

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CAMPUS PALMEIRA DAS MISSÕES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS**

Maiara Thaís Tolfo Gabbi

**ANÁLISE DOS FATORES QUE AJUDAM A EXPLICAR AS DIFERENTES
PERFORMANCES DE EXPORTAÇÃO DO COMPLEXO SOJA NO
BRASIL E NA ARGENTINA NO PERÍODO ENTRE 1990 E 2019**

Palmeira das Missões, RS

2019

Maiara Thaís Tolfo Gabbi

**ANÁLISE DOS FATORES QUE AJUDAM A EXPLICAR AS DIFERENTES
PERFORMANCES DE EXPORTAÇÃO DO COMPLEXO SOJA NO BRASIL E NA
ARGENTINA NO PERÍODO ENTRE 1990 E 2019**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do título de **Mestre em Agronegócios.**

Orientador: Dr. Nilson Luiz Costa
Coorientador: Dr. Gabriel Nunes de Oliveira

Palmeira das Missões, RS

2019

Tolfo Gabbi, Maiara Thaís

Análise dos Fatores que Ajudam a Explicar as Diferentes Performances de Exportação do Complexo Soja no Período entre 1990 e 2019 / Maiara Thaís Tolfo Gabbi.- 2019.

190 p.; 30 cm

Orientador: Nilson Luiz Costa

Coorientador: Gabriel Nunes de Oliveira

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Maria, Campus de Palmeira das Missões, Programa de Pós Graduação em Agronegócios, RS, 2019


1. Complexo Soja 2. Exportações 3. Brasil 4. Argentina I. Costa, Nilson Luiz II. Nunes de Oliveira, Gabriel III. Título.

Maiara Thaís Tolfo Gabbi

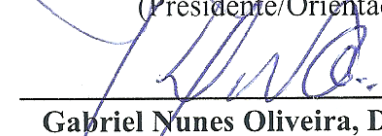
**ANÁLISE DOS FATORES QUE AJUDAM A EXPLICAR AS DIFERENTES
PERFORMANCES DE EXPORTAÇÃO DO COMPLEXO SOJA NO BRASIL E NA
ARGENTINA NO PERÍODO ENTRE 1990 E 2019**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do título de **Mestre em Agronegócios**.

Aprovado em 22 de agosto de 2019:



Nilson Luiz Costa, Dr. (UFSM)
(Presidente/Orientador)



Gabriel Nunes Oliveira, Dr. (UFSM)
(Presidente/Coorientador)



Claiton Ataídes de Freitas, Dr. (UFSM)



Argemiro Luís Brum, Dr. (UNIJUI)

Palmeira das Missões, RS
2019

AGRADECIMENTOS

A concretização deste trabalho ocorreu, principalmente, pelo auxílio, compreensão e dedicação de várias pessoas. Agradeço a todos que, de alguma forma, contribuíram para a conclusão deste estudo e de uma maneira especial, agradeço:

*- a Deus por conceder-me capacidade, a fim de completar esta etapa acadêmica;
- ao meu esposo Renan Gabbi, pelo amor incondicional, a dedicação, o carinho, a paciência, a compreensão e pela força diária que necessitei em todos os momentos dessa caminhada;*

- aos meus pais Maria Tereza Tolfo e Estarleu Vicente Tolfo por todo amor verdadeiro e apoio em todos os momentos, porque sempre acreditaram na minha capacidade e tudo que conquistei na minha vida foi graças a eles e para eles;

- às minhas irmãs Vivian Raquel Tolfo Martins e Larissa Lauane Tolfo pela compreensão e apoio nessa trajetória;

- ao meu orientador professor Dr. Nilson Luiz Costa e ao meu coorientador professor Dr. Gabriel Nunes de Oliveira pela orientação, ensinamentos, incentivo e principalmente pela confiança e oportunidade em dividir seus conhecimentos comigo. Com certeza são uma referência profissional e pessoal para meu crescimento;

- aos professores que formaram a banca do exame de qualificação e defesa, pelas contribuições fundamentais que possibilitaram o amadurecimento da dissertação;

- aos colegas do PPGAGR e amigos da universidade, em especial a minha prima e amiga Elisângela Gelatti e as minhas amigas e colegas Angélica Cristina Rhoden e Ricardina António Janeque pelos trabalhos e apoio mútuo ao longo desses dois anos de convivência;

- a todas as empresas, que ao aceitarem participar desta pesquisa acreditaram na honestidade de meus propósitos;

- à Universidade, ao seu corpo docente, direção, coordenação e secretária do Programa de Pós-Graduação em Agronegócios por contribuírem de uma forma ou de outra pela conquista desse título;

-à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, pelo apoio financeiro à Pesquisa de dissertação;

Enfim a todos àqueles que fazem parte da minha vida e que são essenciais para eu ser, a cada dia nessa longa jornada, um ser humano melhor: Obrigada!

RESUMO

ANÁLISE DOS FATORES QUE AJUDAM A EXPLICAR AS DIFERENTES PERFORMANCES DE EXPORTAÇÃO DO COMPLEXO SOJA NO BRASIL E NA ARGENTINA NO PERÍODO ENTRE 1990 E 2019

AUTORIA: Maiara Thaís Tolfo Gabbi
ORIENTADOR: Dr. Nilson Luiz Costa
COORIENTADOR: Dr. Gabriel Nunes de Oliveira

Nas últimas décadas a Argentina se destacou pelo aumento nas exportações de farelo e óleo de soja, enquanto o Brasil pelo aumento nas exportações de soja em grãos, o que evidencia trajetórias de exportação antagônicas. A presente dissertação tem como objetivo analisar o desempenho das exportações do Complexo Soja na Argentina e no Brasil entre 1990 a 2018 e investigar quais fatores explicam a intensificação nas exportações de farelo e óleo por parte da Argentina, e de grãos pelo Brasil. O referencial teórico utilizado contemplou as teorias da regulação econômica, a política industrial e política comercial e as vantagens comparativas reveladas. Os procedimentos empregados para atender aos objetivos da pesquisa contemplam a coleta de dados primários através de entrevistas semiestruturadas exploradas pela análise de conteúdo e coleta de dados secundários tratados pelos indicadores Market Share (MS) e Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) e pela regressão linear. Os resultados mostram que o segmento de processamento de soja na Argentina possui principalmente vantagens comparativas derivadas da concentração da produção, que acontece em um raio de aproximadamente 300 km, com localização próxima das indústrias de esmagamento, plantas industriais com elevadas capacidades de processamento (20 mil toneladas por dia) e logística facilitada pelo transporte fluvial e marítimo, situação que resulta em ganhos de escala e em redução de custos. Além disso, um diferencial tributário, com direitos de exportação menores para o processamento doméstico e dessa forma representando um incentivo ao esmagamento, políticas instrumentais que estruturaram o desenvolvimento da infraestrutura logística e da hidrovia dentro desse raio de produção e processamento de soja em grãos, de modo que a Argentina se estruturou para exportar farelo de soja. A restrita demanda doméstica do país vizinho também se constitui como um estímulo para a exportação de farelo e óleo, assim como as questões associadas à cobrança de *royalties* pela utilização da tecnologia RR da Monsanto, que levou as indústrias argentinas de processamento a priorizar as exportações de farelo e óleo, dada a exigibilidade judicial de cobrança de *royalty* na União Europeia em determinado período de tempo. Por outro lado, o complexo soja no Brasil intensificou as exportações de grãos, principalmente em função da demanda chinesa por grãos, pela imposição de barreiras comerciais pela China na importação de derivados e pelos incentivos tributários originados da Lei Kandir. Além disso, as grandes distâncias entre os centros de produção e portos no Brasil, aliada as restrições de infraestrutura e logística se constituem como limitantes da competitividade das exportações de farelo e óleo de soja. Há ainda, por parte de operadores logísticos nos Portos do Brasil, menor disposição a operar cargas de farelo e óleo, visto que a soja em grãos possui maior liquidez e facilidade nas operações de carga. Ainda, verificou-se outros fatores que podem vir a influenciar no comércio da soja no Brasil e na Argentina, entre eles, o possível impacto de médio e longo prazo exercidos pelas alterações de poder da indústria para a bancada ruralista na Argentina, a preocupação com os padrões de qualidade exigidos na produção de farelo de soja para ambos os países e ainda, a necessidade e busca por negociações futuras com a China, com vistas a ampliar o processamento doméstico. Por fim, as entrevistas permitiram analisar o cenário de exportações de Brasil e Argentina e concluir que o maior desafio será do Brasil em superar os entraves exercidos pelas grandes distâncias, pela falta de investimentos em infraestrutura e logística e pela necessidade de negociações comerciais para ampliar as exportações de produtos com maior valor agregado.

Palavras Chaves: Complexo Soja, Exportações, Brasil, Argentina.

ABSTRACT

ANALYSIS OF FACTORS HELPING EXPLAIN THE DIFFERENT PERFORMANCE EXPORTS OF SOY COMPLEX IN BRAZIL AND ARGENTINA BETWEEN 1990 AND 2019

AUTHOR: Maiara Thaís Tolfo Gabbi

ADVISOR: Dr. Nilson Luiz Costa

COORIENTATOR: Dr. Gabriel Nunes de Oliveira

In the last decades, Argentina has been distinguished by the increase in soybean meal and oil exports, while Brazil by the increase in soybean grain exports, which shows antagonistic export trajectories. This dissertation aims to analyze the performance of Soy Complex exports in Argentina and Brazil from 1990 to 2018 and to investigate which factors explain the intensification of bran and oil exports by Argentina, and grain exports by Brazil. The theoretical framework used contemplated the theories of economic regulation, industrial policy and trade policy and the comparative advantages revealed. The procedures employed to meet the research objectives include the collection of primary data through semi-structured interviews explored by content analysis and secondary data collection treated by the Market Share (MS) and Herfindahl-Hirschman Index (IHH) indicators and by linear regression. . The results show that the soybean processing segment in Argentina has mainly comparative advantages derived from the concentration of production, which takes place within a radius of approximately 300 km, located close to the crushing industries, industrial plants with high processing capacities (20 thousand tons per day) and logistics facilitated by river and sea transport, resulting in scale gains and cost reductions. In addition, a tax differential, with lower export duties for domestic processing and thus representing an incentive to crush, instrumental policies that structured the development of logistics infrastructure and the waterway within this range of soybean grain production and processing, Argentina was structured to export soybean meal. Restricted domestic demand from the neighboring country is also a stimulus for the export of bran and oil, as well as the issues associated with collecting royalties for using Monsanto's RR technology, which has led Argentine processing industries to prioritize exports of bran and oil, given the legal enforceability of royalty collection in the European Union over a given period. On the other hand, the soy complex in Brazil intensified grain exports, mainly due to Chinese demand for grains, the imposition of trade barriers by China on imports of derivatives and the tax incentives derived from the Kandir Law. In addition, the large distances between production centers and ports in Brazil, together with infrastructure and logistics constraints, are limiting the competitiveness of soybean meal and oil exports. Logistics operators in Ports do Brasil are also less willing to operate bran and oil cargoes, since soybeans have greater liquidity and easier cargo operations. Other factors that may influence soybean trade in Brazil and Argentina were also verified, among them, the possible medium and long term impact exerted by the changes of power of the industry to the ruralist bank in Argentina, the concern with the quality standards required in soybean meal production for both countries, and the need and pursuit of future negotiations with China to expand domestic processing. Finally, the interviews allowed us to analyze the export scenario of Brazil and Argentina and conclude that Brazil's biggest challenge will be to overcome the obstacles exerted by the great distances, the lack of investments in infrastructure and logistics and the need for trade negotiations to expand exports of products with higher added value.

Keywords: Soy Complex, Exports, Brazil, Argentina.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Política Industrial: instrumentos e articulação com outras políticas.....	27
Figura 2 - Representação do efeito de uma tarifa.....	33
Figura 3 - Representação do efeito de uma quota	35
Figura 4 - Framework	41
Figura 5 - Categorias analíticas utilizadas na análise de conteúdo (nós)	47
Figura 6 - Tela de codificação da entrevista na categoria analítica correspondente	48
Figura 7 - Exportação de soja em grão no Brasil e Argentina: 1989/90 a 2017/18 em 1000MT	54
Figura 8 - Exportação de farelo de soja no Brasil e Argentina: 1989/90 a 2017/18 em 1000MT	55
Figura 9 - Exportação de óleo de soja no Brasil e Argentina: 1989/90 a 2017/18 em 1000MT	56
Figura 10 - Principais países exportadores de soja em grãos no mundo (1000MT): 1990 a 2019	59
Figura 11 - Produção, exportação e esmagamento de soja em grãos no Brasil no período de 1989/90 a 2018/19	60
Figura 12 - Produção, esmagamento e exportação da soja em grãos na Argentina em 1989/1990 a 2018/2019	63
Figura 13 - Principais países esmagadores de soja no mundo (1000MT): 1990 a 2019	65
Figura 14 - Principais países exportadores de óleo de soja no mundo (1000MT): 1990 a 2019	66
Figura 15 - Principais países exportadores de farelo de soja no mundo (1000MT): 1990 a 2019	67
Figura 16 - Market Share das exportações de soja em grãos no mundo: 1990 a 2019.....	69
Figura 17 - Market Share das exportações do farelo de soja no mundo: 1990 a 2019.....	70
Figura 18 - Market Share das exportações de óleo de soja no mundo: 1990 a 2019	71
Figura 19 - Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) para as exportações de soja em grãos no mundo: 1990 a 2019	73
Figura 20 - Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) para as exportações de farelo de soja no mundo: 1990 a 2019	75
Figura 21 - Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) para as exportações de óleo de soja no mundo: 1990 a 2019	76
Figura 22 - Índice das Vantagens Comparativas Reveladas para óleo de soja, farelo de soja e soja em grãos no Brasil: 1990 a 2018.....	78
Figura 23 - Índice das Vantagens Comparativas Reveladas para óleo de soja, farelo de soja e soja em grãos na Argentina: 1990 a 2018	79
Figura 24 - Cobertura percentual da categoria de análise: Demanda	87
Figura 25 - Cobertura percentual da categoria de análise: Demanda doméstica.....	88
Figura 26 - Cobertura percentual da categoria de análise: Demanda internacional	90
Figura 27 - Entrada da China: Importação, exportação, esmagamento e consumo doméstico da soja em grãos na China em datas selecionadas	95
Figura 28 - Entrada da China no comércio internacional: esmagamento, consumo doméstico e exportações da soja em grãos no Brasil em anos selecionadas	96

Figura 29 - Participação das exportações destinadas à China no comércio total do complexo soja do Brasil no período de 1996 a 2018	97
Figura 30 - Cobertura percentual da categoria de análise: Incentivos.....	100
Figura 31 - Tributação do ICMS entre matéria-prima e produtos na exportação	110
Figura 32 - Mercado interno: Desbalanceamento da carga tributária de ICMS.....	113
Figura 33 - Cobertura percentual da categoria de análise: Tarifa.....	115
Figura 34 - Exportações do complexo soja na Argentina no período de 1990 a 2019.....	127
Figura 35 - Cobertura percentual da categoria de análise: Barreiras.....	131
Figura 36 - Escalada tarifária aplicada pelos países importadores: China	138
Figura 37 - Média das tarifas ad valorem no código HS por subproduto da China: 1996 a 2017	140
Figura 38 - Média das tarifas ad valorem no código HS por subproduto do Vietnã: 2016 a 2018	143
Figura 39 - Cobertura percentual da categoria de análise: Infra logística	144
Figura 40 - Cobertura percentual da categoria de análise: Tecnologias.....	146
Figura 41 - Cobertura percentual da categoria de análise: Propriedade intelectual	153
Figura 42 - Cobertura percentual da categoria de análise: Clima.....	155
Figura 43 - Cobertura percentual da categoria de análise: Escala.....	156
Figura 44 - Cobertura percentual da categoria de análise: Fertilidade do solo	158
Figura 45 - Cobertura percentual da categoria de análise: Locacional.....	159
Figura 46 - Localização das principais áreas de cultivo de soja, ferrovia do Nuevo Central Argentino e distância às agroindústrias de Rosário.....	162
Figura 47 - Localização do polo agroindustrial e exportador de soja argentino no sul de Santa fé (up river) e ponte Rosário-Victória.	163
Figura 48 - Cobertura percentual da categoria de análise: Alterações de poder	164
Figura 49 - Cobertura percentual da categoria de análise: Dificuldade de se operar com derivados.....	165
Figura 50 - Cobertura percentual da categoria de análise: Negociações	166
Figura 51 - Cobertura percentual da categoria de análise: Padrões de qualidade	169

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Apresentação das categorias analíticas de cada pergunta	45
Tabela 2 - Total de palavras, parágrafos, número de nós, de referências e percentual codificado das entrevistas.....	84
Tabela 3 - Categorias analíticas utilizadas na análise de conteúdo	85
Tabela 4 - Impostos de exportação na Argentina no período de 1982 a 2019	125
Tabela 5 - Cálculo dos direitos de exportação quando existe um FOB oficial estabelecido pelo governo	130
Tabela 6 - Informações base para o cálculo das retenções móveis sobre a soja	130
Tabela 7 - Escalonamento tarifário a importação enfrentada pelos produtos da indústria processadora de soja exportados pela Argentina	142

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Principais autores e conceitos de regulação econômica.....	21
Quadro 2 - Taxa média de crescimento log-linear para o farelo de soja, óleo de soja e soja em grãos no Brasil e na Argentina no período de 1990 a 2019.....	81
Quadro 3 - Taxa média de crescimento da produção, importação, exportação, esmagamento e consumo doméstico da soja em grãos na China no período de 1990 a 2019	83
Quadro 4 - Histórico das retenções por período e governo.....	123
Quadro 5 - Principais diagnósticos e resultados que explicam a intensificação das exportações de grãos no Brasil e farelo e óleo de soja na Argentina	170

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 PROBLEMATIZAÇÃO	15
1.2 OBJETIVOS GERAL	18
1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	18
1.4 HIPÓTESES	18
2 REVISÃO TEÓRICA E BIBLIOGRÁFICA	20
2.1 TEORIAS DA REGULAÇÃO ECONÔMICA	20
2.2 POLÍTICAS ECONÔMICAS: POLÍTICA INDUSTRIAL E POLÍTICA COMERCIAL	26
2.2.1 A Política Industrial como instrumento de crescimento e desenvolvimento	26
2.2.2 A Política Comercial como instrumento de comércio exterior	30
2.2.2.1 <i>Barreiras tarifárias da política comercial</i>	31
2.2.2.2 <i>Barreiras não tarifárias da política comercial</i>	34
2.3 TEORIA DAS VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS	37
2.4 COMPETITIVIDADE	38
2.5 FRAMEWORK	40
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	42
3.1 CLASSIFICAÇÃO E ESPECIFICAÇÃO DA PESQUISA.....	42
3.2 TRATAMENTO DOS DADOS	43
3.2.1 Entrevistas com informantes qualificados: Análise de conteúdo	43
3.2.1.1 <i>Tratamento das entrevistas: Utilização do Software NVIVO9</i>	44
3.2.2 Indicadores de competitividade e de vantagens comparativas	48
3.2.2.1 <i>Market Share (MS)</i>	48
3.2.2.2 <i>Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)</i>	49
3.2.2.3 <i>Índice das Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR)</i>	50
3.2.3 Modelo de Tendências e Taxa de Crescimento	50
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	52
4.1 ANÁLISE DA EVOLUÇÃO E DAS TRAJETÓRIAS DE EXPORTAÇÕES DE BRASIL E DA ARGENTINA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE SOJA EM GRÃOS, FARELO DE SOJA E ÓLEO DE SOJA	52
4.1.1 Evolução e trajetórias das exportações de farelo de soja, óleo de soja e soja em grãos no Brasil e na Argentina	52
4.1.1.1 <i>Trajetoórias das exportações do complexo soja no Brasil e na Argentina</i>	53
4.1.1.2 <i>Evolução das exportações do complexo soja no Brasil</i>	57
4.1.1.3 <i>Evolução das exportações do complexo soja na República Argentina</i>	61
4.1.2 Indicadores de competitividade e de vantagens comparativas	68
4.1.2.1 <i>Market Share (MS)</i>	68
4.1.2.2 <i>Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)</i>	72
4.1.2.3 <i>Índice das Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR)</i>	77
4.1.3 Regressão simples: taxa de crescimento log-linear	80
4.2 PERCEPÇÃO DOS INFORMANTES QUALIFICADOS QUANTO ÀS DIFERENÇAS DE EXPORTAÇÃO DO COMPLEXO SOJA DE BRASIL E ARGENTINA.....	83
4.2.1 Análise da categoria analítica: Demanda	87
4.2.1.1 <i>Demanda doméstica</i>	88
4.2.1.2 <i>Demanda internacional</i>	89

4.2.2 Análise da categoria analítica: Comércio Exterior	99
4.2.2.1 <i>Incentivos</i>	100
4.2.2.2 <i>Tarifa</i>	115
4.2.2.3 <i>Barreiras</i>	131
4.2.3 Análise da categoria analítica: políticas estruturantes	144
4.2.3.1 <i>Infra logística</i>	144
4.2.3.2 <i>Tecnologias</i>	145
4.2.4 Análise da categoria analítica: Propriedade intelectual	152
4.2.5 Análise das categorias analítica: Vantagens comparativas	154
4.2.5.1 <i>Clima</i>	154
4.2.5.1 <i>Escala</i>	156
4.2.5.1 <i>Fertilidade do solo</i>	157
4.2.5.1 <i>Locacional</i>	159
4.2.6 Análise da categoria analítica: Preocupações futuras	164
4.2.6.1 <i>Alterações de poder</i>	164
4.2.6.1 <i>Dificuldade de se operar com derivados</i>	165
4.2.6.1 <i>Negociações</i>	166
4.2.6.1 <i>Padrões de qualidade</i>	168
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	172
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	175
7 APÊNDICE	188
7.1 ROTEIRO PARA ENTREVISTAS COM GESTORES DE ORGANIZAÇÕES DO COMPLEXO SOJA.....	188
7.2 PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DESTINADAS À CHINA NO COMÉRCIO TOTAL DO COMPLEXO SOJA DO BRASIL NO PERÍODO DE 1996 A 2018.....	190
7.3 REPRESENTAÇÃO DA LEI KANDIR NA PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO BRASIL NO COMÉRCIO MUNDIAL DO COMPLEXO SOJA.....	191

1 INTRODUÇÃO

A soja consolidou-se mundialmente como cultura, alcançando um papel relevante dentro do cenário internacional a partir da década de 1970, período no qual houve importantes mudanças, como o aumento das áreas cultivadas, ampliação do processo de modernização, bem como incrementos na produtividade que resultou no crescimento da produção e exportação dos países no comércio (SILVA, LIMA e BATISTA, 2011).

Desde então, no mercado internacional constituem-se como principais produtores e exportadores os Estados Unidos, Brasil, Argentina e Paraguai, que representaram juntos, na safra de 2017, 85,27% da produção total e 91,80% das exportações mundiais (USDA, 2018). Nesse contexto mundial do complexo soja, a Argentina detém 15,43% do total da produção de soja no mundo e o Brasil detém de 32,24% do total da produção no mundo, enquanto que, nas exportações totais do complexo soja no mundo, Brasil detém 41,61% e a Argentina detém 18,15% do total exportado no mundo (USDA, 2019). Essa participação advém de condições internamente criadas para produzir e exportar o produto, por isso, esse estudo busca entender os fatores que vem auxiliando os dois países a conquistar parte do comércio internacional de grãos, farelo e óleo de soja.

Para tanto, no comércio internacional, os países se consolidam como produtores e/ou exportadores de um produto através de fatores que impactam sobre as trajetórias de exportação, pois os países não produzem vantajosamente todos os bens e serviços de que tenha necessidade e isto ocorre por diversos fatores, como: desigualdades na distribuição geográfica dos recursos naturais, diferenças de clima e de solo, diferenças de técnicas de produção e de distribuição, diferenças de disponibilidade de capital e diferença de regulação estatal, a partir das políticas econômicas implementadas sobre o setores (CARDOSO, 2004).

Para isso, este estudo se propõe a identificar os fatores que podem explicar a intensificação das exportações de Grãos no Brasil e de Farelo e Óleo na Argentina. Os objetivos específicos buscam, no primeiro, analisar as trajetórias de exportações de Brasil e Argentina no comércio internacional de soja em grãos, farelo de soja e óleo de soja e no segundo, identificar os fatores que explicam a intensificação nas exportações de farelo e óleo por parte da Argentina e de grãos pelo Brasil. Para atender ao objetivo do estudo, utilizou-se metodologia qualitativa e quantitativa. Qualitativa pois buscará dados primários através de entrevista semiestruturada, aplicada a profissionais vinculados as exportações do complexo soja, e os resultados explorados

através da análise de conteúdo e quantitativa, pois irá utilizar a regressão simples através da taxa de crescimento log-linear com dados secundários disponíveis de produção, esmagamento e exportação de soja em grãos, farelo de soja e óleo de soja. A entrevista representa para o presente estudo um importante apoio, pois é por meio dessa que buscou-se recolher dados que descrevam a realidade do setor, bem como, as vivências dos entrevistados sobre o assunto.

O foco da pesquisa revela uma preocupação, especialmente em relação ao Brasil, exportador principalmente de soja em grão, mostrando-se uma forte tendência de primarização em processo de exportação, o que resulta em um desafio no futuro para minimizar a dependência de mercados e agregar valor ao produto. Bekerman (2014) aponta que a economia brasileira, bem como outras economias latino-americanas, vem se beneficiando em termos de trocas, por serem ricas em recursos naturais, conseqüentemente exportando a matéria prima *in natura*.

No longo prazo, vem gerando fortes tendências de primarização das economias, tornando necessário levantar uma reflexão sobre quais são as respostas mais adequadas para garantir um modelo de desenvolvimento que garanta a inclusão social destes países (BEKERMAN, 2014). Dentro das políticas comerciais dos países importadores de produtos *in natura*, principalmente a China, a proteção doméstica tem sido uma questão central, levando aos governos a utilização de barreiras tarifárias e não tarifárias para desenvolver seus setores, e estes por sua vez, impactando sobre as economias exportadoras, além disso, há ainda uma discussão quanto aos impactos da Lei Kandir sobre o processamento doméstico brasileiro (SANTOS et al., 2016).

Esse autor demonstra os efeitos e causas da consolidação de Brasil em exportação de soja em grão e Argentina de farelo e óleo de soja separadamente, para tanto o presente estudo propõe analisar comparativamente estes países, pois refere-se a economias em desenvolvimento e que se consolidaram distintamente no comércio internacional. Isso resultará em uma análise das experiências vividas, bem como identificar os fatores que impactaram sobre o mercado.

1.1 PROBLEMATIZAÇÃO

Ao final da década de 1980, a grande maioria dos países da América Latina passou por graves e semelhantes desequilíbrios econômicos, caracterizado por inflação descontrolada, elevada dívida externa, elevados déficits nas contas públicas, elevadas taxas de desemprego, elevado endividamento externo, quedas significativas nos volumes investidos pelos governos,

pessimismo dos agentes econômicos e inúmeras dificuldades que surgiam com a crise (NEUTZLING JR., (2008); SOUZA e PREVIDELLI (2015)).

Durante esse período, Brasil e Argentina iniciaram um processo de tentativa de reestabelecimento da economia, e operaram com os mais diversos planos para reduzir inflação e aumentar o crescimento produtivo. Esses planos políticos resolviam em curto prazo, mas a longo prazo agravavam as crises.

Na Argentina, transformou-se a moeda austral em peso, estabeleceu sua paridade com o dólar americano, a base de um por um, ou seja, o esquema trocava 10 mil austrais por um peso, que passava a ter valor igual a um dólar (NEUTZLING JR., 2008). Assim nos anos seguintes, a superação do neoliberalismo aliado a dificuldades do plano de conversibilidade da moeda e as subsequentes crises, levaram a implosão de mais uma crise em 2001 e 2002, e nos anos seguintes deu início a um novo ciclo de transição do desenvolvimento argentino, voltada para transformar o modelo de desenvolvimento a partir de mudanças nas formas institucionais e no regime monetário, que compõem o modo de regulação, que conseqüentemente condicionam os sistemas de produção e consumo (ANGELIS et al., 2013). E a partir daí, inicia-se uma nova era para a economia Argentina.

No Brasil, no final de 1980 e início de 1990, foi marcado por várias tentativas fracassadas de combate à inflação: O Plano Cruzado em 1986 o Plano Bresser em 1987, o Plano Verão em 1989 e o Plano Collor em 1990, que permitiram lições que ajudaram na elaboração do Plano Real em 1994. O Plano Real foi um programa de estabilização macroeconômica que, apesar da desaceleração da economia e do aumento da pressão inflacionária permaneceu em um sucesso incontestável de longo prazo de estabilidade de preços.

Com esse pano de fundo, que em 1990 o Brasil adotou um programa de reforma estrutural, com uma nova política comercial e financeira com clara performance de liberalização, redução do aparato estatal, reforma tributária e um programa de privatização com envolvimento do sistema financeiro (AFONSO et al., 2016). Em março de 1994 foi criada a Unidade de Valor Real (URV) com o objetivo de alinhar os preços relativos e coordenar as expectativas inflacionárias. A URV consistia em uma unidade de conta indexada pela média de três índices de inflação, aliado a paridade de um para um com o dólar, este plano permaneceu até junho de 1994, quando foi descartado para converter a nova moeda, o Real em julho, na seqüência da ação do Banco Central entrou em ação no mercado de câmbio, bem como a redenominação do estoque monetário e a troca de toda moeda em circulação do Cruzeiro para o Real. O Plano real foi um experimento bem-sucedido na estabilização da economia brasileira,

auxiliando na queda da inflação, taxa de juros altas e taxa de câmbio sobrevalorizada, o que refletiu na estabilidade dos preços e atrair capital externo (AFONSO et al., 2016).

Co exceção do plano real, os demais planos não obtiveram sucesso, resultando a críticas das autoridades monetárias (Fundo Monetário Internacional e Banco Mundial) para as economias latino-americanas (SOUZA e PREVIDELLI, 2015). E em 1990, diante do contexto mundial de dificuldades econômicas, Argentina e Brasil, assim como os demais países da América Latina, buscavam alternativas para reduzir os impactos da crise na economia (SOUZA e PREVIDELLI, 2015). Para tentar superar a crise, surgiu uma recomendação internacional elaborada pelo economista norte-americano John Williamson, o qual aconselhava um conjunto de políticas econômicas a serem adotadas pelas nações em desenvolvimento por instituições sediadas na capital norte-americana, entre elas o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial (BIRD), o Banco Inter-americano de Desenvolvimento (BID) e o Departamento de Tesouro dos Estados Unidos. Este conjunto de políticas ficou conhecido como o Consenso de Washington (NEUTZLING JR., 2008). Este Consenso, previa como pilar as medidas que deviam ser adotadas pelos países: a austeridade fiscal, a privatização e a liberalização de mercado. Tais medidas vinham como apoio, sendo elaboradas a fim de atender aos problemas da América Latina (STIGLITZ, 2003). O ideário que persistiu neste consenso, resultou em um novo perfil da estrutura produtiva doméstica das nações em desenvolvimento.

As premissas apontadas até então, apresentam duas economias sensíveis aos choques externos e internos, e refletem uma trajetória árdua e parecida de contornar as dificuldades encontradas por ambos país nos consecutivos governos. Sob tal complexidade, é possível entender que as dificuldades da economia doméstica aliada aos desequilíbrios da economia global foram impulsionadoras das diversas medidas adotadas pelos sucessivos governos, e que refletiram setorialmente de maneira distinta para o complexo soja no Brasil e Argentina.

Para tanto, Brasil e Argentina, países com semelhantes dificuldades e trajetórias econômicas, constituíram-se de maneira distinta no comércio internacional da soja devido as decisões setoriais internas e aos impactos do mercado sobre a economia doméstica. Neste sentido, este estudo se propõe a responder ao seguinte problema de pesquisa: **Quais fatores explicam a intensificação nas exportações de farelo e óleo por parte da Argentina e de grãos pelo Brasil?**

1.2 OBJETIVOS GERAL

Identificar os fatores que explicam a intensificação nas exportações de farelo e óleo por parte da Argentina e de grãos pelo Brasil no período de 1990 a 2018.

1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1.3.1 Analisar as trajetórias de exportações de Brasil e Argentina no comércio internacional de soja em grãos, farelo de soja e óleo de soja.

1.3.2 Identificar os fatores que explicam a intensificação nas exportações de farelo e óleo por parte da Argentina e de grãos pelo Brasil.

1.4 HIPÓTESES

Hipótese 1: Nos últimos anos, o Brasil intensificou as exportações de soja em grãos, enquanto as exportações de farelo e óleo, relativamente, pouco cresceram. Diferentemente, na Argentina é possível observar uma tendência de intensificação nas exportações de farelo e óleo de soja.

Hipótese 2: O segmento de processamento de soja na Argentina possui principalmente vantagens comparativas derivadas da concentração da produção em um raio menor que o brasileiro, também em plantas industriais de processamento maiores e políticas instrumentais que resultaram em uma logística facilitada pelo transporte fluvial e marítimo, situação que resulta em ganhos de escala, redução de custos e estrutura para exportar farelo de soja na Argentina. Além disso, questões ligadas as políticas econômicas resultaram em impostos diferenciais que incentivou a agregação de valor, a vantagem ao não realizar o pagamento de *royalties* pela utilização da tecnologia RR da Monsanto e a pouca demanda doméstica priorizou a exportação de derivados. Por outro lado, o complexo soja no Brasil, intensificou as exportações de grãos, principalmente em função da demanda chinesa por grãos, pela imposição de barreiras comerciais pela China na importação de derivados e pelos incentivos tributários originados da política econômica conhecida como “Lei Kandir”. Além disso, as grandes distâncias entre os centros de produção e portos no Brasil, aliada as restrições de infraestrutura e logística se constituem como limitantes da competitividade das exportações de farelo e óleo de soja. Há ainda, por parte de operadores logísticos nos Portos do Brasil, menor disposição a

operar cargas de farelo e óleo, visto que a soja em grãos possui maior liquidez e facilidade nas operações de carga.

Com o propósito de possibilitar uma melhor organização e leitura, este estudo foi dividido em cinco capítulos. O capítulo um apresenta uma breve contextualização do estudo, onde contém a apresentação do tema, problematização, objetivos e hipóteses. Na sequência, o capítulo dois aborda o referencial teórico e bibliográfico, onde encontra-se uma discussão sobre a regulação econômica, políticas econômicas, barreiras tarifárias e não tarifárias e apresentação da teoria das vantagens comparativas. No capítulo três, nomeado como “metodologia”, encontra-se a classificação e especificação da pesquisa e o tratamento dos dados. No capítulo quatro, apresenta os resultados da pesquisa. Por fim, o capítulo cinco apresenta as conclusões e principais contribuições, juntamente com as limitações e sugestões para estudos futuros.

2 REVISÃO TEÓRICA E BIBLIOGRÁFICA

Considerando que esta pesquisa se propõe a identificar os fatores que explicam a intensificação nas exportações de farelo e óleo por parte da Argentina e de grãos pelo Brasil no período de 1990 a 2018, buscou-se contemplar na base teórica aspectos relacionados a regulação, a importância das políticas econômicas, bem como seus impactos para os níveis de comércio internacional, pois a regulação econômica pode representar um dos fatores que vem impulsionando as exportações de grãos no Brasil e farelo e óleo na Argentina. Além disso, contempla a teoria das vantagens comparativas reveladas e a competitividade, pois estas duas seções representa as vantagens em recursos naturais, bem como fatores criados para alcançar a competitividade.

Neste contexto, o presente capítulo visa a analisar o “por que” e “como” ocorre a regulação econômica por parte dos governos e entender o impacto das políticas setoriais implementadas pelos governos brasileiro e argentino, em relação ao comércio exterior e, conseqüentemente ao complexo soja, pois a hipótese de pesquisa é de que estas modelaram a trajetória brasileira e Argentina nas exportações de soja, farelo e óleo. E as vantagens comparativas e a competitividade auxiliaram na intensificação das exportações de grãos pelo Brasil e farelo e óleo pela Argentina.

Assim, o presente capítulo divide-se em cinco seções, a primeira seção traz um resgate da regulação econômica, abordando também as falhas de mercado e falhas do governo. A segunda seção, aborda as políticas econômicas utilizadas para regular o mercado, a política industrial e a comercial. A terceira seção apresenta a Teoria das Vantagens Comparativas Reveladas e seus principais autores e considerações, na quinta seção apresenta a competitividade e por fim, na última seção demonstra o framework utilizado nessa pesquisa.

2.1 TEORIAS DA REGULACÃO ECONÔMICA

Os estudos sobre regulação foram originados em países de língua inglesa, estes definem “*Regulation*” como um termo que se refere a atividade realizada pelo Estado, e “*Regulator*” refere-se ao sujeito que promove a regulação, neste caso o Estado. A tradução mais próxima, aponta para Regulamentação, para a atividade, e regulamentador, para o sujeito (JUSTEN FILHO, 2002).

Diante da definição das palavras “regulação” e “regulador”, há também como evidenciar a definição geral de regulamentação considerando o direito econômico. Neste sentido, a regulamentação é prevista na Constituição Federal da República Federativa do Brasil, em seu art. 84, inc, IV, define que incube ao Presidente da República, dentre outras competências, “sancionar, promulgar e publicar leis, bem como expedir decretos e regulamentos para sua fiel execução”. Neste caso, o conceito de “*regulation*”, se torna mais amplo, levando a utilização da expressão “regulação” (JUSTEN FILHO, 2002). A regulação recai sobre qualquer objeto social, mas neste caso, será usado como referência o âmbito econômico.

Dentre tantas contribuições sobre a definição de regulação estatal, há também alguns princípios básicos que norteiam as iniciativas regulatórias, estas fundamentam-se na análise do bem-estar. Para isso, as próximas discussões buscam levantar a análise do bem-estar, buscando evidenciar os motivos pela existência ou não de ações de regulação. Com base nisso, inicia-se com a apresentação das principais definições sobre Regulação Econômica, quadro 1.

Quadro 1 - Principais autores e conceitos de regulação econômica

Posner (1974)	A regulação econômica se refere a todos os tipos de impostos subsídios, bem como os controle legislativo e administrativo, explícitos sobre taxas, ingresso no mercado e outras facetas da atividade econômica. Esta tentativa de definição do autor, é a então mais explicativa no que se refere como ocorre a regulação estatal, e é também a definição base considerada nesse estudo, quando levantado como hipótese central de que as diferentes formas de regulação podem explicar o processo de intensificação das exportações de farelo e óleo na Argentina e de soja no Brasil.
Aragão (2004)	O autor define a regulação estatal da economia como uma coleção de medidas legislativas, administrativas e convencionais, abstratas ou concretas, em que o Estado determina, controla ou influencia no comportamento dos agentes econômicos, evitando lesões nos interesses sociais e orientando direções socialmente desejáveis.
Di Pietro (2004)	O conceito de regulação para o autor é um conjunto de regras de conduta e de controle da atividade econômica pública e privada e das atividades sociais não exclusivas do Estado, com finalidade de proteger o interesse público.
Gremaud et al. (2004)	Regulação é o conjunto de regras particulares ou mesmo ações que são implementadas por administrações para interferir no mecanismo de alocação do mercado, ou mesmo, indiretamente, alterando as decisões de oferta e demanda pelos consumidores e produtores.
Pinto Jr. e Fiani (2002)	Conceituam a regulação como qualquer ação do governo que tem como objetivo limitar a liberdade de escolha dos agentes econômicos. A regulação pode ser em preços, quantidades,

	regulação de qualidade, regulação de segurança no trabalho, entre outros.
Freiberg (2010)	Identifica algumas categorias de ferramentas regulatórias como: ferramentas econômicas (tais como estabelecimento de mercados, tributação, quotas ou atribuição de preços); ferramentas de autorização (tais como registro, licença ou acreditação); ferramentas transacionais (nas quais os governos influenciam o comportamento através do contrato ou concessão de condições); ferramentas informacionais (como a rotulagem de produtos ou regimes de divulgação contínua); ferramentas legais (tais como leis, normas e regulamentações) e ferramentas estruturais (de projeto físico, ou processos como nossos arranjos fiscais). Estas ferramentas podem ser utilizadas, de modo a refletir positivamente, onde comportamentos são encorajados por assistências e incentivos, ou negativamente, em que os comportamentos são desencorajados através de proibições e desincentivos.

Fonte: Elaboração própria.

A regulação econômica busca minimizar e evitar as falhas de mercado e a universalização dos serviços ou produtos do setor regulado. Galvão Jr. e Paganini (2009), apontam que um dos papéis da regulação é fazer cumprir, por meio das políticas regulatórias, as macrodefinições que foram decididas nas políticas públicas setoriais, que fazem parte das metas dos poderes executivo e legislativo. Isto, por sua vez, possui como objetivo desenvolver mecanismos que incentivem a eficiência das empresas reguladas, e com isso, mais recursos podem ser encaminhados para a expansão da infraestrutura e demais necessidades.

A regulação surge com o objetivo de garantir o equilíbrio de mercado, coibindo práticas distorcidas dos agentes econômicos, afetando positivamente, ou seja, corrigir possíveis falhas de mercado. No entanto, há as falhas do governo, em que ao utilizar da regulação econômica, pode afetar negativamente. A participação do Estado na promoção das atividades produtivas é uma questão de controvérsias entre os economistas.

As falhas de mercado surgem como uma justificativa para a regulação econômica. Esta por sua vez, possui como raiz a teoria “análise normativa como uma teoria positiva” (NPT), que iniciou nos anos 60 e considera que as falhas de mercado são as principais razões que levam a regulação de determinada atividade econômica. Ou seja, uma vez adotada as medidas regulatórias, tais estarão a reduzir ou eliminar as ineficiências geradas pelo mercado. Uma das falhas de mercado considerada na época era o monopólio natural, seguido de externalidades (PELTZMAN, 1989).

Gremaud et al. (2004) aponta algumas intervenções específicas sobre os mercados, como o controle de preços, restrições à entrada de novos produtores, imposição de atendimento aos consumidores de determinada área, especificação de características de produtos ou de tecnologias a serem empregadas na fabricação e imposição de padrões ambientais no local de trabalho e fora da firma.

Dentre as medidas da regulação econômica sobre o comércio exterior, há os mecanismos de salvaguarda especial que assumem diferentes formas, que podem ser tarifas, quotas ou quotas tarifárias. Além dos mecanismos de salvaguarda, os países têm utilizado também medidas de dumping e anti-dumping (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2009).

