



IMPACTOS DO PODER POLÍTICO E ECONÔMICO DAS PRINCIPAIS AGROINDÚSTRIAS DOMÉSTICAS DE SOJA NO CENTRO-OESTE

*Influências sobre uso e ocupação do solo, infraestrutura e mercados
locais*

Rafael Pastre

Resumo

O Centro-Oeste brasileiro é a região que melhor resume o esforço de inserção comercial do país e a forma como as modernas atividades modificaram o território, ainda mais aceleradamente quando passam a ser comandadas por grandes empresas globais produzindo para os mercados internacionais, adaptando-o às suas necessidades de acumulação. No prazo de uma década, viu redefinida sua inserção na geografia econômica (interna e externa) pela substituição de antigas atividades baseadas em subsistência e na economia natural por modernas produções do agronegócio internacionalizado. Por se tratarem de verdadeiros vazios até a década de 1980, pelo menos do ponto de vista da infraestrutura necessária à agricultura capitalista que passaria a ser praticada nessas regiões, os capitais que aportaram no Centro-Oeste precisaram diversificar suas atividades a fim de estruturar toda uma gama de serviços de apoio exigidos pela atividade núcleo, inclusive no que se refere a serviços públicos básicos. Ao assumir tais funções, ampliou-se o poder econômico e a influência política desses capitais sobre esses territórios, favorecendo seu acesso à fundos públicos e sua capacidade de ditar o sentido e a dinâmica de uso e ocupação do solo, de forma que se torna possível relacionar a trajetória espacial dessas localidades ao processo histórico de construção desses grandes grupos empresariais. Por esse conjunto de razões, esse trabalho propôs-se a realizar de um estudo de caso das trajetórias de crescimento das principais companhias do agronegócio no norte do Centro-Oeste, os grupos Amaggi e Fiagril, em suas respectivas áreas de influência.

Palavras-Chave: Planejamento Territorial. Transformações Produtivas Regionais. Grande Empresa. Infraestrutura. Monopólios Territoriais.

1 Introdução

A economia brasileira explorou na primeira década deste século um projeto de desenvolvimento que se apoiou no argumento das vantagens comparativas naturais das terras, águas, minas e campos petrolíferos, acentuando a importância do segmento primário-exportador. Principalmente a partir de 1999, inicia-se um ciclo de expansão das exportações no qual se expande continuamente o valor das exportações primárias brasileiras, em virtude do ciclo de elevação internacional do preço das commodities. A participação do Brasil nas exportações mundiais saiu de 1% para alcançar o pico de 1,43% em 2011.

Partindo da ótica do fator agregado, verifica-se que o crescimento médio das exportações de produtos básicos foi de 23% a.a. A de semielaborados foi de 18% a.a., contra 13,5% a.a. nos manufaturados. Isso fez com que a participação dos básicos e semimanufaturados na pauta de exportações chegasse a 63,7%. Em 2007, pela



primeira vez desde 1980, a exportação de produtos básicos e semimanufaturados superou a exportação de produtos manufaturados, situação que se repete desde então, com o avanço ainda maior nos produtos básicos, que em 2014 chegaram a sua maior participação desde 1978, quando o volume era de 48,7%.

O Centro-Oeste, por sua vez, é a região que melhor sintetiza esse esforço de inserção comercial do país e a forma como as modernas atividades modificaram o território, ainda mais aceleradamente quando passam a ser comandadas por grandes empresas globais, adaptando-o a suas necessidades de acumulação (HARVEY, 2011). No prazo de uma década, o Centro-Oeste viu redefinida sua inserção na geografia econômica (interna e externa) pela substituição de antigas atividades baseadas em subsistência e na economia natural por modernas produções do agronegócio internacionalizado (MACEDO, 2010). A Região tem respondido por parcelas cada vez maiores das exportações brasileiras, tendo como base a produção das commodities agrícolas. A força do agronegócio, que a firmou como fornecedora de produtos primários, fez a região ser responsável por aproximadamente 43% da safra de grãos 2015/2016 do país. Só a safra da soja resultou em quase 44 milhões de toneladas, algo correspondente a 45% da produção nacional em 2015¹. Além disso, a região é líder no abate bovino, com quase 40% do abate total em peso². Sua participação nas exportações brasileiras, que se multiplicou por cinco entre os anos de 1998 e 2014 (de 2,38% para 12,15%) contribui para o crescimento do saldo comercial do país no setor primário, oferecendo importante contribuição a sustentabilidade das contas externas.

Do ponto de vista espacial, as atividades ligadas ao exterior agiriam de forma decisiva na organização do território devido à necessidade de adaptá-lo às exigências da compressão tempo-espço impostas pela nova geografia econômica que integraria umbilicalmente o Brasil à economia mundial neste início de XXI. Esse processo reflete a realocação de empresas direcionadas para regiões fora do core industrial do país, na busca por acompanhar a dinâmica do mercado externo, devido ao crescimento generalizado do terciário que acompanha a urbanização extensiva. Essa urbanização, segundo Miranda (2013), surge como um “implante” no meio desse mar de lavouras favorecedor do escoamento dessa produção. O que estava definido como espaço residual, para além dos perímetros urbanos, hoje, o rural, parece mais “preencher” a

¹ Produção Agrícola Municipal 2015. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

² Produção Pecuária Municipal 2012. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.



dinâmica urbana do que ser seu pressuposto negativo, tornando central a discussão os efeitos desse avanço da fronteira agrícola sob a égide da moderna agricultura tecnificada e o padrão de urbanização que dela advém.

O urbano nessas regiões concentra importantes estruturas logísticas, técnicas e informacionais voltadas para a produção no meio rural, que internamente se desdobra e propicia novas conexões entre as produções regionais voltadas ao mercado externo, contribuindo para a reestruturação do território. Apenas nos anos 90 Foram criadas 67 novas cidades, sendo 59 delas com menos de 10 mil habitantes. Muito embora o crescimento populacional tenha sido impulsionado pela expansão da produção agrícola e por ainda se tratar de uma região de fronteira agrícola, a taxa de urbanização chegou a 85%, a segunda maior do Brasil, graças, principalmente, ao modelo agrário predominante³. Esta é uma das condições que confere um caráter particular a urbanização das áreas de fronteira agrícola do Centro-Oeste. Em geral, o que se observa nos últimos 25 anos é a emergência de cidades dotadas de um fato urbano próprio, qual seja, atender a expansão da fronteira agropecuária puxada pelo binômio grãos-carne, que traz consigo a migração entre regiões e acaba por concentrar contingentes populacionais social e culturalmente diferenciados em subespaços regionais que se caracterizam como verdadeiras plataformas exportadoras, retaguardas territoriais para a realização dessa produção. Cidades para se produzir, não para viver.

