0
RC4	64	68,2	58,5	48,2	48,8	53	55,7	55,4
IHH	1.376	1.449	1.183	800	834	882	995,4	968,0

Fonte: Aduana, 2020

Com relação aos índices de concentração, no início da análise foi possível observar um mercado altamente concentrado, com apenas Cargill e ADM no ano de 2004 dominando mais de 50% do mercado, conseqüentemente o RC4 se mostrou elevado na medida em que as 4 maiores empresas dominaram três quartos das exportações, apresentando alta centralização para o ano em questão, com o IHH em

2.076. Nesse sentido, no ano de 2004 as empresas transnacionais dominavam o mercado. Para o ano de 2005 essa concentração se manteve alta, dissolvida entre um número mais elevado de empresas, porém as 4 principais foram responsáveis por 76,6% do total exportado no país.

A partir de 2006 as empresas transacionais foram se consolidando, e com a entrada da LDC entre as 3 principais, essa mudança determinou índices mais dispersos para o RC4 (67,4%), mas com predomínio da ADM, o que foi refletido no IHH altamente concentrado (1.826). Após a entrada e consolidação da Bunge em 2007 as 4 maiores empresas dominam o mercado (ABCD) até o ano de 2009 com a Noble oscilando entre essas empresas. Nesse período ADM alcançou os mais altos níveis de concentração isoladamente, com 44,0% do mercado e, por consequência, o IHH seguiu altamente concentrado, com 2.290.

Após 2014 percebe-se uma queda constante nos índices de concentração, parte pela entrada de mais dois novos players, e parte por mudanças tributárias no Paraguai, que passa após a mudança tributária (Lei 5.061/2013) devolver metade do IVA de 5% para as empresas exportadoras, e nesse sentido, empresas que antes vendiam sua produção, levam até o porto para a devolução de metade do IVA, e pós figurarem, vendem suas exportações para as empresas transnacionais dentro dos portos (SANTOS; WESZ JR, 2018). Por outro lado, as exportações *in natura*, visto de maneira isolada, não explica as mudanças de direcionamento dos volumes exportados por ADM, Cargill, Bunge e LDC. Ao se dedicarem, em simultâneo ao processamento da soja no Paraguai, onde controlavam 89,3% do mercado de óleo e farelo em 2016 (SANTOS; WESZ JR, 2018), Sodrestivo e Cofco passam a atuar com presença marcante nas exportações *in natura*, dado que não processam o grão no país. Em função disso, de 2014 em diante, pode-se dizer que o grau de concentração do mercado da soja em grão no Paraguai está entre moderado e com ausência de concentração, com o RC4 próximo de 50% e o IHH por volta de 900.

5.4 URUGUAI

Como demonstrado no contexto geral, tanto os níveis de produção como os agentes por trás de todo o processo produtivo, não foram homogêneos durante o período de análise. Este cenário interfere na composição do grupo dominante das empresas exportadoras e suas parcelas de mercado, que indicam intensa variação ao longo do tempo.

Vale notar que entre o grupo das principais empresas exportadoras atuantes no Uruguai, apenas Jorge W Erro S.A participou de maneira consistente todos os anos. Erro é uma empresa de capital uruguaio e teve seu início no ano de 1947 (ERRO, 2021) na cidade de Dolores no departamento de Soriano. Em 1998 a firma passa a administrar juntamente de outras 11 empresas (ERRO, 2021) os portos de Fray Bentos e Nueva Palmira, perante uma concessão de 15 anos do Ministério da Ganaderia e Agricultura. Com o seu pioneirismo no setor agrícola, aliado às expansões da soja que surgiram a partir do início do século XXI no Uruguai, no ano de 2003 Erro se torna a principal empresa exportadora do setor, com 61% do mercado da soja. Nesse momento os índices como o RC4 demonstravam uma alta concentração (84%) e o IHH indicava uma grande centralização (3.992).

Além da Erro, o primeiro momento é marcado pela participação de outras duas grandes empresas. Uma delas é Pedro Macio, fundada em 1967, que inicia em 2001 com uma parcela de mercado equivalente a 11%, e logo apresenta diversas quedas, até desaparecer das exportações. Atualmente trabalha com a venda de insumos para o produtor, como sementes e agroquímicos. A segunda empresa é a Garmet, que atuou de maneira competitiva nos primeiros anos da análise, com valores máximos de 15% alcançados em 2008. Garmet é uma empresa que iniciou no mercado logo após sua fundação em 2002, e faz parte do grupo de firmas de Perez Companc, o que indica uma rápida capacidade de inserção em novos mercados dado sua estrutura. Em 2003 a firma já aparece de maneira significativa entre as principais empresas exportadoras, com 7% do total, o que no próximo ano viria a duplicar, chegando a 14%.

Normalmente nesses mercados com grande escala de produção e comercialização, o número de empresas atuante se mostra bastante limitado, justamente pela barreira imposta por esses oligopólios (KON, 2017), e a mesma pode ser superada com novas empresas atuante com grande volume de capital investindo. As empresas transnacionais dispõem disso para conquistarem a inserção em novos mercados. E, no ano de 2006, com a entrada das corporações transnacionais no Uruguai, foi possível perceber uma grande elevação no volume exportado, que passa de 631.590,30 a 3.518.731,06 entre 2006 e 2013 (MAGyP, 2021). A partir daí os índices demonstram um início de pulverização, e ao comparar com o ano de 2003 é possível verificar uma queda consistente no RC4, e sobretudo uma perda de poder da líder Erro, que passa de 61% para 25%. Cargill inicia seu trabalho no Uruguai em 2005, e assim como Garmet, no ano seguinte já atua de maneira consistente, ambas compartilhando estratégias similares ao oferecerem para os agricultores desde assessoramento na produção, insumos, até a exportação do produto (CARGILL, 2020). O poder de mercado da Cargill em média durante o período de análise esteve em 17,0%.