Como exemplo, pode se considerar as tarifas *Ad Valorem* que incidem sobre a soja *in natura* destinada para o mercado chinês, que é de 3% sobre a soja em grãos e para o óleo e o farelo de soja, a tributação total é de 9% e 5%, respectivamente (ABIOVE, 2011). Isso representa apenas um exemplo das muitas práticas regulatórias existentes no comércio internacional.

Se propõe uma reflexão sobre de que forma a regulação deve surgir, para maximizar o bem-estar social ou proteger a indústria doméstica e está alinhada com autores que fundamentam a teoria do interesse público, a qual utiliza-se da regulação como uma ferramenta com propósito de defender os interesses públicos contra as perdas do bem-estar causadas pelas falhas de mercado. Ou seja, a teoria aponta que os reguladores e legisladores buscam corrigir problemas de falhas de mercado, resultando na maximização do bem-estar social (MUELLER, 2001).

Além das justificativas acima citadas, Campos (2008) aponta que ao longo da expansão da atuação do Estado na economia, surgiram outras justificativas de regulação econômica, além do monopólio e externalidades, também há as assimetrias de informação, insuficientes provisões de bens públicos, iniquidade na distribuição de renda, a busca por segurar a estabilidade da economia, entre outros.

Os defensores da regulação econômica, buscam explicar a necessidade do estado regular a economia a partir da concepção de que o mercado por si só, opera com falhas. Neste sentido, o estado deve atuar como um agente capaz de corrigir distorções e falhas de mercado, ou minimizá-las, a fim de ampliar os níveis de bem-estar social. As abordagens apresentadas findam a ideia de que a regulação econômica, atua na presença de falhas no mercado, assegurando eficiência das relações.

Por outro lado, ao regular, o Estado pode elevar as falhas e distorções no mercado, quando na presença de falhas de governo. As falhas de governo referem-se como o governo como um agente regulador pode, ao contrário de corrigi-las, elevar as distorções no mercado. A regulação por parte do Estado é dotada de limitações da aplicabilidade das soluções normativas, para isso busca se incorporar nesta seção as falhas e críticas a regulação econômica advinda dos pensadores da Teoria Geral da Regulação Econômica.

Essas concepções iniciaram nos anos 70, com uma análise crítica em relação a regulação econômica realizada pelo Estado. Nesse contexto, surge o artigo da teoria da Regulação Econômica publicada por Stigler (1971) da Universidade de Chicago, a qual busca identificar as falhas por parte do Estado, questionando os limites do campo regulatório, e revelando o Estado como fonte potencial de ameaça de recursos para a atividade econômica na sociedade. Este estudo foi um precursor do processo da chamada Teoria Econômica da Regulação, contestando se de fato, a regulação estatal corrigia ou causava as falhas de mercado, além disso, a obra buscou contribuir na resposta dos motivos pelos quais existia a regulação, bem como evidenciar os motivos pelos quais a regulação pode falhar.

O argumento da não intervenção Estatal constitui no princípio que os mercados são eficientes, e mesmo em casos de ineficiências não há por que intervir. O mercado é responsável por alocar os recursos de maneira eficiente entre os setores, e as intervenções não têm se apresentado como capaz de melhorar a situação (STIGLITZ; LIN e MONGA, 2013).

A crítica em relação ao Estado se dá na medida em que ele possui um recurso poderoso, que é o poder de coagir agentes a tomarem decisões não desejadas. Quando cooptado por agentes privados, esse poder permite a possibilidade de uma indústria ou setor utilizar do Estado para ampliar sua lucratividade, na medida em que as práticas que podem alcançar subvenções, controlar a entrada de novos concorrentes, influenciar em políticas que afetem produtos substitutos e complementares, influenciar na fixação de preços para aumentar taxas de retorno entre outras (STIGLER, 1971).

Com base em uma insatisfação em uma das conclusões da teoria da regulação de Stigler, Peltzman (1976) aperfeiçoou a Teoria Econômica da Regulação com a noção de que o agente regulador busca conquistar o apoio máximo possível de ambos os grupos: consumidores, e indústria.

A ineficiência do Estado por parte da teoria é a oferta de regulação por legisladores, estes por sua vez, podem buscar maximizar apoios políticos para as próximas eleições, sem levar em conta o bem-estar social. O que permite uma ideia de aliança entre legisladores e

determinada indústria, o legislador preocupa-se com as próximas eleições, enquanto a indústria preocupa-se em diminuir sua concorrência, e ampliar seus ganhos. Essas relações resultam em um “comércio regulatório” estranho ao interesse público (PELTZMAN, 1989).

Uma visão de análise positiva em relação a teoria da regulação discutida entre os postulados teóricos, permite avançar em uma política regulatória, quando esta, for definida por meio do conceito de “remediabilidade” (*remediableness*), que refere-se no uso de uma política que não permita alternativas que possam ser implementadas por ganhos líquidos pelas partes, sendo assim eficiente (WILLIAMSON (1996) apud CAMPOS (2008))

A regulação econômica impacta na economia, nos agentes e consumidores, e tende a interferir nos preços, na concorrência, na entrada ou saída de empresas do mercado, e conseqüentemente nas decisões empresariais. Há teorias que tentam entender as regulações econômicas e propiciar conclusões com o objetivo de aumentar a eficiência econômica e diminuir barreiras na concorrência e na inovação. Para isso, haja vista ao aprimoramento das estruturas regulatórias para o correto funcionamento de mercado, e certa supervisão prudente sobre o mercado (OECD, 2002).

A regulação econômica, segundo OECD (2002) busca valores na eficiência e concorrência, e envolve a correção de falhas e imperfeições de mercado, como por exemplo nos monopólios, nos casos de informações inadequadas ou assimétricas, externalidades e desigualdades no poder de barganha. No entanto a teoria apresentada, permite identificar a existência das falhas de mercado, mas também a existência das falhas de Governo. É nessa concepção de que ambos falham, que Porter (1947) um dos principais autores que estudam a concorrência e competitividade das firmas aborda como o governo muitas vezes diminuí eficiência, concorrência e competitividade das grandes empresas globais, estas que são responsáveis por inúmeras tecnologias e produtos no mercado internacional.

Nesta seção apresentou-se as principais contribuições acerca da regulação estatal, buscou-se trazer as definições, bem como a assumida pelo presente estudo. Além disso, apresentou-se as principais teorias que discutem as falhas de mercado e as falhas de estado, também abordou questões relacionadas ao impacto da regulação econômica sobre a atividade empresarial. Para tanto, a próxima seção irá aprofundar na forma tradicional de intervenção estatal, a política.

2.2 POLÍTICAS ECONÔMICAS: POLÍTICA INDUSTRIAL E POLÍTICA COMERCIAL

Políticas econômicas são as mais tradicionais formas de intervenção estatal e possuem o objetivo de regular o ambiente de atuação dos agentes econômicos, estas buscam um cenário atrativo a investimentos, bem como um ambiente competitivo, que beneficie a comunidade.

Diante da importância das políticas econômicas como mecanismo de regulação econômica por parte dos governos, buscou-se nesta seção apresentar a política industrial e a política comercial, políticas estas que atuam em grande parte setorialmente, que estão diretamente ligadas ao escopo do estudo. Nesse sentido, esta seção divide-se em duas subseções, a primeira subseção aborda a política industrial, e a segunda seção, apresenta a política comercial.

2.2.1 A Política Industrial como instrumento de crescimento e desenvolvimento

A regulação econômica está ancorada a um conjunto de políticas e instrumentos articulados e sincronizados em torno de uma estratégia de crescimento e desenvolvimento capaz de refletir positivamente. Bielschowski (1998) assinala a existência de problemas na eficiência alocativa dos sistemas econômicos latino americanos derivados de erros de condução de política comercial e industrial. O que permite avaliar que as políticas econômicas têm tido também papel importante, no entanto tem provocado ineficiências e desgastes.

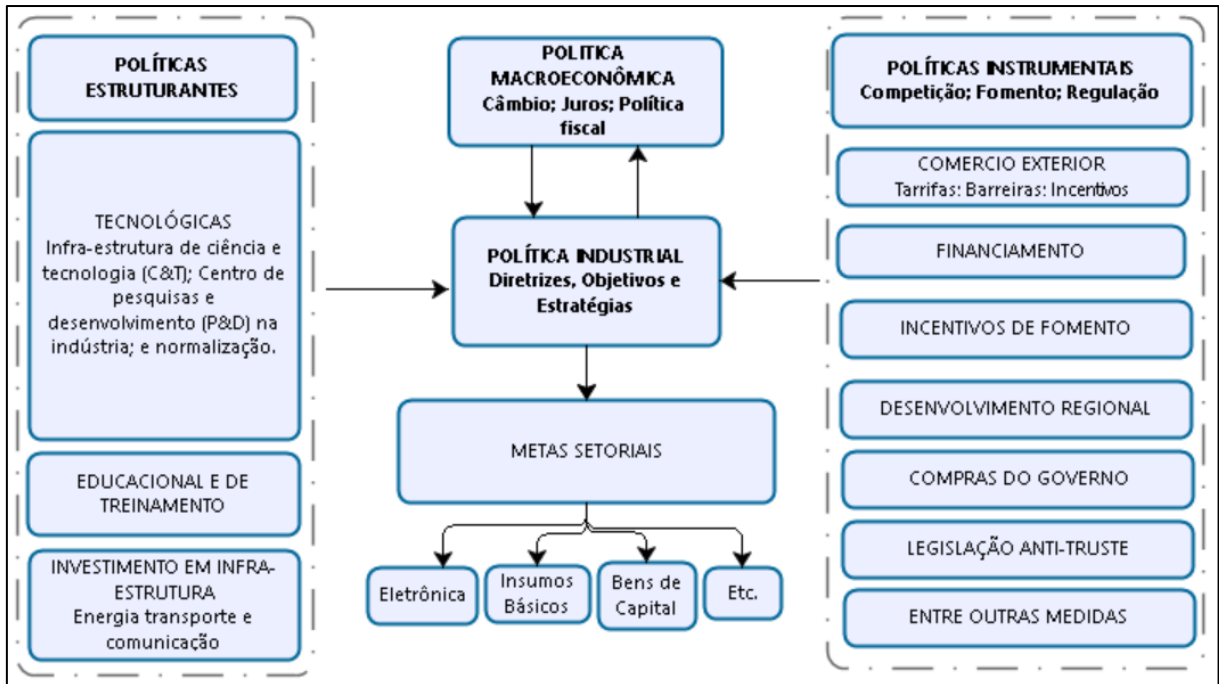
Dentre a regulação econômica e as políticas existentes, há inúmeros instrumentos e articulações. Observa-se na figura 1, a existências das políticas macroeconômicas, políticas industriais, políticas estruturais e políticas instrumentais, esta última também chamada política comercial.

A figura 1, apresenta um esquema que busca situar a política estruturante, macroeconômica e instrumental, como coadjuvantes e centradas nas diretrizes, objetivos e estratégias da política industrial (SUZIGAN, 1993). A mesma, revela também a importância da sintonia entre as políticas utilizadas pelo governo. Neste trabalho, realiza-se uma abordagem focada principalmente nas políticas industriais e comerciais, como aporte teórico ao objetivo do estudo.

As principais concepções sobre a política industrial estão na condição de superar as restrições macroeconômicas ao crescimento econômico, e que a atuação do Estado em nível

microeconômico possa resultar em manutenção de estabilidade e conseqüentemente maior grau de liberdade, ao invés de constrangimentos adicionais (KUPFER, 2003).

Figura 1 - Política Industrial: instrumentos e articulação com outras políticas



Fonte: Adaptada de Suzigan (1993)

Para Ferraz, Paula e Kupfer (2002), o objetivo pretendido por esta política é a promoção da atividade produtiva, na direção de estágios de desenvolvimento superiores aos preexistentes em um determinado espaço nacional. Para Stiglitz, Yifu e Monga (2013), a política industrial refere-se as medidas implementadas pelo governo em busca de modificar ou transformar a estrutura produtiva existente por um mais competitivo e dinâmico.

As medidas utilizadas pela política pode ser um conjunto de incentivos e regulações associadas a ações públicas, que podem afetar a alocação inter e intra-industrial dos recursos, influenciando a estrutura produtiva e patrimonial, a conduta e o desempenho dos agentes econômicos em um determinado espaço nacional (FERRAZ, PAULA e KUPFER, 2002). Diz respeito a ideia da “indústria nascente” que inclui um pacote de outras políticas nas linhas de alocação eficiente de recursos, política de ciência e tecnologia, políticas de investimento estrangeiro entre outras (CIMOLI; DOSI e STIGLITZ, 2009). Constitui-se como auxiliar na coordenação de investimentos, em tecnologias, máquinas e equipamentos, entre outros.

A política industrial pode ser explícita ou implícita, a primeira se expressa em leis, regulações, órgãos, planos de desenvolvimento e declarações governamentais, enquanto a segunda é mais difícil de identificar. Além disso, a política possui dois alvos prioritários, de um lado as políticas horizontais pautadas em medidas de alcance global, de outro lado, as políticas verticais desenhadas para fomentar indústrias, cadeias produtivas ou grupos específicos de empresas (FERRAZ, PAULA e KUPFER, 2002).

Para Ferraz, Paula e Kupfer (2002) as políticas horizontais buscam melhorar o desempenho da economia em sua totalidade, sem privilegiar indústrias específicas, e busca alterar o mecanismo geral de alocação de recursos na produção. Os instrumentos desse tipo de política podem ser sobre a concorrência, infraestrutura, propriedade intelectual inovação, capital, incentivos fiscais, compras do governo e comércio exterior. No comércio exterior, a política ocorre com medidas tarifárias e não tarifárias. Além dessas, são alvos da política industrial horizontal, as políticas genéricas associadas ao desenvolvimento do entorno onde operam as empresas.

Alguns autores como Ferreira e Hamdan (2003) entendem as medidas horizontais como mais eficientes, por se tratar de políticas fiscais austera, buscar controle a inflação, incentivos a poupança, estabilidade econômica, defesa do direito de propriedade, redução de custos de logísticas entre outras, por não fazer distinção dos setores que irão receber proteção por parte do governo, diferente das políticas verticais que auxiliam em setores específicos.

Por outro lado, há as políticas industriais verticais, estas que privilegiam uma indústria específica. A partir de decisões estratégicas, o Estado mobiliza parte dos instrumentos já apresentados para um conjunto de empresas, indústrias ou cadeias produtivas, visando modificar as regras de alocação entre os setores. Essas podem ser justificadas se refletissem um ganho econômico geral, como exemplo para indústrias com maior valor agregado, com grande poder de encadeamento, com grande dinamismo potencial e indústrias nascentes ou com retornos crescente de escala (FERRAZ, PAULA e KUPFER, 2002).

A política industrial ao longo dos anos desencadeava-se a partir de uma iniciativa central e implementada por mecanismos de política comercial e outras. Dentre as iniciativas de política industrial, houve em 1930 o processo de substituição de importações, na sequência, materializou-se, o desenvolvimento do setor industrial, com ênfase na indústria de bens de consumo duráveis. A terceira ação ocorreu com o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND). As ações consecutivas tinham como concepção de que uma política econômica que promovesse a estabilidade era a melhor forma de o governo fomentar o setor industrial. Em

2004, houve a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), e em 2008, ocorreu a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP). Para exemplificar a política industrial, esta última a PDP, teve como objetivos fomentar o setor industrial através de incentivos creditícios, subsídios, isenção e redução de tributos e marcos regulatórios para algumas atividades setoriais. Evidenciando assim, a política industrial como um objetivo, um norte, ou mesmo uma diretriz, acompanhada dos mecanismos de políticas comercial, a macroeconômicas, estruturantes e instrumentais (CORONEL et al., 2014).

Para Krugman (1986) esta política econômica refere-se a um empenho do governo em fomentar setores avaliados como importantes ou estratégicos para o crescimento econômico do país. Ao adotar essa política, os governos estão direcionando ações em busca de uma estratégia de desenvolvimento. Para o autor, essa política possui como objetivo promover desenvolvimento de setores fundamentais na geração de divisas, difusão de tecnologias e expansão do nível de emprego, bem como ampliando a competitividade industrial e impulsionando o uso eficiente de recursos naturais.

Os instrumentos podem ser agrupados por duas naturezas. A primeira congrega o regime de regulação, o qual busca a arbitragem do processo concorrencial, englobando a política antitruste e a comercial, bem como regulações auferidas a propriedade intelectual, consumidor e meio ambiente. O segundo congrega ao regime de incentivos, por intermédio de medidas fiscais e financeiras, como incentivos fiscais a pesquisa e desenvolvimento, créditos, e estímulos à exportação (FERRAZ, PAULA e KUPFER, 2002).

Para obter sucesso nas decisões e estratégias políticas, é preciso acúmulo de conhecimento, informação e habilidades, não é apenas conceder incentivos econômicos. Este é um dos argumentos teóricos mais relevantes, de que independentemente de incentivos, a chave do sucesso é aprender a aproveitar oportunidades tecnológicas e organizacionais disponíveis (CIMOLI; DOSI e STIGLITZ, 2009).

Nesta seção buscou-se descrever o que é a política industrial, bem como a forma que ocorre e para que serve na economia. Surge então a necessidade de se relatar avaliações a respeito das políticas comerciais e industriais, ao mesmo tempo atentar as possibilidades, deficiências e limitações destas, para buscar eficiência.

2.2.2 A Política Comercial como instrumento de comércio exterior

A política comercial também se constitui como um instrumento de regulação estatal, principalmente nas questões relacionadas ao Comércio Exterior. De acordo com Krugman e Obstfeld (2005) esta política engloba as medidas adotadas pelo governo no comércio internacional, as diversas ações e mecanismos sobre as transações internacionais, como subsídios, tarifas entre outros. A ideia central da política é proteger ou subsidiar determinado setor específico.

Barreiras ao comércio internacional são mecanismos de regulação econômica da política comercial adotado pelos países com o objetivo de impedir o livre fluxo comercial. Os países buscam defender suas economias domésticas da competição estrangeira, e para isso utilizam-se das políticas de proteção ou até mesmo pela carência delas. Dentre as medidas que são adotadas, podemos citar as barreiras tarifárias e não tarifárias usadas para impedir a entrada de determinada mercadoria proveniente de outros países no mercado nacional, ou mesmo buscar facilitar a colocação da sua própria mercadoria no mercado externo (WINTERS, 2003). Em geral, as barreiras comerciais resultam em distorções sobre o livre comércio e a circulação de mercadorias.

Após oito rodadas de negociações multilaterais sob âmbito Acordo Geral de Tarifas e Comércio/Organização Mundial do Comércio, conquistou-se importantes reduções nas barreiras tarifárias e subsídios domésticos, porém a queda nas tarifas, não amenizou as práticas protecionistas por meio das barreiras não tarifárias, que são permitidas pela OMC, por meio da adoção de normas, regulamentos e medidas necessárias a proteção da saúde de pessoas, animais e do meio ambiente, e assim abre-se um leque de possibilidades de aplicação de medidas como meio de proteção e limitação do fluxo do comércio (CARDOSO, 2004). Os acordos comerciais definem regras para a condução da política comercial e buscam encontrar equilíbrio entre os compromissos e flexibilidade. A teoria econômica oferece duas explicações dos motivos pelos quais os governos assinam acordos, primeiro com objetivo de que as partes escapem de comportamentos destrutivos, ou conflitos nos termos de troca, e segundo, por permitirem aos governos conferir maior credibilidade as políticas comerciais aos interessados (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2009).

Esta seção apresentou o que é a política comercial, a função para o país e de que maneira é manifestada na economia. Nas subseções a seguir, apresenta-se uma breve revisão das barreiras comerciais utilizadas pelos governos nas políticas econômicas, evidenciando

principalmente as barreiras tarifárias e não tarifárias. Para isso, a seção subdivide-se em duas subseções, a primeira subseção apresenta as barreiras tarifárias, e a segunda subseção, as barreiras não tarifárias.

2.2.2.1 Barreiras tarifárias da política comercial

As barreiras tarifárias referem-se à uma tarifa que, de acordo com Krugman e Obstfeld (2005), também é conhecida como um imposto de importação, ou mesmo uma taxa cobrada para uma mercadoria estrangeira entrar no mercado doméstico. As tarifas são as mais simples políticas de comércio utilizadas, e representam um imposto cobrado a um bem que esteja sendo importado.

Salvatore (2007) aponta três tipos de tarifas: as tarifas *ad valorem*, expressas como uma porcentagem fixa do valor da commodity comercializada, as tarifas específicas que são expressas a partir de uma quantia fixa por unidade física de commodity comercializada e a tarifa composta que se refere a uma combinação das tarifas *ad valorem* e específica.

Krugman e Obstfeld (2005) também evidenciam as tarifas como um imposto que pode ser cobrado como um valor fixo por unidade do produto, chamado de tarifa específica, ou mesmo como na forma de uma taxa *ad valorem*, sendo cobrada uma porcentagem sobre o valor do produto importado. E as tarifas mistas, que se referem na cobrança de uma tarifa específica sobre o preço de determinada quantidade de produto e uma tarifa *ad valorem* sobre o excesso daquela quantidade.

Os efeitos da utilização de uma tarifa sobre o comércio apresentam-se de forma distinta, levando em consideração a condição que o país representa no cenário internacional, se é um país grande ou se é pequeno. No caso de ser grande, a imposição de uma tarifa, pode refletir principalmente sobre os preços internacionais, que serão alterados, o que reduz a demanda por importações e a oferta de exportações. Já no caso, de a tarifa ser imposta por um país pequeno, o efeito sobre o preço internacional do produto é reduzido, no entanto, internamente, ocorrerá uma elevação nos preços dos produtos importados que se tornarão mais caros, e reduzirá, assim as importações. Nestes casos, em maior ou menor grau, afetará o país que a impõe, bem como poderá levar a efeitos sobre os demais países inseridos no comércio internacional (HELLER, 1978).

Brum e Heck (2005) apontam as tarifas como uma forma muito utilizada pelos países que desejam proteger a economia doméstica. Nestes casos, os efeitos podem ser distintos,

beneficiando produtores e prejudicando consumidores, por pagar um preço mais elevado nas mercadorias importadas.

Heller (1978) apresenta quatro efeitos da imposição tarifária sobre as relações comerciais: o efeito-consumo: quando uma tarifa é imposta, ocorre uma elevação nos preços, o reflexo sobre o consumo é negativo, e assim reduz a demanda pelo produto; o efeito na produção: como a imposição tarifária é uma forma de protecionismo das indústrias locais, esse fato proporciona uma expansão da produção interna; O efeito-redistribuição: que reflete o fato de os produtores receberem um preço mais elevado por seus produtos; e o efeito-receita, que consiste em uma mudança nos recebimentos governamentais devidos à imposição da tarifa.

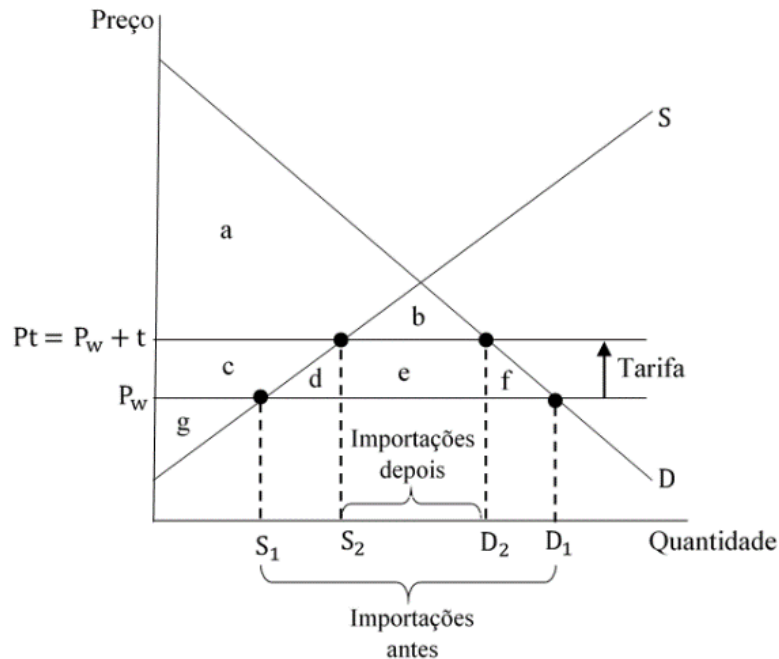
Exceto para o efeito-receita, os demais (efeito consumo, produção e redistribuição) são definidos da mesma forma em país grande e pequeno. No caso do efeito-receita, a diferença está na receita tributária governamental mais elevada, no caso de um país grande, visto que aumenta os preços para os consumidores internos e reduz para os consumidores internacionais, o que não acontece no caso de um país pequeno, que a imposição tarifária tem um impacto muito pequeno ou nenhum sobre o preço das exportações (HELLER, 1978).

A utilização de tarifas por grande parte dos países tem diminuído, pois grande parte dos governos tem optado proteger as economias domésticas por meio das barreiras não tarifárias, com a finalidade de evitar sanções ou mesmo, discussões na Organização Mundial do Comércio (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005). No entanto, a China atualmente tem aplicando tarifas elevadas aos produtos americanos, e em resposta EUA tem taxado os produtos Chineses (COSTA, 2018). Apesar dessa guerra comercial entre os dois países, as tarifas têm sido consideradas como barreira transparente e fácil de administrar pelo governo, apesar disso os governos têm optado por cotas para proteger seus países, com o objetivo de aumentar produção interna em detrimento das importações (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2009).

De acordo com o relatório World Trade Organization (2009) para analisar e compreender os efeitos de uma tarifa utiliza-se de uma estrutura de demanda e oferta apresentados na figura 2. Nesta análise, assume a existência de concorrência perfeita e uma pequena economia tomadora de preços e que o excedente do consumidor representa o bem-estar econômico nacional e o excedente do produtor refere-se a soma dos lucros auferidos pelos fornecedores, por fim a tarifa refere-se a receita do governo. A demanda do consumidor é representada pela curva de demanda D e os produtores estão em um mercado competitivo representados pela curva de oferta S .

No livre comércio, os consumidores compram a preço mundial P_W e demandam uma quantidade igual a D_1 , fornecedores domésticos produzem S_1 e as importações preenchem o excesso de demanda. Na figura 2, o excedente do consumidor é dado pela soma de a, b, c, d, e e f enquanto o excedente do produtor é dado por g.

Figura 2 - Representação do efeito de uma tarifa



Fonte: World Trade Organization (2009).

Com isso, supõem-se que um país impõe uma tarifa por unidade sobre as importações estrangeiras. O preço interno torna-se $(P_W + t)$, a quantidade demanda diminui para D_2 e a oferta aumenta para S_2 . Como consequência, as importações caem. O excedente do produtor aumenta para $g + c$, o excedente do consumidor diminui para $(a + b)$, mas a receita do governo da tarifa sobre as importações é coletada, totalizando e . A soma do bem-estar econômico nacional na presença de uma tarifa é menor do que o bem-estar sob o livre comércio. Devido ao aumento de preço, alguns consumidores são expulsos do mercado e essa perda é capturada pelo triângulo f . Além disso, o aumento da produção interna implica custos que excedem os custos das importações que substituem. Assim, o triângulo d captura a perda de excedente associada à produção doméstica, assim representadas as perdas como d e f .

Nesta subseção buscou-se apresentar as barreiras tarifárias existentes, expondo quais são as principais barreiras tarifárias utilizadas e porque os países operam com as barreiras. Além

disso, também trouxe graficamente os impactos no mercado pela imposição de uma barreira por um país grande.

2.2.2.2 Barreiras não tarifárias da política comercial

As barreiras não tarifárias podem ser definidas como leis, regulamentos, políticas e demais práticas utilizadas por um país, visando restringir o acesso de produtos importados ao seu mercado. Além disso, podem englobar ainda outras formas menos explícitas e mais informais, como procedimentos administrativos, práticas regulatórias ou outras políticas que não estão baseadas em legislação, mas em costumes, instituições e outras diretivas informais.

Neste sentido, consideram-se também barreiras não tarifárias as normas e os regulamentos técnicos que, embora não sejam barreiras, podem ser enquadrados como tal, levando-se em conta a possibilidade de apresentarem-se com pouca transparência, de maneira morosa, dispendiosa, extremamente rigorosa e revestida de excessivo zelo de inspeção (HILLMAN, 1991).

Para Maia (2001) as principais barreiras não tarifárias podem ser as cotas, restrições voluntárias as exportações, subsídios as exportações, além das barreiras técnicas, ecológicas, burocráticas e sanitárias.

De acordo com Cardoso et al. (2005) apresenta como exemplos de barreiras não tarifárias as restrições quantitativas, licenciamento de importações, procedimentos alfandegários, medidas antidumping e compensatórias, regulamentos de salvaguardas, normas e regulamentos técnicos, regulamentos sanitários e fitossanitários, de vigilância animal e vegetal e os subsídios à produção e à exportação. A imposição de barreiras não tarifárias é uma forma de protecionismo, que leva a modificar o fluxo comercial objetivando favorecer os setores produtivos nacionais competidores de importação.

O termo barreiras não tarifário em inglês, *non-tariff barriers* - NTB, é qualquer meio utilizado pelos países para proteger a economia doméstica e que impede o fluxo livre do comércio internacional, com exceção das tarifas (WINTERS, 2003).

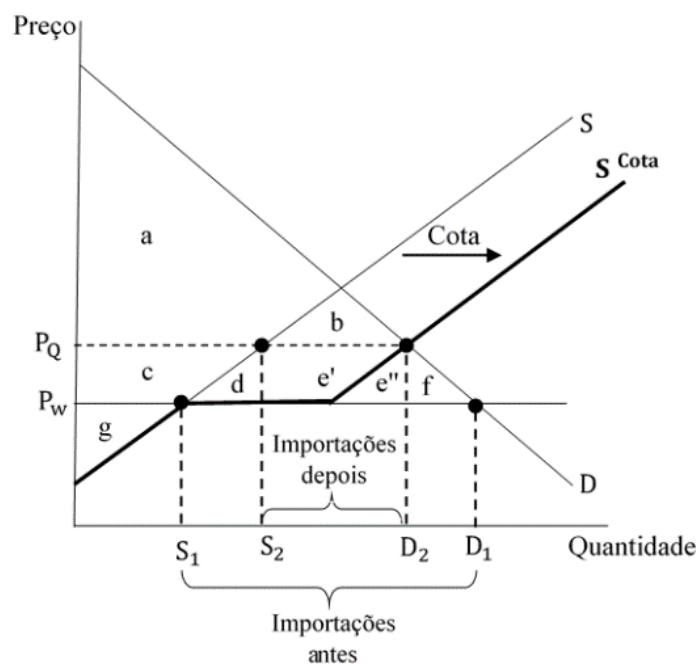
A expressão “barreiras não tarifárias” para o autor Williamson (1998) designa as restrições impostas pela burocracia como parte de seu funcionamento normal, em vez de regras especificamente baixadas contra as importações.

Um exemplo de barreira não tarifária é a cota, que para Carvalho e Silva (2000) pode ser resumida como uma restrição imposta sobre o volume ou mesmo valor das importações, a

qual pode ser fixada em acordos ou decisões unilaterais. Além das cotas, há as restrições voluntárias, que segundo Krugman e Obstfeld (2005) refere-se a uma restrição voluntária as exportações como pedido do país importador ao país exportador, para reduzir a quantidade de mercadoria exportada, com finalidade de evitar maiores sanções no âmbito macroeconômico internacional.

De acordo com o relatório World Trade Organization (2009) para analisar e compreender os efeitos de uma quota utiliza-se de uma estrutura de demanda e oferta apresentados na figura 3. Para tanto, no caso de imposição de uma quota de importação pelo governo, há impedimento de que a economia doméstica importe tanto quanto fazia. Em vez disso, para satisfazer a demanda, os fornecedores domésticos têm que produzir qualquer quantidade demandada além da quota. No entanto, como o custo de produção dessas unidades extras é estritamente superior ao custo das importações, o preço doméstico aumenta para P_Q . Na figura 3, a curva de oferta doméstica é agora representada em negrito. Ou seja, uma quota tem o efeito de deslocar a curva de oferta para a direita pelo valor da quota sempre que o preço estiver acima do preço mundial. A curva de oferta abaixo do preço mundial não se move, já que a esses níveis de demanda não é lucrativo para os detentores de licença importar. Uma quota, como uma tarifa, eleva o preço interno e causa perdas de peso morto iguais a $(d + f)$.

Figura 3 - Representação do efeito de uma quota



Fonte: World Trade Organization (2009).

Enquanto uma tarifa produz receita do governo, uma quota de importação cria um excedente para os detentores da licença ($e' + e''$). Caso o governo licitar direitos de importação, os dois instrumentos são equivalentes. No entanto, na prática, os governos podem distribuir as cotas com base em quotas de mercado históricas para os importadores, que cobram as rendas de quota. Assim, a existência de uma quota pode fornecer incentivos para que os importadores se envolvam em atividades ineficientes destinadas a maximizar suas quotas. Além disso, uma quota concede discricção sobre como um governo aloca licenças de importação. Como resultado, as quotas são consideradas menos transparentes e podem acarretar ineficiências adicionais, razão pela qual as tarifas são comumente vistas como um meio melhor de proteção.

As tarifas e quota possuem outras inúmeras distinções. Uma quota interfere diretamente na ligação entre preços e quantidades, o que é essencial para o funcionamento de um sistema baseado no mercado. Uma tarifa simplesmente cria uma cunha, mas permite que o sistema de preços funcione. Por exemplo, se houver um aumento inesperado na demanda depois que uma tarifa ou uma cota for imposta, uma cota é mais protecionista do que uma tarifa (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2009).

Os subsídios de acordo com Carvalho e Silva (2000) são utilizados para impulsionar as exportações e referem-se a práticas recorrentes que subvenciona grande parte das exportações agrícolas, manipulando os preços dos produtos e tornando-os mais competitivos no comércio, está prática tem sido muito questionada a Organização Mundial do Comércio (OMC).v As barreiras sanitárias referem-se à proibição da importação de determinadas mercadorias, por considerar que as mesmas podem causar danos à saúde da população (MAIA, 2001)

No que se refere a barreiras técnicas muitas vezes exageradas, são mecanismos utilizados pelas nações para proteger seu mercado, no qual a nação só importará determinado produto se seguirem certos padrões definidos por ele. Já as barreiras ecológicas possuem como objetivo proteger a natureza, mas são muito utilizadas como forma de proteção de mercado (MAIA, 2001)

Os países desenvolvidos, bem como os demais países, utilizam as barreiras não tarifárias principalmente pelo fato de que os acordos multinacionais vigentes, tais como aqueles no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), impedem a utilização de barreiras tarifárias – imposto de importação ad valorem e impostos específicos (CARDOSO et al., 2005).

As barreiras não tarifárias, sem regulamentações, podem servir como uma forma disfarçada de protecionismo. A complexidade das barreiras não tarifárias e seus consequentes

efeitos provocam incertezas no mundo econômico e contribuem para agravar os efeitos das barreiras e elevam os custos do comércio entre os países (SANDRONI, 2008).

Nesta subseção buscou-se apresentar as barreiras não tarifárias existentes, expondo quais são as principais barreiras não tarifárias utilizadas e porque os países operam com as estas barreiras. Além disso, também trouxe graficamente os impactos no mercado pela imposição de uma barreira por um país grande.

2.3 TEORIA DAS VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS

A análise sistemática do comércio de bens entre os países foi introduzida na escola Clássica nas ideias de Adam Smith e David Ricardo, autores que posteriormente escreveram teorias que buscavam explicar o comércio internacional. Teve-se início quando Adam Smith publicou em 1776 o livro “A riqueza das nações: investigação sobre a natureza e suas causas”, onde esboça como ocorre o comércio entre as nações e ainda com base na divisão do trabalho cria a Teoria das Vantagens Absolutas (BORTOTO *et al*, 2007; SALVATORE, 1999).

A Teoria das Vantagens Absolutas visava que quando duas nações aceitassem comercializar entre si, ambas poderiam ganhar, dessa forma a teoria tinha seu princípio básico que cada nação deveria se especializar-se na produção que obtivesse a maior vantagem absoluta e trocar essa produção com maior vantagem absoluta por produção com maior desvantagem absoluta, ou seja, aquele país cujo o qual, produzisse uma mercadoria com menor custo, (sendo esse medido em horas de trabalho), poderia realizar trocas com outros países e ser beneficiado (BORTOTO *et al*, 2007; SALVATORE, 1999).

Mais tarde David Ricardo aprofundou-se na teoria das vantagens absolutas e dessa forma, desenvolveu a Teoria das Vantagens Comparativas, a qual explicou os benefícios no comércio internacional realizado por nações que não apresentavam vantagens absolutas na produção de nenhum bem desde que esta nação se especializasse na produção com menor desvantagem absoluta (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005)

A teoria das vantagens comparativas de David Ricardo explicou que se um país A possui vantagens absolutas sobre o país B na produção de todas as mercadorias, A não teria interesse algum em se especializar na produção de nenhum bem, nem mesmo de negociar com o país B. Para tanto, Ricardo argumentou que B pode não ter vantagens absolutas sobre A, mas pode ter vantagens comparativas na produção de determinado bem, ou seja, o custo de produção em B pode ser menor do que em A, o que tornaria interessante para A, se especializar na produção de

outros produtos, para assim trocar com B. Carvalho e Silva (2007). Nesse sentido, considera-se a existência de vantagens comparativas reveladas por parte de um país em determinado bem, que pode ser no custo ou recursos naturais.

Para Maia (2001) e Gonçalves et al. (1998) a Teoria das Vantagens Comparativas apresenta limitações quanto ao comércio internacional contemporâneo por não considerar o papel desempenhado por tecnologias, diferenciação de produtos, rendimentos de escala, existência de barreiras comerciais, entre outros. Posteriormente, a teoria neoclássica do comércio internacional busca aprimorar a teoria das trocas comerciais levando em conta outros fatores.

O pressuposto da teoria neoclássica do comércio internacional surgiu da publicação de Bertil Ohlin na publicação em 1933 do livro Comércio Inter-Regional e Internacional. Neste livro o Teorema de Heckscher-Ohlin explica que cada nação exportará a *commodity* intensiva em seu fator abundante de produção e importará a *commodity* que exija a utilização do seu fator escasso e maior custo de produção (SALVATORE, 1999; WILLIAMSON, 1998).

A diferença entre a Teoria Clássica e a Neoclássica do Comércio Internacional, reside na ideia que os neoclássicos afastam-se do modelo ricardiano, onde considera-se um único fator de produção, passando para uma análise que envolve o conjunto dos fatores de produção, sua intensidade de utilização e sua interação entre os recursos de produção, bem como a tecnologia adotada na produção pelos diferentes países (BRUM, 2002; FERRARI FILHO, 1997).

Por tanto, descreveu-se os principais autores clássicos e neoclássicos que buscam explicar as trocas comerciais, visto que além da existência de políticas econômicas que impactam sobre os setores exportadores há também as vantagens em recursos naturais impactando sobre a intensificação das exportações em soja em grãos pelo Brasil e farelo de soja e óleo de soja na Argentina, bem como fatores de tecnologia, infraestrutura para produção em escala, barreiras comerciais e outros. Dessa forma, esta seção busca subsidiar a existência ou inexistência de vantagens comparativas reveladas nas exportações do complexo soja por parte de Brasil e Argentina.

2.4 COMPETITIVIDADE

Mariotto (1991) define a competitividade como um termo altamente necessário e discutido por empresas, consultores e representantes do governo e por essa razão, o termo é aplicado tanto para empresas como para nações. As teorias econômicas permeiam-se principalmente a discutir a competitividade no nível de empresa, no entanto há uma teoria que

finda essencialmente sobre a competitividade das nações, e que na verdade é uma versão atualizada da teoria das vantagens comparativas do economista David Ricardo em 1817, as premissões dessa teoria apresentam-se na subseção 2.3.

Essa teoria atualizada leva em conta como uma nação pode mobilizar recursos além dos que se tem naturalmente, de certa forma o país precisa criar competência em setores promissores, ao invés apenas de aceitar sua dotação presente de recursos. A nação competitiva possui certas características que ajudam as empresas a tornarem-se aptas a inovar, visto são as empresas, e não as nações, que competem nos mercados internacionais que a nação é o local onde se forja a capacidade de uma empresa de concorrer no mercado mundial num ramo específico (MARIOTTO, 1991).

Um país é competitivo quando detém de condições para ser. Contudo, pergunta-se nesse estudo qual o real benefício de uma nação deter de condições competitivas? O benefício de uma nação de acordo com Porter (1990) vem a partir de “determinantes da vantagem nacional”, entre os determinantes estão a capacidade da nação em moldar seus recursos básicos em vantagem especializada, a sofisticação dos consumidores domésticos e estratégias, estruturas e rivalidades entre as empresas regendo assim a criação, organização e gestão das empresas na nação.

Dessa forma a nação é competitiva, quando detém empresas competitivas, e as empresas são competitivas quando a nação detém recursos naturais e principalmente cria estratégias nacionais para auxiliar, nesse caso políticas governamentais que incentivem a produtividade dos recursos, como educação e treinamentos, estímulo a pesquisa, a infraestrutura, estímulo a formação de polos industriais. Ou seja, não são as nações que competem no mercado mundial, são as empresas, mas as nações têm o papel crucial de fornecer um ambiente propício dentro do qual se forjam empresas competitivas. E o papel do governo deve ser o de estimular essas condições ambientais, que incluem a formação de recursos humanos, a infraestrutura, o estímulo à concorrência e a informação e educação dos compradores (PORTER, 1990).

Porter (1947) considera a indústria global, como aquela em que as posições estratégicas dos concorrentes em importantes mercados nacionais ou geográficos são fundamentalmente afetadas pelas suas posições globais. Estas empresas possuem fontes de vantagem competitiva global, como vantagem comparativa, economias de escala na produção, experiência global, economias logísticas de escala, economias de escala no marketing, economias de escala nas compras, diferenciação do produto, tecnologia patentada do produto, mobilidade de produção.