No que se refere à agricultura globalizada que ali se pratica, pode ser caracterizada pelo processo em que: a agricultura, que antes baseava-se na produção dos camponeses sustentada por fortes subsídios agrícolas, na revolução verde, na agroquímica, no sistema de estoques governamentais, e tinha na FAO seu órgão mundial, passa a estruturar-se sobre três pilares: na produção de commodities, nas bolsas de mercadorias e de futuro e nos monopólios mundiais. Busca-se cada vez mais transformar toda produção agropecuária, silvicultura e extrativista, em produção de mercadorias para o mercado mundial (OLIVEIRA, 2012).

Como contrapartida interna a essa globalização dos mercados alimentares, verifica-se a mundialização da agricultura brasileira. As empresas mundiais nasceram, pois, tanto de empresas estrangeiras como das nacionais que possuindo o controle

³ A maneira como a região foi colonizada exerce forte influência na maneira como o solo urbano e rural foi sendo ocupado e utilizado. Para uma visão mais acurada esses processos e seus desdobramentos consultar Ramos & Macedo (2015), Lacerda et al (2015), Volochko (2015) e Pastre (2016).



monopolista da produção *commoditizada*, galgam o patamar mundial associando-se majoritariamente com empresas nacionais concorrentes (OLIVEIRA, 2012, p. 7). O processo de mundialização soldou em outro patamar econômico e político a relação entre o capital nacional e estrangeiro que, há muito tempo, apresentam-se entrelaçados. O movimento de fusões e associações que ocorreram no agronegócio no Brasil tornaram, inclusive, algumas empresas nacionais protagonistas, em seus respectivos setores, do agronegócio em escala mundial. Mesmo diante de um forte movimento de concentração e desnacionalização do capital no ramo de processamento da soja nas últimas duas décadas, aumentou o poder econômico e político das grandes corporações brasileiras do setor sobre alguns espaços do território nacional.

Mais do que apenas sobreviver em meio a avalanche de capital estrangeiro, expandiram seus negócios para além das tradicionais atividades em que eram especializadas, adotando estratégias pioneiras em termos de abertura de novas opções logísticas, comerciais e principalmente territoriais, alçando-se à condição de players internacionais. Isso foi possível por conta do conhecimento único em relação a dinâmica política e empresarial dessas regiões acumulados pelas companhias locais ligadas ao agronegócio de grãos, com enorme capacidade de acessar e influenciar a administração pública, nos raros casos em que esta não era composta por elas mesmo, na figura de seus acionistas.

Essas empresas definiram as leis e ditaram as regras de fiscalização que atestam para o mundo a sustentabilidade social e ambiental da soja brasileira, enquanto continuaram promovendo o desmatamento, financiando a grilagem ilegal e violenta sobre pequenos produtores e indígenas, dissolvendo os programas de reforma agrária e encorajando a produção de monoculturas voltadas para produção de biocombustíveis entre o que restou dos produtores familiares (os mais capitalizados). As estratégias de nicho e as soluções logísticas desenvolvidas pelo grupo ACF⁴, pautadas principalmente no controle político-institucional do território, permitiram que estas preservassem seu monopólio sobre certas regiões, inibindo o avanço das multinacionais nesses espaços, obrigando-as, quando decididas a fazê-lo, a optar pelo

⁴ Em analogia ao grupo ABCD (ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus), como tem sido vulgarmente chamado o grupo das multinacionais que dominam o comércio internacional de grãos, PASTRE (2016) definiu o grupo ACF como o conjunto das principais empresas privadas nacionais exportadoras de grãos: Amaggi, Caramuru e Fiagril. Nesse Trabalho apenas os grupos Amaggi e Fiagril são analisados.



o estabelecimento de parcerias que foram em grande medida favoráveis às empresas brasileiras, num claro sinal do poder identificado pelas multinacionais no grupo ACF.

Na prática isso reflete um duplo processo, de territorialização dos monopólios e de monopolização do território promovido pelas grandes empresas de capital nacional ligadas a Soja. O estudo das estratégias territoriais adotadas pelas empresas alvo deste artigo revela ainda, não apenas a ocorrência, mas identifica como componente estratégico para o desenvolvimento do setor agroexportador, a omissão dos governos e instituições federais e estaduais, em relação às questões fundiária, ambiental e trabalhista. Essa condição atribuiu um caráter fundamentalmente corporativo à urbanização das áreas de fronteira de expansão agrícola do Centro-Oeste, direcionada principalmente para atender as necessidades de acumulação das companhias do agronegócio lá instaladas, trazendo novas complicações para o planejamento e controle do uso e ocupação do solo, especialmente em um país onde as exportações de commodities agrícolas tem uma forte influência sobre a performance do conjunto da economia.

Por esse conjunto de razões, esse trabalho dedicou-se à realização de um estudo de caso das formas concretas com que vem se manifestando a influência econômica e política das principais companhias ligadas ao agronegócio da soja no norte do Centro-Oeste, os grupos Amaggi e Fiagril, em suas respectivas áreas de influência. Partiu-se do princípio de que uma trajetória envolve fatores inerentes e fatores que são externos à companhia, que combinados, determinam o ritmo e a intensidade de seu crescimento. Por isso, a análise das estratégias de crescimento dessas companhias, proposta deste trabalho, levou em conta a configuração sócio espacial como parte integrante do processo. A elevada habilidade em exercer o controle sobre o uso e ocupação, não apenas do solo, mas também das instituições e da política, principalmente no Mato Grosso, tornaram possível relacionar a trajetória espacial dessas localidades ao processo histórico de construção desses grupos empresariais, assim como concluir que o monopólio exercido por elas sobre porções importantes do território foi crucial para elevar essas companhias ao status de players internacionais

O artigo se divide em quatro seções, além desta introdução. A seção dois descreve os procedimentos metodológicos adotados neste trabalho. As seções três e quatro analisam as estratégias e interações das empresas Amaggi e Fiagril com os



demais atores em suas respectivas áreas de influência. A seção cinco apresenta algumas conclusões e considerações finais a respeito desse trabalho.

2 Procedimentos Metodológicos

Este trabalho é parte integrante de um projeto coletivo de pesquisa financiado pela CAPES. Para a elaboração deste trabalho utilizou-se um amplo conjunto de procedimentos e técnicas de pesquisa de natureza qualitativa e quantitativa. O trajeto da pesquisa parte inicialmente de uma revisão bibliográfica em documentos, Livros, Teses e Dissertações que discutem a agricultura, o mercado da soja, a infraestrutura e a urbanização do Centro-Oeste. Também foi realizada periodicamente a análise documental nos relatórios, boletins informativos e publicações das empresas envolvidas com a cadeia produtiva da soja, além das organizações de representação de firmas, agricultores e transportadores. Para complementar as informações bibliográficas foram analisados materiais midiáticos, especialmente jornais e revistas.