Além das empresas citadas anteriormente, a firma Agricultores del Plata (ADP) é outra que se mantém entre as principais, seguindo de maneira consistente em todos os anos da análise, com um poder de mercado que varia de 2% a 9% entre 2004 e 2018. Já a LDC tem seu início no país em 2002, porém sua presença passa a ser marcante apenas em 2004, se consolidando entre as líderes em 2005, auxiliando para a pulverização do poder mercado, que foi comentado anteriormente.

Tabela 4 - Concentração (MS, RC4 e IHH) das empresas exportadoras de soja em Grão no Uruguai (2002 – 2018)

Empresa	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cargill	0%	0%	18%	20%	20%	24%	16%	11%
Barraca	61%	34%	24%	25%	24%	20%	20%	19%
LDC	0%	4%	10%	9%	11%	12%	12%	10%
Garmet	7%	16%	11%	9%	13%	15%	13%	10%
Ceroil	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	10%
Kilafen	0%	2%	5%	4%	4%	5%	6%	5%
Niedera	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
ADM	0%	0%	0%	0%	0%	1%	2%	6%
Coop Na	0%	0%	0%	5%	5%	6%	5%	4%
ADP	0%	9%	11%	8%	6%	7%	10%	8%
Fadisol	2%	6%	3%	1%	1%	0%	0%	0%
CHS	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Agro terra	0%	7%	7%	7%	8%	6%	4%	4%
Evera	0%	0%	0%	1%	1%	2%	4%	2%
Pedro M	7%	4%	0%	2%	2%	0%	0%	0%
Coop Gra	9%	7%	6%	0%	0%	0%	0%	0%
Lodytex	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outros	15%	12%	5%	9%	5%	2%	8%	10%
RC4	84%	63%	64%	63%	68%	71%	60%	50%
IHH	3.992	1.684	1.371	1.388	1.409	1.489	1.141	950
Empresa	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cargill	13%	17%	17%	17%	17%	15%	20%	25%
Barraca	18%	15%	14%	14%	15%	16%	15%	17%
LDC	11%	9%	12%	10%	16%	14%	17%	17%
Garmet	10%	8%	8%	8%	7%	6%	5%	3%
Ceroil	13%	14%	13%	13%	7%	9%	0%	0%
Kilafen	5%	5%	6%	6%	5%	5%	6%	2%
Niedera	0%	1%	2%	-	-	-	-	-
Cofcoc	-	-	-	3%	3%	5%	7%	14%
ADM	5%	5%	6%	5%	2%	2%	4%	3%
Coop Na	4%	4%	4%	4%	4%	3%	4%	3%
ADP	4%	3%	2%	2%	3%	4%	4%	2%
Fadisol	2%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	2%
CHS	0%	0%	0%	1%	2%	3%	4%	5%
Agro terra	3%	2%	2%	1%	0%	0%	0%	0%
Evera	1%	0%	0%	1%	2%	4%	5%	0%
Pedro M	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Coop Gra	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Lodytex	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outros	11%	15%	12%	11%	13%	11%	7%	8%
RC4	55%	55%	57%	54%	55%	54%	58%	72%
IHH	1.012	983	1.008	948	994	916	1.096	1.446

FONTE: URUGUAY XXI (2020).

Outro momento de mudança do mercado Uruguaio pode ser observado a partir de 2010 com a entrada de novos agentes, como é o caso da empresa Ceroil, que foi fundada no ano 1999 e passou a figurar a partir de 2010 com 10% do mercado. Nesse ano as quatro principais empresas ocuparam a menor parcela em todo o período analisado, com o RC4 ficando em 50%, e o IHH também apresenta um valor baixo com 950, segunda menor posição, o que indica um mercado com ausência de concentração e competitivo segundo os parâmetros pré determinado pelos índices. A Ceroil até 2016 esteve entre as principais empresas exportadoras do Uruguai, e em 2017 foi leiloadada após mais de 50 milhões de dólares em dívidas acumuladas, e a partir de tal data sua atividade foi encerrada.

As empresas transnacionais detêm uma grande capacidade de mobilidade entre mercados, e também de superar as barreiras que o setor oferece (KON, 2017). Um exemplo disso é a Nidera, que em 2012 entra no mercado das exportações de soja no Uruguai participando com 1%, enquanto que neste ano as 4 maiores empresas (CR4) detinham 55%. Ao final da série analisada foi possível observar que a empresa, agora já adquirida pela Cofco, detinha a segunda maior colocação nas exportações, com 16% do total. É importante reforçar que o poder de negociação e a capacidade de compra do grão se amplia com as fusões e aquisições, o que permite a sua expansão e manutenção no mercado.