Estas empresas, segundo Porter (1947), são presididas pelos obstáculos à concorrência global. Estes podem ser divididos em: a) obstáculos econômicos, b) gerenciais e c)

institucionais. Dentre os obstáculos econômicos estão, os custos de transporte e de armazenamento, necessidade de produtos diferentes, canais de distribuição estabelecidos, forças de vendas, sensibilidade a tempos de espera, segmentação complexa dentro de mercados geográficos, falta de demanda mundial. Nos obstáculos gerenciais, estão as tarefas de marketing, serviços locais e tecnologia em rápida transformação. Os obstáculos institucionais, referem-se aos obstáculos governamentais e obstáculos perceptíveis ou de recursos. Estes obstáculos governamentais, são as regulações econômicas impostas pelo Estado para corrigir falhas de mercado e elevar o bem-estar para sociedade, que resultam em obstáculos no crescimento e desenvolvimento das empresas.

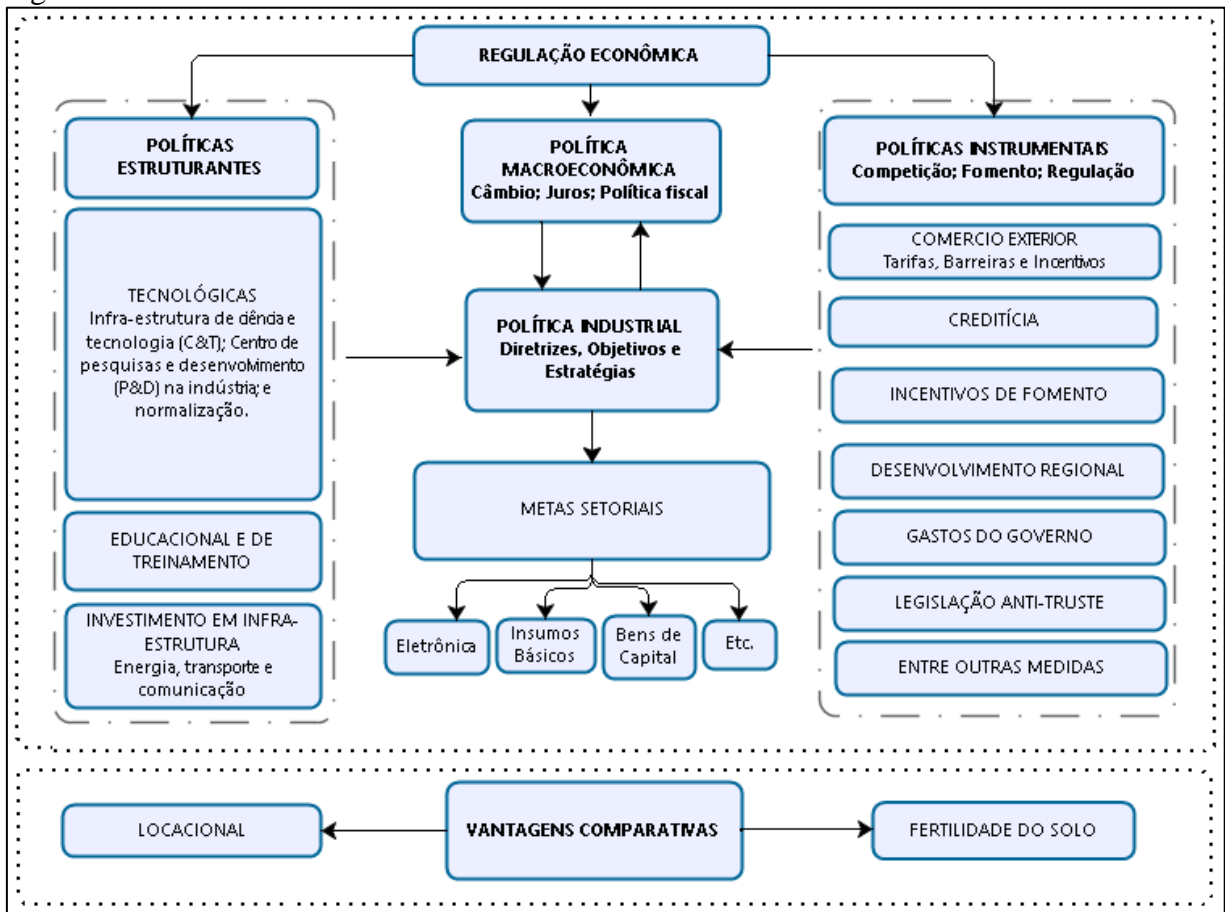
Há uma grande variedade de obstáculos governamentais a concorrência global, estes obstáculos referem-se a tarifas e taxas, cotas, representação preferencial de entidades ou paraestatais por empresas locais, insistência do governo quanto a P&D local, ou exigência de utilização de componentes locais na fabricação, tratamento fiscal preferencial, políticas trabalhistas ou outras normas operacionais e regulamentações beneficiando empresas locais, leis de suborno, leis fiscais ou outras políticas dos governos locais (PORTER, 1947). Essas considerações de Porter, vão diretamente ao encontro com a teoria apresentada no início da discussão, e reflete a preocupação no uso da regulação econômica por parte do Governo, sem considerar um limite.

2.5 FRAMEWORK

Nesta seção apresenta-se o framework construído com base nas teorias apresentadas nas seções anteriores. Assim, a regulação econômica acontece a partir das políticas econômicas. As políticas econômicas instrumentais e estruturantes são norteadas por uma política industrial, a qual detém metas setoriais. Além da regulação econômica, o país pode ser dotado de vantagens comparativas, os quais manifestam-se em vantagens locacionais, como pequenas distâncias e vantagens de solo, alta fertilidade.

Dado o referencial teórico, e as interações entre estes, apresenta-se o desenho da análise da pesquisa. Na figura 4, mostra-se o resumo do framework que norteará essa pesquisa, e na sequência apresenta-se o capítulo 3, no qual discute-se o aporte metodológico empregado.

Figura 4 - Framework



Fonte: Adaptada de Suzigan (1993).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta seção apresenta a metodologia da pesquisa, segundo Martins e Theóphilo (2009) refere-se a busca pelo melhor procedimento e técnica de pesquisa para alcançar os objetivos. Para isso, há a descrição dos procedimentos realizados para atender aos objetivos propostos neste estudo, apresentando os passos realizados, os dados utilizados e os métodos de análises. Nesse sentido, esta seção se divide em classificação e especificação da pesquisa e delineamento da pesquisa.

3.1 CLASSIFICAÇÃO E ESPECIFICAÇÃO DA PESQUISA

De acordo com Silva (2005) esta pesquisa classifica-se como aplicada, pois, tem como objetivo gerar conhecimentos para aplicação prática e para à solução de problemas específicos, e também envolve verdades e interesses locais. Quanto a abordagem é qualitativa, pois é composta por técnicas que tem o objetivo de interpretar fenômenos, como análise de conteúdo. Do ponto de vista dos objetivos, a pesquisa se define como exploratória, pois consiste na identificação dos fenômenos que explicam o objeto que está sendo investigado.

No que diz-respeito aos procedimentos técnicos, esta pesquisa utiliza a análise de conteúdo, modelo econométrico de taxa de crescimento e serão calculados indicadores como *Market Share* (MS), Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) e Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR).

Como apoio na coleta de dados, utiliza a pesquisa bibliográfica e documental. A primeira por que é elaborada por meio de material já publicado, como livros, artigos de periódicos e materiais publicados, e a segunda por utilizar materiais que ainda não receberam tratamento analítico (SILVA, 2005).

Para atender aos objetivos 1.3.1 realizou-se o modelo econométrico da taxa de crescimento, o cálculo do *Market Share* (MS), Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) e pesquisa bibliográfica de apoio. Quanto ao objetivo 1.3.2 realizou-se entrevistas com “especialistas do setor” e para tratamento dos dados obtidos realizou-se a análise de conteúdo com o software NVivo9, ainda se utilizou de pesquisa bibliográfica como apoio. A coleta dos dados deu-se através de questionário semi-estruturado e a partir de dados secundários obtidos no *US Department of Agriculture* para o período de 1990 a 2019.

3.2 TRATAMENTO DOS DADOS

Esta subseção apresenta as metodologias adotadas para o desenvolvimento do estudo. Para isso, a seção está dividida em análise de conteúdo, indicadores de competitividade e de vantagens comparativas, modelo econométrico da taxa de crescimento e regressão linear múltipla.

3.2.1 Entrevistas com informantes qualificados: Análise de conteúdo

Segundo Bogdan e Biklen (2010), uma entrevista tem como finalidade recolher dados descritivos na linguagem do próprio sujeito, a fim de permitir ao investigador desenvolver intuitivamente uma ideia sobre a maneira como os sujeitos interpretam o mundo. Anderson e Kanuka (2003) referem-se a uma entrevista como um método único na recolha de dados, por meio do qual o investigador reúne através da comunicação entre indivíduos. Por tanto, essa pesquisa optou por realizar entrevistas com informantes qualificados do comércio do complexo soja com vistas a explorar as percepções dos entrevistados quanto as diferenças de exportação do complexo soja de Brasil e Argentina.

Para tanto, definiu-se o tratamento dos dados através da análise de conteúdo com o software NVivo9, pois essa técnica possui como vantagens a utilização da tecnologia para análise de um problema real, a rapidez, rigor investigativo e a flexibilidade para que sejam introduzidas novas instruções de análise, permitindo a reflexão para o alcance dos resultados desejados (BARDIN, 2011). A análise de conteúdo, segundo Bardin (1977) é um conjunto de técnicas de análise da comunicação, com o objetivo de obter procedimentos sistemáticos e descrição do conteúdo das mensagens e indicadores que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção de mensagens. Para Franco (2008), as mensagens podem ser verbais (oral ou escrita), gestual, silenciosa, figurativa, documental ou diretamente provocada. Nesta pesquisa, utilizou-se as mensagens dos registros orais.

A utilização da análise de conteúdo para Thompson (1995) é realizada por um pesquisador que pode não ser neutro, no entanto há a necessidade da inferência do pesquisador por parte da pesquisa, mas este deve procurar interferir minimamente de maneira pessoal. Com isso a neutralidade pode representar a limitação desse estudo, mas entre as preocupações da

análise, a busca da superação ocorrerá pelo detalhamento dos procedimentos adotados pelo pesquisador no tratamento da entrevista, com vistas a garantir a validade da análise.

Realizou-se a coleta de dados por meio de entrevista semiestruturada (apresentada no apêndice 9.1) com 5 profissionais da área vinculados as exportações do complexo soja, 4 representantes no Brasil e 1 na Argentina, para que fosse possível abordar as percepções e contribuições da realidade dos dois países no presente estudo. Esses entrevistados foram escolhidos a partir de um estudo prévio a respeito dos atores diretamente envolvidos às exportações do complexo soja. Há entre os entrevistados brasileiros, um economista chefe, dois gerentes comerciais e um gerente de produção e o entrevistado da Argentina, gerente de assuntos econômicos e comerciais.

Para a entrevista buscou-se elaborar um roteiro de questões (apêndice 9.1) que permitisse perguntas abertas, com o objetivo de maior liberdade de respostas do entrevistado e com isso uma reflexão da entrevistadora sobre as experiências vividas sobre o assunto. A amostra é não-probabilística, e intencionalmente, pois não há necessidade de um segmento representativo, mas sim, de elementos representativos, para que assim, se busque compreender a riqueza das peculiaridades que o setor vivenciou e vive. De acordo com Oliveira e Gomes (2005) é necessária reflexão e habilidade na descrição e clareza para expressar o contexto social de vivências e experiências do sujeito, bem como é necessária uma abordagem de pesquisa que promova a descrição das relações e inter-relações, sem que haja um juízo de valor.

Para tanto, para a análise dos resultados foi utilizado o software NVIVO9 como ferramenta que contribuí no processamento dos dados. Seguindo essas orientações, a coleta de dados foi realizada pelo pesquisador, e cada entrevista durou aproximadamente 30 minutos realizados em apenas um encontro com cada entrevistado, juntamente com o orientador e coorientador da pesquisa.

3.2.1.1 Tratamento das entrevistas: Utilização do Software NVIVO9

A formulação dos materiais e instrumentos da pesquisa referem-se a uma fase de organização dos dados obtidos, com o objetivo de construir o conteúdo a ser analisado. O conteúdo da pesquisa refere-se ao conjunto de documentos obtidos durante a entrevista, para serem submetidos aos procedimentos analíticos (BARDIN, 1977). Após realizada esta primeira etapa de construção do conteúdo a ser analisado, inicia-se a exploração e análise dos materiais.

Dessa forma, parte-se para um estudo aprofundado do material, com o objetivo de estabelecer as unidades de registro e unidades do contexto. Para isso, então classificou-se, agregou-se e categorizou-se os trechos da entrevista conforme os objetivos do estudo apresentados no framework. Bardin (1977) aponta que os resultados devem ser tratados de maneira a serem significativos e válidos.

Os dados foram tratados a fim de verificar o seu significado, e se estabelece a partir de eixos temáticos e de tabelas as categorias de análise da pesquisa. Para Bardin (1977) surgem por meio de uma operação de classificação de elementos constitutivos de um conjunto, por diferenciação e, seguidamente, por reagrupamento segundo o gênero, com os critérios previamente definidos.

Para o tratamento dos resultados foram estabelecidas as categorias de análise para a apresentação dos principais temas e subtemas. A partir das operacionalizações, o software cumpre etapas de organização, codificação, categorização, permite a inferência e possibilita medir a frequência das palavras para verificar os termos comumente usados no campo (BARDIN, 2011).

O discurso de cada entrevista foi digitado e analisado a luz de cada categoria definida no framework, e foram avaliadas segundo a frequência em porcentagem relativa aos discursos totais dos entrevistados, possibilitando suas análises e vinculação das referidas referências. Os resultados estão apresentados na seção “Resultados e Discussões”, onde encontram-se divididos em seções.

Na tabela 1, apresenta-se as perguntas referente a cada categoria analítica. As categorias analíticas são política industrial, política instrumental, política macroeconômica, política estruturante e vantagens comparativas. As perguntas referem-se as do apêndice 9.1

Tabela 1 - Apresentação das categorias analíticas de cada pergunta

Categoria Analítica	Perguntas
Política Industrial	2.1 e 2.2
Política Instrumental	2.3, 2.4, 2.5, 3, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5 e 3.6
Política macroeconômica	2 e 2.5
Política Estruturante	1, 1.1, 1.3 e 1.4
Vantagens Comparativas	1.2, 4 e 4.1

Fonte: Elaboração própria

Após submetido as entrevistas para o software, realizou-se os próximos passos da análise, representada pela codificação dos trechos da entrevista na categoria analítica

correspondente (nó). As categorias de análise, derivadas do framework são representadas pelos nós e permitem reunir materiais e temas relacionados em local específico para facilitar a organização e a procura de padrões. Eles também podem ser utilizados para reunir evidências sobre os relacionamentos entre itens do projeto. Neste caso, as categorias de análise estão apresentadas na figura 5.

O processo de análise das entrevistas deu-se pela codificação dos trechos relevantes as suas respectivas categorias analíticas (nó). O software NVIVO9 permitiu acessar os resultados tabulados em termos de referências codificadas, representadas pelo número de ocorrências em cada entrevista, e em termos percentual, representado pela participação do nó dentro do total de considerações da entrevista. Optou-se por utilizar as duas opções para a clareza na exposição dos resultados, onde na primeira opção apresenta-se o número de ocorrências de cada nó por fontes, e a segunda por manifestar a densidade do nó dentro do total de nós. Também se verificou as palavras mais frequentes na entrevista coletadas, fazendo-se uso da regra de contagem de frequência simples de palavras.

Cabe ressaltar que, além das categorias de análise definidas no framework e que no software assumem a forma de “nós”, foram inseridas outras categorias que foram identificadas ao longo do processo de categorização das entrevistas, definidas em três eixos centrais, são elas: a demanda, preocupações futuras e propriedade intelectual, a primeira com subcategorização em demanda internacional e doméstica, a segunda com subcategorização em alterações de poder, dificuldade de se operar com derivados, negociações e padrões de qualidade, e a terceira sem subcategorização. Ainda na categoria analítica vantagens comparativas, incluiu-se as subcategorias clima e escala.

Figura 5 - Categorias analíticas utilizadas na análise de conteúdo (nós)

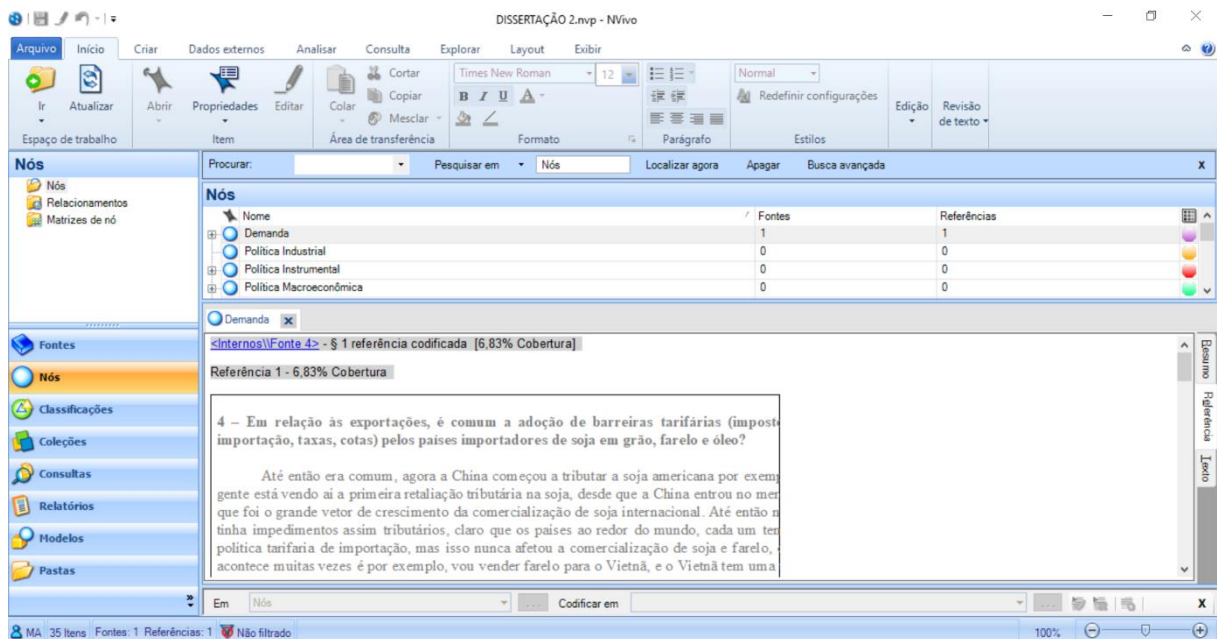
Nome	Fontes	Referências
Demanda	1	1
Doméstica	4	4
Internacional	2	5
Política Industrial	0	0
Política Instrumental	0	0
Comércio Exterior	0	0
Barreiras	5	12
Incentivos	5	9
Tarifa	5	12
Credência	0	0
Desenvolvimento Regional	0	0
Gastos do Governo	0	0
Incentivos de Fomento	0	0
Legislação Anti-Truste	0	0
Política Macroeconômica	0	0
Câmbial	0	0
Fiscal	0	0
Monetária	0	0
Políticas Estruturantes	0	0
Educação e Treinamento	0	0
Infra Comunicações	0	0
Infra Energia	0	0
Infra logística	4	7
Tecnológicas	2	3
Preocupações futuras	0	0
Alteração de poder	1	1
Dificuldade de se operar com derivados	1	1
Negociações	4	7
Padrões de qualidade	1	1
Propriedade intelectual	1	2
Vantagens Comparativas	0	0
Clima	2	2
Escala	3	4
Fertilidade do Solo	1	2
Locacional	5	11

Fonte: NVIVO9.

O software permite marcar o início do trecho que trata da categoria analítica em questão bem como o fim desse trecho, o que leva a definição da densidade que a categoria assumiu em relação ao discurso do indivíduo e em relação a soma dos discursos de todos os indivíduos, apresentado na figura 6.

O discurso de cada uma das fontes é analisado a luz das categorias definidas pelo framework, e foram avaliadas segundo a sua densidade em porcentagem relativa aos discursos totais das entrevistas, possibilitando suas análises e vinculações das referidas referências, pode se observar essas considerações na figura 6. Pode-se observar que o valor percentual que consta ao lado da referência diz respeito ao tempo destinado da referência ao nó (6,83%).

Figura 6 - Tela de codificação da entrevista na categoria analítica correspondente



Fonte: NVIVO9.

3.2.2 Indicadores de competitividade e de vantagens comparativas

3.2.2.1 Market Share (MS)

O *Market Share* tem como objetivo revelar a participação de mercado da firma i na indústria j , mas neste estudo, o indicador permite apresentar a parcela de mercado do Brasil e da Argentina no mercado internacional do complexo soja.

$$\Gamma_j = \sum_{i=1}^n \gamma_{ij} \quad (1)$$

Nesse sentido, a participação de mercado do país P_{ij} é explicada por um indicador que varia de 0 a 100. Dado que:

$$P_{ij} = \frac{(100 \times \gamma)_{ij}}{\Gamma_j} \quad (2)$$

O resultado do índice revela o percentual de mercado que cada país possui no comércio internacional de soja. Os trabalhos que utilizam modelos de *market-share* possuem como

objetivo avaliar o poder de mercado de empresas ou a participação de um país ou região no fluxo mundial ou regional de comércio de determinados produtos.

Para o Brasil, considera-se um domínio de mercado de 20%, para que esta seja considerada relevante, segundo a lei nº 8.884/1994 (COSTA, 2012).

3.2.2.2 Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)

O Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) expressa a concentração do mercado de Brasil e Argentina analisado nesse estudo, a partir da soma dos quadrados da fatia de mercado de cada país nas exportações (RESENDE e BOFF, 2002), expresso por:

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

Os resultados do IHH podem variar de 0 a 10.000, e valores extremos representam concorrência perfeita e monopólio. Segundo Mendes (1998) os valores inferiores a 1.000 determinam um mercado altamente competitivo, enquanto os valores entre 1.000 a 1.800 a concentração é avaliada como baixa e, acima de 1.800 é entendido como altamente concentrado. Os países com maior *Market Share* participam com maior peso nesse índice. Para tanto, esta análise adota como interpretação três faixas de tomada de decisão definidas pela Horizontal Mergers Guideliner (UNITED STATES OF AMERICA, 2010c) e utilizadas pela literatura Costa e Santana, (2014):

IHH < 1.500: mercado não concentrado.

Entre $1.500 \leq IHH \leq 2.500$: mercado com nível moderado de concentração

IHH > 2.500: mercado altamente concentrado

Entende-se que valores inferiores a 1.000 indicam um mercado altamente competitivo; entre 1.000 e 1.800, a concentração é considerada baixa e; acima de 1.800, o mercado é considerada altamente concentrado (MENDES, 1998; COSTA, 2012). Neste caso, quanto mais elevado o IHH do país, menor será a concorrência e maior será a concentração desse mercado, ou seja, menor será a quantidade de países negociando.

3.2.2.3 Índice das Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR)

Este índice resulta na relação entre a participação percentual de um produto no total das exportações do país e sobre a participação percentual das exportações mundiais do produto no fluxo global das exportações (MACEDO, 2007). Este índice (I_P) é definido pela seguinte equação:

$$I_P = \frac{\frac{X_{PP}}{X_{TP}}}{\frac{X_{PM}}{X_{TM}}} \quad (4)$$

Em que:

X_{PP} é o valor das exportações do produto P do país E ;

X_{TP} é o valor total T das exportações do país E ;

X_{PM} é o valor das exportações do produto P do mundo P ;

X_{TM} é o valor das exportações totais T do mundo P .

Esse índice foi realizado para Brasil e Argentina, nos produtos soja em grão, farelo de soja e óleo de soja. Para Waquil *et al* (2004) este índice I_P é uma razão de proporções, em que o resultado é obtido por meio da divisão da participação das exportações do produto na pauta de exportações do país pela participação das exportações do mesmo produto na pauta mundial de exportações, ou seja, o resultado revela se o país possui vantagens comparativas, podendo variar de zero ao infinito. Os valores acima da unidade indicam vantagem comparativa reveladas para o produto do país e valores abaixo da unidade apresentam desvantagem comparativas reveladas.

3.2.3 Modelo de Tendências e Taxa de Crescimento

Com o objetivo de identificar os componentes de tendência nas séries de produção, exportações, esmagamento, consumo doméstico e importação do farelo de soja, óleo de soja e soja em grão para Brasil, Argentina, Estados Unidos e China, foram coletados dados no *US Department of Agriculture* (USDA) para o período de 1990 a 2019 e realizado um modelo econométrico de taxa de crescimento log-linear utilizado pelos autores Santana (2003) e Gujarati (2006). A tendência de crescimento pode ser obtida por meio da seguinte estimação:

$$\ln P_{ti} = \alpha + \beta_1 Tend + \varepsilon \quad (5)$$

Em que:

$\ln P_{ti}$ é o logaritmo natural das exportações do país (Brasil, Argentina) no tempo t , sendo i = farelo de soja, óleo de soja e soja em grão;

α é a constante da regressão;

β_1 é o coeficiente associado à tendência ($Tend$), cujo antilogaritmo representa o crescimento médio em termos percentuais, no valor do P_{ti} , para cada aumento de uma unidade no variável tempo.

$Tend$ é o coeficiente de tendência da regressão

ε é o termo de erro aleatório;

Para o teste F, utilizado como critério de significância estatística do resultado econométrico, adotou-se o nível de probabilidade de 5%.

Modelos como da Equação (1) são chamados de modelos semilogarítmicos, pois apenas uma das variáveis (neste caso, o regressando) está em forma logarítmica. Para fins de descrição, um modelo em que o regressando aparece em forma logarítmica é chamado de modelo log-lin. (GUJARATI e PORTER, 2011).

Realizou-se o cálculo do antilogaritmo do coeficiente b , subtraído de 1 (um) para obter a taxa média de crescimento (r) da série, apresentado pelas equações 6 e 7 e orientações metodológicas contidas em Santana (2003) e Porter (2011):

$$r = [(e^b) - 1] \times 100 \quad (6)$$

$$r = [(2,718281828459045235360287^b) - 1] \times 100 \quad (7)$$

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O presente capítulo está subdividido em duas partes. A primeira parte tem por objetivo apresentar os resultados correspondentes ao objetivo específico 1.3.1, o qual desenvolve uma análise das trajetórias de exportação de Brasil e Argentina no comércio internacional de soja em grãos, farelo de soja e óleo de soja, e a segunda parte, busca apresentar os resultados do objetivo específico 1.3.2, demonstrar a percepção dos informantes qualificados quanto às diferenças de exportação do complexo soja de Brasil e Argentina, na medida em que apresenta os resultados das entrevistas

4.1 ANÁLISE DA EVOLUÇÃO E DAS TRAJETÓRIAS DE EXPORTAÇÕES DE BRASIL E DA ARGENTINA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE SOJA EM GRÃOS, FARELO DE SOJA E ÓLEO DE SOJA

Esta subseção divide-se em duas partes, a primeira apresenta uma análise das trajetórias e da evolução das exportação do complexo soja no Brasil e na Argentina no comércio internacional de soja em grãos, farelo de soja e óleo de soja, e na segunda parte, expõem-se os resultados da construção dos indicadores *Market Share* (MS) e o Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) e Índice das Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) apresentados separadamente para os segmentos de grão, farelo e óleo de soja, conforme mencionado no item 3.2.2 da metodologia.

Esta análise permite verificar a atuação de Brasil e Argentina no comércio internacional do complexo soja, também permite computar e comparar as variações potenciais nas exportações de Brasil e Argentina e por fim, os resultados permitem a investigação dos componentes que levaram a estas diferenças entre Brasil e Argentina, apresentadas na seção seguinte de resultados.

4.1.1 Evolução e trajetórias das exportações de farelo de soja, óleo de soja e soja em grãos no Brasil e na Argentina

Nesta seção apresenta-se a evolução e as trajetórias de exportações do complexo soja no Brasil e na Argentina, onde se expõem os principais motivadores da expansão da soja e os principais produtos de exportação, bem como também expõem um comparativo do complexo soja no Brasil e na Argentina, no qual aponta os principais atores envolvidos na cadeia da soja,

expõem a diferença de custos e demais particularidades que tornam os dois países competitivos no comércio internacional da soja. Para isso, dividiu-se em três subseções, a primeira as divergências nas trajetórias de Brasil e Argentina nas exportações do complexo soja, na segunda a evolução das exportações do complexo soja no Brasil e a terceira, a evolução das exportações do complexo soja na Argentina.

4.1.1.1 Trajetórias das exportações do complexo soja no Brasil e na Argentina

A oleaginosa soja, conhecida cientificamente como *Glycine max* (L.) Meer., originou na Ásia Oriental, e cultivada com objetivos comerciais, transformou-se em importante fonte de proteína e óleo vegetal, se tornando a base na fabricação de rações para a alimentação de aves, suínos e bovinos, e em razão dos avanços da indústria, tornou-se ingrediente predominante nos alimentos processados em geral (COSTA e SANTANA, 2013; USDA, 2016).

O seu cultivo passou por importantes mudanças ao longo do tempo, como o crescimento das áreas cultivadas, modernização e reestruturação da cadeia produtiva, bem como em infraestrutura, instituições de apoio, políticas macroeconômicas e setoriais, avanços em tecnologia e investimentos em pesquisa (COSTA e SANTANA, 2013; SAMPAIO et al, 2012).

As transformações do setor, aliado a importância alimentar da oleaginosa para animais e para a humanidade, levaram ao crescimento da produção consideravelmente alto nos últimos anos, e tornou-a, como quarta principal cultura produzida globalmente, em volume, onde mais de 85% da produção são processados. É através do esmagamento, que se obtém o farelo e óleo de soja. O farelo é utilizado principalmente como ração animal pelo seu conteúdo proteico, enquanto o óleo é utilizado para a produção de alimentos e, mais recentemente, para outros usos industriais e biodiesel (USDA, 2016).

A soja e seus derivados representam produtos que possuem elevada negociação, e respondem por mais de 10% do valor total do comércio agrícola global (USDA, 2016). O comércio global de soja e produtos de soja aumentou rapidamente desde o início da década de 1990. Além disso, a renda dos países em desenvolvimento cresceu nas últimas décadas, o que reflete na ampliação do consumo de alimentos, e conseqüentemente na necessidade de mais produtos e derivados da soja (RICHARDSON, 2008).

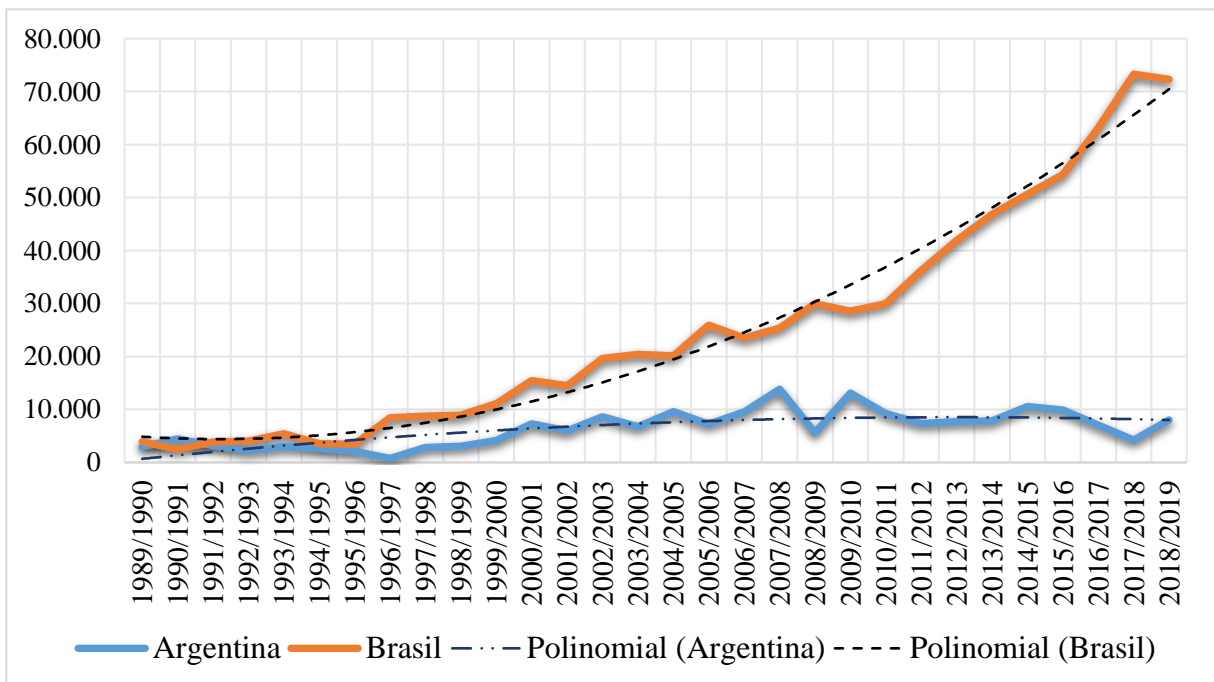
Devido ao aumento da demanda mundial e a dependência da renda desse mercado, os países buscam cada vez mais ampliar a produtividade no objetivo de alcançar novos mercados. Dentro desta ótica, Brasil e Argentina são países que ao longo dos anos se tornaram referência

no mercado da soja, devido à forte participação no comércio internacional. E, apesar de, ambos os países produzirem soja, os mesmos se organizaram de maneiras diferentes para o mercado internacional. Essa diferença pode ser vista na figura 7, figura 8 e figura 9, quando comparadas demonstram que Brasil intensificou as exportações em soja em grãos e a Argentina em óleo e farelo de soja.

A figura 7, mostra as exportações de soja em grãos no Brasil e Argentina nas safras de 1989/90 a 2017/18. Observa-se que houve um crescimento maior das exportações do Brasil, enquanto a Argentina manteve-se constante nas exportações.

Analisando-se a figura 7, no ano/safra de 1989/1990 as exportações brasileiras de soja em grão foram de 3,93 milhões de toneladas e no ano/safra de 2017/2018 alcançou 72,3 milhões de toneladas. Na Argentina no ano/safra 1980/1990 as exportações de soja em grão foram de 2,96 milhões de toneladas e no ano safra de 2017/2018, foram de 8 milhões de toneladas. Essa estrutura de exportações da soja em grãos consolidada no comércio internacional, encontra-se com os estudos dos autores Figueiredo e Santos (2005), uma vez que estes revelam que, nas exportações de soja em grãos, o Brasil concorre com os Estados Unidos no comércio internacional e nos derivados de óleo e farelo de soja, concorre com a Argentina.

Figura 7 - Exportação de soja em grão no Brasil e Argentina: 1989/90 a 2017/18 em 1000MT¹



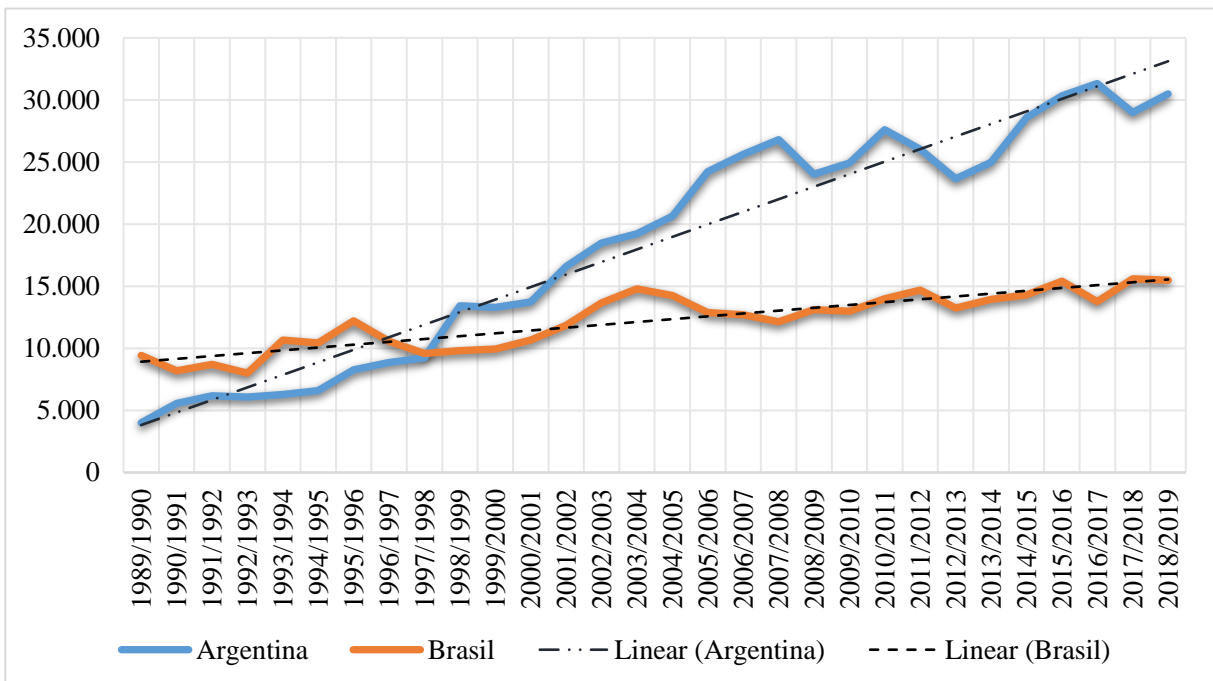
Fonte: Elaboração própria com base em USDA (2018)

¹ Toneladas Métricas

A figura 8 revela as exportações brasileiras e argentinas de farelo de soja no período de 1989/90 a 2017/18. Observa-se que houve um crescimento maior das exportações de farelo de soja por parte da Argentina, enquanto no Brasil ocorreu um crescimento moderado.

Explorando-se a figura 8, é possível identificar que no ano/safra de 1989/1990 as exportações brasileiras de farelo de soja foram de 8,2 milhões de toneladas e no ano/safra de 2017/2018 foram de 15,5 milhões de toneladas. Na Argentina no ano/safra 1980/1990 as exportações de farelo de soja foram de 4 milhões de toneladas e no ano safra de 2017/2018 alcançou 30 milhões de toneladas, determinando uma expansão das exportações de farelo de soja por parte da Argentina.

Figura 8 - Exportação de farelo de soja no Brasil e Argentina: 1989/90 a 2017/18 em 1000MT

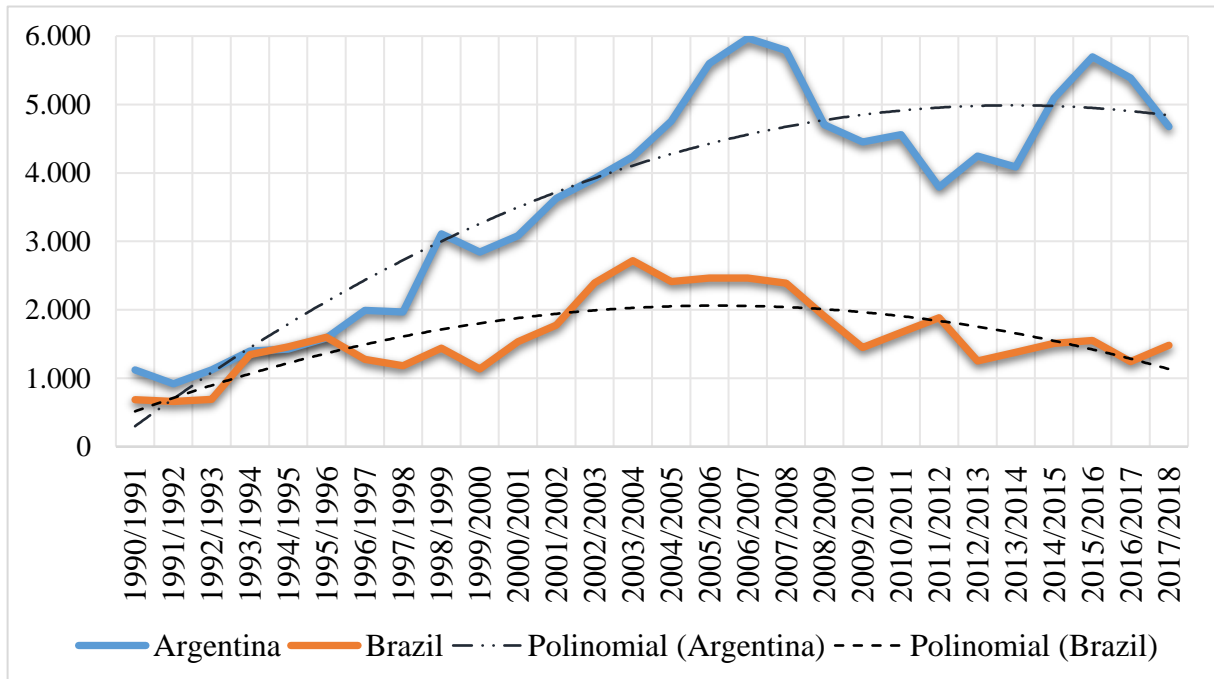


Fonte: Elaboração própria com base em USDA (2018)

A figura 9 mostra as exportações de óleo de soja no Brasil e Argentina nas safras de 1989/90 a 2017/18. Observa-se que houve um crescimento maior das exportações de óleo de soja por parte da Argentina, ao passo que o Brasil se manteve constante nas exportações.

Analisando-se a figura 9, no ano/safra de 1989/1990 as exportações brasileiras de óleo de soja foram de 660 mil toneladas e no ano/safra de 2017/2018 foram 1,48 milhões de toneladas. Na Argentina no ano/safra 1980/1990 as exportações de óleo de soja foram de 1,12 milhões de toneladas e no ano safra de 2017/2018 alcançou 4,67 milhões de toneladas.

Figura 9 - Exportação de óleo de soja no Brasil e Argentina: 1989/90 a 2017/18 em 1000MT



Fonte: Elaboração própria com base em USDA (2018)

Enquanto a soja em grão brasileira contabilizada em 2017 representou 42,79% das exportações totais do produto, o Farelo de soja representou apenas 21,33% e o óleo de soja 11,3%. Essa situação mostra que o Brasil destina a maior parte de seu produto para exportação *in natura*, em detrimento das exportações de processados como o óleo de soja e o farelo de soja. Na Argentina, o farelo de soja contabilizado em 2017 representou 48,56% e o óleo de soja 47,86% do total das exportações, ao passo que a soja em grão representou apenas 4,76%. Estes aspectos, determinam o país como exportador principalmente de processados, enquanto a soja *in natura* é parte pequena desse mercado (USDA, 2018).

As figuras 7, 8 e 9 demonstram o quanto Brasil e Argentina ampliaram suas exportações no período analisado, e evidenciaram posições antagônicas. Assim, torna possível a busca e análise das políticas econômicas que intensificaram as exportações de soja em grão no Brasil e óleo e farelo de soja na Argentina e para isso, serão vistos os motivos desse comportamento em capítulo posterior.