Do ponto de vista teórico, o que guiou a escolha dos elementos e atores a serem investigados foram os trabalhos Clássicos de Organização Industrial, Economia dos Custos de Transação (ECT), Nova Economia Institucional (NEI) e Nova Sociologia Econômica (NSE). Em relação a dimensão local de atuação dessas empresas, utilizou-se o Enfoque dos Complexos Agroindustriais (CAIS) e das Estruturas de Governança e Coordenação no Agronegócio.

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

Finalmente, foram empreendidas entrevistas semiestruturadas com uma série de agentes envolvidos na gestão pública e na produção, movimentação e comercialização da soja no Centro-Oeste, levadas a cabo nas Microrregiões do Alto Teles Pires e Sinop, no Mato Grosso. As pesquisas de campo possibilitaram o acesso



a um conjunto amplo de informações com produtores rurais, gerentes de fazenda, caminhoneiros, membros do executivo, representantes das empresas, poder público, organizações sindicais e cooperativas. Parte dessas informações foram utilizadas neste artigo.

3 Amaggi e a Região do Parecis-MT

O então Grupo Maggi⁵ dá início às suas atividades no Mato Grosso em fins da década de 70, no auge das políticas de integração nacional do Governo militar, as quais, com a abertura da fronteira agrícola em direção ao Norte do Centro-Oeste, abriram oportunidades de aquisição de extensas e mais baratas áreas agricultáveis. Por volta de 1986, o Grupo visualizou a oportunidade de crescimento em direção à Chapada dos Parecis, situada no noroeste do Mato Grosso, que contava com solos extremamente planos e profundos e um regime pluviométrico muito regular, porém praticamente inexplorada, devido à precária infraestrutura de transportes (distante 2500 km do porto de Paranaguá) que a isolava das demais regiões. A aquisição de uma fazenda de 70 mil ha naquela região em 1986 – a Fazenda Tucunaré - foi um passo pioneiro na exploração intensiva na Chapada, que se tornaria uma importante fronteira agrícola do Brasil.

O interesse do Grupo Maggi pela região dos cerrados foi resultante de três fatores básicos assim enumerados por LAZARRINI & FAVERET (1997):

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

⁵ Até 2013, o grupo de empresas fundadas pelo Sr. André Maggi e posteriormente administrada por seu filho, Blairo, adotou o nome de Grupo Maggi. A partir de 2014 o grupo alterou o nome para Amaggi.



A afirmativa dos autores revela um imperativo que caracteriza a ocupação capitalista das áreas de fronteira do Mato Grosso, a necessidade de operar em escala, ou seja, de promover a concentração fundiária, como meio de garantir a taxa de retorno desejada diante dos elevados custos de produção impostos pelo isolamento logístico da região. Além disso, por se tratarem de verdadeiros vazios, do ponto de vista da infraestrutura necessária à agricultura capitalista que passa ser praticada em larga escala nessas regiões, esses capitais desde o início precisaram diversificar suas atividades a fim de estruturar toda uma gama de serviços de apoio exigidos pela atividade núcleo, inclusive no que se refere a serviços públicos básicos.

No caso específico do Parecis, a cidade de Sapezal praticamente surgiu a partir da Fazenda Tucunaré. O Sr. André Maggi fracionou parte da área da Fazenda para a instalação da cidade. Lazzarini e Favaret afirmam que em 1997 a energia elétrica de Sapezal era suprida por uma usina hidroelétrica da propriedade do Sr. Maggi. Estradas, instalações de distribuição de energia, água, cabos telefônicos e até mesmo casas resultaram de investimentos próprios do Sr. André conduzidos pela sua empresa, a Cidezal. Quando transformado em município em 1994 (desmembrando-se de Campo Novo do Parecis), o Sr. André Maggi foi eleito o primeiro prefeito do Município.

Os interesses e os arranjos político empresariais que darão origem a um grande número de novos municípios nas regiões de fronteira agrícola do Mato Grosso são derivados de demanda de corporações como o Grupo Maggi. A Agropecuária Maggi apresentava forte expressão espacial, pois atuava diretamente no cultivo, tendo produzido na safra 1996/97 cerca de 98,2 mil toneladas de soja, sendo 66% oriundas da unidade em Sapezal, 14 mil toneladas de milho "safrinha", 5 mil toneladas de algodão e 1 mil toneladas de arroz, e, portanto, sua influência sobre o desenvolvimento do cultivo da soja na região do Parecis vai muito além desses números. Segundo Lazzarini & Filho (2000), em 1996, a empresa Sementes Maggi, divisão de sementes do grupo, representava a principal empresa do Grupo em termos de faturamento. Contava com uma importante estrutura de entrepostos em polos produtores de grãos, com uma capacidade estática total de armazenagem da ordem de 509 mil toneladas. A aquisição de soja de terceiros era realizada por uma equipe comercial atuando proativamente na realização de contratos de entrega futura de soja com os produtores: "muitas vezes incluindo o fornecimento de crédito, o que se torna



uma necessidade ante à elevada competição por aquisição de soja no Brasil, tanto por esmagadoras quanto por tradings” (LAZARRINI & FAVERET, 1997, p. 4).

O financiamento envolvia o adiantamento das sementes, cuja tecnologia era obtida por meio de parcerias com órgãos especializados de pesquisa: o Centro Nacional de Pesquisa de Soja da EMBRAPA e pela Fundação MT, da qual era sócia e idealizadora. Ainda segundos os autores, que entrevistaram os Srs. André e Blairo Maggi e o Gerente da Sementes Maggi na época, Sérgio Pizzato. Segundo o mesmo, a Sementes Maggi atuava também na comercialização de insumos, notadamente fertilizantes e defensivos agrícolas. Tais produtos passaram a ser normalmente atrelados a operações de financiamento dos produtores, o que veio sendo copiado pelas multinacionais. Outra atividade realizada pela empresa já naquele momento, como coadjuvante do seu negócio central, porém com elevado potencial de geração de resultados, era a coordenação do transporte de grãos e insumos agrícolas, utilizando frota de terceiros. (LAZARRINI & FAVERET, 1997, p. 4)

A experiência na região do Parecis dilapidou o modelo de negócios que o Grupo replicaria nas regiões onde atuaria, as quais muitas vezes apresentavam condições semelhantes em termos de carência de infraestrutura de transportes e armazenagem, canais de comercialização e escassez de crédito. A Amaggi foi desenvolvendo soluções e diversificando seus investimentos em cada uma dessas frentes. Desde o início de suas atividades no Mato Grosso, teve a percepção do quão fundamental seria a construção de unidades de armazenagem para uso próprio e de terceiros. Diante do cenário de escassez de oferta desse serviço, da ainda incipiente inexistência de indústrias esmagadoras de soja na região e da imprevisibilidade sobre as condições de deslocamento da safra, ofertar serviços de armazenagem abriria oportunidades para a ampliação do cultivo e vantagens na obtenção do grão, indo de encontro à escala desejada pela empresa, permitindo inclusive que esta atuasse como coordenador logístico.