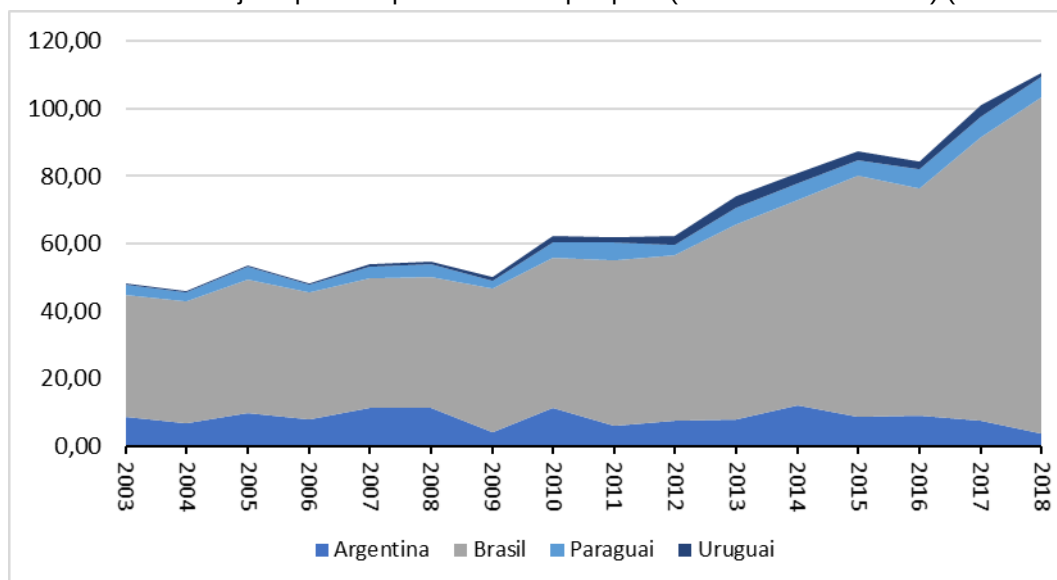
Os resultados indicaram um setor com volatilidades no nível de concentração, com os índices variando entre 50% a 97% no que diz respeito ao RC4 e de 916 a 5.596 no IHH. Isso demonstra que o mercado foi se adaptando ao longo dos anos, pois quando havia uma reduzida produção e exportação do grão, apenas as empresas que já atuavam anteriormente no Uruguai conseguiram se estabelecer neste mercado. Com o aumento da produção de soja no país, a Cargill, líder do mercado na América do Sul, se instala no Uruguai e passa a dividir a parcela de mercado com as empresas nacionais. E, em um terceiro momento, novas empresas transnacionais do Grupo ABCD (exceto Cargill) passam a disputar parcelas do mercado. E no período atual, essas empresas, além da Cofco, são as principais firmas que disputam a liderança, mantendo novamente uma estrutura de mercado concentrada. Nesse cenário as quatro maiores empresas ocupam 70% das

exportações de soja em grão no Uruguai, e desses, 55% são de origem transnacional, demonstrando assim um padrão muito similar ao identificado nos demais países do Mercosul, reforçando a hipótese de predomínio desse setor nessas corporações

5.5. MERCOSUL

A evolução das exportações de soja pelo Bloco foi constante, com o predomínio do Brasil com 90% das exportações de soja em grão para o último do período analisado. Entretanto, foi possível observar uma constante alta para o Paraguai e Uruguai com 5,44% e 1,24% do mercado no último ano, e com uma variação de 100% e 662% no volume exportado entre 2003 e 2018. A Argentina apresenta variações pouco expressivas (positivamente) com relação a exportação de soja em grão, incluso com quedas para os últimos anos em 3.626.282,00 toneladas para 2018. Isso porque, como comentado, a Argentina processa grande parte da sua produção. De forma agregada o Mercosul praticamente triplicou suas exportações com 48.086.744,00 toneladas em 2003 e 110.613.858,25 em 2018.

Gráfico 5 - Volume de soja exportado pelo Mercosul por país (milhões de toneladas) (2003-2018)



Fonte: Elaboração própria; Aduna, 2020; BCR, 2020; MAGyP, 2020; MAG, 2020; TRASE, 2020

Os níveis de concentração nos diferentes países da análise flutuaram de acordo com as especificidades encontradas internamente, somadas às variações externas. Porém, de modo geral, apontaram para um cenário inicial dominado pelas corporações transnacionais, com níveis maiores ou menores de influência de firmas

locais, sobretudo para aqueles países como é o caso do Uruguai, com pouca tradição no cultivo da soja quando comparado com os demais países do Mercosul. Portanto, identificar os valores a níveis regionais e a atuação dessas empresas se torna complementar às observações locais e fundamental para a compreensão do cenário geral, dado que 3 dos 4 países figuram como os principais exportadores a nível global (USDA, 2021).

Durante todo o período, o cenário regional foi liderado pela ADM e Cargill, com a ADM exportando no primeiro ano da análise 12,68% e a Cargill 12,98%. Para esse ano, nenhuma das empresas atuaram no Uruguai, a LDC não exportou no Paraguai, e a Bunge só exportou no Brasil, e mesmo assim, para o ano de 2003, as 4 empresas dominaram 49,46% das exportações. No ano de 2004, a LDC passa a exportar no Uruguai e Paraguai, e a Bunge inicia suas exportações na Argentina, quando o RC4 passa a 48,80%.

Com a estabilização da Bunge na Argentina, e a LDC no Paraguai e Uruguai, e a entrada mais forte da Cargill no Uruguai em 2005, os níveis de concentração regionais (RC4) para 2006 chegam a 52,50%. Em 2008, com a entrada da ADM no Uruguai, e Cargill e LDC já estabilizadas no país, somados aos altos níveis de concentração no Paraguai, o RC4 apresenta um novo salto, chegando em 56,94%. Mas o ápice do nível de concentração pode ser visto em 2009, com as empresas transnacionais tradicionais (ABCD) concentrando 59,13% do mercado regional.

Entre os anos 2010 e 2011 houve uma estabilização, já com todas as empresas do núcleo ABCD instaladas, exportando nos dois anos em questão cerca dos 56% do total comercializado regionalmente. Em 2012 foi possível observar uma queda percentual das exportações de soja em grãos para Argentina e Paraguai das transnacionais ABCD, e também houve um aumento para o mesmo período nas exportações de soja processada para esses países (SANTOS; WESZ JR, 2018), o que indica maior diversificação das atividades produtivas das quatro corporações.