Isto corrobora a necessidade de esclarecer os fatores que determinam as pautas de exportação de Brasil e Argentina no comércio internacional de soja. Entender o porquê de a Argentina exportar principalmente farelo de soja e óleo de soja e Brasil a soja em grão, pode “lançar luz” a políticas públicas que estimulem a minimização do efeito de reprimarização das

economias em desenvolvimento, problema referido em diversos estudos, como o de Santos et al. (2016) que evidencia o crescimento das exportações de soja em grão do Brasil para a China ao longo dos últimos anos, tornando o Brasil um país detentor de recursos naturais e portanto, um país que exporta produtos in natura, sem processamento.

4.1.1.2 Evolução das exportações do complexo soja no Brasil

Os primeiros relatos da soja no Brasil foram na Bahia em meados de 1882, onde inicialmente buscou descobrir os usos do produto, este que mais tarde se tornou a principal cultura comercial devido a elevada demanda. (BONATO, 1987), a partir de então a soja passou por importantes mudanças, inicialmente pelo melhoramento genético e com o passar dos anos, pelo uso intensivo de tecnologias avançadas e mais adequadas, a adoção de práticas mais apuradas, uso de sementes selecionadas e de modernos defensivos e equipamentos agrícolas, infraestrutura, instituições de suporte, políticas macroeconômicas e setoriais, um amplo processo de modernização e reestruturação da cadeia e com isso, a expansão das áreas cultivadas e da produtividade resultando ao aumento acentuado na produção total do produto e no aumento considerável das exportações (MANDARINO, 2017; COSTA, 2012; SILVA, LIMA e BATISTA, 2011; BIGNOTTO, 1999).

Esse processo de melhoramento da cadeia da soja foi resultado do aumento da utilização da soja para alimentação animal e humana, o que elevou a comercialização do produto e despertou o interesse pelos produtores rurais em aumentar a produção (COSTA, 2012). Além disso, o Brasil é dotado de vantagens comparativas que auxiliaram na construção do processo produtivo da soja no mercado doméstico e mais tarde no comércio internacional, entre esses fatores estão a riqueza em recursos naturais disponíveis e as condições agroclimáticas (SAMPAIO, SAMPAIO e BERTRAND, 2012).

Ainda, o desenvolvimento das políticas de crédito subsidiado pelo governo, que tinha como objetivo o aumento das exportações e a diversificação na pauta de exportações foram importantes fatores na expansão da soja, bem como a evolução e a articulação das indústrias esmagadoras no fornecimento de insumo para as rações das atividades pecuárias (principalmente suínos e aves), que tiveram um papel fundamental no desenvolvimento do complexo e no aumento da produção do cultivo da soja (CASSUCE e SILVA, 2006)

Desta forma, moldou-se um cenário que contribuiu consideravelmente para as mudanças nos costumes alimentares, nos aspectos culturais, na estrutura fundiária, no associativismo, no

aparecimento da visão cooperativista, na governança, apoios tecnológicos, investimentos em ciência e tecnologia, os programas de assistência financeira como a política de preços mínimos, as oportunidades de migração das famílias, o estabelecimento de redes de pesquisa; melhorias no meios de transporte; entre outros fatores configuraram o potencial de produção atual do Brasil (COSTA, 2012).

Roessing, Sanches e Michellon (2005) acreditam que a geração de tecnologia foi um dos vetores fundamentais para elevar a produção de soja e tornar o Brasil líder no mercado da oleaginosa. Junto a esse fator, somando esforços está o empenho do governo e da iniciativa privada em estimular e divulgar o produto agrícola no comércio exterior.

A expansão agrícola e o crescimento do mercado doméstico e internacional refletiram sobre o complexo soja positivamente. Assim como muitos países, o Brasil elevou produção e exportação de farelo de soja, óleo de soja e principalmente de soja em grão. Alguns estudos como do Sampaio, Sampaio e Bertrand (2012) revelam que o Brasil se destaca nas exportações tanto de grãos, quanto dos derivados da soja, o farelo e o óleo. Figueiredo e Santos (2005) concluem que o Brasil concorre diretamente com os Estados Unidos nas exportações de soja, e nas exportações de derivados, concorrendo com Argentina.

Para Brum (2002) o complexo soja apresentou significativos aumentos de receita ao longo da expansão, elevando seu valor agregado. Coronel, Machado e Carvalho (2008) indicam que as principais fontes de crescimento para a soja foram inicialmente a busca pela competitividade, e posteriormente a ampliação do comércio mundial. Nesse mesmo contexto, os autores Dorneles e Caldarelli (2013) refletem que os efeitos da competitividade e o crescimento do comércio mundial da cadeia produtiva da soja brasileira colaboraram para o desempenho das exportações do complexo soja como um todo.

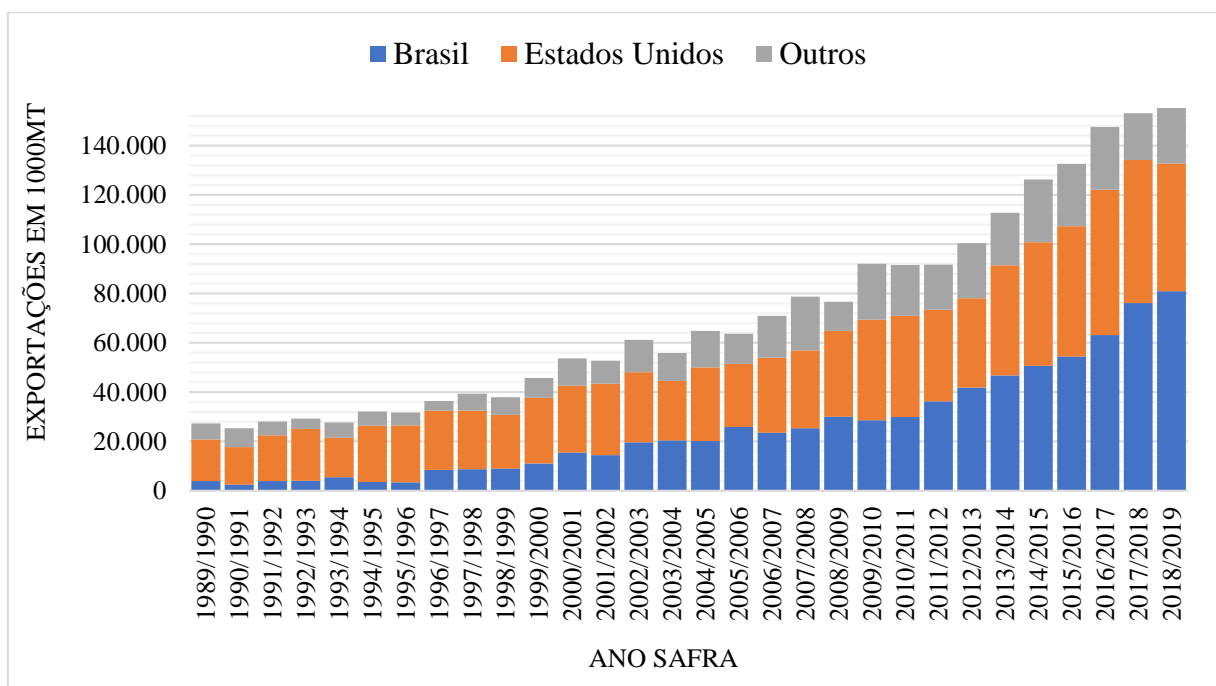
Desde então, nos últimos anos o Brasil lidera as exportações do comércio mundial de soja em grão, farelo de soja e óleo de soja, junto com Estados Unidos e Argentina (USDA, 2018). No mercado doméstico, o complexo soja brasileiro lidera as exportações dos produtos agropecuários, em 2018 participou em 40,23% das exportações totais agropecuárias. A soja em grão representou 81,12% das exportações do complexo soja, em seguida vem as exportações de farelo de soja com 16,37% das exportações do complexo soja e por último o óleo de soja com 2,51% das exportações do complexo soja brasileiro (AGROSTAT, 2018).

Na figura 10, se exhibe os principais exportadores de soja em grãos no mundo no período de 1990 a 2019. Constata-se Brasil e Estados Unidos detém a maior parcela de exportação de soja em grãos no comércio internacional, e assim como na produção, na exportação obtiveram

uma tendência crescente ao longo do período, enquanto o restante dos países que participam do comércio internacional representam uma parcela menor das exportações de soja em grãos no mundo, bem como obtiveram um crescimento moderado, representado por patamares semelhantes de exportação ao longo do período.

Nos últimos anos, o Brasil tem liderado as exportações de soja em grãos no comércio internacional, no ano safra de 1989/90 exportava 3,93 milhões de toneladas e em 2018/19 alterou-se o volume exportado ampliando intensamente as exportações para 81 milhões de toneladas, e dessa forma representou um aumento de aproximadamente 20 vezes no volume exportado de soja em grãos. Já os Estados Unidos tem sido o segundo maior exportador de soja em grãos, e ampliou sua participação no comércio internacional da soja em grãos em 3 vezes, alterando se as exportações de 1989/90 em 16,93 milhões de toneladas para 2018/19 51,71 milhões de toneladas de soja em grãos exportadas.

Figura 10 - Principais países exportadores de soja em grãos no mundo (1000MT): 1990 a 2019



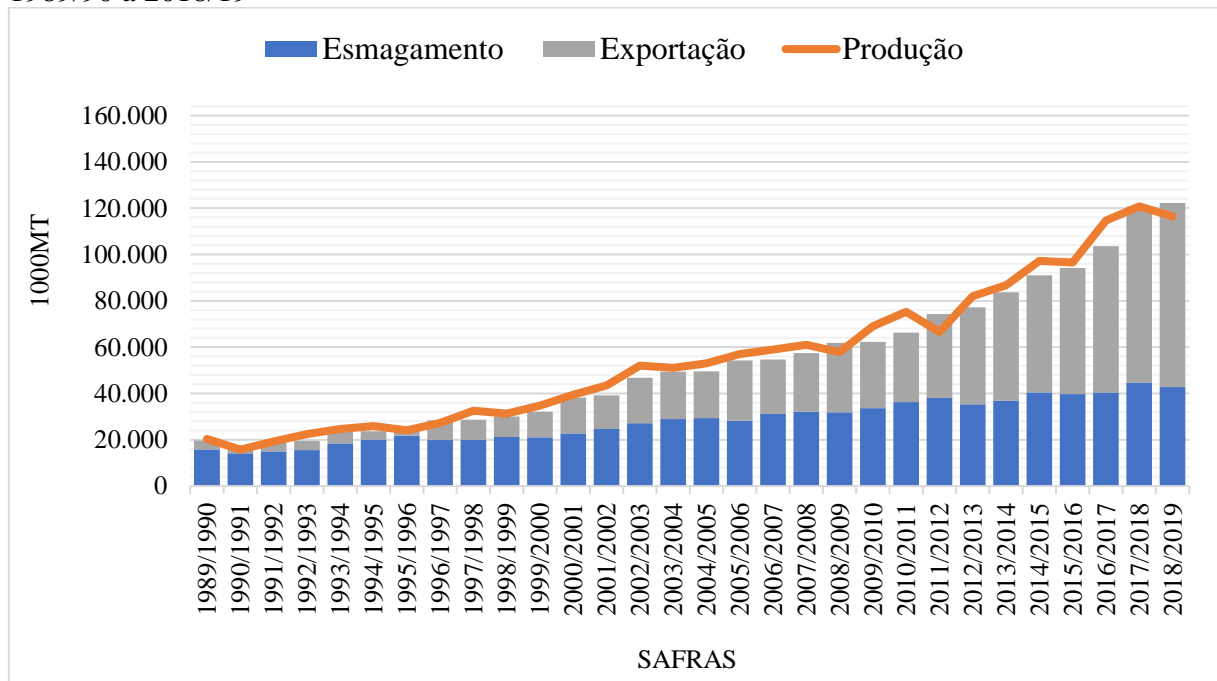
Fonte: Organização do autor com base em USDA (2017).

Na figura 11, mostra-se a produção, exportação e esmagamento de soja em grãos no Brasil no período de 1989/90 a 2018/19. Constata-se que houve uma tendência de crescimento tanto na produção, quanto na exportação e esmagamento da soja em grãos no período, no entanto em proporção maior por parte da produção e da exportação de soja no Brasil.

A produção de soja obteve um crescimento de 5 vezes ao longo do período de análise, alterou-se o cenário inicial de produção representado por 20,34 milhões de toneladas produzidas em 1989/90 para 116,5 milhões de toneladas produzidas em 2018/19. Da mesma forma, as exportações de soja em grãos também obtiveram patamares semelhantes de expansão, já apresentados na figura 10.

No entanto, o esmagamento doméstico de soja em grãos obteve um crescimento leve, quando comparadas ao aumento na produção e exportação do produto no mesmo período. O esmagamento doméstico obteve um crescimento de 2 vezes e representou um aumento de volume esmagado de 15,75 milhões de toneladas em 1989/90 para 42,7 milhões de toneladas esmagadas em 2018/19. Dado o grande aumento da produção de soja em grãos, o Brasil ao longo dos anos obtinha capacidade suficiente de atender a uma maior demanda de soja em grãos para processamento, neste caso, há margem para ampliar a produção de farelo e óleo de soja internamente.

Figura 11 - Produção, exportação e esmagamento de soja em grãos no Brasil no período de 1989/90 a 2018/19



Fonte: Organização do autor com base em USDA (2017).

Segundo Brum (2002) esta trajetória é resultado da preferência do Brasil por exportar a soja em grão, sem agregar valor ao produto. Tal situação é de origem na Lei Kandir, de 1996/97 que isenta o ICMS das exportações de grão, e pelas dificuldades encontradas no consumo de

óleo e farelo no mercado mundial. Além disso, há outros fatores que podem ter ocasionado a essa estrutura nas exportações de farelos e óleos de soja, como as barreiras e tarifas impostas pelos principais mercados, que diminuíram após a implantação da OMC (CORONEL, CARVALHO e MACHADO, 2008). Estes fatores que podem ter auxiliado o Brasil na trajetória de intensificação das exportações de soja em grãos serão estudados nos próximos capítulos.

4.1.1.3 Evolução das exportações do complexo soja na República Argentina

A expansão da soja na Argentina faz parte de um aumento global da soja no mercado. Segundo dados da Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA, 2018), a Argentina é o terceiro produtor e exportador mundial de soja depois do Brasil e dos Estados Unidos, e concentra parte dessa participação na produção e exportação de óleo e farinha desta oleaginosa. A soja para a Argentina é o principal complexo exportador, na produção primária, cerca de 75% é destinada a industrialização, e o restante exportado *in natura* para o mercado externo. Da produção total do óleo de soja bruto, cerca de 67% é destinado à exportação, 27% para a produção de biodiesel e o restante para refino (consumo doméstico, ou outras indústrias) (CIARA, 2018).

O complexo soja na Argentina iniciou em meados de 1970 e nas décadas seguintes, mais precisamente a partir de 1990, consolidou-se produtora e exportadora de soja, a partir do surgimento da demanda externa, das vantagens agroecológicas, dos avanços tecnológicos e das políticas setoriais e macroeconômicas dos sucessivos governos (CIVITARESI, 2012). A Argentina possui as exportações especializadas no farelo de soja e óleo de soja (SAMPAIO, SAMPAIO e BERTRAND, 2012).

Os estudos de Mathews e Goldsztein (2009) apresentam que, a Argentina alcançou tal posição devido um esforço em relação a inovação e a tecnologia. Entre as principais iniciativas, estão o uso de variedades de plantas modificadas para melhorar rendimento e reduzir uso de herbicidas e inseticidas, e adotar técnicas de plantio direto, o que elevou as vantagens na indústria da soja ao longo dos anos. Como terceiro produtor mundial de óleo de soja e primeiro exportador de óleo de soja, Argentina criou uma indústria nova nos últimos anos, com suporte por plantios extensivos e processamento em grande escala e altamente tecnológica (MATHEWS e GOLDSZTEIN, 2009).

Para Reboratti (2010) as mudanças tecnológicas na produção na Argentina se concentraram em três principais aspectos: o uso de sementes transgênicas, sistemas de plantio

direto com semeadura direta e armazenamento. A semente obteve uma grande resistência no resto do mundo, porém os produtores argentinos adotaram com surpreendente velocidade, e em poucos anos quase 90% da soja cultivada foi do tipo RR. A vantagem para o produtor resultou na redução do custo da utilização de herbicidas, bem como necessário apenas fumigação, o que também diminuiu o custo total. A Monsanto exigia a compra para cada colheita, mas como a soja RR transmitia suas características aos descendentes, os produtores rurais começaram a utilizar suas próprias sementes ou pela compra de outros produtores, enquanto a Monsanto não conseguiu tomar medidas legais devido não ter conseguido patentear a semente no país (REBORATTI, 2010)

Calvo et al. (2011) explica a expansão da soja na Argentina devido a quatro fatores: a) a adequação agroecológica; b) a constante melhoria e inovação tecnológica; c) o moderno e de alto alcance em instalações de esmagamento de soja; d) o alto excedente exportável devido ao baixo consumo doméstico.

Além destes avanços, Argentina consolidou as agroindústrias de processamento devido algumas medidas em relação a taxas mais elevadas sobre a soja em grão em torno de 23% e 20% para derivados (CIARA, 2019). O *US department of agriculture* em março de 2008 no relatório “*Soybeans and oil crops*” cita o domínio recorrente da Argentina nas exportações mundiais de farelo e óleo de soja, devido ao uso doméstico modesto e pelas taxas diferenciadas de exportação, o que torna competitivo processar a soja. A Argentina tributa as exportações da soja em grão a uma taxa maior que as exportações de farelo e óleo de soja, o que explica a maior demanda por parte das processadoras domésticos.

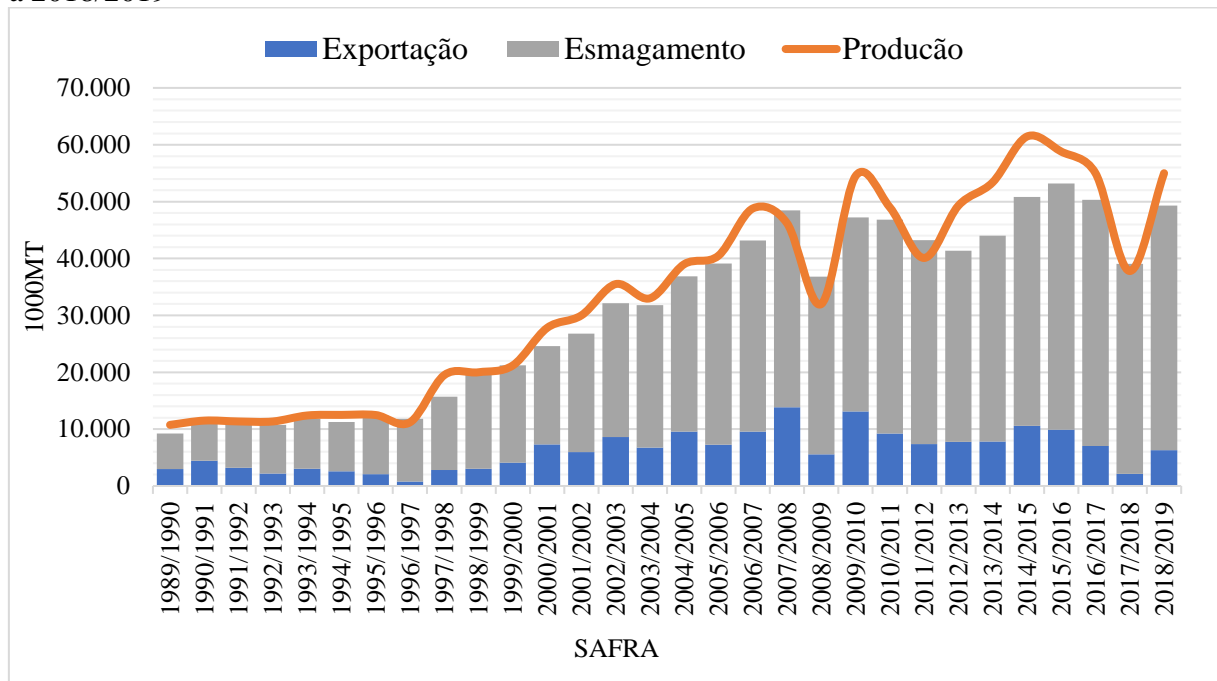
A figura 12 apresenta a produção, esmagamento e exportação de soja em grãos na Argentina no período de 1989/1990 a 2018/2019. Observa-se que no início do período a produção, esmagamento e exportação apresenta-se constante, a partir de 1996/97 houve um crescimento considerável da produção de soja, e dessa forma impactou sobre a ampliação do esmagamento e das exportações de soja em grãos, no entanto identifica-se também que nos últimos anos do período as exportações de soja em grãos sofreram uma queda, enquanto o esmagamento de soja em grãos obteve uma leve ampliação.

A produção de soja em grãos passou de 10,75 milhões de toneladas em 1989/1990 para 55 milhões de toneladas em 2018/2019, o esmagamento de soja em grãos ampliou de 6,24 milhões de toneladas em 1989/1990 para 43 milhões de toneladas esmagadas em 2018/2019, enquanto a soja em grãos iniciou as exportações com 4,46 milhões de toneladas em 1989/1990

e em 2018/2019 tem exportado 6,3 milhões de toneladas. Para fins de impacto, a soja esmagada representa 78,18% de toda a soja produzida na Argentina.

O crescimento da produção de soja em grãos na Argentina foi de 5 vezes maior, do esmagamento de soja foi de 7 vezes maior, ao passo que o crescimento das exportações de soja em grãos representou apenas 1 vez maior. Desta forma permite-se verificar que a ampliação da produção da soja levou a ampliação do esmagamento doméstico de soja em grãos, devido ao alto potencial de processamento de soja Argentino, enquanto a soja em grãos pouco representou sobre o total de produção de soja na Argentina.

Figura 12 - Produção, esmagamento e exportação da soja em grãos na Argentina em 1989/1990 a 2018/2019



Fonte: Organização do autor com base em USDA (2017).

Calvo et al (2011) demonstra com seus estudos que a Argentina exporta principalmente produtos processados: farelo de proteína para alimentação animal e óleo para consumo humano. O mesmo autor aponta que as exportações de soja em grão iniciaram expansão devido ao aumento dos preços internacionais e pelo aumento da demanda da China, que intensificou seu processo de importação por substituição (óleo) e representou 78% das exportações de soja em grão da Argentina. Além da China, outros destinos são Irã, Tailândia, Egito, Chile e Peru. Já no que se refere a óleo de soja, 52% das exportações da Argentina são para China, Índia, EU, Irã e Marrocos, enquanto na farinha de soja a Argentina representa em torno de 46% das

exportações totais do mercado que representam em média 93% a 97% da produção total de farinha do país. Autores como Mathews e Goldsztein (2009) apresentam a posição privilegiada alcançada pela Argentina nos últimos quinze anos, triplicando produção e sobressaindo-se nas exportações de óleo e produtos da soja. Os motivos que levaram a Argentina exportar principalmente derivados será visto em capítulo posterior.

A expansão da produção de soja na Argentina se deve a demanda internacional o estímulo de compra por parte das empresas de óleo vegetal, o estabelecimento de um preço mínimo pelo Ministério da Agricultura (MAGyP) e o desenvolvimento de pesquisas genéticas por parte do MAGyP, do INTA (Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária) e de Universidades Nacionais. Além disso as condições climáticas e econômicas (principalmente pelos bons preços e pela crescente demanda), e o desenvolvimento genético, consolidaram a soja como cultivo de rotação com o trigo, esses fatores foram chaves para ampliar a área plantada e a produção de soja na Argentina. Também houve um favorável contexto político-econômico, simplicidade no manejo dada a exitosa junção entre plantio direto e OGM, preços internacionais elevados, demanda aquecida, liberalização dos mercados, rentabilidade superior aos outros cultivos, baixo custo financeiro de implantação do cultivo, disponibilidade de variedades adaptadas às distintas condições agroclimáticas, desenvolvimento de novas plantas industriais de esmagamento, investimento em infraestrutura (principalmente portuária), baixo preço das terras no norte do país, alta mobilidade dos produtores e presença de uma cadeia produtiva consolidada (WESZ JUNIOR, 2014).

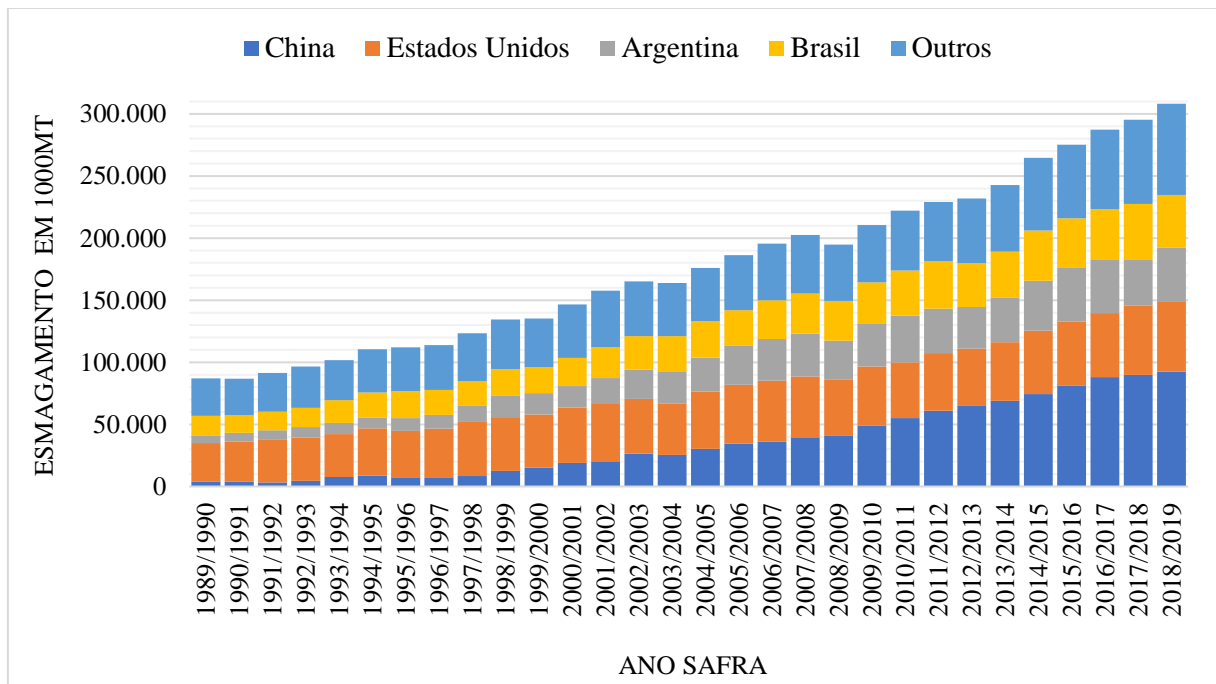
O beneficiamento tem, de fato, acompanhado o crescimento da produção de soja na Argentina (CIARA, 2018). Embora, no início da década de 1990, a indústria apresentou certa ociosidade, o aumento da produção foi reduzindo a inatividade, bem como estimulando a construção de novas unidades e a ampliação das existentes. Diante disso, o número de unidades chegou a 44, e a capacidade das fábricas cresceu 205% de 1995 a 2011, atingindo praticamente 175 mil toneladas/dia (HINRICHSEN, 2013). O biodiesel de soja também tem ganhado importância no cenário recente, impulsionado a produção de soja na Argentina.

Na figura 13, apresenta-se os maiores países esmagadores de soja em grãos no mundo no período de 1990 a 2019. Observa-se que os maiores países são China, Estados Unidos, Argentina e Brasil, ainda esses países obtiveram uma tendência crescente de esmagamento de soja no período de 1989/90 a 2018/19. O país que mais ampliou seu esmagamento doméstico foi a China, e alterou o cenário inicial de 3,69 milhões de toneladas esmagadas em 1989/90

para 92,5 milhões de toneladas esmagadas em 2018/19, resultando a um aumento de 25 vezes maior no esmagamento de soja em grãos.

Entre os demais países representativos no esmagamento de soja em grãos estão ainda Estados Unidos, Argentina e Brasil. Os Estados Unidos esmagaram 31,18 milhões de toneladas em 1989/90 e obteve uma elevação para 56,6 milhões de toneladas esmagadas em 2018/19, resultando a um aumento de 1 vez mais. Enquanto a Argentina obteve um aumento de 2 vezes mais no esmagamento, alterando o cenário inicial de 15,75 milhões de toneladas esmagadas em 1989/90 para 43 milhões de toneladas esmagadas em 2018/19. O Brasil inicialmente esmagou 15,75 milhões de toneladas de soja em grãos em 1989/90 e ampliou para 42,7 milhões de toneladas esmagadas em 2017/18, representando um acréscimo de 2 vezes mais no esmagamento de soja no período de análise.

Figura 13 - Principais países esmagadores de soja no mundo (1000MT): 1990 a 2019



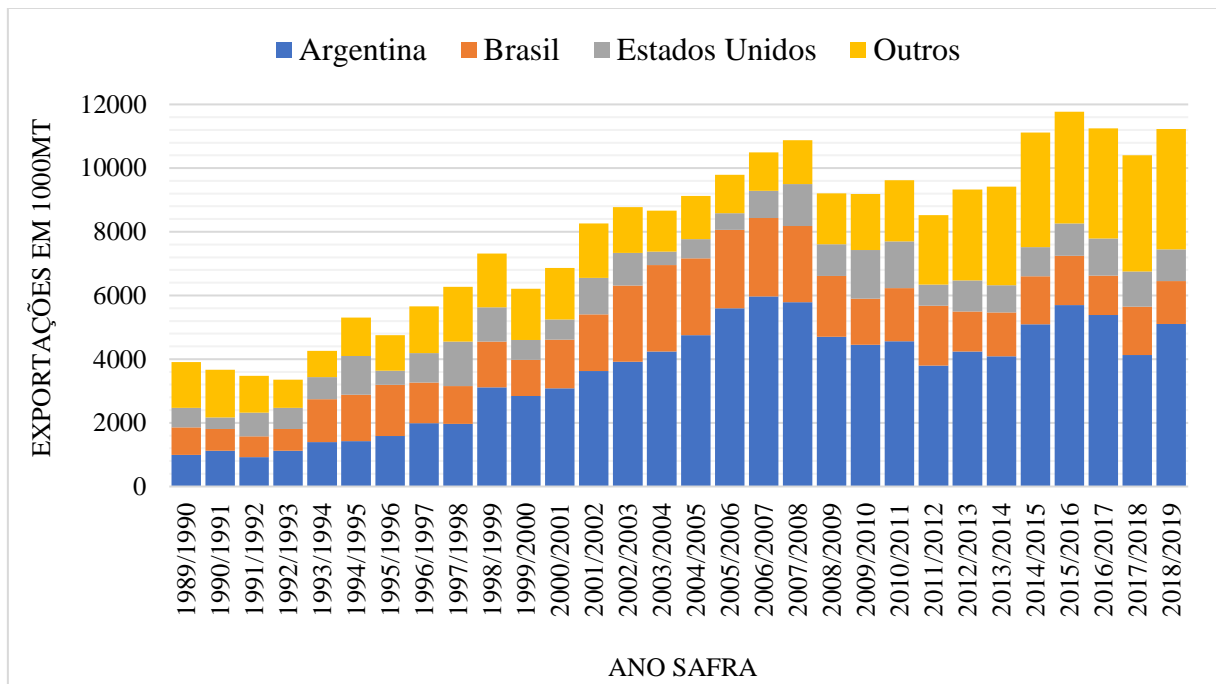
Fonte: Organização do autor com base em USDA (2017).

A figura 14 evidencia os maiores exportadores de óleo de soja no mundo no período de 1990 a 2019, entre os principais estão Argentina, Brasil e Estados Unidos, enquanto há demais países exportadores de óleo de soja na parcela destinada a outros. Constatase que há uma tendência de crescimento nas exportações destes países, especialmente para Argentina e Brasil.

A Argentina obtém a maior parcela do mercado de exportações do óleo de soja, na sequência está o Brasil e Estados Unidos.

A Argentina exportou 994 mil toneladas de óleo de soja em 1989/90 e elevou esse volume para 5,1 milhões de toneladas em 2018/19, resultando a 5 vezes maior de aumento no volume exportado de óleo de soja. E o Brasil, segundo maior produtor de soja no mundo, exportava 866 mil toneladas de óleo de soja em 1989/90 e 1,35 milhões de toneladas em 2018/19, e obteve uma vez mais de aumento e os Estados Unidos, maior produtor de soja no mundo elevou as exportações de 614 mil toneladas em 1989/90 para 998 mil toneladas em 2018/19, e obteve um acréscimo de 62,54%. Brasil e Estados Unidos são responsáveis pela maior parcela da produção e exportações de soja em grãos, obtiveram aumento de uma vez nas exportações de óleo de soja bem mais baixas que a Argentina.

Figura 14 - Principais países exportadores de óleo de soja no mundo (1000MT): 1990 a 2019

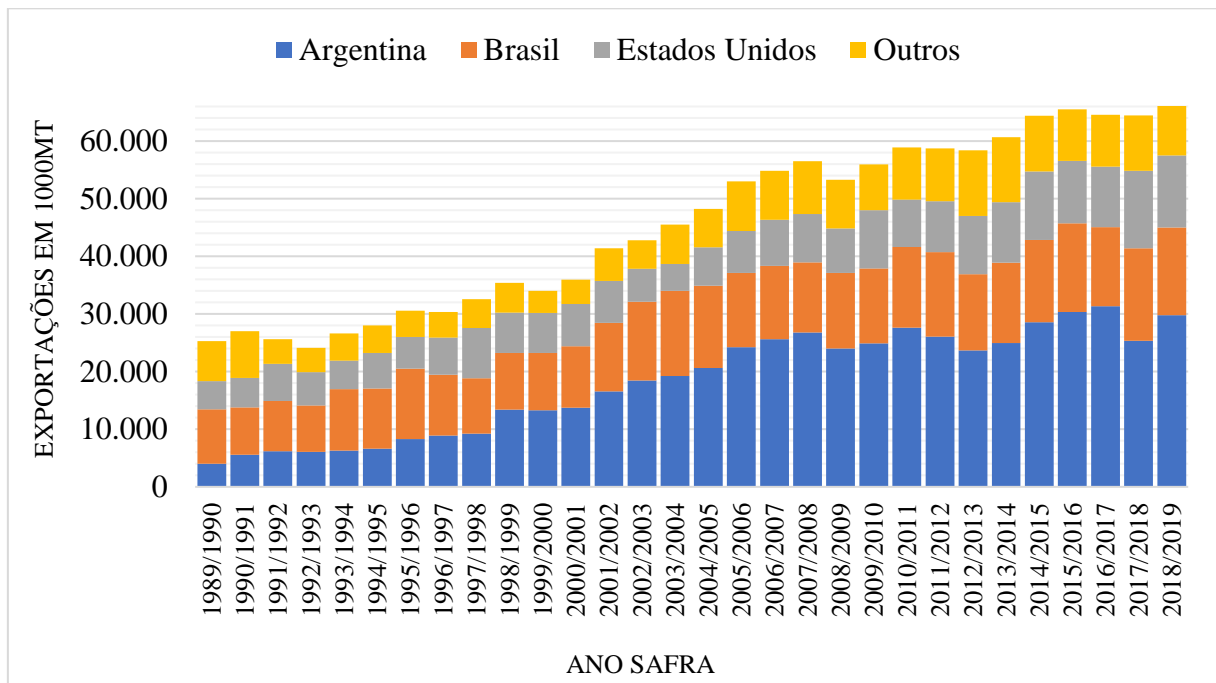


Fonte: Organização do autor com base em USDA (2017).

Na figura 15, apresenta-se os maiores exportadores de farelo de soja no mundo no período de 1990 a 2019. Verifica-se que os maiores exportadores são Argentina, Brasil, Estados Unidos e os demais países que possuem uma parcela menor de participação nesse comércio. Estes países obtiveram um crescimento ao longo do período de análise, a Argentina foi o país que mais cresceu no comércio internacional de farelo de soja.

A Argentina, maior exportadora de farelo de soja, obteve um aumento de 7 vezes nas exportações de farelo de soja no período de análise, resultado de uma ampliação de 4 milhões de toneladas exportadas em 1989/90 para 29,8 milhões de toneladas exportadas de farelo de soja em 2018/19. Enquanto o Brasil, obteve um crescimento de uma vez, a partir da ampliação de 9,43 milhões de toneladas exportadas em 1989/90 para 15,22 milhões de toneladas exportadas em 2018/19, e os Estados Unidos obtiveram um aumento de 2 vezes nas exportações de farelo de soja a partir de uma elevação de 4,91 milhões de toneladas exportadas em 1989/90 para 12,47 milhões de toneladas exportadas em 2018/19.

Figura 15 - Principais países exportadores de farelo de soja no mundo (1000MT): 1990 a 2019



Fonte: Organização do autor com base em USDA (2017).

Com uma taxa de crescimento anual maior por parte da Argentina nas exportações de farelo de soja (7,05%), se comparada com a taxa geométrica anual de crescimento do Brasil (1,97%), identifica-se que a Argentina ampliou principalmente as exportações de derivados e o Brasil a exportação de produtos primários (quadro 2 apresentado na seção 4.1.3).

Verifica-se que os dois principais países produtores e exportadores de soja em grãos, esmagam muito pouco em relação a sua capacidade de matéria prima, ou seja, Brasil e Estados Unidos nos últimos anos intensificaram as exportações de soja em grãos, pouco incentivando a ampliação do esmagamento e exportações de produtos agregados.

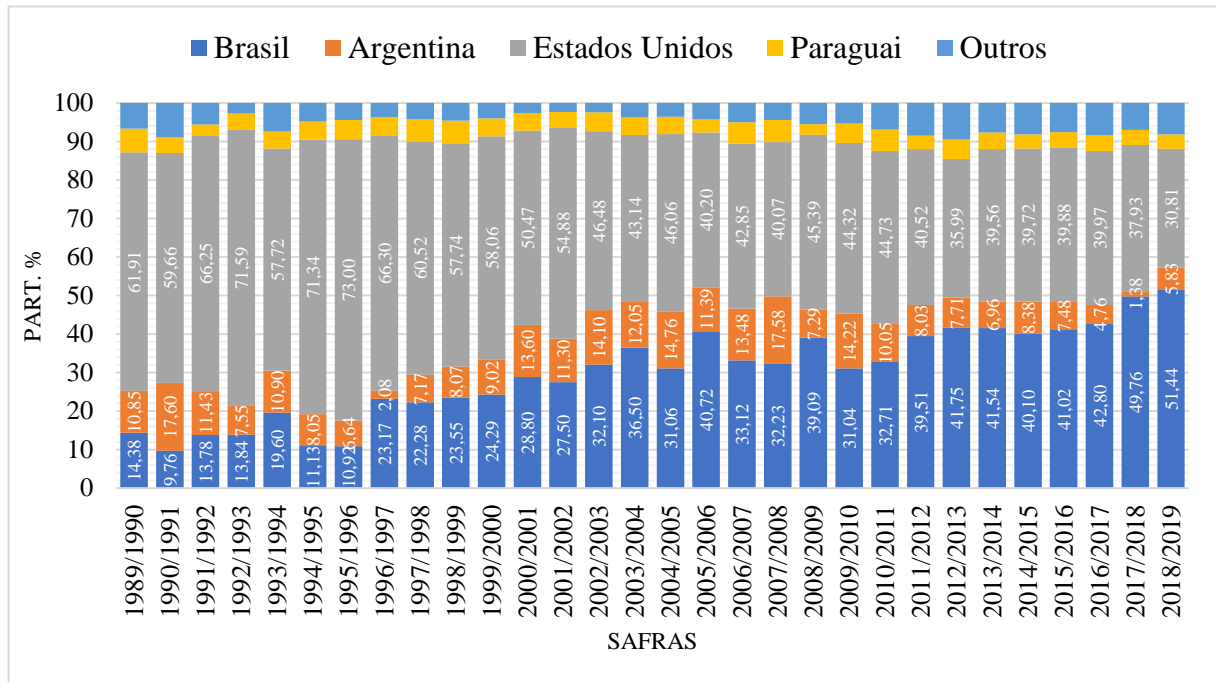
4.1.2 Indicadores de competitividade e de vantagens comparativas

4.1.2.1 *Market Share (MS)*

Nesta seção buscou-se apresentar a estrutura de comercialização de soja em grãos, farelo de soja e óleo de soja no comércio internacional de Brasil e Argentina, junto aos principais países que possuem este mercado.

Na figura 16, apresenta-se o *Market Share* das exportações de soja em grãos no mundo para o período de 1990 a 2019. Observa-se que os principais países que dominam este mercado no período analisado foram Brasil, Estados Unidos, Argentina e Paraguai. No entanto, Brasil e Estados Unidos possuem uma parcela maior do *Market share*, verifica-se que Brasil lidera principalmente o mercado de soja em grãos.

Estados Unidos sofreu uma queda no poder de mercado no período de análise, passou de 61,91% em 1989/90 para 30,81% em 2018/19. O ponto máximo de poder de mercado alcançado foi 66,25% em 1991/92 e o ponto mínimo obtido foi 30,81% em 2018/19. Enquanto o Brasil obteve um crescimento do poder de mercado ao longo do período de análise, passando de 14,38% em 1989/90 para 51,44% em 2018/19. O ponto máximo de poder de mercado alcançado foi em 2018/19 com 51,44% e o ponto mínimo alcançado foi 9,76% em 1990/91.

Figura 16 - *Market Share* das exportações de soja em grãos no mundo: 1990 a 2019

Fonte: Elaboração própria com base USDA (2019b).

O Brasil é o segundo país de maior domínio de mercado de exportação de soja em grãos, posicionando-se na maioria dos anos abaixo apenas dos Estados Unidos, mas ao mesmo tempo disputando com este no mercado, alternando, por vezes, o primeiro lugar no ranking com seu principal concorrente. No período de 1989/90 a 2011/12 Estados Unidos dominava a maior parcela do *Market Share*, após esse período, Brasil passou a deter a maior parcela do mercado.