Outra vantagem foi ter concentrado inicialmente sua atuação em diversas etapas da cadeia produtiva. No momento em que passa a ser desvantajoso processar o grão internamente e a concorrência das multinacionais avança sobre esse setor, ter operações consolidadas e voltadas para movimentação da produção deu novo fôlego a empresa. Em 1996 a empresa movimentou 590 mil toneladas de soja, das quais 25% foram exportadas e a capacidade estática de seus armazéns era de 509 mil toneladas.



A esse conjunto de estratégias para obtenção de lucros extraordinários, somar-se-á a abertura de nova opção logística nos anos seguintes, confirmando o papel preponderante que o controle territorial desempenha na evolução da empresa. Em 1993, o grupo André Maggi criou a Hidrovia do Madeira através da Hermosa Navegação da Amazônia, integralmente controlada pelo Grupo André Maggi, constituída através da associação com a Ciamapar Investimentos e Participações S/A, empresa criada para viabilizar a participação do Governo do Amazonas em empreendimentos privados⁶. A hidrovia inicia em 1997, quando a companhia passa a exportador pelos portos do Norte, representando uma vantagem absurda em termos de custos logísticos. Segundo Lazzarini & Faveret (1997), com a abertura da saída para o norte a Maggi obtém vantagem em termos de custos logísticos de 20% em relação aos seus concorrentes que escoam pelo porto de Santos e Paranaguá.

Especialmente, o resultado conjunto de estratégias é o crescimento explosivo na produção de soja na microrregião do Parecis ao longo da década de 1990. Foi a microrregião que mais acrescentou áreas ao cultivo de Soja, nada menos do que 1,6 milhões de hectares, passando de uma participação de 20% para 30% na área total de cultivo do Estado. Com a produção aconteceu exatamente o mesmo, tanto as microrregiões do Parecis quanto do Alto Teles Pires participavam com 20% da produção estadual em 1990. Em 1999, período em que as grandes tradings estrangeiras ainda iniciavam suas operações no eixo da BR-163, microrregião do Parecis já expandira sua participação para 30%, contra 25% daquela.

Em 2004 já eram 2,4 milhões de toneladas de soja comercializadas, sendo 57% desse volume exportado (1,37 milhões t), sendo 60% através do Rio Madeira. A capacidade estática de armazenagem atingia a 2,1 milhões de toneladas (AMAGGI, 2005). Desde então a empresa segue ampliando sua presença na região, atualmente mantém na cidade de Sapezal capacidade estática de armazenagem de 283 mil t, contra 69 mil t da Bunge e 105 mil t da Cargill. No município se destaca a capacidade de propriedade do Grupo Bom Futuro, pertencente à outra parte da família Maggi e dirigido pelo primo de Blairo, Eraí Maggi. O Grupo bom futuro tem capacidade de armazenar 410 mil t de grãos, 23% da capacidade total do município. Em Campos de Júlio tem capacidade para 110 mil t, 14% do total, contra 48 mil t da Bunge. Em

⁶ Considerando-se o conjunto dos investimentos para a implantação da hidrovia, desde os portos até os comboios, as fontes de recursos utilizadas foram a Sementes Maggi (com 37,2%), o Governo do Amazonas (com 27,8%) e o BNDES (com 23,1%).



Campo Novo do Parecis o Grupo concentra 18% do total da capacidade, 330 mil t, conta 80 da ADM, 45 da Bunge e 43 da Cargill. Em Diamantino além da Amaggi apenas a Louis Dreyfus, dentre as grandes *tradings*, possui armazéns, com capacidade para 35 mil t, contra 68 da primeira. Novamente o Grupo bom futuro se destaca, com 244 mil.

Tamanha estrutura, atuante em um setor onde as margens de lucro são reduzidas e um acirramento da competitividade pode comprometer a rentabilidade de todo o conjunto, certamente inibiu o avanço das multinacionais sobre os espaços onde a Amaggi exercia seu monopólio. Quando decidiram por fazê-lo, ao invés de levar a cabo uma guerra concorrencial, acabaram por optar por uma estratégia de associação, dando indícios de que as multinacionais identificaram na Amaggi uma empresa com atividades suficientemente estruturadas para resistir a seu avanço, podendo utilizar de expedientes que certamente resultariam em prejuízos não absorvíveis dentro das estratégias dessas empresas⁷.

Além disso, diferentemente das outras *tradings*, que concentram seus negócios prioritariamente na comercialização de soja transgênica produzidas com sementes geneticamente modificadas pelas grandes multinacionais do setor (tais como Monsanto, Bayer, BASF, Syngenta), com as quais mantém parcerias no nível global (uma vez que optaram por direcionam grande parte dos grãos que originam para suas plantas nos países asiáticos, menos criteriosos em termos de controle de qualidade e originação), foi visto que a Amaggi desenvolve seu próprio programa de fornecimento de insumos aos produtores, inclusive sementes.

A proximidade da Amaggi no campo e o fato de produzir em torno de 15% dos grãos que comercializa permitem a ela garantir uma série de cuidados com a lavoura que conferem ao seu produto um valor diferenciado nos mercados mais exigentes (União Europeia e Japão)⁸, contribuindo para a estabilidade e

⁷ As empresas Bunge e Amaggi, assinaram em 2003 um contrato pelo qual a Amaggi aluga parte de sua capacidade no porto de Itacoatiara/AM para a Bunge, abrindo a possibilidade para esta transnacional escoar os seus produtos pelo norte do país. Também se tornariam sócias no projeto do Terminal Graneleiro de Grãos (TGG) em Santos/SP. No final de 2013, estas duas empresas divulgaram uma nova *joint venture* (Navegações Unidas Tapajós Ltda. – Unitapajós), responsável pelo escoamento de grãos originados em Mato Grosso pela hidrovía Tapajós-Amazonas até Barcarena/PA. Além das parcerias no ramo de logística e infraestrutura no vetor centro-norte, os grupos Dreyfus e a Amaggi realizaram uma *joint venture* a fim de atuar no mercado de grãos nova fronteira agrícola, o MATOPIBA.

⁸ Em 2008 a Amaggi inicia seu processo de internacionalização, a fim de abrir espaço nos mercados exteriores mais rentáveis, com a abertura de um escritório de importação e



sustentabilidade econômica do negócio da soja na região. Por outro lado, o avanço contínuo da monocultura da soja em direção às áreas remanescentes de floresta perpetua os efeitos nefastos sobre o meio ambiente e reproduz nas áreas de fronteira a urbanização corporativa promovida nas áreas de agricultura consolidada do Centro-Oeste, o qual concentra os esforços socialmente construídos (seja por meio da omissão estratégica dos Governos Federais e Estaduais em relação à questão Fundiária, Ambiental e trabalhista, da ampliação dos recursos do orçamento e do tesouro para o financiamento subsidiado ao agronegócio e à infraestrutura de escoamento e das alterações nos marcos regulatórios dos setores de infraestrutura) em benefício da apropriação privada, reproduzindo nas áreas de fronteira as mazelas urbanas verificadas na maioria das metrópoles do mundo subdesenvolvido, sobretudo pela péssima distribuição da infraestrutura social.