Após 2014, com entrada oficial da Cofco nos países da região, é possível observar como a empresa absorve valores consideráveis nos índices regionais, inicialmente com 4,33% do total da exportação e alcançando 6,12% no último ano da

análise (2018), o que representa uma rápida inserção nesses novos mercados, com competidores tradicionais já consolidados.

Com essa breve análise dos níveis de concentração regional de maneira agregada foi possível perceber que as empresas ABCD permanecem fortes dentro do bloco, apesar de novos agentes exportadores, como é o caso da Cofco. Os valores das exportações indicam que as firmas tradicionais no ramo da soja em grão respondem por 49,01% do mercado, consolidadas nas quatro primeiras posições no Mercosul. Isso demonstra que, mesmo com a inserção das novas empresas, a nível regional ainda há muito poder de mercado para ABCD.

Também é importante comentar sobre as empresas de atuação regional, como Amaggi e Vicentin, que ocupam parcelas consideráveis do mercado nos países de origem, e apresentam alguma relevância no cenário regional. As exportações da Amaggi em 2018 alcançaram 5,67% do mercado a nível de Mercosul. Também há empresas nacionais, que operam em apenas um país, sendo relativamente expressivas nesses territórios, como o Grupo Favero, Francisco Vieri e CCU no Paraguai; Erro Barra e Garmet no Uruguai, COAMO no Brasil; e AFA e ACA na Argentina. Por fim, deve-se considerar outras empresas transnacionais com menor poder de mercado a nível regional quando comparado a ABCD e Cofco. Neste caso há empresas com atuação mais limitadas, como Sodrugestvo no Paraguai e em menor medida no Brasil, e também há corporações com atuações globais e regionais, porém com baixa expressividade em comparação às demais, como é o caso da CHS.

Em relação ao nível de concentração, em termos regionais, pode-se dizer que o mercado apresentou poucas variações nos índices de concentração nas exportações de soja, sobretudo até a primeira metade, entre 2003 e 2010, com a estabilização das empresas exportadoras de soja. É importante salientar que grande parte dos resultados trazem consigo a configuração interna brasileira, dado seu grande peso nas exportações de soja em grão. Por outro lado, é possível notar que após a instalação e permanência das empresas (ABCD) em todos os países, o RC4 chegou em seu máximo com 59,13% em 2019 e após esse momento, há uma série de quedas consecutivas, até o ano de 2017 (RC4 de 44,13%).

Tabela 5 - Concentração empresarial regional (MS e RC4) das empresas exportadoras de soja em Grão no Mercosul (2002 – 2018)

Empresas	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ADM	12,68%	11,83%	13,88%	11,24%	12,66%	15,48%	16,87%	16,80%
CARGIL	12,98%	12,79%	15,13%	16,37%	14,81%	13,76%	12,32%	14,48%
BUNGE	17,78%	19,33%	19,06%	21,79%	18,82%	20,11%	22,06%	18,57%
LDC	6,02%	4,85%	4,62%	3,09%	6,60%	7,58%	7,89%	7,71%
COFCO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
RC4	49,46%	48,80%	52,69%	52,50%	52,89%	56,94%	59,13%	57,56%
Empresas	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ADM	15,85%	11,96%	10,50%	11,67%	10,72%	9,35%	11,02%	11,79%
CARGIL	12,92%	12,05%	11,08%	10,84%	12,18%	12,16%	12,72%	13,12%
BUNGE	19,88%	16,03%	15,59%	13,78%	13,20%	13,29%	12,25%	14,48%
LDC	7,49%	8,56%	9,46%	7,29%	6,19%	6,73%	8,14%	9,62%
COFCO	0,00%	0,00%	0,00%	4,33%	3,52%	2,61%	5,31%	6,12%
RC4	56,14%	48,59%	46,64%	43,58%	42,29%	41,54%	44,13%	49,01%

Fonte: Elaboração própria; Aduna; BCR; MAGyP; MAG; TRASE.

Estes resultados mostram que a dinâmica impostada pelas grandes empresas exportadoras de soja possibilitam a permanência e a manutenção dos níveis de concentração. Lopes (2016) apud Mason (1939) demonstra que há uma relação entre *Market Share* e seus preços e produção (no caso exportação), e que dentre os fatores fundamentais se destacam a estrutura e a capacidade de impor ou não taxas. Nesse sentido, observa-se, contudo, que para este tema essas empresas de atuação global e de forte presença nos países produtores de soja, determinam o controle das exportações através de compras com margens mais favoráveis, dado suas vantagens comparativas de armazenagem e logística, gerando taxas de lucro que corroboram para sua expansão e manutenção (KON, 2017).

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho foram analisados a participação das empresas na exportação de soja em grão, no período de 2003 e 2018, para os países-membros do Mercosul, além da influência que essas empresas têm na região de maneira agregada.

Observou-se que entre 2003 e 2010, para os países em que a soja já estava presente a mais tempo e o mercado já consolidado, como Brasil e Argentina, as corporações internacionais controlavam de maneira intensa as exportações, havendo uma parcela menor de mercado que era detido pelas firmas nacionais (esse padrão foi observado principalmente no Brasil). Na Argentina essas características se mantiveram, com a singularidade na diminuição das exportações em grão, sendo explicada pelo aumento das exportações dos derivados da soja. Os níveis de concentração oscilaram para ambos os países, sendo dividido, sobretudo entre as principais empresas comercializadoras da oleaginosa (ABCD). Para o Paraguai e Uruguai os indicadores demonstraram um mercado mais concentrado no início da análise, e, como característica fundamental para os dois países, se destaca o papel das empresas pioneiras no setor, de origem nacional, além da Cargill. Essa atuação das firmas de origem nacionais pode ser vista com a Erro Barraca no Uruguai e em menor medida com o Grupo Favero no Paraguai, além das cooperativas. No Paraguai a ADM também participou fortemente do período inicial.