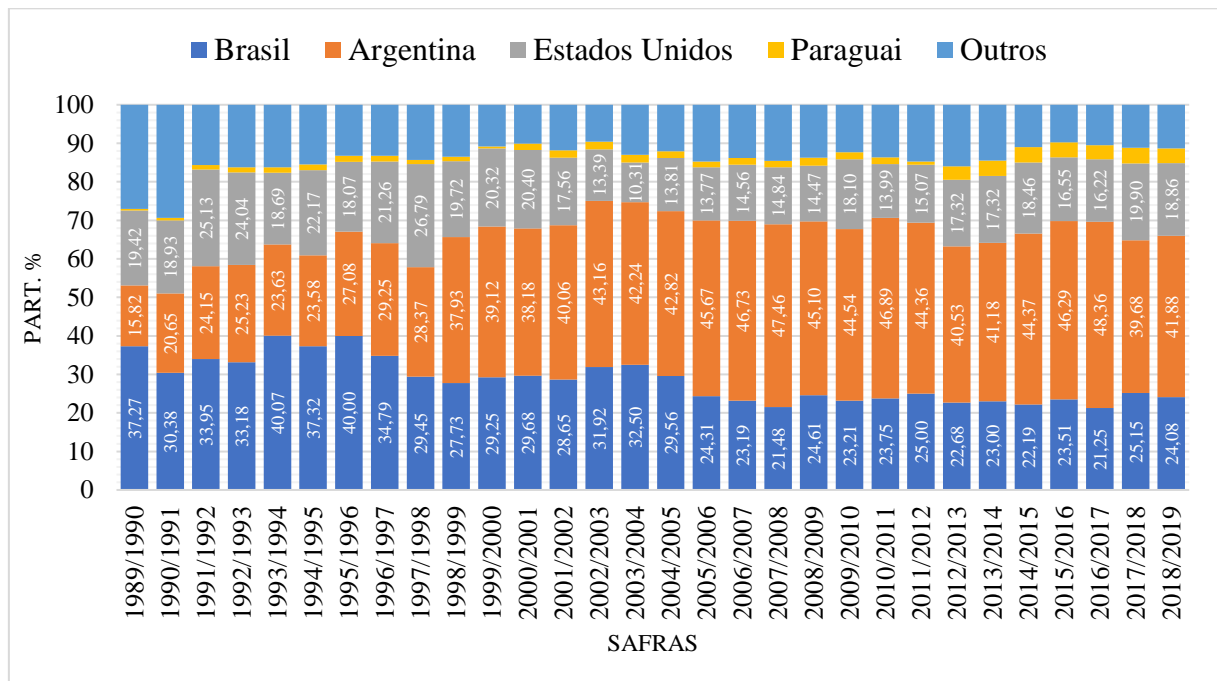
Na figura 17, expõem os resultados do cálculo do *Market Share* para as exportações do farelo de soja no mundo no período de 1990 a 2019. Observa-se que os principais países que detêm esse mercado são Argentina, Brasil, Estados Unidos e Paraguai e, considerando-se a parcela dominada pelos demais países. Entre estes, Argentina domina o mercado.

Argentina é o país com o maior poder de mercado nas exportações do farelo de soja, e ao longo do período de análise ampliou essa parcela, passando de 15,82% em 1989/90 para 41,88% em 2018/19. O valor mínimo do período de análise foi 38,18 em 2000/01 e o valor máximo alcançado de poder de mercado foi 48,53% em 2016/17. Na sequência, o segundo país com maior poder de mercado nas exportações de farelo de soja é o Brasil, que ao longo do período de análise obteve uma queda no percentual de poder de mercado, passando de 29,68% em 2000/01 para 22,78% em 2018/19. O valor máximo obtido pelo Brasil foi 29,68% em

2000/01 e o valor mínimo de percentual de mercado foi 15,82% em 1989/90. Identifica-se uma disputa de mercado, principalmente por Argentina e Brasil.

Os Estados Unidos detêm a terceira maior participação de mercado do farelo de soja, a qual obteve queda no período de análise, passando de 19,42% em 1989/90 para 18,86% em 2018/19. O ponto de maior participação dos Estados Unidos foi 26,79% em 1997/98 e o ponto mínimo foi 13,39 em 2002/2003. Os demais países representam uma parcela menor de participação no mercado, quando comparados com os principais detentores Argentina, Brasil e Estados Unidos.

Figura 17 - *Market Share* das exportações do farelo de soja no mundo: 1990 a 2019



Fonte: Elaboração própria com base USDA (2019b).

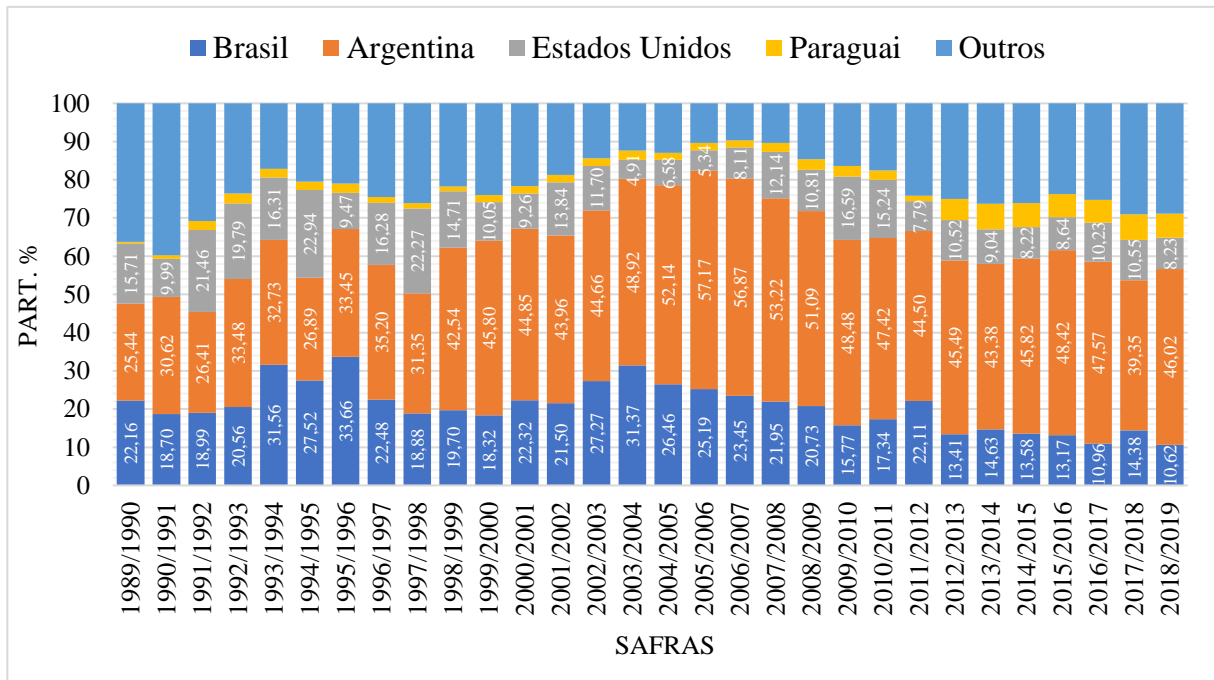
Na figura 18, apresenta-se o *market share* das exportações de óleo de soja no mundo para o período de análise de 1990 a 2019. Observa-se que os principais países que detêm parcela do mercado são Argentina, Brasil, Estados Unidos e Paraguai, considerando-se a parcela dominada pelos outros. Entre estes, Argentina domina o mercado de óleo de soja.

Argentina é o país com o maior poder de mercado nas exportações do óleo de soja, e ao longo do período de análise ampliou essa parcela, passando de 25,44% em 1989/90 para 46,02% em 2018/19. O valor mínimo do período de análise foi 25,44% em 1989/90 e o valor máximo alcançado de poder de mercado foi 57,17% em 2005/06. Na sequência, o segundo país com

maior poder de mercado nas exportações de óleo de soja é o Brasil, que ao longo do período de análise obteve uma queda no percentual de poder de mercado, passando de 22,16% em 1989/90 para 10,62% em 2018/19. O valor máximo obtido pelo Brasil foi 33,66% em 1995/96 e o valor mínimo de percentual de mercado foi 10,62 em 2018/19. Identifica-se um predomínio da maior parcela de mercado por parte da Argentina.

Os Estados Unidos detêm a terceira maior participação de mercado do óleo de soja, a qual obteve patamares semelhantes ao longo do período de análise. O ponto de maior participação dos Estados Unidos foi 22,94% em 1994/95 e o ponto mínimo foi 4,91% em 2003/2004. Os demais países representam uma parcela menor de participação no mercado, quando comparados com os principais detentores Argentina, Brasil e Estados Unidos.

Figura 18 - *Market Share* das exportações de óleo de soja no mundo: 1990 a 2019



Fonte: Elaboração própria com base USDA (2019b).

Observa-se que no poder de mercado do complexo soja, atuam três principais países com maior parcela de mercado, Brasil, Argentina e Estados Unidos. No mercado de soja em grãos, há maior evidência do Brasil e dos Estados Unidos, enquanto no mercado de derivados observa-se com maior ênfase a Argentina.

Visto nessa seção, que no comércio internacional de soja, apresenta-se uma estrutura de produção concentrada, em que Brasil e Argentina apresentam elevado poder de mercado,

juntamente ainda com os Estados Unidos, desde meados de 1990. Estados Unidos e Brasil lideram o poder de mercado das exportações de soja em grãos, enquanto Argentina lidera as exportações de derivados, o restante dos países possui uma parcela menor de participação no mercado, representado por valores menores de 20% durante todo o período estudado. Considerando que no Brasil, necessita de mais do que 20% da parcela do mercado para ser considerado relevante, entende-se que a participação destes, quando analisadas isoladamente são quase irrelevantes em relação aos dois principais países que dominam o mercado, porém, quando analisados juntos são responsáveis por uma parcela de mercado consideravelmente alta, superior a 20% ao longo do período.

O Brasil e a Argentina vêm aumentando a produção gradativamente ao longo dos anos, o Brasil passa a produzir cada vez mais ao longo dos anos e a Argentina, por sua vez, tem produção relativamente alta, demonstrando uma tendência, em termos de variações ano a ano, muito próxima à brasileira. Ainda, apesar dos dois países produzirem grandes montantes dos produtos que compõem o complexo soja, Brasil e Argentina mostraram-se com posições de liderança em todos os anos observados.

O comportamento do modelo de poder de mercado no período estudado pode ser explicado por inúmeras condições, é possível apresentar algumas inferências com base em variáveis que podem ter influenciado no comportamento do poder de mercado do Brasil e da Argentina. Alguns dos fatores que podem ter influenciado estão a mudanças de regimes cambiais, facilidades comerciais impostas pelos governos, alterações na formulação de políticas agrícolas voltadas a subsídios, entre uma gama de mudanças estruturais e de intervenção econômica, favorecendo o aumento da produtividade, qualidade do produto e maior inserção no mercado internacional (VALERINI, 2006). Porém, apresenta-se nessa seção os motivos que podem ter auxiliado na expansão da produção de soja no Brasil e na Argentina, os fatores que motivaram ao maior esmagamento doméstico serão vistos em seção posterior.

4.1.2.2 Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)

Nesta seção buscou-se apresentar os resultados do Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) do mercado de comercialização de soja em grãos, farelo de soja e óleo de soja de Brasil e Argentina, junto aos principais países que possuem este mercado.

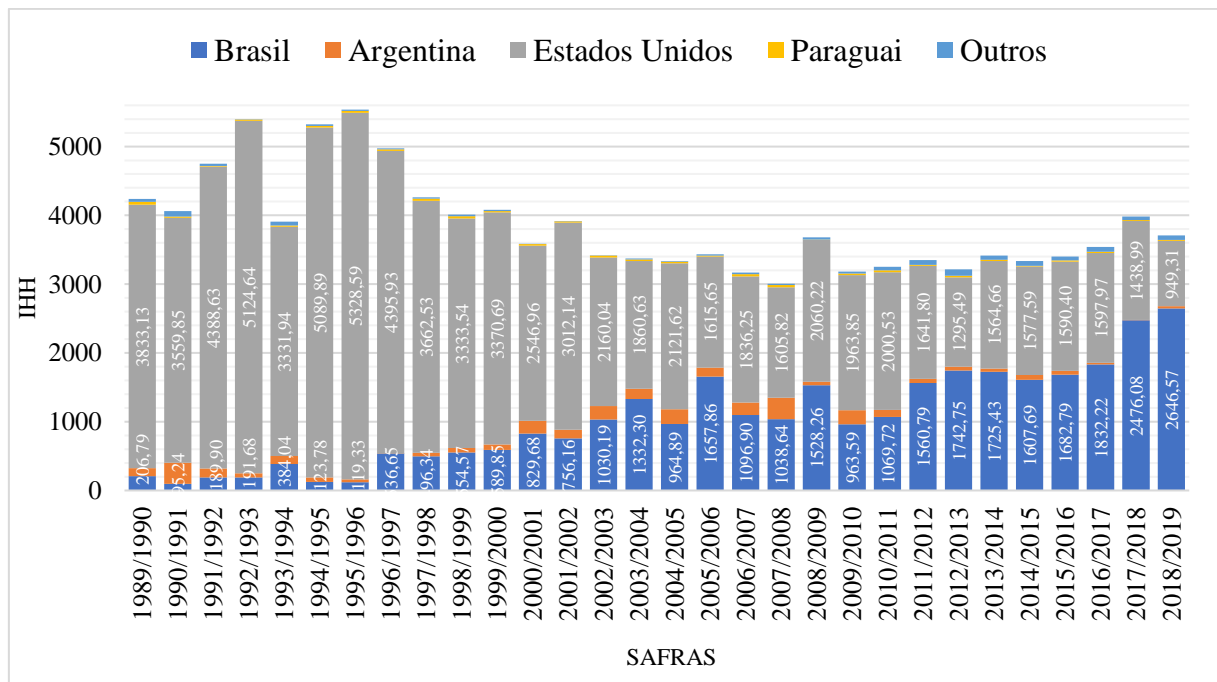
A figura 19, apresenta os resultados do indicador de concentração de mercado das exportações de soja em grãos no mundo no período de 1990 a 2019. Observou-se que há a

concentração de mercado por parte de dois principais países, Brasil e Estados Unidos, em consequência também por apresentarem um valor elevado no poder de mercado. Os dois países representam juntos um mercado altamente concentrado por obterem um resultado maior que 2500 no IHH, de acordo com as interpretações da Horizontal Mergers Guidelines (2010c).

Estados Unidos no período de 2000/01 a 2012/13 liderava, representando sozinho um mercado altamente competitivo e concentrado. O período que representa o ponto máximo foi 5328,59 em 1995/96 e o valor mínimo obtido foi 949,31 em 2018/19. Ao passo que o Brasil liderou o período 2012/13 a 2018/19, representando assim um mercado altamente competitivo e concentrado. O período que representa o valor máximo foi 2646,57 em 2018/19, e o ponto mínimo foi 95,24 em 1990/91.

Nesse sentido, o poder de mercado é determinado por dois principais países, Estados Unidos e Brasil, enquanto o restante dos países obteve valores inferiores. O principal resultado deste indicador revela um mercado altamente concentrado, com dois principais países dominando o mercado, tornando a concorrência difícil. Com a elevada concentração do mercado, os países menores podem sofrer de maiores impactos gerados pelo alto poder de determinados países.

Figura 19 - Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) para as exportações de soja em grãos no mundo: 1990 a 2019



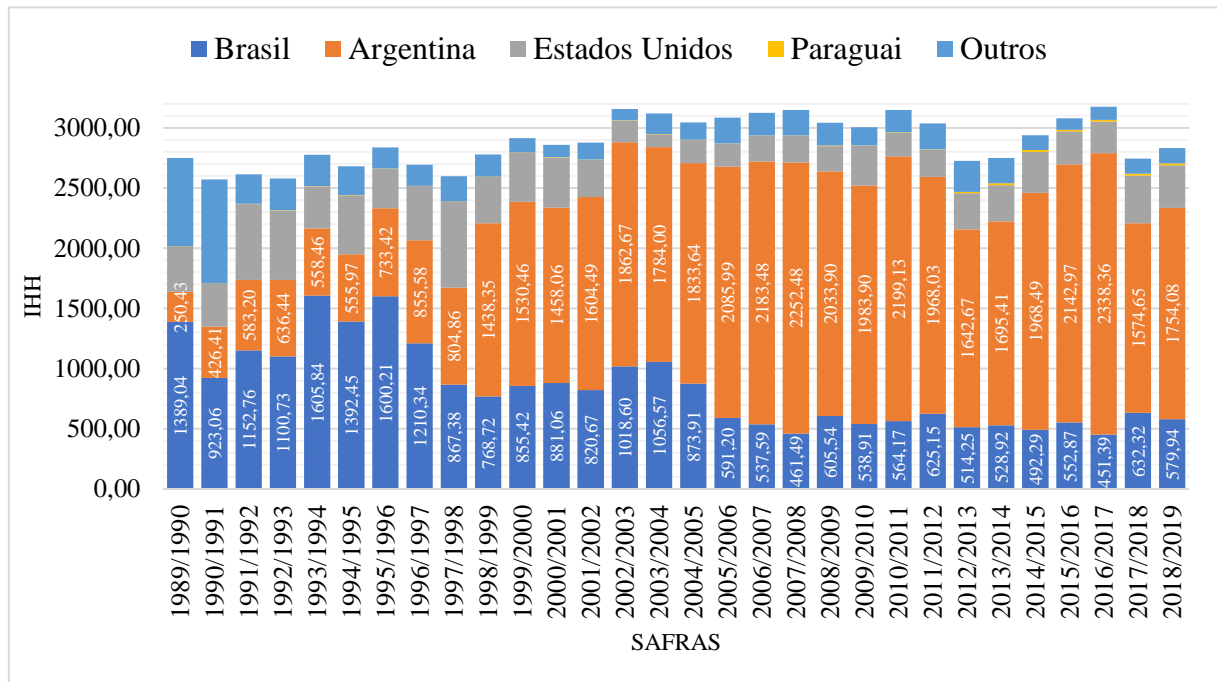
Fonte: Elaboração própria com base USDA (2019b).

Na figura 20, expõem-se os resultados do indicador de concentração de mercado das exportações de farelo de soja no mundo no período de 1990 a 2019. Observou-se que há a concentração de mercado por parte de dois principais países, Brasil e Argentina, em consequência também por apresentarem um valor elevado no poder de mercado. Os dois países representam juntos um mercado altamente concentrado por obterem um resultado maior que 2500 no IHH, de acordo com as interpretações da Horizontal Mergers Guidelines.

Argentina lidera o mercado durante todo o período de análise, representando sozinha um mercado altamente competitivo e concentrado. O período que representa o ponto máximo foi 2338,36 em 2016/17 e o valor mínimo obtido foi 250,43 em 1989/90. Enquanto o Brasil apresentou-se com valores inferiores de Argentina durante o período, mas representando junto um mercado altamente competitivo e concentrado. O período que representa o valor máximo do Brasil foi 1605,84 em 1993/94, e o ponto mínimo foi 451,39 em 2016/17.

Nesse sentido, o poder de mercado é determinado por dois principais países, Argentina e Brasil, enquanto o restante dos países obteve valores inferiores. O principal resultado deste indicador revela um mercado altamente concentrado, com dois principais países dominando o mercado, tornando a concorrência difícil. Com a elevada concentração do mercado, os países menores podem sofrer de maiores impactos gerados pelo alto poder de determinados países.

Figura 20 - Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) para as exportações de farelo de soja no mundo: 1990 a 2019

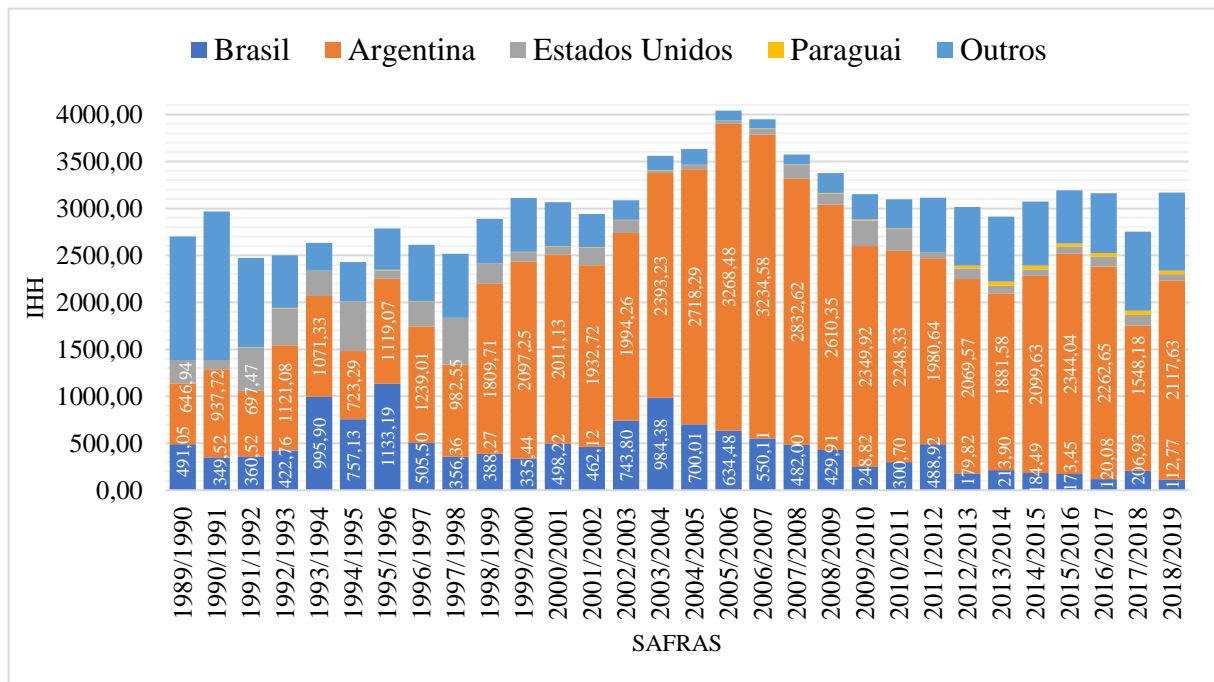


Fonte: Elaboração própria com base USDA (2019b).

A figura 21, mostra os resultados do indicador de concentração de mercado das exportações de óleo de soja no mundo no período de 1990 a 2019. Observou-se que há a concentração de mercado por parte de um principal país, a Argentina, em consequência também por apresentarem um valor elevado no poder de mercado. Há também uma pouca participação de Brasil, que junto com a Argentina representam um mercado altamente concentrado por obterem um resultado maior que 2500 no IHH, de acordo com as interpretações da *Horizontal Mergers Guidelines*.

Argentina lidera o mercado durante todo o período de análise, representando sozinha um mercado altamente competitivo e concentrado. O período que representa o ponto máximo foi 3268,48 em 2005/06 e o valor mínimo obtido foi 646,94 em 1989/90. Enquanto o Brasil apresentou-se com valores inferiores de Argentina durante o todo o período. O período que representa o valor máximo do Brasil foi 1133,19 em 1995/96, e o ponto mínimo foi 112,77 em 2018/19.

Figura 21 - Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) para as exportações de óleo de soja no mundo: 1990 a 2019



Fonte: Elaboração própria com base USDA (2019b).

Nesse sentido, o poder de mercado é determinado por um principal país, Argentina, enquanto o restante dos países obteve valores inferiores. O principal resultado deste indicador revela um mercado altamente concentrado, configurando-se em um oligopólio e de alta dificuldade para que outros países possam aumentar sua concorrência. Com a elevada concentração do mercado, os países menores podem sofrer de maiores impactos gerados pelo alto poder de determinados países, determinar os impactos da elevada concentração de mercado é de difícil previsão.

Com base nisso, conclui-se que o mercado da soja em grãos é altamente competitivo e concentrado, composto por dois principais países, Estados Unidos e Brasil, disputando ao longo do período de análise a liderança. O mercado de farelo de soja também reflete um mercado altamente competitivo e concentrado, formado por dois principais países Brasil e Argentina. Por fim, o mercado de óleo de soja apresenta-se altamente competitivo e concentrado e representado por um único país, Argentina. A mensuração dessa concentração nos permite questionar a possibilidade de exercício dos países com poder de mercado, visto que o mercado é muito concentrado, em função do pequeno número de nações que atuam no segmento, principalmente quando se tem um importador como a China que se beneficia da utilização da política comercial para negociar apesar da dependência de importar commodities brasileiras.

Para tanto, Figueiredo e Santos (2005) concluem que o Brasil concorre diretamente com os Estados Unidos nas exportações de soja, e nas exportações de derivados, concorre com Argentina. Discute-se na seção posterior, os motivos que levaram a Argentina avançar consideravelmente sobre o processamento de soja visto nos modelos acima, enquanto o Brasil pouco cresceu nas exportações de derivados se comparada com a expansão que houve na produção de soja.

No entanto, é possível considerar os ganhos que essas nações podem obter ao participar de um mercado altamente concentrado, que podem ser poder de barganha, impacto das decisões de política comercial sobre os demais países do mercado, entre outros ganhos. Nesse estudo, se constata que o Brasil tem sofrido uma severa deterioração da sua infraestrutura e demais condições determinantes de vantagens competitivas. Enquanto a Argentina obteve importantes ganhos de suas vantagens locais e principalmente de políticas que auxiliaram a estimular essas condições naturais, isso será discutido na seção 4.2, o qual aborda os resultados das entrevistas com informantes qualificados.

4.1.1.1 Índice das Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR)

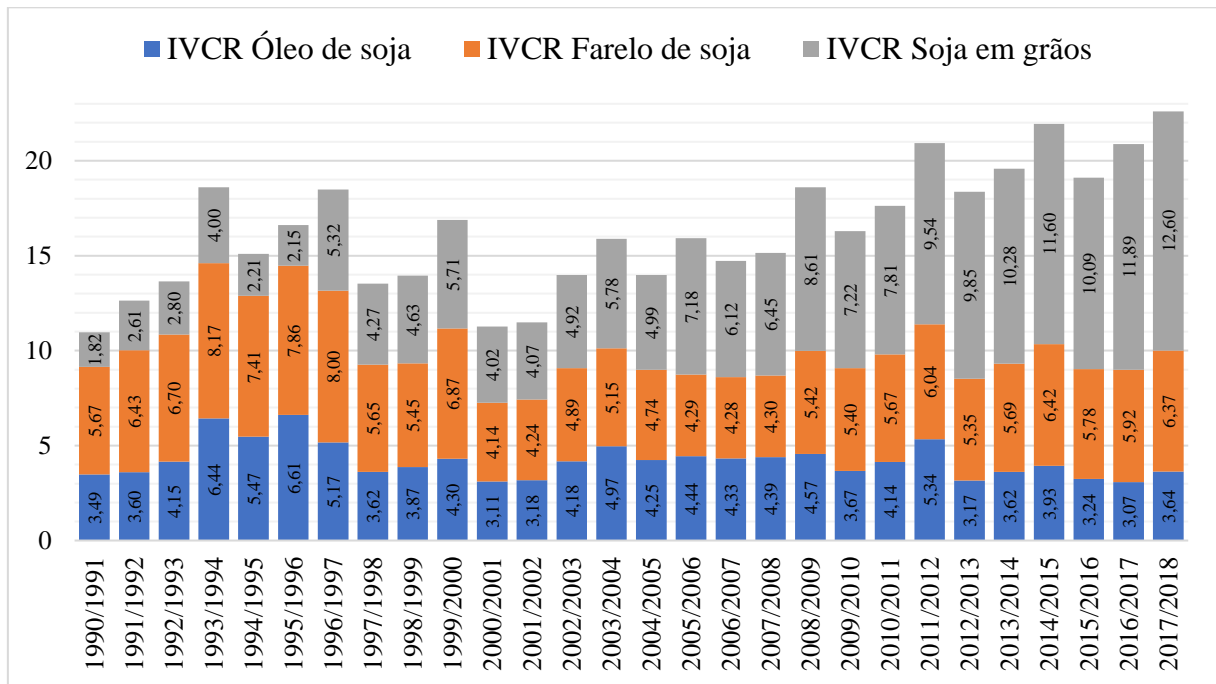
O Índice de Vantagens Comparativas Reveladas calculado para farelo de soja, óleo de soja e soja em grãos para o Brasil e Argentina para o período de 1990 a 2019, representa o desempenho das exportações do produto sobre o total de produtos agrícolas comercializados no mercado mundial. Os valores do IVCR que estão abaixo de 1 indicam desvantagens na comercialização do produto e valores acima de 1,0 indicam vantagens comparativas favoráveis ao produto em questão, e valores que se apresentam mais acima representam nível de eficiência na produção e na comercialização maior do que os demais atuantes.

Após o cálculo da equação (4), identificou-se que nos últimos anos as organizações atuantes no Brasil e na Argentina possuem vantagem comparativas reveladas nas exportações do complexo soja, no Brasil verificou-se nível maior de eficiência nos resultados do índice para a soja em grãos e na Argentina para farelo de soja e óleo de soja.

A figura 22 apresenta os resultados do índice das Vantagens Comparativas Reveladas para óleo de soja, farelo de soja e soja em grãos para o Brasil no período de 1990 a 2018. Observa-se que nos primeiros anos o indicador é maior para farelo de soja e óleo de soja, no ano de 1990/91 o IVCR do óleo de soja representava 3,49, farelo de soja 5,67 e soja em grãos 1,82 e nos anos seguintes alterou-se esse cenário inicial e no ano de 2017/18 o IVCR do óleo

de soja representou 3,64, farelo de soja 6,37 e soja em grãos 12,60. Essa análise permite concluir que Brasil obteve maiores vantagens comparativas reveladas nas exportações de soja em grãos que se intensificou ao longo dos anos.

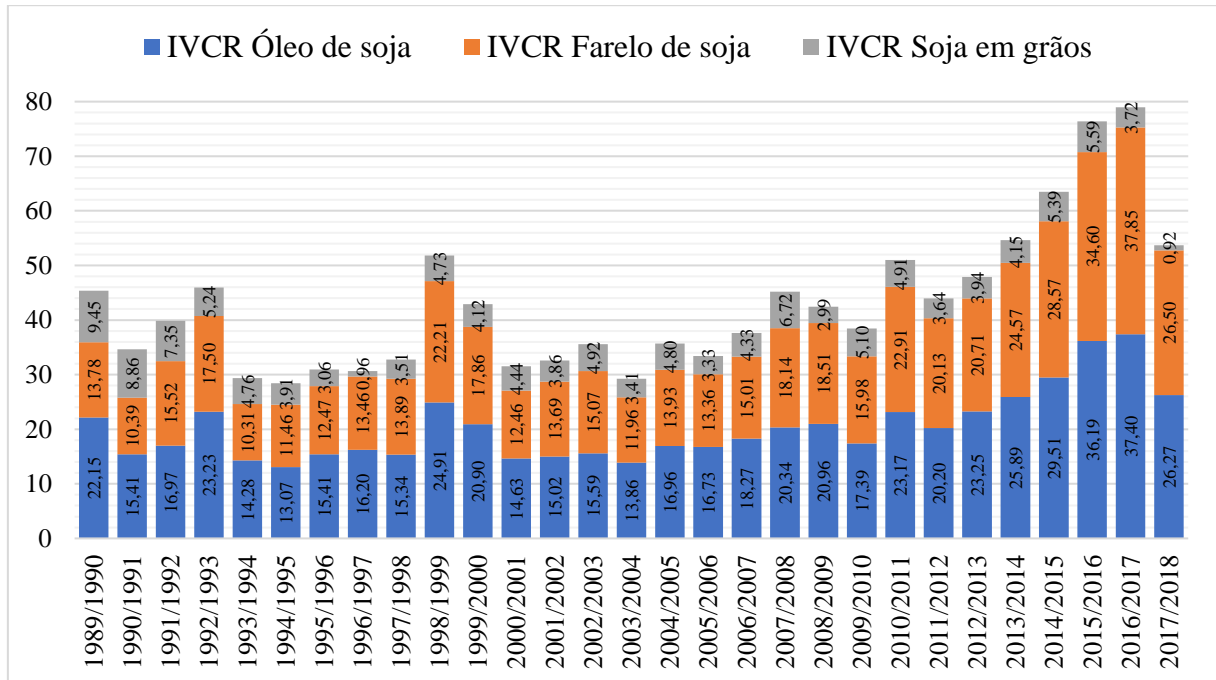
Figura 22 - Índice das Vantagens Comparativas Reveladas para óleo de soja, farelo de soja e soja em grãos no Brasil: 1990 a 2018



Fonte: Elaboração própria com base USDA (2019b).

A figura 23 apresenta os resultados do índice das Vantagens Comparativas Reveladas para óleo de soja, farelo de soja e soja em grãos para a Argentina no período de 1990 a 2018. Observa-se que nos primeiros anos o indicador é elevado para farelo de soja e óleo de soja, no ano de 1990/91 o IVCR do óleo de soja representava 22,15 e do farelo de soja 13,78. A Argentina deteve um valor maior que o Brasil para o IVCR da soja em grãos 9,45, mas menor entre os três produtos, apresentando-se maior vantagens reveladas as exportações de farelo de soja e óleo de soja. Nos anos seguintes intensificou-se esse cenário inicial, onde no ano de 2017/18 o IVCR do óleo de soja representou 26,27, para o farelo de soja 26,50 e para a soja em grãos apenas 0,92. Essa análise permite concluir que a Argentina obteve maiores vantagens comparativas reveladas nas exportações de farelo de soja e óleo de soja, o qual se intensificou ao longo dos anos.

Figura 23 - Índice das Vantagens Comparativas Reveladas para óleo de soja, farelo de soja e soja em grãos na Argentina: 1990 a 2018



Fonte: Elaboração própria com base USDA (2019b).

Essa vantagem comparativa revelada ao Brasil pode ser atribuída a diversos aspectos que a cadeia produtiva vivenciou ao longo dos anos, entre eles pode ser considerado como aspecto relevante o uso da técnica do plantio direto, pois diminuiu os custos de mecanização e ainda a não compactação do solo em virtude do menor trânsito de tratores, além da importância da tecnologia e da pesquisa para elevar a competitividade da cadeia em todos os âmbitos, que diz respeito a máquinas e equipamentos, insumos entre outros, o aumento de investimentos e infraestrutura (BRUM, 2002). Para a Argentina as vantagens comparativas reveladas podem ser explicadas aos mesmos fatores que brasileiros, pois os ganhos de tecnologias em insumos, maquinários e outros aconteceram simultaneamente nos dois países (MATHEWSA e GOLDSZTEIN, 2009; CIVITARESI, 2012).

Os aspectos que representam um atraso no Brasil e que podem trazer alterações nos resultados do IVCR se equacionados, é perdas de infraestruturas de logísticas, pois é um fator que onera o custo da produção nacional, principalmente por possuir grandes distâncias percorridas entre as fronteiras agrícolas até o embarque para a exportação. Além desse atraso que dificulta os ganhos comparativos, há também as despesas portuárias, imposto de exportação, as perdas durante a colheita, perdas durante o transporte e entraves que dificultam

o processo de esmagamento da soja (BRUM, 2002). A Argentina difere-se nesse quesito, pois possui menores distâncias percorridas da lavoura ao processamento, e ainda possui importantes vias logísticas que resultam em menor custo em produção e processamento da soja, e por tanto revela-se sobre os resultados obtidos no indicador (BENDER, 2017)

4.1.3 Regressão simples: taxa de crescimento log-linear

O objetivo dessa seção é apresentar as taxas médias de crescimento log-linear das variáveis estudadas ao longo da dissertação e dessa forma, conectá-las com os gráficos. Para tanto o quadro 2 apresenta a taxa média de crescimento log-linear para o farelo de soja, óleo de soja e soja em grãos no Brasil e na Argentina no período de 1990 a 2019. Observando-se o quadro, pode-se identificar através da equação de regressão log-linear, a qual considera a relação entre a variável ano/safra x exportações de soja em grão no período, que o Brasil possui uma taxa de crescimento anual das exportações de soja em grão de 12,12%, enquanto a Argentina possui uma taxa de crescimento anual das exportações de soja em grão em 5,15%. Dentro do período de análise, a diferença nas taxas de crescimento dos dois países, demonstram o nível de expansão nas exportações de soja em grãos por parte do Brasil.

Enquanto a relação entre a variável ano/safra x exportações de farelo de soja, o Brasil possui uma taxa de crescimento anual das exportações de farelo de soja de 1,97% e a Argentina possui uma taxa de crescimento anual das exportações de farelo de soja de 7,05%. Neste período de análise, a diferença na taxa de crescimento das exportações de farelo de soja no Brasil e na Argentina evidenciam a maior expansão de processados por parte da Argentina. Da mesma forma ocorre para o óleo de soja, ao observar a equação de regressão log-linear, que considera a relação entre a variável ano/safra x exportações de óleo de soja, que o Brasil possui uma taxa de crescimento anual das exportações de óleo de soja foi de 1,92%, e a, Argentina possui uma taxa de crescimento anual das exportações de óleo de soja de 6,16%.

Com uma taxa de crescimento anual aproximada maior por parte da Argentina nas exportações de farelo de soja (7,05%) e óleo de soja (6,16%), e do Brasil nas exportações de soja em grão (12,12%), identifica-se que ambos os países se preocuparam em produzir e exportar produtos sojícolas.

O mesmo quadro apresenta a equação de regressão log-linear, que considera a relação entre a variável ano/safra x produção e ano/safra x esmagamento, o Brasil possui na produção uma taxa de crescimento anual de 6,90%, e no esmagamento possui uma taxa de crescimento

anual de 3,91%. nas exportações de soja em grãos uma taxa de crescimento anual de 12,12%. Quando comparadas com as exportações de soja em grãos brasileiras, verifica-se que o esmagamento obteve o menor crescimento entre as três variáveis e dessa forma, Brasil tem tido uma expansão ao longo do período na produção e conseqüentemente na exportação de soja em grãos. Com uma taxa geométrica de crescimento anual maior nas exportações (12,12%) e menor no esmagamento doméstico (3,91%), conclui-se que o Brasil destina a soja em grãos principalmente para o comércio internacional, e uma parcela menor para esmagamento doméstico.

Através da equação de regressão log-linear que considera a relação entre a variável ano/safra x produção, esmagamento e exportações de soja em grão no período, a Argentina possui uma taxa geométrica de crescimento anual da produção de soja em grão de 6,76%. O esmagamento doméstico obteve uma taxa de crescimento anual de 7,22%, enquanto as exportações de soja obtiveram uma taxa de crescimento anual de 5,15%, representando desta forma que o esmagamento obteve o maior crescimento entre as três variáveis. Com uma taxa geométrica de crescimento anual maior no esmagamento doméstico (7,22%) e menor nas exportações (5,15%), conclui-se que a Argentina destina a soja em grãos principalmente para o comércio interno de esmagamento, e uma parcela menor para as exportações de soja em grãos.

Analisando-se o quadro de forma comparada de Brasil e Argentina, a diferença na taxa de crescimento da quantidade esmagada de soja em grãos no Brasil (3,91%) e na Argentina (7,22%) evidenciam a maior expansão de processados por parte da Argentina.

Quadro 2 - Taxa média de crescimento log-linear para o farelo de soja, óleo de soja e soja em grãos no Brasil e na Argentina no período de 1990 a 2019

Resultados Econométricos	Antilogaritmo do coeficiente <i>b</i>	Análise de tendência e Taxa geométrica de crescimento
SOJA EM GRÃOS		
BRASIL		
$\ln \text{ProduçãoSojaBrasil}_i = 9,805974 + 0,0667t_i$ $R^2 = 0,979545; F = 1389,759$	$r = [(e)^{0,0667}] - 1 = 6,90\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 6,90% a.a.
$\ln \text{EsmagamentoSojaBrasil}_i = 9,637715 + 0,0383t_i$ $R^2 = 0,964657; F = 792,5340$	$r = [(e)^{0,0383}] - 1 = 3,91\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 3,91% a.a.
$\ln \text{ConsDomestSojaBrasil}_i = 9,722349 + 0,037603t_i$ $R^2 = 0,962965; F = 755,0410$	$r = [(e)^{0,03760}] - 1 = 3,83\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 3,83% a.a.
$\ln \text{ExpSojaGrãosBrasil}_i = 8,059189 + 0,1143t_i$ $R^2 = 0,955918; F = 629,8621$	$r = [(e)^{0,1143}] - 1 = 12,12\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 12,12% a.a.
ARGENTINA		
$\ln \text{ProduçãoSojaArgentina}_i = 9,303756 + 0,0653t_i$ $R^2 = 0,854885; F = 171,8416$	$r = [(e)^{0,06539}] - 1 = 6,76\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 6,76% a.a.
$\ln \text{EsmagamSojaArgentina}_i = 8,939707 + 0,0696t_i$ $R^2 = 0,913570; F = 307,5303$	$r = [(e)^{0,0696}] - 1 = 7,22\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 7,22% a.a.
$\ln \text{ExpSojaGrãosArgentina}_i = 7,857658 + 0,0501t_i$ $R^2 = 0,435530; F = 23,37562$	$r = [(e)^{0,0501}] - 1 = 5,15\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 5,15% a.a.

FARELO DE SOJA		
BRASIL		
$\ln ExpFareloSojaBrasil_i = 9,111229 + 0,01951t_i$ $R^2 = 0,759808; F = 92,73678$	$r = [(e)^{0,0195}] - 1 = 1,97\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 1,97%
ARGENTINA		
$\ln ExpFareloSojaArgentina_i = 8,672543 + 0,0680t_i$ $R^2 = 0,888466; F = 232,0098$	$r = [(e)^{0,0680}] - 1 = 7,05\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 7,05% a.a.
ÓLEO DE SOJA		
BRASIL		
$\ln ÓleoSojaBrasil_i = 7,020129 + 0,0190t_i$ $R^2 = 0,169556; F = 6,921065$	$r = [(e)^{0,0190}] - 1 = 1,92\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 1,92% a.a.
ARGENTINA		
$\ln ÓleoSojaArgentina_i = 7,169769 + 0,0597t_i$ $R^2 = 0,757876; F = 91,77338$	$r = [(e)^{0,0597}] - 1 = 6,16\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 6,16% a.a.

Fonte: Elaboração própria (USDA, 2018)

Brasil e Argentina são os países de análise desse estudo, porém a China representa uma parcela significativa de importações de Brasil e Argentina e responde por um elevado impacto sobre a construção das trajetórias de exportação de ambos apresentadas pelos informantes qualificados nas seções seguintes, dessa forma buscou-se qualificar o desempenho do complexo soja da China com o objetivo de contribuir com as entrevistas.