4 FIAGRIL E A REGIÃO DO ALTO TELES PIRES-MT

O Grupo Fiagril, por sua vez, iniciou suas atividades no município de Lucas do Rio Verde, localizado na microrregião do Alto do Teles Pires, Centro-Norte do Mato Grosso. A microrregião é cortada pela BR-163, principal via de escoamento da safra de grãos do Centro-Oeste, especialmente do Estado do Mato Grosso, ligando as regiões produtoras tanto aos portos do Arco Norte quanto do Centro-Sul, e nos dias atuais responde por $\frac{1}{4}$ da produção de soja e $\frac{1}{3}$ da produção de milho Mato Grosso.

Apesar de não atuar diretamente na produção de grãos no campo, o grupo Fiagril adotou um conjunto de atividades que em certo grau se assemelham às estratégias do Grupo Maggi. A empresa iniciou suas atividades no comércio com atuação diferenciada na região. Comercializava defensivos agrícolas, fertilizantes, sementes e oferecia assistência técnica especializada para os cultivos. Chama-se aqui a atenção para três aspectos fundamentais que estão por detrás da simples comercialização de insumos: i) a oferta de crédito; ii) a coordenação da logística; iii) assistência técnica; a oportunidade e a maneira de atuar em cada uma dessas frentes

exportação em Roterdã. Em 2009, tornou-se responsável pelo controle de 51% das ações da Denofa, empresa norueguesa de esmagamento de grãos, passando para 100% em 2013. Como resultado, enquanto entre 2008 e 2014, Santa Catarina e Paraná interromperam as exportações de soja para a Noruega, o Mato Grosso passou a monopolizar as exportações brasileiras de soja para esse mercado.



está intimamente ligada às características específicas da região, por isso é preciso lembrar brevemente quais condições enfrentaram os colonizadores ao chegarem a região, para entender a lógica da atuação da empresa e as consequentes influências sobre a ocupação de solo rural e urbano nas regiões onde concentra sua atuação.

A ocupação capitalista da microrregião de Lucas do Rio Verde é derivada dos programas de colonização e reforma agrária levados a cabo pelos Governo Militares nas décadas de 1970 e 1980. Alguns aspectos tornarão especialmente difícil a fixação dos assentados nesses programas. Tratavam-se de lotes menores, transferidos a agricultores menos familiarizados com a lógica empresarial de produção no campo, a qual teriam de se adequar, devido inclusive as características do solo dos cerrados, que pela aridez e insuficiência de nutrientes, demandam uma série de insumos que não são passíveis de serem produzidos pela agricultura de subsistência, tendo que recorrer ao mercado. O sucesso do cultivo da terra dependeria ainda da oferta de extensão rural e a preparação do solo dependia ainda da utilização de maquinário, não incluso nas linhas de financiamento disponibilizadas aos assentados.

Diante desse cenário, o poder público, na figura do INCRA, certamente estava ciente de que teria que tomar algumas precauções no sentido de disponibilizar ao assentado uma estrutura de apoio minimamente coerente com essas exigências. Porém, há indícios que tenha ocorrido o contrário⁹. O ímpeto por parte da iniciativa privada ocorreu no sentido de dissolver esses programas, dando início a um processo de aliciamento, apropriação indevida e grilagem de terras na região, culminando com a expropriação de muitos assentados e a concentração de terras nas mãos de alguns poucos produtores envolvidos de alguma maneira nessas práticas.

Nesse sentido, é interessante recuperar o perfil e a trajetória do seu principal acionista da Fiagril. Marino José Franz é técnico agrícola e se mudou para a região de Lucas do Rio Verde como extensionista do EMPA-Empresa de Pesquisa Agropecuária, instituto governamental que trabalhava com pesquisas de soja e arroz. Portanto, a proximidade com os produtores da região vem de longa data, assim como sua presença na vida política do município. Em 1997 o Sr. iniciaria suas atividades como vice-prefeito na chama do prefeito eleito Otaviano Pivetta, principal acionista da Cooagril (Cooperativa de Agropecuário e Industrial Luverdense), acusada de

⁹ O informativo da Comissão Pastoral da terra, órgão ligado a setores progressistas da Igreja católica de julho de 1984 investigou a condição dos assentados em Lucas do Rio Verde. O documento denuncia práticas de estelionato praticado contra os assentados por empresas de assessoria rural com a participação de funcionários do INCRA e do Banco do Brasil.



envolvimento no escândalo da Coorperlucas, no qual 4 produtores condenados pelo desvio de R\$ 230 milhões em grãos dos estoques públicos da Conab.

No que se refere à empresa do Sr. Franz, verifica-se que esta foi diversificando sua oferta de produtos, passando a comercializar fertilizantes e sementes junto aos produtores remanescentes. O fato de muitas dessas operações de fornecimento de insumos envolverem o pagamento no final da safra, após a comercialização da produção, faz com que as empresas fornecedoras atuem muitas vezes como fonte de financiamento para os produtores. O período em que a Fiagril inicia suas atividades foi de grande restrição nas linhas de crédito oficial e no caso de Lucas do Rio Verde existe um fator adicional de escasseamento do crédito: O fato das propriedades terem sido formadas a partir de lotes destinados a reforma agrária.

A titulação dos lotes de assentamento conferiam a posse, porém não a propriedade do imóvel a seus beneficiários, portanto, não dispõe de segurança jurídica, podendo a terra ser reavida pelo estado. Isso amplia os riscos ao emprestador, elevando a taxa de juros e diminuindo a alocação de recursos para essas áreas¹⁰. Já a Fiagril, por conta de sua proximidade e conhecimento da comunidade de produtores, será capaz de ingressar precocemente nessa função. Nos anos seguintes, apesar das restrições de crédito oficial, com enorme elevação da área, mas também com ganhos expressivos de produtividade, o município de Lucas do Rio verde chega a 1996 como o sétimo maior produtor de soja do estado. De maneira lógica a Fiagril passa a ampliar seu escopo de atuação no seguimento de logística, através da Fiagril Agromercantil, voltada para o ramo de armazenamento e também comercialização de grãos.