Durante a análise foi possível perceber uma equalização entre os níveis de concentração das empresas transnacionais, como a Bunge, que regionalmente deixa de controlar 22,06% em 2009 e passa a deter 12,25% em 2017. Do lado oposto, está a LDC, que em 2006 exportou 3,09% do mercado e terminou com 9,62% em 2018. Essas mudanças decorreram de intensos processos de investimentos, com a inserção de novas unidades produtivas atraídas pelos ganhos provenientes de estruturas de mercado oligopolistas (KON, 2017).

O mercado inicial se mostrou concentrado, e apenas empresas já estabelecidas globalmente ou regionalmente foram capazes de fazer frente aos níveis de investimentos necessários, e a ADM, ao entrar em um mercado com barreiras comerciais, utilizou de intensos investimentos para a penetração no mercado. Essa mesma estratégia foi realizada pela Cofco, que passou a atuar globalmente e vem assumindo a liderança em alguns períodos pós 2014 na Argentina e Paraguai, e ganhando destaque no Brasil.

Por último, com base na análise feita em nível de Mercosul, a expansão e exportação da soja alcançou novos agentes, porém foi constatado que muitas empresas se mantiveram atuantes de maneira expressiva ao longo dos anos, com destaque às transnacionais. Mesmo com a evolução constante na produção e exportação, o mercado ainda está sob o controle de um número pequeno de grandes transnacionais tradicionais (ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus), mas ocorre uma descentralização, oriunda sobretudo de uma participação mais equilibrada entre elas, além delas também priorizarem o processamento em alguns países e da entrada de novos atores no mercado (geralmente via fusão, aquisição e/ou joint-venture com empresas já atuantes neste segmento). Os atores por trás das exportações são, cada vez mais, transnacionais, atraídas sobretudo pela capacidade de rendimentos superiores oriundas de ganhos de escala (KON, 2017) e controle dos preços (custos) (LOPES, 2016).

Foi observado também uma intensificação no processo de estrangeirização nas exportações de soja em grão, confirmando a tese de domínio das transnacionais na comercialização de soja na América do Sul (VAN GELDER; DROS, 2002). E, apesar das variações negativas no RC4, ficando abaixo de 50% de 2012 em diante, indica-se uma concentração moderada segundo Fraga e Medeiros (2005). Não obstante, o fato de quatro empresas (ABCD) controlarem em 2018 praticamente a metade da soja exportada na principal região de produção e comércio do grão em nível mundial, indica o elevado poder de mercados destas corporações transnacionais.

Como trabalhos futuros e complementares a este, indica-se uma análise global de todos os elos exportadores da cadeia produtiva da soja (sobretudo a soja processada e seus derivados) contemplando as atividades finais das principais empresas agroexportadoras mencionadas neste trabalho expondo um panorama global.

REFERÊNCIAS

ACA - Asociación de Cooperativas de Argentina. (2021). **Somos una cooperativa**. Disponível em: <<https://www.acacoop.com.ar/index.html>> Acesso em: 08 agosto 2021.

ADM- Archer Daniels Midland Company. **ADM na Argentina**. Disponível em: <<https://www.adm.com/adm-worldwide/argentina>>. Acesso em: 10 julho 2021.

ADM - Archer Daniels Midland Company. **ADM no Brasil**. Disponível em: <<https://www.adm.com/adm-worldwide/brazilpr#:~:text=ADM%20in%20Brazil&text=No%20Brasil%2C%20processamos%20e%20vendemos,elevadores%20de%20gr%C3%A3os%20e%20silos>>; Acesso em: 05 julho 2021.

ADM - Archer Daniels Midland Company. **ADM no Paraguay**. Disponível em: <<https://www.adm.com/adm-worldwide/paraguay>> Acesso em: 10 julho 2021.

AFA - Agricultores Federados Argentinos. **História**. Disponível em: <<http://afa.afascl.coop/br/historia.php>>. Acesso em 10 junho 2021.

AGROSTAT - Estatísticas de Comercio Exterior do Agronegócio Brasileiro. **Indicadores**. Disponível em: <https://indicadores.agricultura.gov.br/agrostat/index.htm> Acesso em: 10 setembro 2021.

AMAGGI. **Argentina**. Disponível em: <<https://www.amaggi.com.ar/>> Acesso em: 10 setembro 2021.

AMAGGI. **Nossa História**. Disponível em: <https://www.amaggi.com.br/sobre-a-empresa/nossa-historia/>; Acesso em: 05 setembro 2021.

APROSOJA. **História da Soja**. Disponível em:<<http://www.aprosoja.com.br/soja-e-milho/a-historia-da-soja>>. Acesso em: 08 setembro 2021.

ARBELETCHÉ, Pedro. El agronegocio en Uruguay: su evolución y estrategias cambiantes en el siglo xxi. **RIVAR (Santiago)**, v. 7, n. 19, p. 109-129, 2020.

ARBELETCHÉ, Pedro. **Análisis de la agricultura desde la perspectiva de la Economía Industrial: el caso de Uruguay**. 2015. Tese de Doutorado. Universidad de Alicante.

ARBELETCHÉ, Pedro; GUTIÉRREZ, Gonzalo. **Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes**. Pampa: Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales, n. 6, p. 113-138, 2010.

BCP - Banco Central del Paraguay. (2017). **Estadísticas. Estadísticas Económicas**. Disponível em: <<https://www.bcp.gov.py/estadisticas-economicas-i364>>. Acesso em: 05 setembro. 2021.