Analisando-se o quadro 3, pode-se observar através do modelo econométrico de taxa de crescimento, que considera a relação entre a variável ano/safra x participação da importação, exportação, esmagamento e consumo doméstico da China no comércio mundial de farelo de soja, óleo de soja e soja em grãos, a China possui na produção de soja em grãos uma taxa de crescimento anual de 0,62%. Enquanto no esmagamento doméstico a China uma taxa geométrica de crescimento anual de 12,69%, no consumo doméstico a China obteve uma taxa geométrica de crescimento de 9,71%, na importação de soja em grãos possui uma taxa de crescimento anual de 36,93% e nas exportações de soja em grãos obteve uma taxa geométrica de crescimento anual decrescente de -5,08%.

Neste período de análise, permite-se verificar a China cresceu consideravelmente nas importações, no esmagamento e no consumo doméstico de soja em grãos, enquanto pouco cresceu em produção e na exportação da soja em grãos, dessa forma, a expansão da China no mercado da soja em grãos concentra-se na importação, esmagamento e consumo doméstico de soja em grãos.

Quadro 3 - Taxa média de crescimento da produção, importação, exportação, esmagamento e consumo doméstico da soja em grãos na China no período de 1990 a 2019

Resultados Econométricos	Antilogaritmo do coeficiente <i>b</i>	Análise de tendência e Taxa geométrica de crescimento
$\ln \text{ProduçãoSojaChina}_i = 9,458804 + 0,006187t_i$ $R^2 = 0,100189; F = 4,228988$	$r = [(e)^{0,006187}] - 1 = 0,62\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 0,62% a.a.
$\ln \text{EsmagSojaChina}_i = 8,306034 + 0,119494t_i$ $R^2 = 0,965655; F = 816,3836$	$r = [(e)^{0,119494}] - 1 = 12,69\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 12,69% a.a.
$\ln \text{ConsDomSojaChina}_i = 9,088447 + 0,092653t_i$ $R^2 = 0,982962; F = 1674,112$	$r = [(e)^{0,092653}] - 1 = 9,71\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 9,71% a.a.
$\ln \text{ImportSojaChina}_i = 4,163601 + 0,314330t_i$ $R^2 = 0,749692; F = 87,85713$	$r = [(e)^{0,314330}] - 1 = 36,93\%$	Crescente. Taxa geométrica de crescimento: 36,93% a.a.
$\ln \text{ExportSojaChina}_i = 6,420372 - 0,052118t_i$ $R^2 = 0,443562; F = 24,11721$	$r = [(e)^{-0,052118}] - 1 = -5,08\%$	Decrescente. Taxa geométrica de crescimento: -5,08% a.a.

Fonte: Elaboração própria (USDA, 2018)

4.2 PERCEPÇÃO DOS INFORMANTES QUALIFICADOS QUANTO ÀS DIFERENÇAS DE EXPOTAÇÃO DO COMPLEXO SOJA DE BRASIL E ARGENTINA

A soja é uma oleaginosa que representa as exportações de muitos países, como de Brasil e Argentina. Nesse sentido, nesta seção busca-se apresentar os resultados das entrevistas realizadas com especialistas do setor e dessa forma também, traçar um panorama das políticas econômicas de longo prazo adotadas por Brasil e Argentina e os impactos destas políticas sobre a cadeia produtiva da soja, evidenciar as principais divergências em custos e infraestrutura na produção da soja entre os países e demais considerações levantadas pelos informantes. Nesta seção discutimos os resultados encontrados na investigação do objetivo 1.3.2, o qual busca identificar com gestores de organizações do complexo soja, os fatores que explicam a intensificação nas exportações de farelo e óleo por parte da Argentina e de grãos pelo Brasil.

Nas primeiras análises encontradas no software NVIVO9, tem-se as tabelas 2 e 3, as quais buscam apresentar as informações quanto as entrevistas e as categorias analíticas. Na tabela 2, apresenta-se o resumo de fonte obtida nos relatórios gerados pelo software. Este resumo representa as principais considerações acerca das fontes, no qual observa-se o total de palavras na fonte, total de parágrafos da fonte, número de nós codificados por fonte, o percentual codificado por fonte e o número de referências de texto. Identifica-se que o percentual codificado de nós por fonte variou dentro da casa de 0,2005 a 0,7387, neste caso, obteve se uma porcentagem semelhante de informações codificadas por nó das fontes.

Tabela 2 - Total de palavras, parágrafos, número de nós, de referências e percentual codificado das entrevistas

Fonte	Total de palavras na fonte	Total de parágrafos na fonte	Número de nós codificando a fonte	Percentual codificado da fonte	Número de referências de texto
Fonte 1	4214	43	12	0,5532	30
Fonte 2	530	63	6	0,2005	7
Fonte 3	2746	17	8	0,6302	12
Fonte 4	1936	58	12	0,6161	18
Fonte 5	1909	18	9	0,7387	17

Fonte: dados da pesquisa.

A tabela 3 apresentou o resumo das entrevistas realizadas (fontes), enquanto a tabela 3 apresenta o resumo das categorias analíticas, a qual busca demonstrar o resumo dos nós obtidos nos relatórios gerados pelo software. Nesta tabela observa-se a exposição das categorias analíticas codificadas nas entrevistas, o número de fontes, número de referências de codificação, número de palavras codificadas e número de parágrafos codificados, e permite-se afirmar que os nós “Barreiras”, “Incentivos”, “Tarifa” e “vantagem locacional” apresentaram se nas cinco fontes entrevistadas e obtiveram um total de palavras codificadas acima dos demais nós, representados respectivamente por, 1.007, 508, 693, 794.

Também observa-se que o nó “Demanda doméstica” apresentou 4 fontes codificadas com um total de 508 palavras consideradas, o nó “vantagens em escala” apresentou três fontes entrevistas com um total de 112 palavras codificadas, os nós “demanda internacional”, “logística”, “vantagem em clima” apresentaram-se em duas das fontes entrevistadas com um total de palavras de respectivamente, 439, 379 e 73. Ainda os nós “demanda”, “propriedade intelectual” e “Fertilidade do solo” apresentaram se em uma do total de fontes entrevistadas, e obtiveram um total de palavras codificadas de respectivamente, 128, 245 e 43.

Tabela 3 - Categorias analíticas utilizadas na análise de conteúdo

Tipo de fonte	Número de fontes	Número de referências codificadas	Número de palavras codificadas	Número de parágrafos codificados
Nós\\Demanda	1	1	128	1
Nós\\Demanda\Doméstica	4	4	508	6
Nós\\Demanda\Internacional	2	5	439	6
Nós\\Política Industrial	0	0		
Nós\\Política Instrumental	0	0		
Nós\\Política Instrumental\Comércio Exterior	0	0		
Nós\\Política Instrumental\Comércio	5	12	1,007	15
Nós\\Política Instrumental\Comércio	5	9	508	10
Nós\\Política Instrumental\Comércio Exterior\Tarifa	5	12	693	13
Nós\\Política Instrumental\Creditícia	0	0		
Nós\\Política Instrumental\Desenvolvimento	0	0		
Nós\\Política Instrumental\Gastos do Governo	0	0		
Nós\\Política Instrumental\Incentivos de Fomento	0	0		
Nós\\Política Instrumental\Legislação Anti-Truste	0	0		
Nós\\Política Macroeconômica	0	0		
Nós\\Política Macroeconômica\Câmbial	0	0		
Nós\\Política Macroeconômica\Fiscal	0	0		
Nós\\Política Macroeconômica\Monetária	0	0		
Nós\\Políticas Estruturantes	0	0		
Nós\\Políticas Estruturantes\Educacional e	0	0		
Nós\\Políticas Estruturantes\Infra Comunicações	0	0		
Nós\\Políticas Estruturantes\Infra Energia	0	0		
Nós\\Políticas Estruturantes\Infra logística	4	7	379	7
Nós\\Políticas Estruturantes\Tecnológicas	2	3	374	3
Nós\\Preocupações futuras	0	0		
Nós\\Preocupações futuras\Alteração de poder	1	1	181	2
Nós\\Preocupações futuras\Dificuldade de se operar	1	1	293	1
Nós\\Preocupações futuras\Negociações	4	7	900	9
Nós\\Preocupações futuras\Padrões de qualidade	1	1	178	1
Nós\\Propriedade intelectual	1	2	245	2
Nós\\Vantagens Comparativas	0	0		
Nós\\Vantagens Comparativas\Clima	2	2	73	2
Nós\\Vantagens Comparativas\Escala	3	4	112	4
Nós\\Vantagens Comparativas\Fertilidade do Solo	1	2	43	2
Nós\\Vantagens Comparativas\Locacional	5	11	794	14

Fonte: dados da pesquisa.

Os nós “alterações de poder”, “dificuldade de se operar derivados”, “negociações” e “padrões de qualidade” obtiveram respectivamente, 181, 293,900 e 178 palavras codificadas. O restante de nós considerados “política industrial”, política instrumental”, “comércio exterior”, “política creditícia”, “política de desenvolvimento regional”, “gastos do governo”, “incentivos de fomento”, “legislação antitruste”, “política macroeconômica”, “política fiscal”, “política cambial”, “política monetária”, “política estruturante”, “política Educacional e Treinamento”, “política Infra Comunicações”, “política infra logística”, “políticas tecnológicas” e “vantagens comparativas gerais” não foram consideradas categorias que influenciaram a intensificações das exportações em grãos pelo Brasil e farelo de soja e óleo de soja pela Argentina.

Dada os resultados iniciais das entrevistas codificadas por categorias analíticas dentro do software NVIVO9, busca -se nas próximas seções apresentar os resultados obtidos em cada categoria de análise (nó) codificada nas entrevistas, as quais foram consideradas como variáveis que influenciaram a intensificação das exportações de soja em grãos por parte do Brasil e farelo de soja e óleo de soja por parte da Argentina.

Para tanto na primeira subseção apresenta-se as categorias analíticas “demanda”, subdividida em demanda internacional e demanda doméstica, na segunda subseção expõem-se o nó “comércio exterior” onde expõem-se as subcategorias incentivos, taxas e barreiras comerciais, estas duas categorias analíticas iniciais respondem pela política fiscal de Brasil e Argentina, no qual no Brasil corresponde principalmente pela Lei Kandir e na Argentina pelos direitos de exportação e a última subcategoria responde a política comercial.

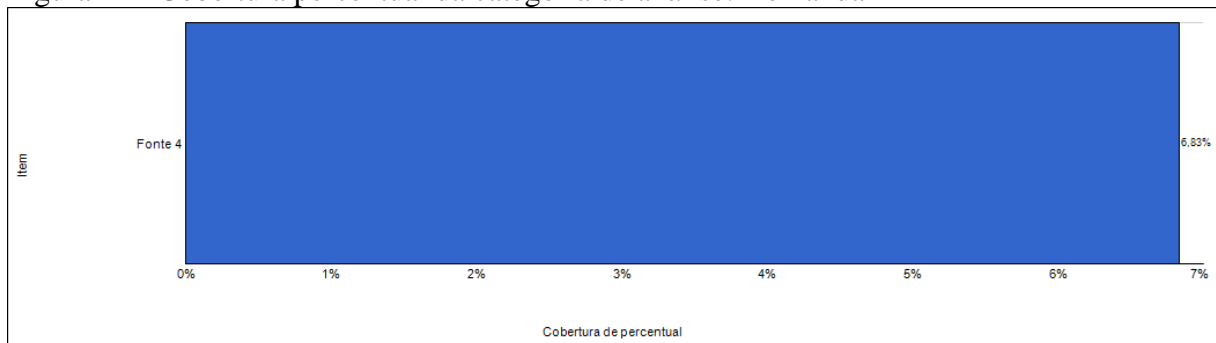
A terceira subseção buscou apresentar as políticas estruturantes, na quarta subseção apresenta-se a categoria analítica “propriedade intelectual”, na quinta subseção expõem-se a categoria analítica “vantagens comparativas”, subdividida em clima, escala, fertilidade do solo e locacional, categorias analíticas que correspondem as vantagens naturais especialmente da Argentina, e por fim, na última subseção apresenta-se a categoria analítica “preocupações futuras”, a qual corresponde as alterações de poder, a dificuldade de se operar com derivados, a necessidade de elevados padrões de qualidade e a busca por negociações de Brasil e Argentina com a China para avançar nas exportações de farelo de soja.

4.2.1 Análise da categoria analítica: Demanda

Entre as variáveis consideradas importantes na intensificação das exportações de grãos pelo Brasil e farelo e óleo pela Argentina, está a categoria “Demanda”. Esta categoria foi identificada ao longo das entrevistas e, portanto, considera-se como um dos nós analíticos que explicam as posições diferentes de exportação entre Brasil e Argentina. A categoria analítica “demanda” divide-se em demanda doméstica e demanda internacional apresentadas nesta subseção.

O nó “Demanda” cobre uma frequência percentual de 6,83% do total do discurso do informante. Esse resultado demonstra que um dos fatores que tem explicado a intensificação das exportações de soja em grãos pelo Brasil e farelo de soja e óleo de soja pela Argentina, segundo o informante qualificado, tem sido a demanda, a figura 24 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 24 - Cobertura percentual da categoria de análise: Demanda



Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com a fonte entrevistada, a categoria analítica “demanda” refere-se a uma variável chave na decisão das empresas sobre a venda de um produto ou outro, para atender à necessidade doméstica ou internacional, ou seja, de acordo com o gestor ocorre a venda de grãos ou derivados para o mercado doméstico ou internacional de acordo com a maior margem alcançada.

<Internos\\fonte 4> - § 1 referência codificada [6,83% Cobertura] Referência 1 - 6,83% Cobertura

As empresas preferem exportar ou negociar aquilo que dá margem, lucro. Se em determinado momento exportar grãos vai dar mais lucro que exportar farelo e óleo, ela irá exportar mais grãos. Algumas empresas não tem indústria, o Brasil cresceu muito a área de produção e a indústria não está em todas as regiões, há algumas regiões que não possuem indústrias, a gente tem empresas cerealistas, cooperativas que não possuem indústrias, então essas empresas, como elas não industrializam, elas acabam vendendo no mercado para exportação, não necessariamente irá vender para exportação, pois ela não tem nenhuma vantagem entre vender para exportação ou para indústria, então ela vende para quem pagar mais. Então vejo que não são as questões tarifárias ou essas barreiras que

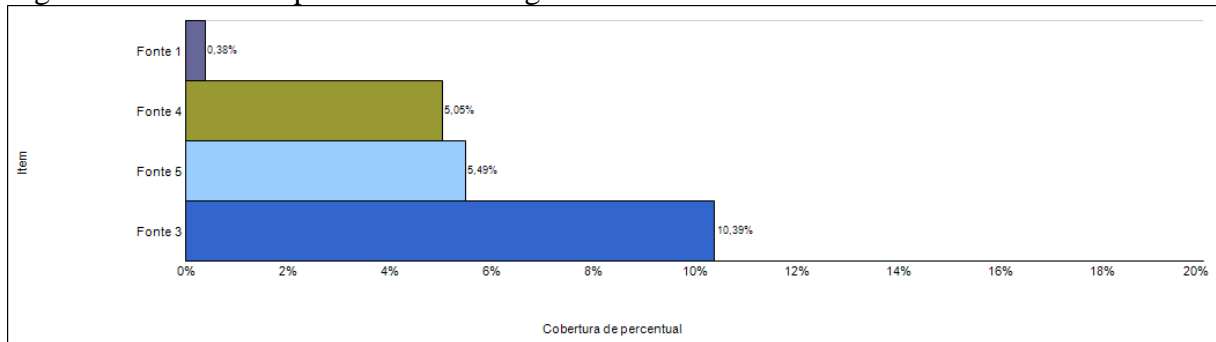
explicam, quem explica é o mercado.

Ainda, considerou-se nessa categoria, o impacto da demanda doméstica e da demanda internacional apresentadas nesta subseção 4.2.1 como fatores que podem ter influenciado nas trajetórias de exportações de Brasil e Argentina. Com base nisso, na análise da primeira categoria analítica demanda doméstica, considerada pelos entrevistados como uma categoria importante na construção das trajetórias de exportação de Brasil e Argentina, houve quatro dos cinco entrevistados considerando-a como uma variável explicativa.

4.2.1.1 Demanda doméstica

O nó “Demanda doméstica” respondeu por uma frequência percentual de 0,38% do total da entrevista com a fonte 1, enquanto que na fonte 4 representou 5,05% do total da entrevista com a empresa, na fonte 5 obteve-se 5,49% do total da entrevista e 10,39% do total da entrevista com a fonte 3. Esse resultado demonstra que um dos fatores que tem explicado a intensificação das exportações de soja em grãos pelo Brasil e farelo de soja e óleo de soja pela Argentina tem sido a demanda doméstica, a figura 25 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 25 - Cobertura percentual da categoria de análise: Demanda doméstica



Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com as considerações dos entrevistados, o Brasil possui um comércio doméstico maior que a Argentina, por isso apesar da capacidade de produção ser semelhante entre os dois países, Brasil vem atendendo principalmente a demanda doméstica e a Argentina por ter uma demanda doméstica menor acabou se estruturando para exportar, e assim atender a demanda internacional.

<Internos\fonte 1> - § 1 referência codificada [0,38% Cobertura] Referência 1 - 0,38% Cobertura

O mercado interno da Argentina não é tão grande quanto do Brasil, ele não tem o mesmo tamanho.

<Internos\fonte 3> - § 1 referência codificada [10,39% Cobertura] Referência 1 - 10,39% Cobertura

A Argentina basicamente não tem consumo interno de proteína vegetal, bem como o consumo de óleo também não é tão grande, é explicada até pela população, Brasil já são mais de 200 milhões de habitantes então dá um poder maior de consumo no mercado interno.

Com isso quando o Brasil desenvolveu o esmagamento, ele desenvolveu com plantas no interior justamente promovendo essa integração são farelo para alimentação dessa proporção regional, o Rio Grande do Sul se desenvolveu dessa maneira o Paraná se desenvolveu e quando veio a nova fronteira agrícola que era o mato grosso, aí sim veio plantas maiores com capacidades um pouco diferente e então a possibilidade de atender tanto o mercado interno e já uma logística voltada para o mercado externo, pensando justamente em que o Brasil tem uma limitação de consumo, hoje de toda a produção de farelo nacional a gente tem um equilíbrio metade vai para mercado interno e metade vai para a exportação, então as empresas conseguem arbitrar, ou seja, elas conseguem ter uma flexibilidade da oferta de produtos processados que é farelo e olho.

Outro fator que contribuiu para o avanço da interiorização do esmagamento brasileiro foi o próprio biodiesel a partir de 2005, plantas que estão no interior puderam trabalhar ou em cima do esmagamento da extração do óleo e aí viabilizar o estado interior para fazer esse esmagamento, pensando que não faria sentido trazer o óleo da costa dos portos pro interior para esmagar, se você olhar plantas como Bianchini, Bunge atuando em Paranaguá, são plantas que pensaram em trabalhar como Argentina, plantas que estão à beira porto que fazem o esmagamento e estão 100% voltadas à exportação.

<Internos\fonte 4> - § 1 referência codificada [5,05% Cobertura] Referência 1 - 5,05% Cobertura

Já o Brasil, não teve essa definição política, foi muito a mercado, foi acontecendo. Pelo que se entende, da soja no Brasil, surgiu as primeiras indústrias na Região Sul e Sudeste, migrando pro Centro Oeste depois e sempre com essa questão das distâncias e logística. A indústria acabou sendo concentrada na Região Sul e Sudeste, por estar mais próxima do centro de consumo, de ração, onde se utiliza o farelo de soja e acredito que a soja foi crescendo no Brasil, foi expandindo no território e a indústria também teve que ir acompanhando esse processo, não foi algo estruturado como na Argentina.

<Internos\fonte 5> - § 1 referência codificada [5,49% Cobertura] Referência 1 - 5,49% Cobertura

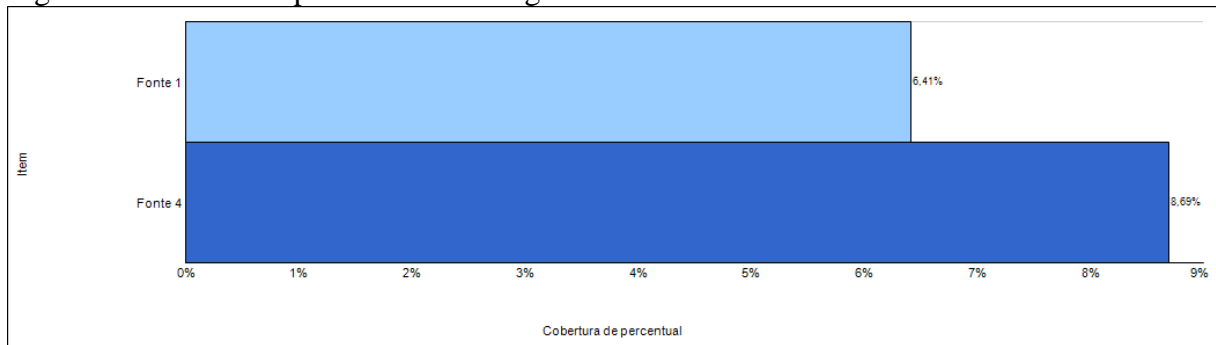
O mercado local brasileiro é muito maior que o argentino, que também, embora a moagem da Argentina e do Brasil sejam similares, a quantidade de toneladas de soja que são moídas na Argentina e no Brasil eles são semelhantes, no Brasil, o consumo interno é maior do que o consumo doméstico na Argentina, em consequência, a Argentina naturalmente teve que ser um exportador desses produtos e se preparar com uma indústria competitiva para exportar para o mundo. O Brasil tem um mercado interno muito maior do que a Argentina e pode, de alguma forma, ter uma indústria menos eficiente e abastecer o mercado local.

4.2.1.2 Demanda internacional

Para tanto, a análise da segunda categoria analítica considerada pelos entrevistados como uma das explicações das trajetórias de exportação de Brasil e Argentina, está a demanda internacional. O nó “Demanda internacional” respondeu por uma frequência percentual de

6,41% do total da entrevista com a fonte 1, enquanto que na fonte 4 apresenta 8,69% do total da entrevista. Esse resultado demonstra que um dos fatores que tem explicado a intensificação das exportações de soja em grãos pelo Brasil e farelo de soja e óleo de soja pela Argentina tem sido a demanda internacional, a figura 26 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 26 - Cobertura percentual da categoria de análise: Demanda internacional



Fonte: dados da pesquisa.

Na categoria analítica “demanda internacional” obteve-se dos entrevistados, o surgimento da China no comércio internacional como um fator que tem explicado a maior exportação de grãos pelo Brasil, a China representa um país que se estruturou para importar grãos e dessa forma, impactou sobre as exportações de soja em grãos principalmente por parte do Brasil. Para os gestores, a China surgiu demandando grãos no Brasil, quando ainda não se tinha uma estrutura de exportação de derivados, enquanto na Argentina já se tinha.

<Internos\fonte 1> - § 3 referências codificadas [6,41% Cobertura] Referência 1 - 1,61% Cobertura

Tem um terceiro elemento aí que é muito importante que é o elemento China que é um mundo à parte.

A China é um país enorme com uma população muito grande, até 94 ou 96 eles ainda importavam um pouquinho de farelo, a China nem de longe se comparava ao que a China é hoje, se olhar os volumes não faz o menor sentido mas se olhar proporção eles até importavam bastante farelo.

Referência 2 - 1,66% Cobertura

A China começou a implementar uma política de substituição de importações, onde ela substitui o farelo e óleo importados por produtos domésticos, ela passou a implementar uma série de incentivos fiscais para atração de indústrias esmagadoras lá, desde empresas estatais até empresas privadas, esse incentivo é tão grande que hoje a capacidade da China, ela é cerca de 50% superior a tudo que a China consome.

Referência 3 - 3,14% Cobertura

Por que, no Brasil hoje a China responde por uma parcela importante dos investimentos, tanto na parte de indústria mas principalmente na parte de logística, então as empresas chinesas hoje contam com armazéns com terminais portuários, elas contam com uma estrutura para poder comprar diretamente do produtor e levar esse produto até a China, conta também com empresas que fazem melhoramento de sementes, então a China hoje

passou a ter uma capacidade industrial muito grande. O que acontece então é que a China conseguiu com bastante sucesso atingir a meta dela de maior controle da cadeia produtiva, hoje ela consegue comprar soja do mundo todo, mesmo com a crise entre Estados Unidos e ela, ela conseguiu se manter firme na importação, então ela teve sucesso nisso.

<Internos\fonte 4> - § 2 referências codificadas [8,69% Cobertura] Referência 1 - 6,65% Cobertura

O que se vê que nos anos 2000 para cá a China entrou no mercado efetivamente, a Argentina já estava estruturada como complexo agroindustrial exportador, de exportação de farelo e óleo. O Brasil ainda tinha uma indústria incipiente, que era mais para atender mercado interno e participar numa parte exportação.

A China, veio demandar muito mais soja no mercado como um todo, tanto do Brasil, como dos Estados Unidos como da Argentina, só que a Argentina já estava então preparada para esmagar soja, para processar soja, com poucos excedentes de exportação. O Brasil por outro lado, não, ele tinha condições de ampliar a área de produção, e o que efetivamente aconteceu, essa área se ampliou mais distante das indústrias, então acabou favorecendo ao Brasil exportar grãos in natura.

Referência 2 - 2,04% Cobertura

E aqui no Brasil, o Brasil não criou uma política determinada para aumentar o processamento, como o Brasil também se abriu para o mercado nos anos 90, e o mercado estava demandando soja, o Brasil aproveitou a oportunidade para exportar soja.

Com base na literatura, encontra-se o impacto da entrada da China no comércio internacional de grãos, visto que este impacto se deu principalmente ao Brasil. Verifica-se que na década de 1970 já se tinha o resultado de um longo processo de desenvolvimento e modernização da agricultura, e com isso houve um grande crescimento do comércio internacional da soja. A partir daí o Brasil inicia uma importante expansão da produção da soja estimulada principalmente pela demanda internacional. Essa demanda ocorre devido ao aumento tendencial de consumo, resultado da melhoria de vida da população, bem como do crescimento demográfico (BRUM, 2002).

No cenário inicial do comércio da soja o volume ainda era reduzido, no entanto a China era um dos países com significativa produção e exportação de soja em grãos, visto ainda que o país consumia boa parte do que produzia (BRUM, 2002). Neste contexto, nos anos seguintes houve significativas mudanças, especialmente por parte da China, que alterou o comportamento consumidor no comércio internacional e se tornou importador de matéria prima, e não mais exportador.

Estas mudanças nas relações de comércio, impactou sobre países como o Brasil, resultado de importantes definições políticas da China que iniciaram nos anos de 1978, onde houve importantes reformas políticas e econômicas, estas que iniciavam um forte planejamento nacional da industrialização. Esse processo se efetivou em 1989, ano em que o Conselho de Estado emitiu pela primeira vez em seus Planos Quinquenais as diretrizes para uma política industrial. Essa decisão de reformular a política industrial decorrer de problemas existentes na

estrutura industrial na época, entre os quais: o excesso da capacidade de produção, desproporcional ao lento desenvolvimento dos setores agrícola, energético, de transporte e extrativo mineral; disparidade entre o desenvolvimento da indústria de nível médio vis-à-vis ao débil desenvolvimento da indústria avançada; distribuição regional irracional das indústrias e subutilização de vantagens comparativas regionais; fraco empenho e capacidade de coordenação e organização entre as empresas; e pouca concentração e eficiência industrial (MARRONE, 2006).

Tendo em vista a necessidade da política industrial, o governo chinês formulou objetivos de longo prazo, seletivo e orientado para consolidar setores estratégicos e dessa forma ampliar as cadeias de valor aliado ainda por uma combinação articulada com outras políticas governamentais (NOLAN, 2001).

As bases e a articulação dessas estratégias foram estabelecidas no Plano Decenal (1991-2000), sendo especificamente detalhadas nas Diretrizes de Política Industrial para os anos 1990. Nesses planos, os chineses pretendiam redirecionar a industrialização a atender além do mercado interno, ou seja, alcançar uma inserção internacional. Além disso, a política tinha como marco institucional e estratégico aliar o comércio internacional, cambial e de atração de investimentos diretos e dessa forma tornar a indústria competitiva internacionalmente (COELHO, 2015).

Verificou-se importantes mudanças na economia chinesa após a articulação de políticas governamentais, e alterando a visão atrativa da China como vantagem locacional devido os baixos salários, e empresas locais como implementadoras de suporte para uma visão de maior valor agregado com qualidade, tecnologias e inovações locais nativas, embora se tenha ainda na China as mãos de obras mais baixas em escala mundial. Com isso, competidores nacionais chineses surgiram rapidamente disputando parcelas significativas no mercado internacional (COELHO, 2015).

Essa trajetória chinesa resultou a uma mudança na dinâmica e direcionamento do comércio exterior por parte do Brasil. Em 1990 o padrão comercial era destacado pelas exportações brasileiras de manufaturados e a importação de matérias-primas agrícolas, minerais e metais, a partir dos anos 2000, esse contexto se inverteu, e então os brasileiros tornaram-se grandes exportadores de produtos básicos e importadores de manufaturados. Além disso, ainda se entende que as exportações industriais chinesas deslocam seus rivais brasileiros de mercados externos, resultando em perda de dinamismo da produção industrial brasileira (CUNHA et al., 2012).

Nesse contexto de mudanças, no comércio do complexo soja, a China representava um país com elevada produção e exportação de soja no mundo, perdeu posição de líder mundial e se tornou importadora líquida do grão, farelo e do óleo em 1980, isso definiu fortes investimentos em indústrias moageiras nos anos seguintes resultado da efetiva política industrial interna, o que a tornou importadora de grão por perda de força da sua própria produção. A desestatização da cadeia da soja influenciou significativamente a produção dos outros países como o Brasil (Brum, 2002). E com isso o interesse da China, cujo consumo iniciou-se em 1996, mais efetivamente em 2000, pela soja brasileira vem crescendo.

Desde então, o Brasil, tem aumentado a participação no mercado internacional por intermédio da soja em grãos e vem mantendo patamares semelhantes de exportação dos produtos processados como farelo de soja e óleo de soja, por exemplo no ano de 1977/78 o Brasil detinha 830 mil toneladas exportadas em soja em grãos, enquanto o farelo de soja representava 6,31 milhões de toneladas exportadas, e o óleo de soja 675 mil, isso efetivamente se alterou em 1999/2000, onde as exportações de soja em grãos passaram a ser 11,1 milhões de toneladas exportadas, ao passo que o farelo de soja representava 9,95 milhões de toneladas e o óleo de soja 1,13 milhões de toneladas exportadas, nos últimos anos essa transformação se intensificou, na safra de 2018/2019 as exportações de soja em grãos representam a casa de 79,5 milhões de toneladas, enquanto os demais produtos se mantiveram em patamares semelhantes, o farelo de soja representa 15,7 milhões de toneladas e o óleo de soja apenas 1,35 milhões de toneladas (USDA, 2019).

Na China também se alterou o fluxo de exportações e importações no mesmo período, em 1977/78 a China exportava 90 milhões de toneladas de soja em grãos, ao passo que o farelo de soja 17 milhões de toneladas exportadas e o óleo de soja 2 milhões de toneladas exportadas. Em 2000/2001 a China passou a exportar 208 milhões de toneladas de soja em grãos, 155 milhões de toneladas de farelo de soja e 53 milhões de toneladas de óleo de soja. Na safra de 2017/18 as exportações de soja em grãos representaram 134 milhões de toneladas, enquanto o farelo de soja representou 1,19 milhões de toneladas exportadas e o óleo de soja 211 milhões de toneladas (USDA, 2019).

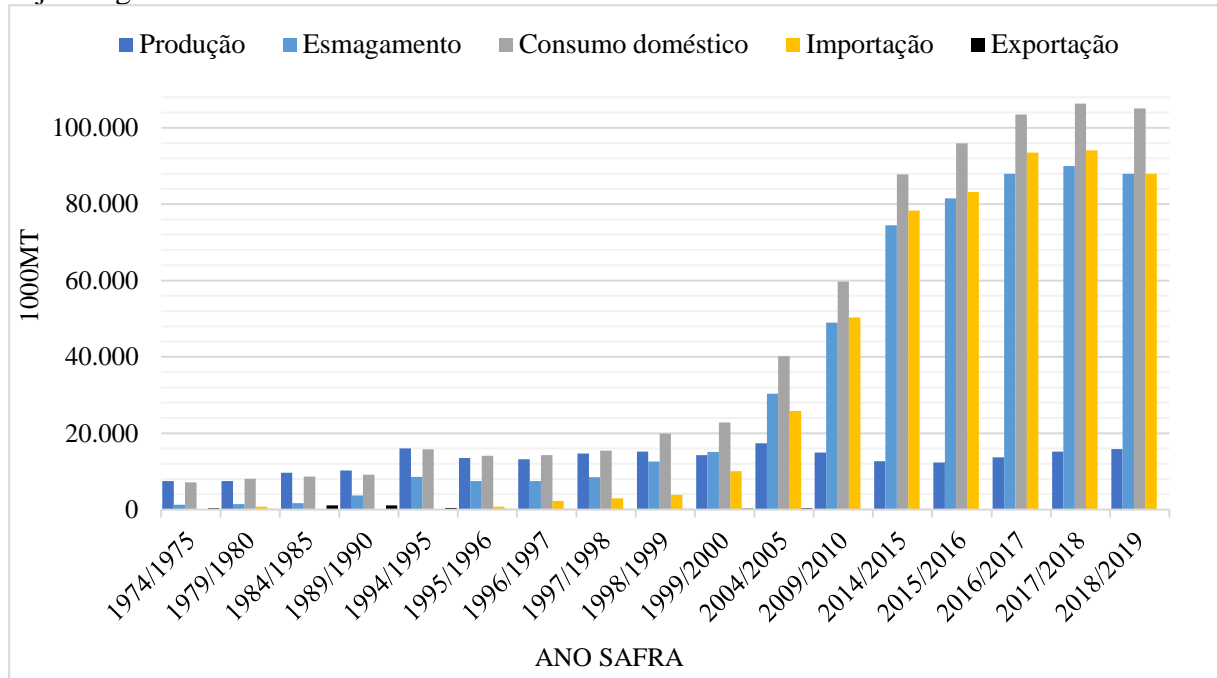
A transformação de mercado fica mais evidente nas importações realizadas pela China, em 1995/1996 a China importava 795 mil de toneladas de soja em grãos, e 1,17 milhões de toneladas de farelo de soja e 1,44 milhões de toneladas de óleo de soja. Em 1999/2000, a China passou a importar 10,1 milhões de toneladas de soja em grãos e apenas 636 mil toneladas de farelo de soja e 682 mil toneladas de óleo de soja, isso efetivamente se intensificou em

2018/2019, a China passou a importar 88 milhões de toneladas de soja em grãos, enquanto o farelo de soja importa apenas 30 mil toneladas e o óleo de soja 800 mil toneladas (USDA, 2019). Este cenário foi resultado de importantes definições políticas internas na China, que impactou no comércio internacional e desta forma, sobre as exportações do Brasil devido as fortes relações comerciais entre ambos.

A figura 27 demonstra a entrada da China no comércio internacional, a produção, importação, exportação, esmagamento e consumo doméstico da soja em grãos no país no período de 1974/75 a 2018/19. Esse período evidencia, efetivamente a alteração de comércio do complexo soja, onde se verifica uma tendência de crescimento da importação, esmagamento e consumo doméstico da soja em grãos, uma tendência de queda nas exportações de soja em grãos e uma tendência contínua para a produção de soja em grãos.

Observa-se que as exportações de soja em grãos passaram de 330 mil toneladas em 1974/75 para 100 mil toneladas em 2018/19, sendo nesse período o maior valor exportado 1,1 milhões de toneladas exportadas em 1989/90, bem como a produção de soja passou de 7,47 milhões de toneladas em 1974/75 para 15,9 milhões de toneladas em 2018/19. Enquanto o consumo doméstico e o esmagamento ampliaram consideravelmente no mesmo período, neste caso o consumo doméstico passou de 7,17 milhões de toneladas em 1974/75 para 105,1 milhões de toneladas em 2018/19, da mesma forma o esmagamento passou de 1,3 milhões de toneladas 1974/75 para 88 milhões de toneladas em 2018/19. Para tanto, para suportar o aumento do esmagamento doméstico e do consumo doméstico, as importações obtiveram no mesmo período um significativo aumento, neste caso passou de 36 milhões de toneladas em 1974/75 para 88 milhões de toneladas importadas em 2018/19.

Figura 27 - Entrada da China: Importação, exportação, esmagamento e consumo doméstico da soja em grãos na China em datas selecionadas



Fonte: Organização do autor com base em USDA (2017).

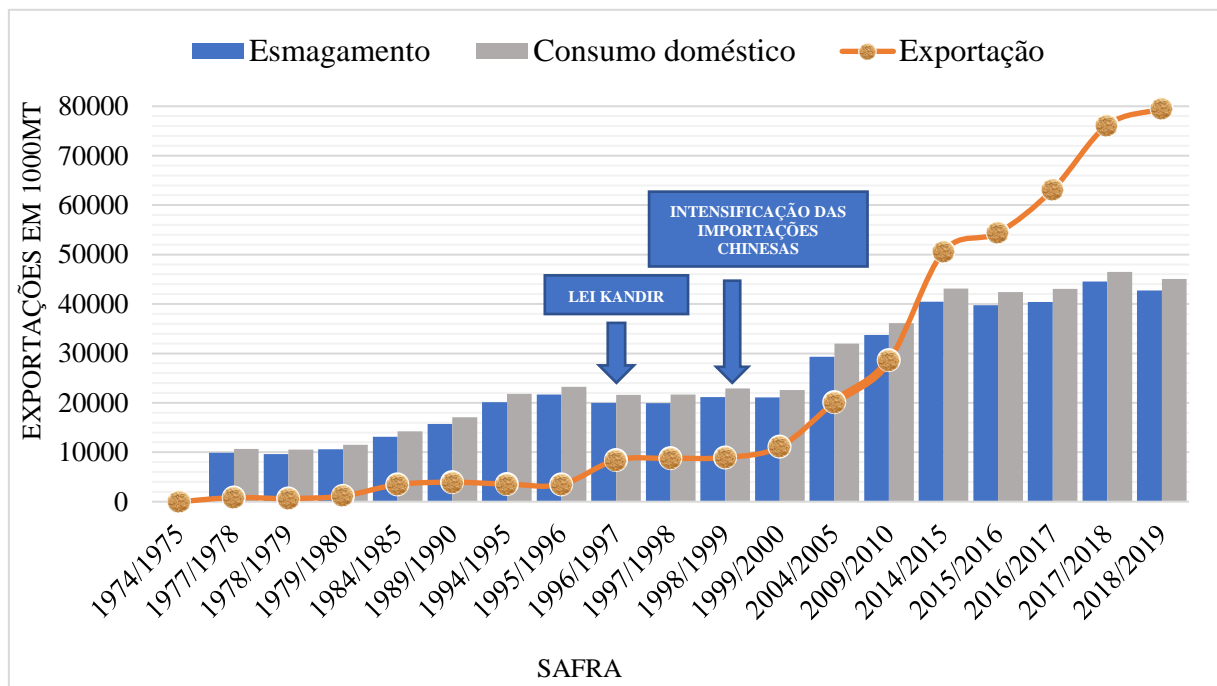
A menor produção e exportação por parte da China e o elevado consumo doméstico e esmagamento e dessa forma, importação de soja são identificados nas taxas geométricas de crescimento apresentados no quadro 3 da seção 4.1.3, o qual permite confirmar que China vem crescendo no consumo doméstico (9,71%), esmagamento (12,69%), importação de soja em grãos (36,93%) e pouco cresceu na produção (0,62%) e exportação de soja em grãos (-5,08), o que permite concluir que a expansão da China no mercado da soja em grãos concentra-se na importação, esmagamento e consumo doméstico de soja em grãos.

A figura 28 apresenta o esmagamento, consumo doméstico e as exportações da soja em grãos no período de 1974/75 até 2018/2019. Esse período evidencia, efetivamente a alteração de comércio do complexo soja no Brasil, especialmente pelo surgimento da China em 1999/2000. Observa-se que houve um crescimento do consumo doméstico e do esmagamento quando comparado com o as exportações de soja em grãos que detiveram um crescimento de maior expressão.

Nota-se que o esmagamento cresceu de 9,86 milhões de toneladas em 1977/78 para 42,7 milhões de toneladas em 2018/19, e o consumo doméstico passou de 10,7 em 1977/78 para 45

milhões de toneladas em 2018/19. Enquanto a soja em grãos passou de 830 mil toneladas em 1977/78 para 79,5 milhões de toneladas exportadas em 2018/19. Tal alteração no comércio ocorreu de forma expressiva no ano 1996/97 com a Lei Kandir, onde as exportações de soja em grãos passaram de 3,45 milhões de toneladas em 1996/97 para 8,42 milhões de toneladas em 1997/98, esse mesmo impacto se observa no período de 1999/2000, ano em que a China efetivamente ampliou as exportações de soja em grãos, fazendo que o Brasil ampliasse as exportações de 11,1 milhões de toneladas em 1999/2000 para 20,13 milhões de toneladas em 2004/2005. Esses dados demonstram o expressivo impacto da Lei Kandir e o advento da China nas exportações de soja em grãos no Brasil.