A empresa desenhou rapidamente um pacote de negócios que fornecia ao produtor a assistência técnica para as escolhas de plantio, vendia os insumos necessários, muitas vezes estruturados numa operação de financiamento, e fechava o ciclo com o armazenamento e comercialização do grão junto as indústrias processadoras e tradings. De forma concomitante, passou a coordenar a logística, arbitrando o melhor momento para casar o frete dos grãos com o dos insumos que chegavam para atender aos produtores. Uma forma de atuar bastante similar à do Grupo Maggi, ainda que naquele momento a Fiagril não dispusesse de escala

¹⁰ Demsetz (1967) chamou a atenção para a importância dos direitos de propriedade para a análise econômica, por formarem as expectativas (na forma da lei, costumes e moral) que os indivíduos podem razoavelmente sustentar em seu intercâmbio com os demais.



suficiente para promover uma maior verticalização. Por conta disso é lícito imaginar que a Fiagril conviveu com uma estrutura de custos mais favorável do que a dos concorrentes da região, arquitetada no período anterior à chegada das grandes *tradings* à região.

A proximidade com os produtores e o conhecimento ímpar da dinâmica política e empresarial local rendeu importantes parcerias à Fiagril junto às grandes *tradings* estrangeiras, quando essas chegavam à região em busca da produção de grãos que crescia aceleradamente na região naquele momento. Semelhante ao Grupo Maggi, a empresa tinha acesso direto à administração pública através da figura de vice-prefeito e acionista majoritário Marino Franz e exercia sua influência no campo por meio das operações de assessoria técnica e financiamento. Além disso, os ativos adquiridos pelas multinacionais, que por meio de aquisições invadiam o mercado brasileiro de esmagamento e comercialização de soja, se concentravam majoritariamente em Rondonópolis e Cuiabá, onde os grãos eram armazenados e processados para o atendimento dos mercados do Centro-Sul, maiores mercados consumidores locais. As multinacionais não dispuseram imediatamente de infraestrutura na região do Alto do Teles Pires, cuja participação na produção estadual de soja cresceu de 19% para 25% entre 1990 e 1999. Um acréscimo de 1,4 milhões de toneladas, equivalente a um crescimento de 213%. Por isso as grandes *tradings* internacionais enxergaram na Fiagril um parceiro estratégia para dar início às suas atividades naquele espaço.

“A companhia passou a captar recursos junto às *tradings* internacionais para financiar a aquisição de insumos pelos produtores por meio das operações de *barter*”. (JAIME BINSFELD, 2012)¹¹, ficando com parte das taxas incidentes sobre o financiamento. Isso ampliou sua capacidade de atendimento aos produtores, ao mesmo tempo em que viabiliza a ampliação dos cultivos na região, carente de acesso ao crédito oficial pelos motivos de titulação supracitados.

Em 2003, ano em que Blairo Maggi se Elege Governador do Estado, Marino Franz assume a prefeitura de Lucas do Rio Verde no lugar de Pivetta e no ano seguinte se elege prefeito de Luca do Rio Verde. Ainda em 2003, o Governador Maggi lança um programa de convênios rodoviários no território mato-grossense para a pavimentação asfáltica das rodovias estaduais. Esse programa de Parcerias Público-

¹¹ Disponível em:

<<http://www.revistaferroviaria.com.br/index.asp?InCdEditoria=2&InCdMateria=18409> >
Acessado em: 10 nov. 2016.



Privadas – PPP's – ficou conhecido como PPP's Caipiras. A primeira Parceria Público Privada firmada em Mato Grosso foi logo com a Associação dos Beneficiários da Rodovia da Mudança, no trecho Lucas do Rio Verde – Tapurah. Curiosamente, Marino Franz foi preso em 2014 acusado de liderar uma quadrilha de grilagem de terra nos assentamentos em Tapurah¹².

Ainda em 2003, concentrando seus investimentos no eixo da BR-163, a Fiagril constrói uma Unidade Armazenadora em Sorriso e adquiri uma em Sinop. Em 2005 fechou acordo logístico com a Ferronorte para ampliar as exportações através do Porto de Santos e finalmente em 2006 duplica a capacidade de armazenagem total para 349.000 toneladas, consolidando suas operações de logística e comercialização, dois seguimentos que influenciarão fortemente a dinâmica da agricultura e da agroindústria na região. Com o investimento público declinante na década de 1980, os instrumentos de incentivo à agricultura passaram por transformações e os investimentos na região obedeceram uma lógica estritamente privada. Em meados da década de 1990 o Centro-Oeste apresentava um déficit muito maior em termos de capacidade estática de armazenagem de graneis, se comparado aos estados do Sul do país, sendo o Mato Grosso o estado com maior defasagem. Um claro reflexo da redução dos investimentos públicos. Entretanto, se por um lado, isso representa um gargalo aos produtores, por outro abriu novas oportunidades de negócios aos agentes privados, as quais a Fiagril soube aproveitar.

Segundo dados da conab, ADM, Amaggi, Bunge, Cargill e Fiagril respondem por 40% do 1,9 milhão de toneladas de capacidade estática de armazenagem em Lucas do Rio verde. Fiagril e Amaggi possuem as maiores capacidades, a primeira com 217 e a segunda 215 mil toneladas de capacidade. Isso demonstra a influência da Fiagril, e por outro lado, a importância estratégica do município de Lucas do Rio Verde para a empresa. Fazendo uma analogia com o caso da Amaggi, analisado no item anteriormente, é possível dizer que as estratégias adotadas pela Fiagril

¹² O assentamento Tapurah/Itanhangá é o segundo maior da América Latina. Possui 115 mil hectares e é dotado de 1.149 lotes com 100 hectares cada. São terras de alta produtividade, localizadas próximo a municípios com elevada produção de grãos e por isso muito atraentes aos empresários do agronegócio. A investigação comprovou que os trabalhadores rurais clientes da reforma agrária foram aliciados, coagidos e ameaçados para venderem ou entregarem os lotes de cerca de 100 hectares, avaliados em R\$ 1 milhão cada um. Marino é apontado pela Polícia Federal como o braço político e financeiro do grupo. Segundo o órgão, há indícios de que Marino atua como fornecedor de insumos, defensivos agrícolas e sementes para os fazendeiros integrantes da suposta organização criminosa, bem como que participaria ativamente das atividades e tomada de decisões junto dos demais integrantes.



representaram, em menor grau, a formação de poder de monopólio calcado no controle do território, através do controle da infraestrutura e do crédito, mas também pelas redes de negócio que construiu em torno de si: condições dos contratos, histórico de relacionamento (com produtores e instituições), confiança, amizade, vínculos familiares, reciprocidade, lealdade, compromisso moral, status, competência, condições de atendimento, conveniência, etc.

Dessa forma, contando com um amplo escopo de atividades consolidadas em torno da BR-163 e com profundo conhecimento da dinâmica produtiva, empresarial e político-institucional desse território, a Fiagril inicia um programa mais ousado de expansão. Em 2007, quando as multinacionais já haviam penetrado na região, a Fiagril integraliza capital do BNDESPar e constrói uma fábrica de biodiesel em Lucas do Rio Verde, dando o primeiro salto em direção a completa verticalização de suas atividades.