BCR – Bolsa de Comercio de Rosario. **Publicaciones - Informativo Semanal**. Disponível em: < <https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/ranking-de-1>> https: Acesso em: 05 setembro. 2021.

BCR – Bolsa de Comercio de Rosario. **La participación de la harina de soja argentina en el comercio internacional caería a su menor nivel en 20 años**. Disponível em:< <https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y->

desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/la-46> https: Acesso em: 05 setembro. 2021.

BENDER, Pablo Martin. O Complexo De Soja Argentino, Análise Da Sua Configuração Espacial E Rendas Diferenciais. **Caminhos de Geografia**, v. 18, n. 62, p. 217-233, 2017.

BERTRAND, Jean-Pierre; CADIER, Chloé; GASQUÈS, José Garcia. O crédito: fator essencial à expansão da soja em Mato Grosso. **Cadernos de Ciência & Tecnologia**, v. 22, n. 1, p. 109-123, 2005.

BIANCHINI. **História**. Disponível em: <http://bianchinisa.com.br/historia/#a>. Acesso em: 05 setembro. 2021;

BRUM, Argemiro Luís; HECK, Cláudia Regina; DA LEMES LUZ, Cristiano. As Políticas Brasileiras de Fomento à Cultura do Trigo uma revisão histórica. **Desenvolvimento em questão**, v. 2, n. 3, p. 95-117, 2004.

BUNGE. **Acerca de Bunge no Paraguay**. Disponível em:<<https://www.bungeparaguay.com/?q=bunge-paraguay>> Acesso em: 10 setembro. 2021.

BUNGE. **Nossa História**. Disponível em: <https://www.bunge.com.br/Bunge/Nossa_Historia.aspx>Acesso em: 08 setembro. 2021.

BUNGE. **Nostros**. Disponível em<<https://www.bungeargentina.com/nosotros/pasado-y-presente>>, Acesso em: 08 setembro. 2021.

BURGOS, Martín; MATTOS, Ernesto; MEDINA, Andrea. **La soja en Argentina (1990-2013): cambios en la cadena de valor y nueva articulación de los actores sociales**. Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina, CEFID AR, 2014.

CAPECO – Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas. **Estadísticas**. Disponível em: Acesso em: 05 setembro 2021.

CARAMURU. (2021). **Quem somos**. Disponível em: <https://www.caramuru.com/institucional/?page_id=48>Acesso em: 05 setembro 2021.

CARGILL. **Sobre**. Disponível em <<https://www.cargill.com.uy/es/sobre>> Acesso em: 20 outubro 2020.

CARGILL. **Sobre Cargill**. Disponível em:

<<https://www.cargillargentina.com.ar/es/sobre-cargill>. Acesso em: 08 junho 2021
CARGILL. **Sobre**. Disponível em:<<https://www.cargill.com.py/es/sobre-cargill>>
Acesso em: 08 setembro 2021.

CARGILL. **Sobre**. Disponível em: https://www.cargill.com.br/pt_BR/sobre. Acesso em: 05 setembro 2021.

CARVALHO, H.; AGUIAR, D. R. D. Concentração de mercado e poder de monopólio na indústria brasileira de esmagamento de soja. **Revista de Economia e Agronegócio**, v. 3, n. 3, p.323-348, 2005.

CARVALHO, H. **Poder de mercado na indústria brasileira de esmagamento de soja. 2004. 60F.Tese de Doutorado**. Programa de Pós-Graduação em Economia aplicada, Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2004.

CCU - **Cooperativa Colonias Unidas**. (2021). História. Disponível em: <<https://colonias.com.py/home/index.php/institucional/histor>>. Acesso em: 05 setembro 2021.

COELHO, Douglas Cristian et al. **Conflitos agrários na fronteira entre o Brasil e o Paraguai: o caso da Colônia Marangatú/PY**. 2015.

CONTE, A. et al. **Oleaginización de la agricultura argentina**. La Argentina en Mapas, Evolución de la Agricultura, p. 2012-07, 2009.

DA SILVA LOBATO, Alessandra et al. A Formação Histórico-Territorial Do Mato Grosso, As Transformações E Impactos Decorrentes Da Expansão Da Soja. **Para Onde?** v. 4, n. 1, 2010.

DE OLHO NO PARAGUAI. **É ele o maior latifundiário brasileiro no Paraguai: Tranquilo Favero**. 2018. Disponível em:<<https://deolhonosruralistas.com.br/deolhonoparaguai/2018/08/16/o-rei-da-soja-tranquilo-favero-protagoniza-conflitos-no-paraguai/>>. Acesso em: 05 setembro 2021.

DEL VILLAR, Patrício Mende., GAMEIRO, Augusto H., & DABAT, M. H. **Fatores de eficiência das culturas agrícolas no Brasil: uma comparação com os Estados Unidos e França nos casos de soja, milho e arroz**. Informações Econômicas, SP, v.34, n.11. 2004.

EMBRAPA. Empresa Brasileira de Pesquisa. **Caminhos da Safra**. Disponível:<<https://www.embrapa.br/macrologistica/caminhos-da-safra>. Acesso em: 05 setembro 2021

ERRO. **Queines Somos**. Disponível em: <<https://www.erro.com.uy/historia.php>> Acesso em: 30 agosto. 2018.

FAGUNDES, Jorge; PONDÉ, João Luiz. **Barreiras à entrada e defesa da**

concorrência: notas introdutórias. Texto para discussão, 1998, 1.

FARINA, Elizabeth Maria Mercier Querido; SAES, Maria Sylvia Macchione; DE AZEVEDO, Paulo Furquim. **o.** São Paulo: Singular, 1997.