Figura 28 - Entrada da China no comércio internacional: esmagamento, consumo doméstico e exportações da soja em grãos no Brasil em anos selecionadas



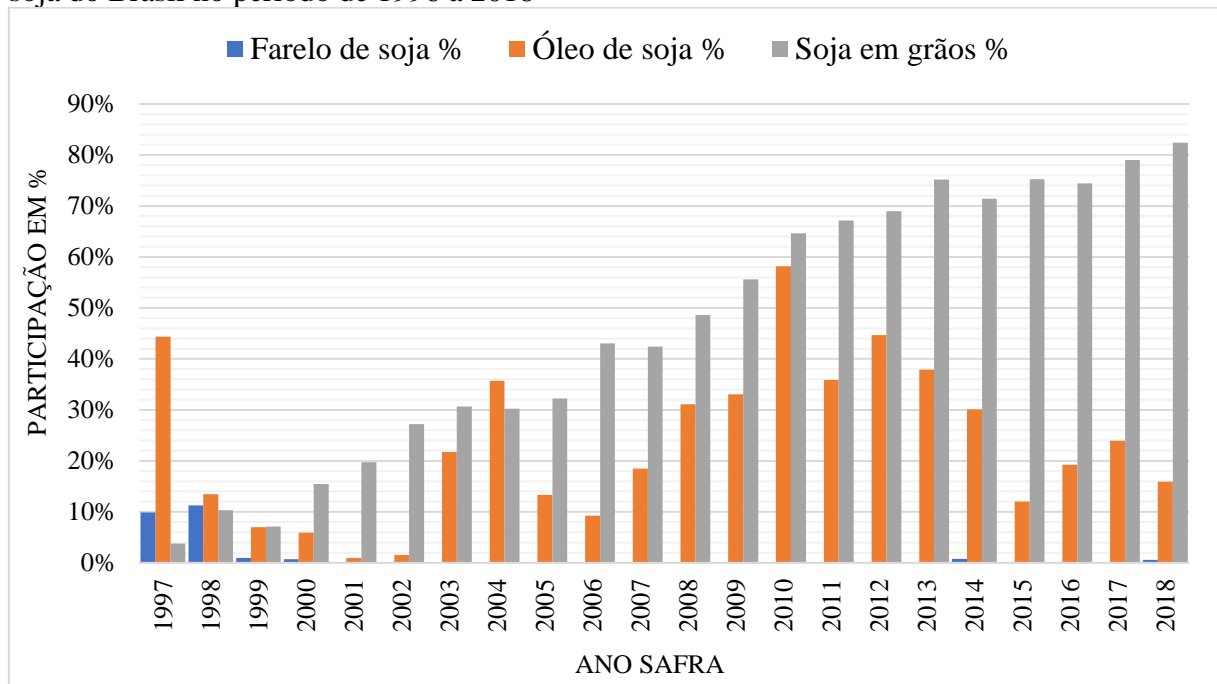
Fonte: Organização do autor com base em USDA (2017).

A figura 28 corrobora com as taxas de crescimento médias apresentadas no quadro 2 da seção 4.1.3, onde a diferença nas taxas de crescimento do esmagamento (3,91%), consumo doméstico (3,83%) e exportações (12,12%) demonstra que o nível de expansão nas exportações de soja em grãos no Brasil foi maior que esmagamento e o consumo doméstico de soja em grãos.

A figura 29 apresenta a participação das exportações destinadas a China no comércio total do complexo soja do Brasil no período de 1996 a 2018. Observa-se que o farelo de soja

destinado para China obteve uma participação em queda nos sucessivos anos (1997 a 2000), possivelmente ocorreu um desvio de mercado, no entanto o esmagamento brasileiro permaneceu em patamares semelhantes (figura 11), enquanto o óleo de soja apresentou-se com participação em todos os anos de análise. A soja em grãos obteve a maior participação ao longo do período de análise, representando consideravelmente, ou seja, a participação no comércio internacional destinada a China responde principalmente por exportações de soja em grãos.

Figura 29 - Participação das exportações destinadas à China no comércio total do complexo soja do Brasil no período de 1996 a 2018



Fonte: Elaboração própria com base em AGROSTAT (2018)

O apêndice 9.2 expõem a participação das exportações destinadas à China no comércio total do complexo soja do Brasil no período de 1996 a 2018 divididos em dois períodos, evidenciando o impacto do surgimento da China sobre a pauta exportadora de soja em grãos, farelo de soja e óleo de soja, sendo que estes dois últimos são produtos com algum grau de manufatura e agregação de valor. Para isso a tabela foi dividida em dois períodos, o primeiro que se refere ao período anterior do efetivo impacto da China nas relações comerciais, e o segundo refere-se ao período após ao efetivo impacto da China no comércio brasileiro.

Observa-se que no primeiro período a média de participação do Brasil nas exportações de farelo de soja destinadas a China representava 6%, a soja em grãos representava 9% e o óleo de soja detinha a maior participação com 18%. Enquanto no segundo período, verifica-se efetivamente o impacto do advento da China, em que a média de participação do Brasil nas

exportações de farelo de soja destinadas a China decresce para 0%, de óleo de soja cresce para 25% e para a soja em grãos cresce expressivamente para 55%.

O advento da China pode ter estimulado a exportação do produto *in natura*. Pois verifica-se uma expressiva perda de participação do Brasil nas exportações de Farelo de soja destinadas a China, apesar do óleo de soja obter variações em patamares semelhantes, a soja em grãos obteve um expressivo crescimento, revelando-se como um importante mercado que busca pela soja em grãos. Dessa forma, tal fato parece estar de certo modo associado ao advento da China, podendo ser resultado até mesmo de barreiras tarifárias e não tarifárias que a China impõe para proteger a sua produção doméstica e ao mesmo tempo satisfazer uma necessidade interna pela soja em grãos.

No período anterior ao advento da China, as exportações de soja em grãos representavam percentuais consideravelmente baixos, fato totalmente contrários ao segundo período, em que se verifica percentuais bem mais elevados, chegando a 82% em participação em 2018/19. Isso mostra uma estratégia da China a importar produtos *in natura* para processamento e agregação de valor na economia doméstica. Em relação ao óleo de soja, nos dois períodos os dados mostram que a China já era consumidora do óleo brasileiro e manteve os patamares de importação do produto. No entanto, chama-se atenção ao comércio de farelo de soja, em que a China intensivamente reduziu, o que levou a se ter em vários períodos 0% de participação, ocasionada principalmente pelo fato da China ser exportadora de farelo de soja, por exemplo na safra de 2018/19 exportou 900 mil toneladas de farelo de soja, enquanto no óleo de soja exportou 125 mil toneladas e na soja em grãos 100 mil toneladas (USDA, 2019).

Por fim, o que se pode constatar com a análise, é que após ao advento da China, houve um aumento significativo de exportações de soja em grãos, representando uma perda expressiva de quantidade exportada para o farelo de soja, e o óleo de soja manteve participação quase contínua nos períodos estudados. Com base nisso, entende-se que o aumento do Brasil na participação total do comércio mundial ocorreu principalmente pela soja em grãos e pela relação comercial com a China, que possui clara preferência por importar grãos para posteriormente agregar valor na sua economia doméstica.

A nova configuração de padrão comercial do Brasil e da China tem levado a importantes análises, de pontos positivos e negativos. O ponto positivo é que a demanda da China pelas matérias primas levou a ampliação das exportações dos produtos registrados por sucessivos recordes, bem como resultou na alta dos preços destes produtos e sustentou os superávits da balança comercial brasileira. Por outro lado, nos pontos negativos se tem uma forte preocupação

com os setores impactados pela alta da importação brasileira de produtos manufaturados chineses devido os preços mais baixos, acarretando de certa forma a menor industrialização interna por falta de mercados, resultado dos preços menos competitivos (COELHO, 2015). Além disso, a China busca estratégias claras de abastecimento de produtos como política comercial, ou seja, habitualmente utiliza restrições como quotas, proibições, licenças e impostos para proteger a economia doméstica, e isso tem cada vez mais impactado ao comércio da soja no Brasil. No entanto essas análises serão vistas nas próximas discussões (WATSON, 2016).

A soja representa um produto estratégico, uma vez a China é dependente do potencial brasileiro para atender sua demanda de crescimento do consumo da proteína. Sem a produção brasileira, a China não consegue a quantidade suficiente que necessita. Da mesma forma, o Brasil também depende da China em função do peso da soja na manutenção dos superávits na balança comercial do Brasil, neste caso, os dois países possuem determinada complementariedade (SANTOS e ABRITA, 2014). No entanto esse redirecionamento por parte do Brasil pode resultar em inexistência de crescimento no setor de processamento e com isso, resultar em menor investimentos em novos processos e produtos, e conseqüentemente na perda de empregos, dependência de preços internacionais, dependência de produtos internacionais entre outros fatores (SANTOS e ABRITA, 2014).

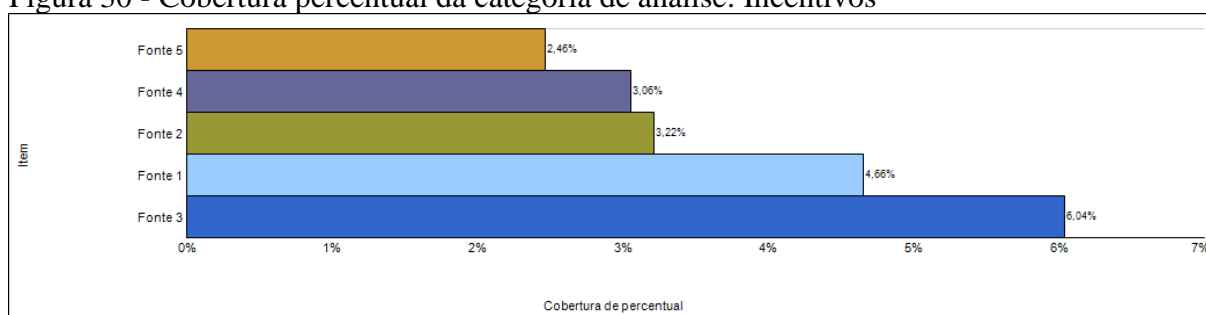
4.2.2 Análise da categoria analítica: Comércio Exterior

Entre as variáveis consideradas importantes na intensificação das exportações de grãos pelo Brasil e farelo e óleo pela Argentina, está a categoria “Comércio exterior”. Esta categoria analítica divide-se em incentivos, tarifas e barreiras, a primeira subcategoria é considerada como definições de políticas econômicas que buscam incentivar ou impulsionar as exportações de produtos, a segunda subcategoria busca identificar definições de políticas econômicas que taxam as exportações dos produtos ou refletem em direitos de exportação e por fim, a última subcategoria responde as decisões de políticas comerciais de países importadores que impactam sobre as exportações de Brasil e Argentina.

4.2.2.1 Incentivos

A subcategoria analítica Incentivos, apresentou uma frequência percentual de 2,46% do total da entrevista com a fonte 5, enquanto que na fonte 4 obteve-se 3,06% do total da entrevista, 3,22% do total com a entrevista com a fonte 2, a fonte 1 apresentou 4,66% do total da entrevista e 6,04% do total da entrevista da fonte 3. Esse resultado demonstra que um dos fatores que tem explicado a intensificação das exportações de soja em grãos pelo Brasil tem sido a Lei Kandir, a figura 30 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 30 - Cobertura percentual da categoria de análise: Incentivos



Fonte: dados da pesquisa.

Com base nas entrevistas, verifica-se que a categoria analítica “incentivos” se refere a alteração na política fiscal no Brasil, e dessa forma promulgação da Lei Kandir, a qual representou a desoneração das exportações de soja em grãos e derivados, porém com a falta de isonomia do ICMS interestadual resultando a um imposto interno sobre derivados e por tanto resultou em um incentivo à exportação de soja em grãos. Esse fator representa o impacto da regulação econômica sobre o setor, e é uma variável chave na explicação das intensificações das exportações em grãos pelo Brasil.

Verifica-se que as cinco fontes evidenciaram a existência da Lei Kandir, esta que por sua vez, tornou-se essencial na mudança na forma como a tributação incide, e impactou-se certa forma reduzindo a competitividade do processamento brasileiro e depreciando as margens positivas das processadoras interiorizadas.

<Internos\\fonte1> - § 5 referências codificadas [4,66% Cobertura] Referência 1 - 2,91% Cobertura

Antes da Lei Kandir se tinha no Brasil o imposto, o ICMS sobre a exportação, que era de uma certa forma semelhante com ao que acontecia na Argentina, então tinha um ICMS sobre os produtos ponderado pelos fatores de óleo e farelo na ordem de 3% a menos do que na soja em grãos. Dessa forma, se a soja em grãos tivesse um imposto de exportação com um ICMS de 13% os produtos teriam na sua ponderação 10%, ponderação é o imposto

sobre o farelo vezes cerca de 78% que é o teor de farelo na soja e o imposto sobre o óleo vezes 19% que é o teor de óleo na soja, essa é a conta que se fazia.

Com a lei Kandir essa tributação de ICMS foi extinta, então os Estados não podem mais cobrar ICMS sobre vendas para o exterior.

Referência 2 - 0,43% Cobertura

O Brasil então optou por desonerar as exportações enquanto a Argentina optou por manter esse tributo.

Referência 3 - 0,24% Cobertura

Então em 96 promulga a Lei Kandir que isenta as exportações.

Referência 4 - 0,18% Cobertura

O Brasil seguiu um caminho da desoneração.

Referência 5 - 0,89% Cobertura

Tem uma questão ligada a tributação que é essencial quando se está falando do mercado de *commodities*, basicamente a mudança na forma como a tributação, ela incide de maneira relativa nos produtos sobre a soja em grãos.

<Internos\fonte 2> - § 1 referência codificada [3,22% Cobertura] Referência 1 - 3,22% Cobertura

Um aspecto que explica a maior exportação de grãos, é a não aplicação de impostos para produtos primários no Brasil.

<Internos\fonte 3> - § 1 referência codificada [6,04% Cobertura] Referência 1 - 6,04% Cobertura

Diante também das mudanças tributárias que houve no Brasil, dentre elas a lei Kandir que mudou também a tributação e reduziu a competitividade de esmagamento brasileiro, a gente já percebe que a margem de esmagamento (compra soja pagando um valor x, e toda a receita somada do derivado dessa soja, ou seja, o que você tem de receita de farelo, óleo e casca tem que pagar a soja comprada, e assim se sobrar dinheiro você tem margem positiva, se não sobrar dinheiro é margem negativa) essa margem brasileira foi muito depreciada pelas mudanças tributárias e exigiu das esmagadoras um foco maior para o mercado interno e aquelas que não conseguiram participar do mercado interno, elas conseguiram uma competitividade através da exportação pelo posicionamento logístico ou eventualmente por acessar linhas de crédito que dão a possibilidade das indústrias esmagadoras ter uma maior possibilidade de caixa para fazer a originação durante o período, tende a ser mais atrativo que a safra.

<Internos\fonte 4> - § 1 referência codificada [3,06% Cobertura] Referência 1 - 3,06% Cobertura

Teve também a lei Kandir, a lei na verdade, ela não limita em momento algum a exportação de farelo de grãos, e muito por contrário, ela isenta o farelo de exportação, assim como ela isenta a soja em grãos de impostos de exportação, isenta farelo e o óleo também. Essa lei não limita a exportação de derivados, ela apenas tributa a venda de soja interestadual.

<Internos\fonte 5> - § 1 referência codificada [2,46% Cobertura] Referência 1 - 2,46% Cobertura

Eu entendo que o Brasil também tem um imposto estadual que prejudica as exportações, digamos que não favorece o desenvolvimento da indústria. Eu não sei em detalhes, talvez você possa me instruir melhor, mas eu entendo que o traslado da soja de um Estado para outro paga um imposto.

Dado nas entrevistas que a Lei Kandir foi um fator chave para a intensificação das exportações do Brasil em grãos, buscou-se verificar na literatura quais as políticas econômicas

e/ou incentivos impactaram sobre as exportações brasileiras do complexo soja, visto que a imposição de políticas domésticas pela nação estão diretamente ligadas com as trajetórias econômicas dos setores e atividades.

A necessidade de ação estatal está na criação de condições apropriadas para a inovação, expansão e formação de recursos, infraestrutura básica adequada, bem como ações que auxiliem na competitividade das empresas e no crescimento econômico (DELGADO et al, 2010). Para isso, cabe ao Estado desenvolver ações que fortaleçam setores e atividades para ocupar posições competitivas.

As políticas industriais modernas possuem como objetivo criar condições de desenvolvimento de capacidade inovativa, o que se difere das políticas orientadas a equiparação de países atrasados aos padrões econômicos e tecnológicos ou as que buscam corrigir falhas de mercado, ou seja, há as políticas industriais utilizadas para corrigir falhas de mercado, as quais buscam o equilíbrio aos prejuízos de problemas de bens públicos, externalidades, informações imperfeitas entre outros, há as políticas com objetivo de equiparação, as quais buscam fortalecer atividades econômicas como a adoção de tarifas protecionistas, crédito subsidiado entre outras ações, e por fim as políticas que preveem a inovação voltados ao investimento e ampliação a setores estratégicos de tecnologias (DELGADO et al, 2010).

Há ainda uma escolha quanto aos favorecidos pelas políticas, neste caso, as políticas podem ser horizontais beneficiando todos os setores industriais, ou verticais (seletivas) correspondente a favorecer setores ou firmas que resultem benefícios percebidos pelo Estado como eficientes para a economia em seu conjunto (CASTRO, 2002). Desta forma definem-se os principais redirecionamentos das políticas industriais e comerciais, e, por conseguinte põem-se em prática a partir de vários instrumentos como por exemplo, incentivo fiscais e tributários, poder de compra governamental e instrumentos de regulação, medidas protecionistas, medidas diversas de desoneração tributária, ampliação de linhas de financiamento, integração da política a outras ações do governo, entre outras tantas existentes (DELGADO et al, 2010). Assim, busca-se um objetivo central para a política industrial, e a partir dessa diretriz utiliza-se de instrumentos para operacionalizar.

No Brasil, os condicionantes básicos da política econômica nas últimas décadas, essencialmente a década de 70, tem sido a inflação e a balanço de pagamentos, e com base nisso as políticas setoriais implementadas na agricultura foram voltadas a estes dois condicionantes. Vemos como exemplo o final da década de 70, onde a agricultura expandia em taxas inadequadas e dessa forma contribuía para a aceleração da inflação, bem como refletia em

pressão sobre o balanço de pagamentos pela baixa de produtos exportados e a alta na importação de produtos, assim, o governo com pressuposto de combater a inflação e beneficiar a balança de pagamentos, realiza ações necessárias ao setor, para combater a inflação (NICOL, 1981).

Dessa forma, algumas políticas econômicas voltadas a economia impactaram diretamente ao setor, como em 1999 onde houve a desvalorização do câmbio, reeditando a política de geração de saldos comerciais ancorados na exportação de produtos primários (DELGADO, 2005). Assim como essa política, houve outras políticas macroeconômicas que impactaram na expansão da produção de soja, e conseqüentemente na ampliação das exportações.

No que diz respeito, as políticas econômicas voltadas à agricultura, historicamente se tem, basicamente dois principais mecanismos a política, a de preços mínimos e a política de créditos subsidiados à agropecuária para as atividades de custeio, comercialização e aquisição de equipamentos, ancoradas no padrão nacional desenvolvimentista, que ao longo dos anos sofreram várias reformulações, principalmente por se tornarem esgotáveis (NICOL, 1981). Além dessas políticas, tiveram se outras de ordem territorial, ambiental, de infraestrutura, de custos e etc. e com isso, beneficiou-se por inovação tecnológica, modernização dos setores de processamento e de canais de distribuição, desenvolvimento de fornecedores de insumos e máquinas, entre outros (JUNIOR, 2014).

Além disso, houve outros programas de ordem territorial adotados pelo país como estratégia de gerar divisas e equilibrar sua balança comercial visando principalmente o aumento das exportações. Entre eles o Programa de Desenvolvimento dos Cerrados (Polocentro) e o Programa de Cooperação Nipo-Brasileiro para o Desenvolvimento do Cerrado (Prodecer). O Prodecer por exemplo, foi criado em 1979 dentro do II Plano Nacional de Desenvolvimento, e tinha como objetivo fortalecer a ocupação do Cerrado com bases técnicas e gerenciais modernas (JUNIOR, 2014).

Por exemplo, em 1996 se tinha um documento chamado como “a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior – Reestruturação e Expansão do Sistema Industrial Brasileiro” que apresentava como proposta geral de política, a criação de um ambiente favorável à ampliação da competitividade, com base na eliminação do Custo Brasil através de correções no sistema tributário e regulatório, bem como no desenvolvimento da infraestrutura e busca por estabilidade econômica (DELGADO et al, 2010).

Além dos vários programas e instrumentos existentes, que foram operacionalizados por diversos presidentes ao longo dos anos e que tiveram um impacto direto sobre as exportações

da soja em grãos, houve também a influência por parte de políticas econômicas de ordem tributária. Entre estas, a de maior força foi a Lei Kandir, com vistas a atender a um objetivo central de organizar a balança de pagamentos visando ampliar as exportações, é promulgada em setembro de 1996 a Lei Complementar nº 87, a qual refere-se à desoneração das exportações de produtos básicos e semielaborados de ICMS nas exportações, permanência de tributação interestadual sobre a soja em grãos na ordem de 12%, bem como para as exportações de óleo de soja na ordem de 7%, estimulando a exportação de soja em grão em detrimento dos subprodutos farelo e óleo, que possuem maior valor adicionado (SANTOS et al., 2016, ABIOVE, 2017). O crescimento das exportações brasileiras principalmente na soja em grão, como apresentado ao longo desse estudo permitem atribuir grande parte da explicação a Lei Kandir.

Nesse contexto, a lei Kandir, permitiu por um lado, a maior competitividade nas exportações da soja em grãos no Brasil e, por outro, reduziu sensivelmente a viabilidade da produção de processados, em farelo e óleo de soja. Os resultados da Lei Kandir foram imediatos, elevou-se as exportações de soja em grãos de 3,45 milhões de toneladas em 1995/96 para 8,76 milhões de toneladas em 1997/98, resultou a um crescimento de 2 vezes maior no período, e dessa forma impactou sobre os valores enviados à indústria para produção de óleo e farelo (USDA, 2017).

Além da Lei Kandir, outro impacto relevante ao crescimento das exportações de soja em grãos no Brasil foi o advento da China, consumidora principalmente de grãos e que utiliza de escalada tarifária à medida que o Brasil aumenta a agregação de valor ao produto. Estudos como de Santos *et al.* (2016) concentra os efeitos da imposição da Lei Kandir e da China para as exportações do complexo soja no Brasil, onde se atribui que após o período de vigência da lei é que a China se tornou o principal destino das exportações de soja *in natura*, demonstrando a estratégia adotada pelo país em importar produtos para processamento e agregação de valor na sua economia doméstica.

Com base na literatura, identifica-se que os fatores que levaram Brasil a exportar principalmente soja em grãos foram especialmente a Lei Kandir, aliada a uma necessidade do comércio internacional, neste caso o surgimento da China com uma importação maior por grãos. Desta forma, os próximos parágrafos buscam explorar o que é a Lei Kandir e demonstrar o impacto da lei sobre as exportações do complexo soja.

Em 1988, a reforma tributária tem como orientação básica fortalecer também os estados e municípios. O Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM), principal imposto sobre o

valor agregado do país, teve papel crucial na reorganização tributária. Sua base de arrecadação foi ampliada pelo Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS), ao incorporar a base de incidência dos antigos impostos únicos e especiais cobrados pela União sobre combustíveis e lubrificantes, energia elétrica, comunicações e serviços de transporte interestadual. A competência para cobrança do ICMS é do estado de origem da operação do objeto do imposto, o ICMS é fundamentado no princípio da não cumulatividade, onde se compensa o que for devido com o montante cobrado nas etapas anteriores por este ou por outro estado, e ainda a própria Constituição federal de 1988, estabelece alíquotas mais baixas nas transações entre estados mais ricos e mais pobres (LEITÃO et al, 2012).

O Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) representa o principal tributo de competência estadual, previsto no art. 155, II da Constituição Federal de 1988. Este tributo estabelecia inicialmente imunidade do ICMS nas exportações de produtos industrializados e delegava a lei complementar nº 65 de 15 de abril de 1991 a definição dos produtos semielaborados sujeitos ao pagamento do imposto nas operações de exportação. Nesta lei complementar, definia-se produtos semielaborados como aqueles: a) que resultassem de matéria prima de origem animal, vegetal ou mineral quando exportada in natura; (b) cuja matéria-prima de origem animal, vegetal ou mineral não tenha sofrido qualquer processo que implicasse modificação da natureza química originária; (c) cujo custo da matéria-prima de origem animal, vegetal ou mineral representasse mais de sessenta por cento (60%) do custo total do produto (SOARES, 2007). Desta maneira, as exportações de uma série de produtos semielaborados e de todos os produtos primários eram tributadas pelo ICMS. Entre estes produtos, havia a soja por exemplo, e o farelo e o óleo.

Assim, surgiu amplas discussões, e de certa forma, uma preocupação quanto a diminuição da competitividade dos produtos nacionais. Isso, ganhou força principalmente quando a balança comercial brasileira superavitária de 1994 passou a ser deficitária em 1995 e 1996 (SOARES, 2007). Nestas circunstâncias surgiu a chamada “Lei Kandir” (Lei Complementar nº 87, de 13 de setembro de 1996) substituindo então o Decreto-Lei nº 406, de 31 de dezembro de 1968, diploma legal que estabelecia, até então, as principais regras de cobrança do ICMS.

Desta forma, a lei complementar nº 87, criada em 13 de setembro de 1996 também chamada de “Lei Kandir” representou uma proposta de isenção do imposto sobre produtos

semielaborados. A lei dispõe sobre o tributo dos Estados e do Distrito Federal sobre as operações relativas a circulação de mercadorias, também sobre a prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, bem como dá outras providências (PLANALTO, 1996), criada pelo então ministro do Planejamento Antônio Kandir (SENADO FEDERAL, 2019). Dentre as disposições da lei, de acordo com o PLANALTO (1996), compete aos Estados e ao Distrito Federal instituir o imposto, no entanto uma das normas da lei é a isenção do pagamento do ICMS sobre as exportações de produtos primários e semielaborados ou serviços, ou seja, produtos primários como a soja e produtos semielaborados como, farelo e óleo de soja.

Art. 1º Compete aos Estados e ao Distrito Federal instituir o imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior.

Art. 3º O imposto não incide sobre:

II - Operações e prestações que destinem ao exterior mercadorias, inclusive produtos primários e produtos industrializados semielaborados, ou serviços; (Vide Lei Complementar nº 102, de 2000).

Parágrafo único. Equipara-se às operações de que trata o inciso II a saída de mercadoria realizada com o fim específico de exportação para o exterior, destinada a:

I - Empresa comercial exportadora, inclusive tradings ou outro estabelecimento da mesma empresa;

II - Armazém alfandegado ou entreposto aduaneiro.

Além da preocupação quanto ao déficit da balança comercial e a perda da competitividade de produtos nacionais, se tinha também uma outra questão, a preocupação dos Estados quanto a perda de receitas, e apesar disso após um longo período de negociações entre o governo federal e os estados foi aprovada a Lei Kandir. Sua discussão ocorreu a partir de um debate amplo sobre vários outros aspectos relacionados às finanças estaduais, municipais e distritais, principalmente os embates relacionados às dívidas públicas, as quais visam ao chamado “ajuste fiscal” (LEITÃO et al, 2012).

Para o governo federal, a aprovação dessa lei refletia-se em uma relevante importância de se criar mecanismos de incentivos às exportações por meio da subtração dos impostos de produtos brasileiros destinados ao exterior, o que levaria a maior competitividade dos produtos primários e semielaborados nacionais no mercado mundial, e desta forma aumentaria as exportações e assim resultaria em maiores efeitos positivos sobre a balança comercial do país. Além disso, também era necessário que houvesse desonerações do ICMS sobre os ativos permanentes, com o objetivo de incentivar a produção interna, a qual, no curto prazo, geraria aumentos de receitas para os estados e municípios, em função dos novos investimentos que

seriam feitos na economia. A lei também previa que as empresas poderiam utilizar o crédito dos pagamentos do ICMS no consumo de energia elétrica, bem como haveria a possibilidade de aproveitar o crédito do ICMS para todas as empresas em função de seus gastos com material de uso ou consumo (LEITÃO et al, 2012).

Os autores Kume e Piani (1997) consideram que esta lei implementou uma espécie de “desvalorização fiscal”, que tinha como objetivo restabelecer o equilíbrio de longo prazo das contas externas, em alternativa à desvalorização nominal da taxa de câmbio, ou seja, a proposta resultava em competitividade aos produtos nacionais, e ao mesmo tempo alterava o déficit da balança comercial.

A lei Kandir foi, então, dividida em duas etapas. Na primeira, iniciada em setembro/outubro de 1996, foram desonerados completamente as operações que destinavam mercadorias ao exterior, alcançando inclusive os produtos primários e semielaborados, possibilitando também aos exportadores o aproveitamento integral do crédito do ICMS pago nas aquisições de máquinas e equipamentos do ativo permanente. Na segunda etapa, a partir de janeiro de 1997, passaria também a ser aproveitado como crédito o ICMS relativos: a) à aquisição de produtos destinados ao ativo permanente da empresa e (b) à utilização de energia elétrica e de serviços de comunicação, sistemática esta que não chegou a ser adotada pelos estados, haja vista os mecanismos de prorrogação do benefício utilizados por eles (LEITÃO et al, 2012; SOARES, 2007).

A Lei que disciplina o funcionamento do ICMS, implementou significativas alterações na tributação de operações e prestações de exportação. Nessas alterações, a lei tenta diminuir os efeitos negativos da política de estabilização econômica provocados pelo câmbio (valorização do real, monetária, elevação da taxa de juros), o qual vinha afetando os resultados da balança comercial, bem como o volume dos investimentos produtivos da economia (LEITÃO et al, 2012). Assim, a lei passou a estimular os setores produtivos voltados à exportação, e desta forma favorecer o saldo da balança comercial, em função da desoneração fiscal, contabilizando-se como uma redução nos custos de produção destes setores, ou seja, refletindo em maior competitividade dos bens e serviços comercializados no mercado internacional (LEITÃO et al, 2012).

As alterações propostas na Lei Kandir, levou a uma significativa perda da base tributável do ICMS por parte dos governos subnacionais, seja pela ampla gama de exportações desoneradas ou mesmo pela maior liberdade no aproveitamento dos créditos do imposto. Desta forma, o Governo Federal estabeleceu uma compensação financeira temporária aos Estados e

Municípios como forma de preservar as finanças destes, bem como para viabilizar politicamente a aprovação da lei (SOARES, 2007).

Para Kume e Piani (1997), a lei Kandir levou a diminuição de uma série de distorções da tributação sobre os segmentos produtivos. A lei foi aprovada em 1996 com uma estratégia imediata, com um mecanismo de compensação que garantia a manutenção da receita dos estados minimizando o conflito de repartição de recursos, o chamado “seguro-receita”, que previa repasses automáticos em caso de queda na arrecadação. Ou seja, a renúncia fiscal do ICMS sobre as exportações foi aceita pelos estados, Distrito federal e municípios, em contrapartida do aumento das transferências da União em favor deles, especialmente via Fundo de Participação dos Estados (FPE) e Fundo de Participação dos Municípios (FPM), a partir de 1998, além disso, também pela promessa do governo federal de ressarcimentos das perdas por meio do seguro-receita.

Houve também diversas mudanças quanto a compensação da desoneração as exportações para os estados e municípios, inicialmente a lei previa o “seguro-receita”, que dependia também da situação fiscal de cada estado. Havia assim, uma fórmula que definia o Valor a ser Entregue ao Estado (VE), havia também um teto para o repasse chamado Valor Máximo de entrega de Recursos (VME). Nas modificações seguintes houve prorrogações na compensação do seguro-receita, bem como a União começou a responsabilizar-se em entregar a parcela dos recursos dos Estados e Municípios destinados ao Fundo de Manutenção e Desenvolvimento do Ensino Fundamental e de Valorização do Magistério (FUNDEF) ou ao Fundo de Manutenção e Desenvolvimento da Educação Básica e de Valorização dos Profissionais da Educação (FUNDEB) (SOARES, 2007).

Desta forma, tal mecanismo foi introduzido para garantir a manutenção do nível médio de receita deste imposto, devidamente corrigida pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI) e ampliada por um fator de crescimento no período de 1996 a 1999. Com isso, haveria ressarcimento quando a arrecadação posterior fosse inferior à observada no período-base definido na lei, sendo os recursos limitados ao montante das perdas iniciais estimadas, funcionando apenas como garantia de preservação da arrecadação real do ICMS para cada estado. Nesta sistemática, os estados que conseguissem por esforço próprio alcançar a arrecadação inicial não receberiam o ressarcimento, mesmo com a perda da receita destinada ao exterior (LEITÃO et al, 2012).

As regras de compensação previstas na Lei Kandir obtiveram alterações. Inicialmente, foi editada a Lei Complementar nº 102, de 11 de julho de 2000, e, posteriormente, a Lei

Complementar nº 115, de 26 de dezembro de 2002, que levou à Lei Kandir a sua versão atual. Com isso, houve a substituição do seguro-receita por um fundo orçamentário com recursos da União, em que os aportes eram feitos aos estados com base em coeficientes fixos, expressos nesta lei e definidos em negociações entre os estados e o governo. De acordo com a Lei Complementar no 115, a partir de 2004, os montantes transferidos passaram a ser decididos no Congresso Nacional, quando da tramitação do orçamento geral da União.

Outra novidade foi a revogação da determinação contida na Lei Complementar no 102, a qual definia 2006 como o período final da vigência da compensação, subordinando o repasse à existência de disponibilidade orçamentária consignada a esta finalidade. Também em 2004, foi criado um auxílio financeiro da União, cujo intuito exclusivo era compensar a desoneração das exportações de bens primários e semielaborados ou de, pelo menos, amenizar o ânimo dos governantes insatisfeitos com o montante da perda de receita tributária. Para o governo federal, o auxílio financeiro aos estados, ao Distrito Federal e aos municípios seria um prêmio pela cooperação dos entes federados no esforço de obter resultados superavitários no comércio exterior. Os valores são distribuídos aos estados de acordo com coeficientes autorizados anualmente, por meio de previsão orçamentária e mediante edição de medidas provisórias. Os primeiros repasses foram autorizados pela Lei no 10.966/2004 e, posteriormente, pela Lei no 11.131/2005, aprovando, em ambos os casos, o repasse por intermédio da Medida Provisória (MP) no 271, de dezembro de 2005, a qual aprovou crédito adicional no mesmo valor em duas parcelas – dezembro de 2005 e janeiro de 2006 –, condicionando a liberação dos recursos ao envio, pelos estados, de informações sobre a efetiva manutenção e aproveitamento do montante do imposto cobrado nas operações e prestações anteriores (LEITÃO et al, 2012).

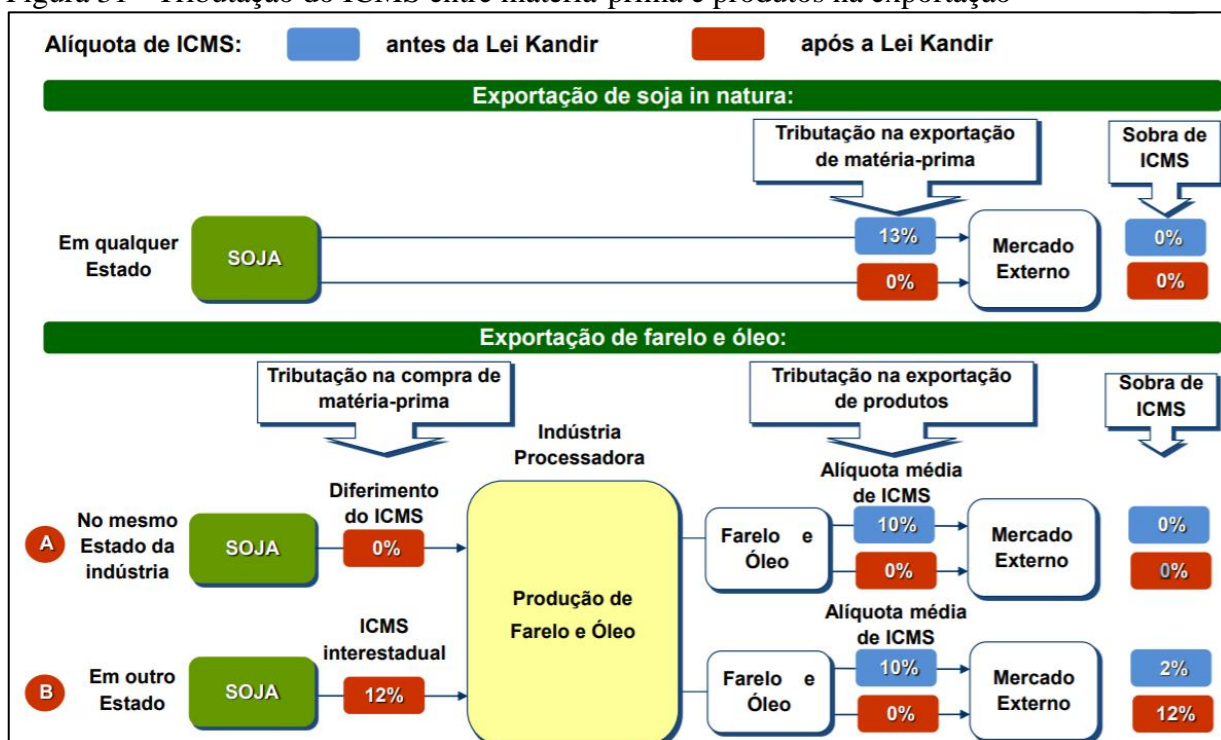
A figura 31 expõem a tributação do ICMS entre a matéria prima e produtos na exportação, divididos em dois períodos, o primeiro antes da promulgação da Lei Kandir e no segundo período, após a promulgação da Lei Kandir, além disso há também uma análise quanto a exportação de soja *in natura* e da exportação dos subprodutos, farelo de soja e óleo de soja.

Observa-se que no período anterior a Lei Kandir, especificamente analisado na figura com a cor azul, a soja em grãos sofria uma tributação de 13% nas exportações, independentemente de estado exportador, após a promulgação da Lei Kandir, exposta pela cor vermelha, a soja em grãos passou a ser isento de tributação nas exportações, independentemente de estado exportador, ainda não se tinha sobras de ICMS nos dois períodos, o anterior a Lei Kandir e o posterior a Lei Kandir.

Enquanto nas exportações de farelo de soja e óleo de soja, no ano anterior a Lei Kandir se tinha uma alíquota média de ICMS de 10%, e no período posterior a Lei Kandir o farelo de soja e óleo de soja foram isentos de ICMS. No entanto a diferença de tributação nas exportações de derivados reside em uma etapa anterior à exportação do subproduto, ou seja, a indústria de processamento sofre uma tributação de ICMS interestadual de 12% na compra de matéria prima de outro estado.

Antes da promulgação da Lei Kandir, viu-se que a soja em grãos sofria a incidência de ICMS maior que o ICMS do farelo de soja e óleo de soja, logo, esse tributo tinha um efeito semelhante aos impostos diferenciados sobre as exportações aplicados pela Argentina. Essa diferenciação tinha o objetivo de nivelar mercado com a indústria da Europa, compensando uma tributação menor para processados como forma de equilíbrio, pois a Europa protegia seu mercado de produtos agregados com a escalada tarifária (0% para grãos e 10% para óleo de soja). A política incentivou o esmagamento da soja no Brasil no período, e ainda fortificou a ideia da Argentina em favorecer a indústria (WATSON, 2016).

Figura 31 - Tributação do ICMS entre matéria-prima e produtos na exportação



Fonte: ABIOVE (2017).

A figura 32 apresenta o desbalanceamento da tributação do ICMS no mercado interno, dividido em dois exemplos, o primeiro refere-se a compra de matéria prima no mesmo estado da indústria, e no segundo momento refere-se a compra de matéria prima em estado diferente da indústria, além disso, mostra também o ICMS cobrado na venda do produto no mercado interno no mesmo estado e em estados diferentes.

Constata-se que no primeiro caso, onde a indústria compra matéria prima no mesmo estado que reside, não sofre uma tributação de ICMS para então produzir os subprodutos farelo de soja e óleo de soja, no entanto quando a indústria precisar de matéria prima vinda de outro estado sofre uma tributação de 12% de ICMS interestadual para então produzir o farelo de soja ou óleo de soja. Na segunda análise, refere-se a venda dos subprodutos no mercado interno. Nas exportações, vimos que a indústria exportadora não sofre a tributação do ICMS, mas quando a venda estiver no mercado interno, há uma diferença de alíquota. Quando a indústria de processamento vender o óleo de soja para o mesmo estado da indústria, sofre uma tributação de 7% de ICMS. Esse é um exemplo da tributação sobre os derivados apresentado pela ABIOVE, no entanto de acordo com a fonte 3, há uma complexidade maior na tributação sobre os derivados da soja, onde a venda de farelo de soja sofre de uma tributação de 18% dentro do estado para comercialização, 12% fora do estado para comercialização, 8,4% fora do estado para fábrica de rações. E para o óleo de soja há uma tributação de 7% dentro do estado para envase, 12% dentro do estado para fábrica de rações e 12% fora do estado.

A Lei Kandir desestimulou a indústria oleaginosa através da aplicação do imposto sobre a comercialização interestadual de soja para esmagamento (12% de ICMS). Desestimulou, devido as principais áreas de cultivo e de esmagamento estarem distribuídas em estados diferentes, provocando assim um processo de desindustrialização do circuito produtivo e o aumento da venda de grãos sem processar, e assim permitindo ao aumento de participação da Argentina na exportação de derivados (BENDER, 2017).

Esse impacto pode ser visto no apêndice 9.3, onde há a representação da Lei Kandir na participação percentual do Brasil no comércio mundial do complexo soja, dividido em dois períodos, o primeiro refere-se aos anos anteriores a promulgação da Lei Kandir, e o segundo período refere-se aos anos posteriores a promulgação da Lei Kandir, para fins de evidenciar o impacto da Lei Kandir sobre as exportações da soja em grãos e sobre outros produtos mais elaborados como o óleo de soja e farelo de soja.

Constata-se que no primeiro período, a média de participação da soja em grãos exportado pelo Brasil no mundo era de 9%, enquanto no segundo período o Brasil passou a ter

uma participação de 35% do mercado mundial, indicando assim que após a promulgação da lei Kandir houve uma elevação das exportações de soja em grãos. Observando se o ano da promulgação da Lei Kandir (1996/97), o percentual de participação brasileira de soja em grãos no comércio mundial era de 11% e obteve um impacto imediato, no ano seguinte (1997/98) a participação soja em grãos passou a ser 23%.