A decisão de investimento da planta de Biodiesel foi pela Fiagril foi fruto de um arranjo envolvendo outras empresas e empresários de grande influência no Estado do Mato Grosso. A Amaggi, financiou R\$ 111,6 milhões pelo BNDES para a implementação da planta de esmagamento do grão em Lucas do Rio Verde (MT). O então governador do Estado, Blairo Maggi, concedeu incentivos fiscais para que a Fiagril e Sadia¹³ também se instalassem no mesmo município. Através desse arranjo o complexo industrial da Sadia, a fábrica de biodiesel da Fiagril e a esmagadora de soja de Blairo Maggi passaram a operar em conjunto, ligadas por uma “fareloduto” e um duto de óleo diesel. O negócio ampliou a margem de lucros, pois com este fareloduto houve redução nos custos com transporte e matéria-prima para ambas as empresas.

Com a entrada em funcionamento de Biodiesel a Fiagril passa a contratar acordos de financiamento com produtores fixados nos assentamentos de reforma agrária da região para se enquadrar no Selo Combustível Social, concedido pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). O selo do governo federal garante incentivos fiscais e garantia de participação no leilão de biodiesel da Agência Nacional do Petróleo (ANP) às usinas em troca da compra de produção oriunda da agricultura familiar. Os contratos de compra e venda previstos pelo Selo devem ser avaliados

¹³ Além da BrFoods (Sadia), outros grandes frigoríficos e esmagadoras foram atraídas para a região. É preciso lembrar que a região de Lucas do Rio Verde está a uma distância de aproximadamente 2.200 km dos principais portos utilizados para exportação de grãos. Isso torna mais baixo o preço do grão, por conta dos custos logísticos que são deduzidos do preço pago ao produtor.



por entidade representativa dos agricultores (entidades sindicais ou cooperativas), mas de acordo com relatório do Centro de Monitoramento de Agrocombustíveis sobre a safra 2009/10, os assentados afirmaram que receberam diretamente das usinas pré financiamentos convencionais que incluem sementes, adubo e agrotóxicos, que é o que acaba viabilizando a atividade agrícola¹⁴, pois todas as políticas públicas de incentivo e financiamento estão paralisadas em função do embargo ambiental. Afirmaram ainda que não há participação do sindicato no processo.

Procurada pelo CMA sobre critérios socioambientais para a compra de matéria-prima, a Fiagril afirmou que adquiriu soja também nos assentamentos Mercedes 5 e Itanhangá/Tapurah. Reconheceu que não levava em conta problemas legais de seus parceiros nas relações comerciais. A usina também disse computar todas as compras para fins de atendimento aos 15% de gastos com a agricultura familiar.

Em 2011, segundo consta em seu relatório contábil, a Fiagril avançou suas posições em armazenagem e originação principalmente nas áreas de assentamentos. Com aquisição de novas unidades armazenadoras localizadas em Itanhangá, São Luiz Gonzaga e Mercedes, elevou sua capacidade estática de armazenamento para 581.000 toneladas. Ainda segundo o relatório contábil, a área industrial voltada à produção de biodiesel novamente obteve excelente performance técnica e econômica, mantendo-se como uma das principais fornecedoras do programa da Política Nacional de Produção de Biodiesel do Governo Federal-PNPB (FIAGRIL, 2012).

A expressão espacial desse processo se manifesta no fato de que a microrregião foi a que mais contribuiu para o crescimento da produção estadual de soja em termos absolutos entre 2007 e 2014, adicionando 1,7 milhão de t a quantidade produzida. Também foi a região que mais ampliou a área plantada em termos absolutos, quase 600 mil (ha) a mais. Em termos populacionais, a cidade de Lucas do Rio Verde teve o maior crescimento do Estado do Mato Grosso entre os Censos de 1991 e 2010, nada menos do que um crescimento de 581%, passando de uma população de pouco mais de 6.600 pessoas para mais de 45.500 em 2010¹⁵. Itanhangá, por sua vez, alcança tal importância do ponto de vista produtivo que se desmembra da cidade de Tapurah. Entre 2007 e 2014 a produção de soja no município cresceu 201%, enquanto a área destinada a cultura cresceu 234%,

¹⁴ Entre os anos de 2007 e 2008 as contas a receber de clientes da Fiagril saltaram de R\$ 146 milhões para R\$ 391 milhões. Segundo relatório contábil da empresa, ainda foram concedidos financiamentos com liquidação em espécie da ordem de R\$ 33 milhões em cada ano.

¹⁵ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) – Censos Demográficos.



passando de 34 para 86 (há). Em Tapurah foram acionados mais 50 mil (há) à cultura. O Faturamento líquido da Fiagril também deu um novo salto em 2011, para a casa de 1,6 bilhão, sendo 90% desse valor obtido com operações no mercado interno. As contas a receber de clientes, saltam R\$ para 525 milhões. É possível identificar por meio desses números que a Fiagril vinha desempenhando a função de exercer influência no campo, diretamente nas decisões de produção da região.

Observa-se aqui a consolidação de uma estratégia de nicho na originação. A empresa reforçou suas posições em áreas onde a regulação fundiária e ambiental apresenta alguns complicadores, tornando-se menos atrativas para empresas que tenham menor capacidade de lidar com esses produtores em condições de insegurança jurídica em relação a propriedade da terra¹⁶. Deveria se esperar que os agricultores dessas áreas também estejam menos familiarizados com a agricultura empresarial, uma vez que são assentados de programas de reforma agrária. Sendo assim, são áreas onde a dependência do produtor em relação aos compradores parece ser ampliada.

Trabalhos como de Wesz Junior(2014) demonstraram que as decisões de troca entre produtores e compradores vai além das decisões de mercado pura e simplesmente. As redes de relacionamento interpessoal, os contratos tácitos, firmados “ao fio do bigode”, a reputação, a amizade e os anos de parceria são fortemente levados em consideração pelos agricultores no momento de fechar seus negócios. Soma-se a isso a influência dos acionistas da empresa junto as instituições públicas, que vão desde a administração local, até o governo estadual e instituições públicas federais. Em certo sentido essas figuras se tornam depositárias e guardiãs dos produtores locais, uma vez que formam uma verdadeira rede de atuação no território. O sucesso da empresa e de seus acionistas certamente credenciaram a empresa a ser um referencial para qualquer grupo que pretenda se instalar na região, tendo que observar uma certa hierarquia, uma espécie de direito adquirido pela empresa Fiagril. Seria como dizer que o pacto de dominação sobe o território, forjado entre as elites

¹⁶ Em 2012 a Fiagril participa de uma operação inédita no mercado. Foi lançada a primeira Oferta Pública de CRAs (Certificados de Recebíveis do Agronegócio) criando um título de crédito para levantar financiamento para agricultores. A modalidade permite que os produtores de soja e grãos financiem um pacote completo de insumos por meio de operações de barter. A securitizadora, então, emite os CRAs com lastro nestes contratos, devidamente cobertos por seguro de crédito. Ou seja, a Fiagril e as outras três empresas atuam como avalista dos produtores, ao ser elas quem devem remunerar os investidores no termino da operação.



políticas e econômicas locais, cobra um pedágio daqueles que pretendem fazer uso de suas vias de valorização.