FEDERIZZI, Luiz Carlos. A soja como fator de competitividade no Mercosul: histórico, produção e perspectivas futuras. **III Encontro CEPAN: Vantagens Competitivas dos Agronegócios no Mercosul, Porto Alegre, CD dos Anais, Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegocios–CEPAN/UFRGS**, 2005.

FERNANDES, Queli Silvério et al. Análise da capacidade estática de armazenagem de grãos no Brasil no período de 1980 a 2015. 2016.

FRAGA, G. J.; MEDEIROS, N. H. A indústria de esmagamento na região de expansão da soja: uma releitura dos índices HHI e CR4. Anais do VIII Encontro de Economia da Região Sul – Anpec Sul, Porto Alegre, 2005.

FREITAS, Márcio. A cultura da soja no Brasil: o crescimento da produção brasileira e o surgimento de uma nova fronteira agrícola. **Enciclopédia Biosfera**, v. 7, n. 12, 2011.

FREITAS, Rogério Edivaldo; MENDONÇA, Marco Aurélio Alves de. Expansão Agrícola no Brasil e a Participação da Soja: 20 anos. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 54, p. 497-516, 2016.

GALLARDO, Alfonso Pires et al. Avaliação da Capacidade da Infraestrutura de Armazenagem para os Grãos Agrícolas Produzidos no Centro-Oeste Brasileiro. **São Paulo: POLI, USP**, v. 69, 2010.

GASQUES, J.G. **Estimativas com base em dados da. Conab**, 2018: Disponível em: <<https://www.conab.gov.br/info-agro/safras/serie-historica-dassafras?start=10:>>> Acesso em: 13 julho. 2021.

GARMET. **Linea Etica**. Disponível em:

<<http://www.garmet.com.uy/linea-etica/>> Acesso em: 08 agosto 2021

GRUPO FAVERO. **La Empresa**. Disponível em:<<http://www.grupofavero.com.py/agrotoro/la-empresa>> Acesso em: 08 setembro 2021.

GUIBERT, Martine et al. De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. **Pampa. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales**, n. 7, p. 13-38, 2011.

GOLDFARB, Yamila. EXPANSÃO DA SOJA E FINANCEIRIZAÇÃO DA AGRICULTURA COMO EXPRESSÕES RECENTES DO REGIME ALIMENTAR CORPORATIVO NO BRASIL E NA ARGENTINA: O EXEMPLO DA CARGILL. Soy expansion and agricultural financialization like recent expressions of the corporative..**Revista Nera**, n. 28, p. 32-67, 2015.

INBIO - Instituto de Biología Agrícola. **Area Sembrada**. Disponível em: <https://www.inbio.org.py/informes/superficiessembrada/2018/Soja_super_sembra_da_2018_19.pdf> Acesso em: 14 setembro 2021.

KLAUCK, Roberto Carlos. A luta dos brasiguaios pelo acesso à terra no Paraguai (1970-1980). In: **Congresso Internacional de História. Anais**. 2001.

KERSTENETZKY, Jaques. Organização Empresarial em Alfred Marshall. **Estudos Econômicos** (São Paulo), 2004, 34.2: 369-392.

KON, Anita. Economia industrial. NBL Editora, 2017.

LDC. **Quem somos nós**. Disponível em: <https://www ldc.com/br/pt/quem-somos/sobre-nos/>. Acesso em: 05 setembro. 2021.

LDC. **Em Argentina**. Disponível em: <<https://www ldc.com/ar/en/ldc-in-argentina/>> Acesso em: 08 agosto. 2021.

LENDE, Sebastián Gómez. El modelo sojero en la Argentina (1996-2014), un caso de acumulación por desposesión. **Mercator (Fortaleza)**, v. 14, p. 07-25, 2015.

LOPES, Herton Castiglioni. O Modelo estrutura-conduta-desempenho e a Teoria evolucionária Neoschumpeteriana: uma proposta de integração teórica. *Revista de economia contemporânea*, v. 20, p. 336-358, 2016.

MAG - Ministério da Agricultura e Ganadería. (2009). **Censo**. Disponível em: <<http://www.mag.gov.py/Censo/Book%201.pdf>> Acesso em: 11 agosto. 2021

MAG – Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2017). **Series Históricas de Cultivos Temporales**. 2018. Disponível em: <<http://www.mag.gov.py>>. Acesso em: 29 março.2018.

MAGyP - Ministério da Agricultura, Ganadería e Pesca. **Estimaciones agrícolas**. Disponível em: <<http://datosestimaciones.magyp.gob.ar/reportes.php?reporte=Estimaciones>> Acesso em: 10 setembro 2021.

MAGyP- Ministério de Agricultura, Ganadería y Pesca. **Exportaciones**. Disponível: <https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/exportaciones/> Acesso em: 08 setembro. 2021.

MAGyP- Ministério de Agricultura, Ganadería y Pesca. **Anuario Estadístico**. Disponível em: <<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/datos-y-estadisticas/estadisticas/anuario-estadistico-agropecuario-2020>>. Acesso em: 09 de agosto 2021.

MARTÍNEZ-ALVAREZ, Diego Leonardo. Historia de la soja en la Argentina: introducción y adopción del cultivo. **El cultivo de soja en Argentina**, p. 11-31, 2012.

MARTINEZ, Ana Paula. **Repressão a cartéis: interface entre direito administrativo e direito penal**. São Paulo: Editora Singular, 2013.

MEDEIROS, N. H.; REIS, S. V. dos. **Competitividade e concentração industrial na cadeia alimentar da soja**. In: Anais do XXXVII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Foz do Iguaçu, 1999.

MONTEIRO NETO, Aristides; GOMES, Gustavo Maia Rodrigues. **Quatro décadas de crescimento econômico no Centro-Oeste brasileiro: recursos públicos em ação**. 2000.