Através de três conjuntos de fatores: acesso a financiamento, infraestrutura e logística e influência político-institucional, a empresa tomou a direção da verticalização, através da qual vem reduzindo seus custos operacionais e ampliando sua margem interna de lucros. Inseridos umbilicalmente nesse conjunto de fatores destacam-se mais uma vez a omissão estratégica dos Governos e Instituições Federais e Estaduais em relação a questão Fundiária, Ambiental e trabalhista, bem como ausência de políticas de fortalecimento da agricultura familiar e do cooperativismo e a utilização dos recursos do orçamento e do tesouro para o financiamento subsidiado ao agronegócio e a infraestrutura de escoamento.

O assédio aos trabalhadores para a criação de mão de obra para as indústrias e agricultura local foi feito principal no interior do Nordeste, região com mais elevado índice de pobreza do país. Através de propostas de emprego tentadoras, com benefícios que se estendem a toda família, divulgadas em propagandas nas rádios, principalmente do Maranhão e Pernambuco, muitos trabalhadores, que vivem em condições precárias nessas localidades, encararam o anúncio como a oportunidade de suas vidas. Mas o tão sonhado "Eldorado" se transforma em um pesadelo. Estes trabalhadores encontram, na verdade, uma situação degradante.

Em entrevista com o presidente do sindicato dos trabalhadores da BrFoods foram listados alguns processos trabalhistas movidos na justiça de Lucas do Rio Verde contra a empresa. Segundo o sindicato a empresa não cumpre nem mesmo as leis básicas de proteção ao trabalhador, referentes as pausas para reestabelecimento do trabalhador durante a jornada diária de 9 horas de trabalho. Não cumpre o adicional de insalubridade por trabalho em ambiente refrigerado e não observa as pausas para recuperação térmica¹⁷. Os salários na faixa média de U\$ 30,00 diários e o custo de vida elevado por conta do monopólio que impera na rede de comércio da cidade tornam a rotatividade do trabalho altíssima. Em média são feitas 8 rescisões por dia. A estrutura fundiária urbana concentrada e cuja expansão se dá sobre terras pertencentes aos grandes proprietários de terras rurais, tornam o acesso a moradia e

¹⁷ Recomenda-se o documentário "Carne e Osso", produzido pela ONG Brasil Repórter, sobre o duro cotidiano do trabalho nos frigoríficos brasileiros, inclusive na planta da BrFoods em Lucas do Rio Verde.



o valor dos aluguéis altamente impeditivos para os trabalhadores de baixa de qualificação.

Foi coletada junto à universidade local a informação de que numa das cidades com maior produtividade agroindustrial do país e ondem foram realizados alguns dos maiores programas públicos de reforma agrária, 80% da comida consumida vem de outras localidades, sobretudo dos estados do Sudeste, distantes centenas de quilômetros, encarecendo sobremaneira o custo da cesta básica de consumo dos trabalhadores. Por outro lado, surgem condomínios de alto padrão onde habitam os funcionários altamente qualificados, funcionários das multinacionais, dos grandes produtores e profissionais liberais ligados ao terciário moderno, deslocados para essa região para atender as necessidades da agricultura tecnificada e diretamente conectada aos grandes centros de consumo dos países centrais e Ásia. Portanto, na região de Lucas do Rio Verde repete-se o padrão de crescimento desigual das cidades, que passam a refletir as mazelas dos grandes centros urbanos periféricos.

5 Conclusões

O monopólio do território, manifesto no controle das Instituições, impôs limites ao funcionamento das pressões concorrenciais imposta pela chegada de agroempresas mais modernas e capitalizadas que aportaram nas regiões dinâmicas do agronegócio do Centro-Oeste a partir de meados da década de noventa, que optaram por se adequar à dinâmica local, mais do que impor suas práticas potencialmente inovativas. Isso impôs limites também ao desenvolvimento territorial. Fica evidente que esta é uma urbanização passiva, reflexa em relação as necessidades de acumulação dos capitais que monopolizam esses territórios.

Diferentemente das regiões do Centro-Sul do Brasil, estruturadas a partir da industrialização, com um setor produtivo mais diversificado, que contam com movimentos sociais mais organizadas e que por sua vez constituem equilibram correlações de forças no interior das Instituições Públicas, nas regiões de fronteira o processo de adequação do espaço às necessidades de acumulação dos capitais que lá aportaram pioneiramente encontrou muito menos limitações impostas por forças sociais antagônicas, as quais não existiam ou não dispunham de organização relevante. A perda da capacidade de intervenção do Estado brasileiro por conta da crise da dívida dos anos 80 e do desmonte neoliberal dos anos 90 reforçou as ligações



do local com o global e abriu margem para que projetos individuais regulassem o sentido e a dinâmica da urbanização em determinadas porções do território brasileiro, dinâmica que predomina até hoje nas novas áreas de fronteira agrícola do Arco Norte do País e que devem fazer ser alvo dos estudos da área de Economia Regional e Urbana.

Referências

AMAGGI. *Relatório Anual de Atividades, 2004*. Cuiabá, 2005.

_____. Sobre o Grupo. 2015. Disponível em: <<http://www.grupoandremaggi.com.br>>. Acesso: jan. 2016.

CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. *Série Histórica de Produção: safras de 1976/77 a 2015/16*. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br>>.

FIAGRIL, *Demonstrações Financeiras*. DOEMT - Diário Oficial do Estado do Mato Grosso 18/05/2012, p. 58-67, maio, 2012.

IBGE – Instituto Brasileiro de Economia e Estatística. *Banco de dados agregados*. 2015 Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>> Acesso: dez. 2016.

LAZZARINI, S. G e FAVARET, PAULO F. Grupo André Maggi: Financiando um novo corredor de exportação. 1997

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

MIRANDA, H. *Problemática Urbana Brasileira*. Revista Política Social e Desenvolvimento, v.1, n.1, p. 8-15, nov., 2013.

OLIVEIRA, A. U. *A Mundialização da Agricultura Brasileira*. XII Coloquio Internacional de Geografia Crítica. Bogotá, 2012.

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

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior. *Indicadores e Estatísticas de Comércio Exterior*. 2015. Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/secex/>>.

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

VIII Seminário Internacional sobre

Desenvolvimento regional

Territórios, redes e
Desenvolvimento Regional:
Perspectivas e Desafios



Programa de Pós-Graduação
Desenvolvimento
Regional
mestrado e doutorado



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