NIDERA SEMENTES. **História**. Disponível em: <<https://www.niderasementes.com.br/#historia>>. acesso em: 05 setembro. 2021.

NOTÍCIAS AGRÍCOLAS. (2017). **Chinesa Cofco vende negócio de sementes na América Latina à Syngenta**. Disponível em: <<https://www.noticiasagricolas.com.br/noticias/agronegocio/201955-chinesa-cofco-vende-negocio-de-sementes-na-america-latina-a-syngenta.html#.YNjPZuhKiM8>> Acesso em 21 novembro 2020.

OYHANTÇABAL, Gabriel; NARBONDO, Ignacio. Radiografía del agronegocio sojero. **Descripción de los principales actores y los impactos socio-económicos en Uruguay. Redes–Amigos de la tierra (REDES-AT)**. Montevideo, 2011.

PIERRI, José; WESZ. JR, Valdemar João. La sojización en Argentina y Brasil (1980/2014): influencia de las políticas públicas, de las empresas transnacionales y de la estructura económica dependiente. **Extensão Rural**, v. 24, n. 1, p. 20-41, 2017.

POZZE, M. B. (2020). Capacidade estática de armazenagem no Brasil.

REBORATTI, Carlos. Un mar de soja: la nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias. **Revista de Geografía Norte Grande**, n. 45, p. 63-76, 2010.

ROJAS V, L. **Actores del agronegocio en Paraguay**. Asunción: BASE-IS, 2009
SANTOS, Carlos; OYHANTÇABAL, Gabriel; NARBONDO, Ignacio. La expansión del agronegocio agrícola en Uruguay: impactos, disputas y discursos. **Ponencia presentada en la Universidad de la República**, 2012.

SANTOS, Wellington; WESZ JUNIOR, Valdemar João. Concentração empresarial nas exportações do complexo soja no Paraguai (2000-2016). **Desenvolvimento em Debate**, v. 6, n. 1, p. 9-25.

SARACINI, Terezinha; PAULA, Nilson. **Empresas transnacionais e investimento direto estrangeiro: um survey das principais abordagens**. CMDE/UFPR, 2006.

TRASE. **Soja Brasil**. Disponível em: https://supplychains.trase.earth/flows/data-view?toolLayout=1&countries=27&commodities=1&selectedColumnsIds=0_14-1_22-2_9-3_16&selectedYears%5B%5D=2004&selectedYears%5B%5D=2004. Acesso em: 05 setembro. 2021.

SEESDNEWS. **Dr. Nicolas Cianco, A História do Pioneiro e Fomentador da Soja no Paraguai**. Disponível em: <<https://seednews.com.br/artigos/3599-dr-nicolas-cianco-a-historia-do-pioneiro-e-fomentador-da-soja-no-paraguai-edicao-maio-2021>> Acesso em: 08 de agosto 2021.

SILVA, Ana Lucia Gonçalves da, et al. **Concorrência sob condições oligopolísticas: contribuição das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados**. 2003.

SOUCHAUD, S. **Geografía de la migración brasileña**. Asunción: Fondo de Población de las Naciones Unidas, 2007.

STAEVIE, P. M. Origem, **evolução tecnológica e concentração na indústria sul-riograndensedede processamento de soja**. In.: Anais do XII Congresso Brasileiro de História Econômica & 13ª Conferência Internacional de História de Empresas, 2017. p.1-19.

Uruguay XXI. **Estadística e comércio**. Disponível em: <<https://www.uruguayxxi.gub.uy/pt/centro-informacao/>>. Acesso em: 05 de agosto 2021.

USDA – Departamento de Agricultura dos Estados Unidos. **Data and Statistics**. Disponível em: <https://ipad.fas.usda.gov/rssiws/al/ssa_cropprod.aspx>. Acesso em: 10 setembro 2021.

USDA– Departamento de Agricultura dos Estados Unidos. **Data and Statistics**. Disponível em: <https://ipad.fas.usda.gov/rssiws/al/ssa_cropprod.aspx> . Acesso em: 10 setembro 2021.

VAN GELDER, Jan Willem; DROS, Jan Maarten. Atores corporativos da cadeia produtiva da soja na América do Sul. **Um artigo de pesquisa preparado para o World Wide Fund for Nature Switzerland. Profundo / AIDEnvironment, Amsterdam, The Netherlands** , 2002.

VICENTIN. (2021). **Historia**. Disponível em: <https://www.vicentin.com.ar/historia?lang=pt>. Acesso em: 10 setembro 2021

WESZ JR., Valdemar João. A rentabilidade dos produtores de soja no Paraguai: concentração e exclusão. **Estudos Sociedade e Agricultura**, v. 28, n. 1, 2020.

WESZ JUNIOR, Valdemar João. O Mercado da Soja no Sudeste de Mato grosso (brasil): uma Análise das Relações entre Produtores Rurais e Empresas a partir da Sociologia Econômica. **Dados**, v. 62, n. 1, 2019.

WESZ JR., Valdemar João. Estratégias e dinâmicas das empresas transnacionais da soja no Cone Sul. **VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires**, v. 29, p. 30-31, 2013.

WESZ JR., Valdemar João. Cruzando fronteiras: o mercado da soja no Cone Sul. **Teoria e Cultura**, v. 10, n. 2, 2015.

WESZ JR., Valdemar João. O mercado da soja no Brasil e na Argentina: semelhanças, diferenças e interconexões. **Século XXI: Revista de Ciências Sociais**, v. 4, n. 1, p. 114-161, 2014.

ZYLBERSZTAJN, Decio; GIORDANO, Samuel Ribeiro. **Coordenação e governança de sistemas agroindustriais**. Gestão de sistemas de agronegócios, 2015.