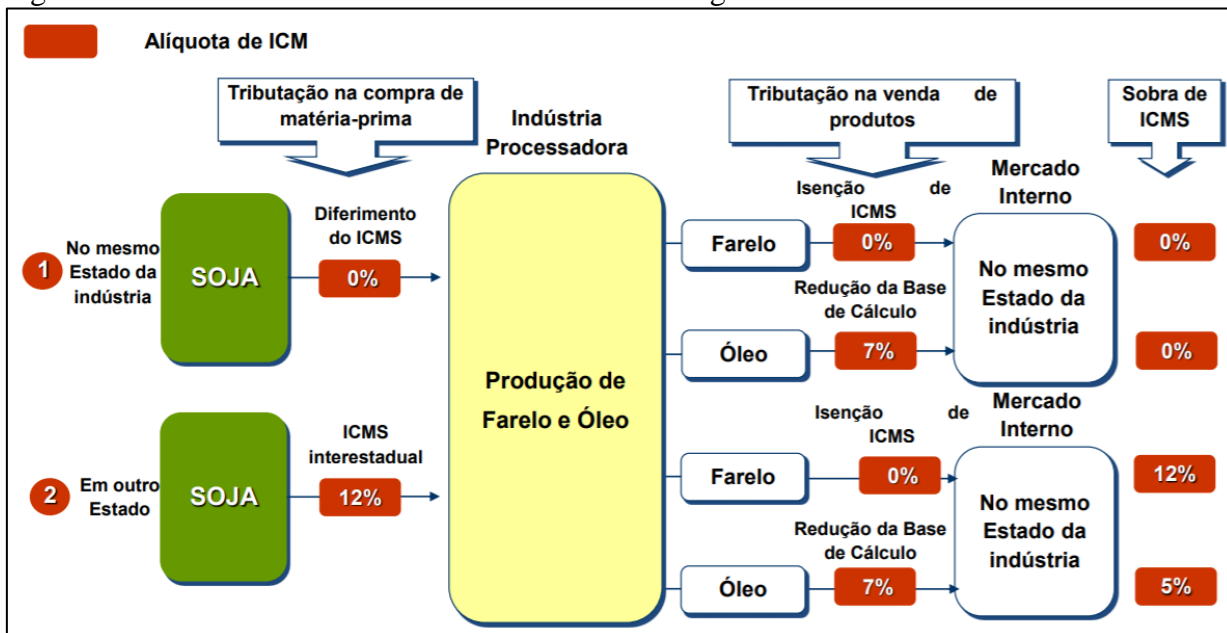
Analisa-se agora a participação do óleo de soja e farelo de soja. Enquanto na média do período até 1995/96 o Brasil detinha 32% do mercado mundial de farelo de soja e 21% do mercado de óleo de soja, no período posterior a 1996/97 o Brasil deteve uma média de 26% no farelo de soja e 19% no mercado de óleo de soja. Observando se o ano da promulgação da Lei Kandir (1996/97), o percentual de participação brasileira de farelo de soja e óleo de soja no comércio mundial eram respectivamente, 40% e 34%, com um impacto imediato, no ano seguinte (1997/98) a participação do farelo de soja foi 35% e do óleo de soja 22%. Sendo assim, houve no período uma redução na participação do mercado mundial de ambos, e tal fato parece estar associado a Lei Kandir e ao advento da China.

O setor de processamento parece ter perdido parte da competitividade após a promulgação da Lei Kandir, além desse fator, houve também a preferência por importação de soja em grãos no comércio internacional por parte da China, alinhando fortes relações comerciais com o Brasil, o que levou a um importante mercado para a soja em grãos, e dessa forma, freou a ampliação do beneficiamento doméstico brasileiro.

O comportamento da participação percentual do Brasil no comércio mundial do complexo soja no período de 1975 a 2018 permite identificar o impacto da Lei Kandir sobre as exportações de soja em grãos, do farelo de soja e óleo de soja, estes últimos produtos processados. A soja em grãos detinha uma participação de 4% exportação em 1977/78, nos anos seguintes obteve uma tendência de crescimento, chegando em 2017/18 a 52% de exportação, e assim resultando a elevados patamares de exportação ao longo do período.

As exportações de farelo de soja e o óleo de soja obtiveram uma trajetória diferente da exportações de soja em grãos, em 1977/78 o farelo de soja detinha 41% da participação no comércio mundial, e o óleo de soja detinha 24%, enquanto em 2017/18 o farelo de soja passou a ter um percentual de participação de 24% e o óleo de soja para 12%. Essa alteração das exportações de soja, farelo e óleo por parte do Brasil podem ser constatadas nos dois períodos apontados no apêndice 9.3. Em 1995/96 pela Lei Kandir e em 1999/2000 com o surgimento da China no comércio internacional. Analisando-se apenas as exportações de soja em grãos identifica-se nos dois períodos que a participação passa a crescer.

Figura 32 - Mercado interno: Desbalanceamento da carga tributária de ICMS



Fonte: ABIOVE (2017).

Nos últimos anos a Lei Kandir tem resultado em críticas. Soares (2007) aponta quatro principais ressalvas dos pesquisadores sobre a lei, como a) a significativa perda de receitas estaduais e municipais, em que a lei teria levado a um desequilíbrio fiscal aos entes subnacionais, representados por valores repassados pela união como insuficientes para cobrir as perdas de receitas; b) os estados exportadores são os mais prejudicados, onde alguns estados fortemente dependentes das receitas de ICMS perderam receitas nas compensações financeiras e ainda são obrigados a honrar os créditos do ICMS sobre os insumos utilizados no produto exportado; c) os repasse de recursos da União não chega aos contribuintes exportadores, desta forma os recursos repassados aos entes subnacionais não chegam aos contribuintes exportadores, resultado de uma difícil interface entre as secretarias da fazenda e os contribuintes do ICMS; d) os efeitos adversos sobre a balança comercial, se refere principalmente ao incentivo à exportação de produtos com baixo valor agregado, visto que antes produtos como o óleo de soja eram vistos como industrializados, por tanto não sofriam incidência do ICMS, enquanto a soja em grãos sofria tributação, ou seja, antes da lei havia incentivo ao esmagamento e após a lei o volume esmagado não ampliou o esmagamento e o grão brasileiro tornou-se matéria prima para processamento de países vizinhos.

O autor afirma que a exportação de valor agregado deve ser uma pauta a ser analisada, mas entende que é possível impor certa tributação sobre as matérias primas, desonerando os

processados para incentivar o processamento, no entanto, o instrumento tributário ágil para estes casos refere-se a uma política comercial, é o imposto sobre a exportação, onde as alíquotas podem ser alteradas pelo governo por meio de decreto. Em que a diferença reside no fato de que dependendo das condições de mercado o imposto sobre exportações pode se alterar e até mesmo levar a extinção, enquanto o ICMS, é um imposto arrecadatório.

Nesta análise, permite-se identificar que a Argentina que impôs o chamado “*retenciones*” representa a um mecanismo da política industrial interna, o imposto de exportação que tem objetivo de agregação de valor, apesar de ter se tornado um mecanismo de renda ao governo argentino, o tributo tem o objetivo de auxiliar o processamento interno. Apesar do ICMS ser um imposto arrecadatório, ele pode sim representar um mecanismo de articulação política para incentivar determinado setor estratégico, pois impacta diretamente sobre a economia e por tanto sobre as exportações e até mesmo utiliza-se dos setores estratégicos para a estabilização econômica interna.

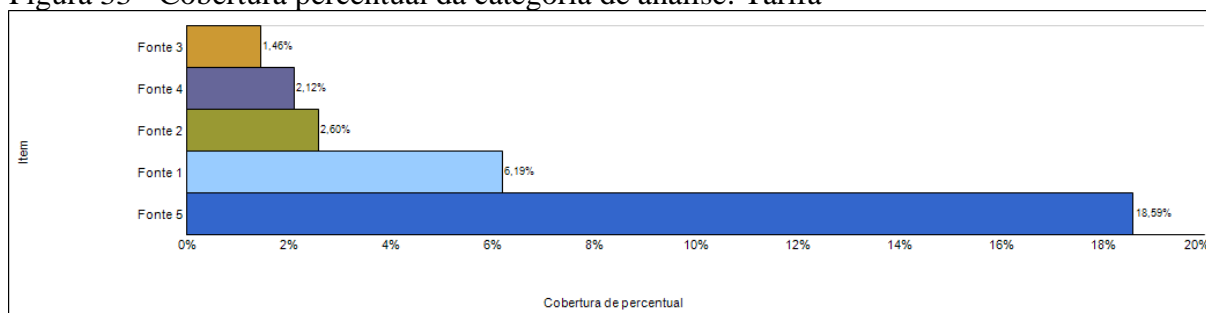
Nessas condições, a Lei Kandir tem sido pauta no plenário, resultando-se na PEC 37/2007, que se refere a uma proposta de Emenda à Constituição (PEC 37/2007), onde prevê que os Estados poderão voltar a cobrar ICMS sobre grãos e minérios (COSTA, 2018). Com a adoção do ICMS sobre as exportações de soja em grãos, deverá impactar também sobre os preços do farelo e do óleo, considerando que no mercado interno a comercialização de grão, farelo e óleo já sofrem a incidência de ICMS. Possivelmente haverá um impacto no preço pago ao produtor (COSTA, 2018).

Além da falta de isonomia tributária na Lei Kandir, a indústria esmagadora de soja no país tem sofrido por outras questões tributárias que emperram o avanço no mercado externo, entre elas está a incidência da alíquota do Fundo de Assistência e Previdência do Trabalhador Rural (Funrural) sobre as compras de soja para processamento voltado a exportação, enquanto na exportação direta de grãos não há a incidência desse tributo, e dessa forma incentiva esse tipo de venda (ABIOVE, 2017). Viu-se no Brasil o impacto da Lei Kandir sobre a produção e comercialização interna de farelo e óleo de soja, nos próximos parágrafos passamos a analisar o impacto das *retenciones* na Argentina apresentado pela categoria analítica tarifa, com vistas a identificar o impacto da regulação econômica sobre o setor do complexo soja.

4.2.2.2 Tarifa

A subcategoria analítica Tarifa, foi uma das subcategorias analíticas proposta pelo framework considerada uma variável importante na intensificação das exportações de farelo e óleo pela Argentina. O nó “Tarifa” apresentou uma frequência percentual de 1,46% do total da entrevista com a empresa fonte 3, enquanto que na fonte 4 obteve-se 2,12% do total da entrevista, na fonte 2 obteve-se 2,60% do total da entrevista, 6,19% na fonte 1 e por fim, 18,59% do total da entrevista com a fonte 5. Esse resultado demonstra que um dos fatores que tem explicado a intensificação das exportações de farelo de soja e óleo de soja pela Argentina tem sido os direitos de exportação, a figura 33 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 33 - Cobertura percentual da categoria de análise: Tarifa



Fonte: dados da pesquisa.

Entre as considerações apontadas pelos entrevistados estão os direitos de exportação, que representam um imposto ou direito maior de exportação para a soja em grãos e menor para óleo e farinha, dessa forma levou a maior agregação de valor por parte das indústrias na Argentina. Além disso, a fonte 5 aponta que na Argentina, tem ocorrido a redução da área agrícola com soja nos últimos anos, pois melhorou a rentabilidade relativa do cultivo de milho, devido a eliminação das tarifas de exportação do milho e não da soja. Dessa forma ocorre uma mudança de área em direção ao milho, vê-se assim atualmente as *retenciones* tem obtido parte relevante da margem de lucro do agricultor rural argentino e ao mesmo tempo tem incentivado o esmagamento a tal ponto que, quando eliminado sobre a produção pode levar a estagnação da industrialização na Argentina.

<Internos\fonte 1> - § 6 referências codificadas [6,19% Cobertura] Referência 1 - 0,20% Cobertura

A Argentina permaneceu com a tributação federal.

Referência 2 - 2,61% Cobertura

A Argentina conseguiu com aquela tributação de 3% a menos sobre o farelo e óleo em relação a soja, criar um incentivo para os investimentos em processamento de soja, ela conseguiu fazer isso, e assim foi atraindo empresas que viram nesse diferencial tributário (encontra-se na literatura), o diferencial tributário de exportação é o inverso da escalada tarifária (escalada tarifária quer dizer que os produtos agregados são menos tributados que matéria prima) então as empresas viram no diferencial tributário uma oportunidade de investir no processamento de soja e ganhar no mercado internacional de venda de produtos como farelo e óleo.

Referência 3 - 1,83% Cobertura

Incentivo que é a questão do biodiesel, então a Argentina passou a colocar uma tributação, por exemplo 21% sobre a soja, 18% sobre farelo e óleo e de repente (valores de exemplo precisa pegar o histórico para precisão), mas por exemplo 15% sobre o biodiesel, então quer dizer a indústria passou a adquirir soja, dada a teoria econômica do custo de oportunidade, ela passou a adquirir soja a um custo de 3% mais baixo que no mercado internacional.

Referência 4 - 0,31% Cobertura

País que montou uma estrutura tributária bastante forte voltada à exportação.

Referência 5 - 0,68% Cobertura

A Argentina montou uma estrutura voltada à exportação, com isso a Argentina começou a ganhar relevância muito grande na exportação de farelo, de óleo e de biodiesel.

Referência 6 - 0,57% Cobertura

Do ponto de vista tributário a Argentina seguiu um projeto de tributação da soja em grão maior do que farelo e óleo e maior que o biodiesel.

<Internos\\fonte 2> - § 1 referência codificada [2,60% Cobertura] Referência 1 - 2,60% Cobertura

Além de uma boa logística, a tributação é a principal vantagem do parque industrial Argentino.

<Internos\\fonte 3> - § 1 referência codificada [1,46% Cobertura] Referência 1 - 1,46% Cobertura

É reflexo de um incentivo tributário que aconteceu na Argentina de industrialização, em que ela teve uma tributação maior para a soja em detrimento de outros produtos e por isso desenvolveu o esmagamento argentino, um incentivo tributário.

<Internos\\fonte 4> - § 1 referência codificada [2,12% Cobertura] Referência 1 - 2,12% Cobertura

As *retenciones* são outro tipo de imposto que não impacta diretamente sobre as exportações do produto, não beneficiando um produto específico, pois se analisar há imposto sobre a soja e sobre o farelo, com uma diferença mínima de valores entre estes.

<Internos\\fonte 5> - § 3 referências codificadas [18,59% Cobertura] Referência 1 - 7,67% Cobertura

Se começamos com as questões de política pública implementadas pelo Estado argentino, a existência do que é chamado de diferencial de direitos de exportação, manteve um direito maior para a soja em grãos e menor para o óleo e a farinha, foi uma política, até no ano passado, importante para o setor. Essa diferença entre as tarifas de exportação, que era de aproximadamente 3 pontos percentuais, foi eliminada em setembro do ano passado. De qualquer forma, é um instrumento de política que o governo tinha, que teve muitos governos desde os anos 90 e antes também. É uma política que transcendeu diferentes governos e tem sido mantida, mas o atual governo, principalmente por uma questão financeira, de cobrança, necessidade de arrecadar, uma necessidade fiscal, eliminou essa

diferença e agora tanto a soja, como o óleo e a farinha, deve pagar o mesmo direito de exportação.

Referência 2 - 8,70% Cobertura

Na Argentina, a redução da área agrícola com soja nos últimos anos ocorreu porque melhorou a rentabilidade relativa do cultivo de milho, quando eliminada as tarifas de exportação do milho e não da soja. Então isso produziu uma mudança de área em direção ao milho.

Agora, nos próximos anos, não sei se isso será mantido, talvez a fronteira agrícola dependa dos retornos relativos dos cultivos se quisermos crescer mais em milho ou se quisermos crescer mais em soja. Hoje, a rentabilidade relativa é mais favorável ao milho do que à soja. Com o qual, não necessariamente continuaremos a aumentar nossa produção de soja e o fato de nós, como indústria, afirmarmos que consideramos que a eliminação de direitos diferenciais de exportação no ano passado prejudicará a indústria local no médio / longo prazo, porque vai impedir indústrias de investir em melhorias tecnológicas para melhorar a ciência e a longo prazo isso pode contribuir para uma estagnação na industrialização da soja na Argentina.

Referência 3 - 2,22% Cobertura

Não há imposto interno que favoreça a industrialização na Argentina, a única política de estado que existia era o direito diferencial de exportação, tenha um direito maior de exportação para a soja em grãos e menor para óleo e farinha, é a única medida.

Dado nas entrevistas que a *retenciones* foi um fator chave para a intensificação das exportações de farelo de soja e óleo de soja na Argentina, buscou-se verificar na literatura quais as políticas econômicas e/ou impostos impactaram sobre as exportações Argentinas do complexo soja, visto que a imposição de políticas domésticas pela nação estão diretamente ligadas com as trajetórias econômicas dos setores e atividades.

A soja para a Argentina é a principal *commodity* agrícola, e possui grande importância econômica. Na Argentina, a produção é em maior parte em 13 estados, com grande concentração na região pampiana e entre os principais motivadores do desenvolvimento da soja nos últimos anos foram os avanços e difusões de tecnologias, bem como de sementes transgênicas, plantio direto entre outras que permitiu expandir a produção em quase todo o país (LOPES, 2013).

A política econômica intervencionista na Argentina ao longo de várias décadas foi essencialmente a política de substituição de importações e intervenção nos mercados, e dessa forma afetando também o setor agrícola. Antes da liberalização na Argentina, as importações eram liberadas através de um certificado de necessidade, assim como as tarifas sobre as importações eram bastante elevadas. Ainda, as exportações agrícolas eram taxadas, o princípio desse objetivo era manter baixos os preços domésticos dos alimentos e gerar receitas para promover a indústria nacional. Além disso, o setor público estava fortemente envolvido com as atividades de transporte e armazenamento da produção agrícola (WAQUIL, 2000).

Nos anos 80 a Argentina vivenciou elevados níveis inflacionários, elevação da dívida externa e o pequeno crescimento econômico que resultaram em um sistema produtivo com grande capacidade ociosa e fortes reduções nos investimentos públicos e privados (DIAS, 1999). Esses aspectos econômicos internos impactaram no setor agrícola argentino, e ocorreram principalmente na infraestrutura, de transporte e armazenamento. Com base nisso, o governo introduziu uma abertura comercial, juntamente com mudanças estruturais, a qual facilitou a obtenção de crédito externo, bem como melhorou o acesso ao mercado internacional, elevando rapidamente o nível de investimentos e promovendo também a retomada do crescimento e o esgotamento da capacidade ociosa. Um dos fatores-chaves foi a consolidação do Mercosul, que complementou uma ampliação de mercado já conquistada com as reformas estruturais (WAQUIL, 2000).

A abertura comercial juntamente com importantes mudanças estruturais levou a expansão e crescimento da estrutura e desempenho da cadeia de valor da soja na Argentina, essas mudanças estão relacionadas a um ambiente econômico, comercial, institucional e tecnológico melhorado posto em vigor desde o início dos anos noventa. A partir dos anos 1990 foram implementadas várias políticas significativas, além de reformas institucionais que tiveram grandes impactos sobre a produção e as exportações de soja (REGUNAGA, 2010).

Nesta década os principais fatores que influenciaram foram, em larga medida, pelas políticas macroeconômicas de controle a inflação e equilíbrio econômico, como a convertibilidade da moeda, que estabilizou os preços, a reforma tributária que eliminou os impostos sobre produção e comércio e uma nova legislação que promovia o investimento estrangeiro. Ainda, a privatização dos serviços públicos, através da venda ou concessão ao setor privado de portos, rodovias, ferrovias, energia e outras empresas de propriedade do governo (REGUNAGA, 2010). Esse processo de privatização dos serviços de comercialização, incluindo a venda de elevadores e armazéns para o setor privado e a desregulamentação do transporte de cargas, reduziu a intervenção governamental nos mercados de produtos agrícolas (WAQUIL, 2000).

Ainda o regime de câmbio flutuante adotado pela Argentina em meados de 1990, assim como o Brasil, contribuiu para o aumento da competitividade no setor sojícola em curto prazo, o que evidencia a importância das estratégias políticas domésticas adotadas por cada país (SAMPAIO e SAMPAIO, 2007).

As políticas fiscal e monetária adotadas desde o início da década também exercem impactos substanciais no setor agrícola. Os produtores não recebem nenhum apoio direto, como

políticas de garantia de preços ou créditos subsidiados, ao contrário o governo incentiva a utilização de contratos a termo, futuros ou de opções, oferecidos pela Bolsa de Buenos Aires. Também, o Plano de Conversibilidade contribuiu para a estabilização, mas conduziu a uma sobrevalorização do peso, gerando menores retornos à produção doméstica e exportações de produtos agrícolas (WAQUIL, 2000).

Por outro lado, ainda há algumas políticas para o estímulo da produção doméstica, tanto de caráter geral como específicas para o setor agrícola. São incluídas como medidas de caráter geral: concessões fiscais federais, visando promover a indústria em regiões de baixo desenvolvimento; dinamização produtiva regional, visando propiciar a consolidação de assentamentos populacionais pequenos e médios nas Regiões Norte e Nordeste do País; o programa de modernização tecnológica; e o programa de melhoria da competitividade de pequenas e médias empresas, contando com financiamento para a organização produtiva e o investimento. Embora de caráter geral, são medidas que beneficiam principalmente o setor industrial (WAQUIL, 2000).

Boa parte das políticas industriais desenvolvidas de 1998 até então adotam como principais instrumentos medidas de isenção tributária e ou assistência técnica nos setores em gerais. De certa forma, as dificuldades fiscais inibem iniciativas voltadas para o financiamento do investimento ou as compras governamentais. No governo posterior, De La Rúa (1999-2001) criou-se o programa Regime de Importação de Linhas de Produção Usadas e Novas, iniciado em 2000 e encerrado em 2008, destinado às empresas exportadoras, com o objetivo de aumentar os investimentos na competitividade dos produtos industrializados. É também deste governo o Regime de Incentivos para a produção dos Bens de Capital, de 2001, para estimular a fabricação nacional de bens de capital, informática e telecomunicações, através de abono fiscal (DELGADO et al, 2010).

No entanto, ao longo dos últimos anos foram implementadas políticas setoriais que impactaram o setor agropecuário, especificamente o complexo soja. Dentre os programas específicos para o setor agrícola na maioria bem restrito, destacam-se um volume de crédito limitado e a juros elevados. O Câmbio Rural é um programa que objetiva facilitar a capacitação, o treinamento e a reconversão dos produtores, envolvendo assistência técnica e financiamento, embora contando com recursos bastante limitados. O Programa Comerciar visa difundir e capacitar os produtores agrícolas no uso de mecanismos de cobertura de riscos nas Bolsas de Produtos (futuros e opções). Há também o Programa Social Agropecuário, provendo assistência

social, técnica, financiamento e capacitação para mini fundiários, objetivando, assim, melhorar a situação econômica e social desses produtores (CIRIO e PETRI, 1999).

Na promoção das exportações de produtos agrícolas, existem dois programas mais específicos: o Programa de Promoção das Exportações Não Tradicionais de Base Agropecuária (Promex) e o Programa de Produtos da Carne (Procar). O seguro agrícola contra riscos climáticos é oferecido pelo setor privado. O Estado outorga cobertura apenas quando ocorrem catástrofes em toda a região. Nessas situações, é possível refinar as dívidas por um período máximo de até um ano (WAQUIL, 2000).

No que diz respeito à difusão da biotecnologia, existe um forte contraste entre as políticas e os regulamentos adotados na Argentina e no Brasil. A partir de 1991, cresceu na Argentina o interesse de companhias multinacionais e grupos de pesquisa nacionais para realizar pesquisas com organismos geneticamente modificados. Foi criada, então, a Comissão Nacional Assessora de Biotecnologia Agropecuária (Conabia), um órgão de consulta e apoio técnico para a regulamentação de experimentos e produção de materiais transgênicos. Desde 1992, a Argentina dispõe de normas que condicionam a liberação de materiais transgênicos no meio ambiente. Em 1998, a Argentina alcançou 15% da superfície mundial cultivada com produtos transgênicos, superada apenas pelos Estados Unidos, que detêm 74% (BANCHERO, CORRÊA e BERGEL, 1999).

Outro importante fator atrelado ao sucesso da soja na Argentina no período de abertura da economia, foi a redução das taxas de importação sobre insumos agrícolas, eliminação de impostos de importação sobre bens de capital, eliminação de restrições quantitativas às importações. Houve também a eliminação de impostos de exportação para a maioria dos produtos agrícolas, onde em 1989 o imposto de exportação alcançava 41% para a soja, em 1990 estava em 20%, em 1991 representava apenas 3,5% e em 1992 a eliminação do imposto de exportação de 1,5% (REGUNAGA, 2010).

Apesar da ocorrência da desregulamentação e os baixos níveis de intervenção do comércio de grãos nos sucessórios governos na Argentina, o Estado voltou a se apropriar da renda dos produtos agrícolas através do mecanismo de captação e distribuição social de renda a partir de 2002, através dos impostos de exportação, também chamados de *retenciones*. Esses impostos são considerados um dos maiores tributos aplicado pelo estado a exportação de produtos agrícolas no mundo (BENDER, 2017).

Além disso, em 2001 a crise doméstica afetou a convertibilidade da moeda e dessa forma na desvalorização do peso argentino no início de 2002. Essa mudança na política monetária

teve impactos graves a curto prazo e para limitar o impacto da desvalorização sobre o custo de vida e melhorar as receitas fiscais, a administração implementou os controles sobre os preços de produtos e serviços de alimentação e taxas de exportação a todas mercadorias, assim as *commodities* agrícolas foram tributados a níveis mais elevados das mercadorias, especialmente quando os preços internacionais se elevaram. Em média, as exportações de soja eram tributadas em 38% em 1988, 13,5% em março de 2002, em abril de 2002 passou para 23,5% e em 2007 as taxas de exportação de soja foram levantadas para 27,5% (REGUNAGA, 2010).

Os impostos de exportação resultam na limitação do impacto sobre os preços domésticos da desvalorização da moeda e os aumentos nos preços internacionais, e em 2008 para agravar a situação, implementou-se uma taxa variável de imposto de exportação atrelada a evolução dos preços FOB. Esta mudança foi eliminada devido à resistência do setor e das organizações, e assim o imposto de exportação tem se mantido a patamares elevados de aproximadamente 35%. Em 2008/2009 associado ao elevado tributo, os controles cambiais e efeitos de uma seca resultou na diminuição dramática da produção total de culturas de 96,4 em 2007/08 para 63,4 milhões de toneladas (REGUNAGA, 2010).

Dentre as reformas econômicas e políticas que afetaram o setor agrícola, a mais utilizada foi o imposto sobre as exportações, com a finalidade de amortecer preços e estimular o processamento doméstico (SCHNEPF et al., 2001). E apesar desse elevado imposto que recai sobre as exportações de soja, na ordem de 30% na atualidade, o complexo se apresenta altamente competitivo no mercado internacional e aumenta a produção cada vez mais (CIARA, 2018). Porém, como visto na seção anterior, a eliminação das *retenciones* sobre produtos concorrentes como o milho, pode levar a uma diminuição nas lavouras de soja.

Ainda a elevada produção de soja, tornou a Argentina um país com grande produção de derivados, como óleo de soja e farelo de soja, e um dos fatores que podem ter influenciado nisto, e o fato da existência desse impostos de exportações, que para a soja em grão a incidência é mais elevada de 35%, enquanto para o farelo de soja, a farinha e o óleo bruto ou refinado, a alíquota é de 32% (BOLSA DE COMÉRCIO DE ROSÁRIO, 2013).

Com base na literatura e no elevado potencial de produção de soja em grãos e exportação de derivados na Argentina, identifica-se que dentre as mudanças na intervenção governamental ocorrida ao longo dos anos, entre as principais são: a liberalização do mercado e a queda das *retenciones* no período, motivos pelos quais podem ter alavancado o processamento interno. Esse imposto de exportação foi utilizado por sucessivos governos, em alguns com taxas menores e outros com taxas mais elevadas e em todos os casos com taxas diferenciais aplicadas

aos produtos *in natura* e aos processados. Desta forma, os próximos parágrafos buscam explorar o que é a *retenciones*, a história dos impostos de exportação, os motivos pela imposição destas taxas de exportação e o impacto sobre as exportações do complexo soja na Argentina

Os termos Argentinos “*retenciones a las exportaciones*” ou “*derechos a la exportación*”, em sua tradução são retenções sobre as exportações ou mesmo, direitos sobre a exportação, os quais representam instrumentos tributários que incidem sobre produtos destinados aos mercados externos, ou seja, sobre produtos exportados (LUZ, 2016).

De acordo com o código aduaneiro (artigo 724 ° a 726 °) a taxa de exportação cobrada é sobre as exportações para consumo. A exportação é para consumo quando a mercadoria é extraída do território aduaneiro por um período indeterminado.

No artigo 733 ° e 734 ° define que os direitos de exportação podem ser *ad valorem* ou específicas. O direito *ad valorem* é o valor obtido mediante a aplicação de um percentual sobre o valor tributável das mercadorias, ou quando apropriado, sobre os preços oficiais FOB. Enquanto o direito específico de exportação (artigo 752°) é aquele valor obtido mediante a aplicação de uma quantia fixa em dinheiro para cada unidade de medida. De acordo com o código aduaneiro (1981):

Capítulo sexto

Derechos de exportación

ARTICULO 724. – El derecho de exportación grava la exportación para consumo.

ARTICULO 725. – La exportación es para consumo cuando la mercadería se extrae del territorio aduanero por tiempo indeterminado.

ARTICULO 726. – Es aplicable el derecho de exportación establecido por la norma vigente en la fecha del registro de la correspondiente solicitud de destinación de exportación para consumo.

ARTICULO 733. – El derecho de exportación puede ser ad valorem ou específico.

ARTICULO 734. – El derecho de exportación ad valorem es aquél cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentual sobre el valor imponible de la mercadería o, en su caso, sobre precios oficiales FOB.

ARTICULO 752. – El derecho de exportación específico es aquél cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de una suma fija de dinero por cada unidad de medida.

Estes impostos representaram a trajetória do agronegócio na Argentina, Hanickel e Román (2008) evidenciam que as “*retenciones*” surgiram governando ao longo de diferentes períodos, incluindo o período do século XIX até os anos 30, ao longo dos anos 70 e consecutivamente, até atualmente. Estes impostos possuem registros ao longo de muitos anos para a nação Argentina, e representam uma captura de renda do setor exportador agrícola para manutenção da economia e de outros setores. Além disso, estas medidas foram acompanhadas pelo processo de desvalorização da moeda nacional, que conseqüentemente remete um efeito de ampliação de receita em produtos em moeda locais vendidos em mercados finais negociados

por moedas estrangeiras. Para tanto, apresentam-se no quadro a seguir, alguns governos que utilizaram as *retenciones*.

No quadro 4, apresenta-se o histórico das *retenciones* ao longo dos anos na Argentina, impostas nos distintos períodos e governos. Observa-se que, o governo de Perón, Frondizi e Onganía, foram governos que utilizaram as *retenciones* sobre os produtos agrícolas, enquanto no período da ditadura e do governo Carlos Menem eliminou-se as *retenciones*, mas em compensação utilizaram o câmbio para política econômica e impactando negativamente sobre os preços.

Quadro 4 - Histórico das *retenciones* por período e governo.

Período	Considerações
Primeiro governo de Perón	Governo organizou-se juntamente com a criação do Instituto Argentino para a Promoção de Intercâmbio (IAPI), e com isso, objetivando monopolizar a compra e venda de qualquer produto de origem agrícola. Para tanto, o total de receitas em divisas provenientes das exportações era retido e se entregava aos produtores uma percentagem para os custos acrescidos de um lucro razoável (GAGGERO e GRASO, 2005).
Governo da chamada Revolução Libertadora de 1955, que derrubou o governo constitucional de Perón	Depois de uma desvalorização, foi implementado impostos móveis de exportação de até 25% (BARSKY, 2002).
Presidência de Frondizi, 1958.	Libertou a taxa de câmbio gerando uma forte desvalorização, e impôs tarifas sobre as exportações que variaram entre 10% e 20% (BARSKY, 2002).
Presidência de Onganía	Krieger Vasena ministro, ordenou uma desvalorização de 40% do peso sobre a moeda, acompanhado por retenções de 25% das exportações agrícolas (BARSKY, 2002).
Governo peronista de 1973	Foram impostas taxas de exportação de cerca de 35% a 40% (BARSKY, 2002).
Governo radical iniciado em 1983	No final dos anos 80, estabeleceu o programa Nacional de Agricultura (PRONAGRO), cujo principal objetivo era aumentar a produção agrícola através de mudanças tecnológicas, e incluiu um sistema de flutuação de retenções aliados a níveis reduzidos entre 30 e 40% de <i>retenciones</i> (LATTUADA, 2002).
Na última ditadura de 1976	O ministro da economia, Martínez de Hoz, eliminou as retenções, mas implementou um sistema de desvalorização programada, que, por estar planejado em uma tabela de conhecimento público, ficou na história como o "plano financeiro" que gerou um significativo atraso cambial, além da infame "bicicleta financeira internacional" (BARSKY, 2007).

Governo Carlos Menem	Eliminou as retenções, mas fixou o câmbio na paridade do peso com o dólar a partir de 1991, em momentos de baixíssimos preços internacionais (BARKSKY, 2007).
----------------------	---

Fonte: Elaboração própria com base em Gaggero e graso (2005); Barsky (2002) e Lattuada (2002).

Dada uma contextualização histórica acima, nos anos seguintes houve algumas pausas ou mesmo taxas mais baixas de *retenciones*, até o final de 2001, apenas as exportações de girassol e soja não processados eram taxadas com uma tarifa de 3,5% sobre o valor exportado. O objetivo desta taxação era proteger a indústria de processamento e ao mesmo tempo estimular a exportação de farinhas e óleos em vez de grãos. Logo após o início do governo de Duhalde, em 5 de março de 2002, as retenções aumentaram em 10% para todos os itens e, posteriormente, em julho do mesmo ano, houve outro aumento de igual magnitude. No final de novembro de 2007, os impostos mais altos correspondiam a cereais, oleaginosas e seus derivados, como gorduras e óleos vegetais. No caso da soja, atingiram 35% e, para a soja e derivados de girassol, 32% (HANICKEL e ROMÁN, 2008).

A tabela 4, apresenta os impostos de exportação na Argentina no período de 1982 a 2019. Ao longo desse histórico de *retenciones*, observa-se que em 1982 a soja em grãos, bem como o farelo e óleo detinham um imposto de exportação de 25%. Nos períodos seguintes de 1983 a agosto de 1984 a soja em grãos obteve isenção do imposto, o farelo de soja obteve em 1983 um imposto de 13%, em julho de 1984 7%, enquanto as exportações de óleo de soja obtiveram 13% em dezembro de 1983, 19% em maio de 84 e 10% em agosto de 1984. Nos anos seguintes essa dinâmica se inverteu, as exportações de soja em grãos foram tributadas com valores ainda maiores que o óleo de soja e farelo de soja, esse período coincide com as reformas governamentais e com o aumento de processadoras domésticas citadas nas seções anteriores, o que permite entender que houve essa mudança na tributação para incentivar a ampliação da capacidade industrial na Argentina.

Nos períodos de dezembro de 1984 a março de 1990 os impostos de exportação variaram de 10 a 41% na soja em grãos e de 10% a 33% nas exportações de derivados da soja em grãos. No período seguinte, houve uma baixa no imposto, onde a soja em grãos obteve um imposto de apenas 6% em março de 1991 e 3,5% em dezembro de 1992, enquanto os impostos dos derivados foram extintos. Nos anos seguintes de 1992 a 2002 os impostos de exportação foram extintos também para a soja, além dos derivados, o que permitiu exportar sem pagar uma parcela de impostos ao governo.

Após um período sem cobrar os impostos de exportação, em março de 2002 o governo retornou a cobrar as *retenciones*, e após esses períodos os impostos foram contínuos e em taxas bem elevadas, no entanto sempre com o diferencial tributário sobre os grãos e os processados da soja. E atualmente esse imposto de exportação está na casa 23% para a soja em grãos e 20% para o farelo de soja e óleo de soja.

Tabela 4 - Impostos de exportação na Argentina no período de 1982 a 2019

Resolução	Vigência	Soja	Aceite bruto de soja		Farinha de Soja e Pallets	
		Direito	Direito	Reintegro	Direito	Reintegro
Res. 8/82 ME	05/07/82	25,0	25,0		25,0	
Res. 7/83 ME	16/12/83		13,0		13,0	
Lei 23.058	18/04/84	(1)				
Res. 434/84/ME	30/05/84		19,0			
Res. 606/84 ME	06/07/84				7,0	
Res. 788/84 ME	29/08/84		10,0		10,0	
Res. 606/84 ME	29/10/84	31,0	16,0		16,0	
Res. 129/85 ME	08/02/85	25,0	10,0		10,0	
Res. 475/85 ME	11/06/85	32,5	19,0		19,0	
Res. 254/86 ME	20/03/86	27,0	15,0		15,0	
Res. 814/86 ME	01/12/86	15,0	3,0		3,0	
Res. 851/87	01/04/88	11,0	3,0		3,0	
Res. 553/89	02/05/89	31,0	23,0		23,0	
Res. 713/89 ME	29/05/89	41,0	33,0		33,0	
Res. 102/89	01/04/89	20,0	12,0		12,0	
	15/12/89	20,0				
Res. 132/90 ME	15/03/90	26,0	18,0		18,0	
Res. 20/91 ME	12/02/91	13,0	7,0		7,0	
Res. 159/91 ME	22/03/91	6,0	0,0		0,0	
Res. 1239/92 MEOSP	01/11/92	3,5		2,5		2,5
DEC 2049/92 PEN	10/11/92	(2)				
DEC 2275/94 PEN (3)	01/01/95					6,0
Res. 44/95 MEOSP	11/01/95					2,5
Res. 310/95 MEOSP	20/03/95			1,5		0,0
Res. 32/95 MEOSP	29/08/96			1,4		
Res. 56/02 ME	08/02/02			0,7		
Res. 11/02 ME	05/03/02	13,5	5,0		5,0	
Res. 35/02 MEyP	06/04/02	23,5	20,0		20,0	
Res. 616/05 MEyP	11/11/05			0,0		
Res. 10/07 MEyP	13/01/07	27,5	24,0		24,0	
Res. 368/2007 MEyP	12/11/07				32,0	
Res. 369/2007 MEyP	12/11/07	35,0	32,0			
Res. 125/2008	13/03/08	*	*		*	
Res. 141/2008 MEyP	18/03/08		**		**	
Res. 64/2008 MEyP (x)	02/06/08					
Máximo		48,7	44,7		44,7	
Mínimo		38,1	34,1		34,1	

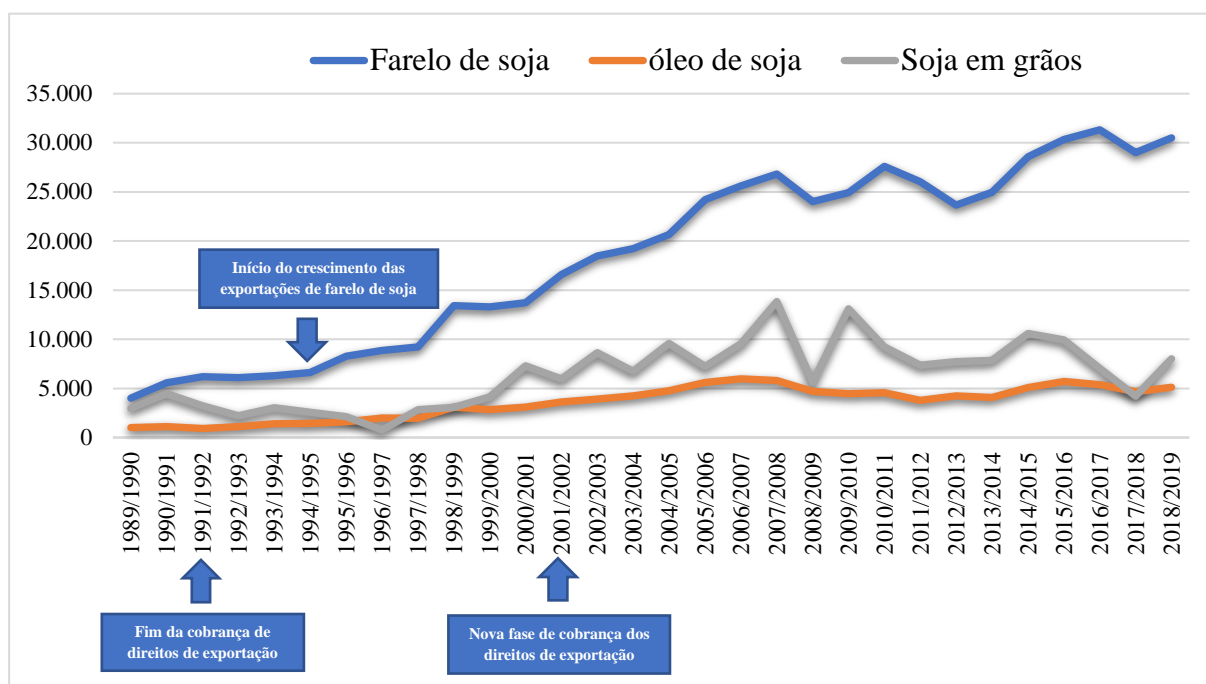
Último		45,6	41,6		41,6	
Res. 181-182/2008 MEyP	21/07/08	35,0	32,0		32,0	
Res. 182/2008 MEyP		35,0	32,0		32,0	
Decreto 133/2015	17/12/15	30,0	27,0		27,0	
Decreto 134/2016	30/12/16	(12)	(12)		(12)	
Janeiro/2018		29,5	26,5		26,5	
Fevereiro/2018		29,0	26,0		26,0	
Março/2018		28,5	25,5		25,5	
Abril/2018		28,0	25,0		25,0	
Mai/2018		27,5	24,5		24,5	
Junho/2018		27,0	24,0		24,0	
Julho/2018		26,5	23,5		23,5	
Agosto/2018		26,0	23,0		23,0	
Setembro/2018		25,5	22,5		22,5	
Outubro/2018		25,0	22,0		22,0	
Novembro/2018		24,5	21,5		21,5	
Dezembro/2018		24,0	21,0		21,0	
Janeiro/2019		23,5	20,5		20,5	
Fevereiro/2019		23,0	20,0		20,0	

Fonte: Boletim BCR e Ciara

A Argentina tem historicamente aplicado taxas diferenciadas na exportação do setor agrícola para incentivar a moagem doméstica, e no período de 1991 iniciou-se uma queda das taxas sobre o farelo e óleo de soja e no ano seguinte, em 1992 então a extinção do imposto até 2002, e em alguns períodos aliou-se até reembolsos na exportação, que variaram de 0,7% a 2,5% no período. Essa alteração aliada as reformas estruturais elencadas na seção acima, como a liberalização do mercado, a menor intervenção do governo no mercado entre outros citados podem ter motivado a ampliar a infraestrutura de processamento doméstico interno, mas não foram decisivos a essa alteração no mercado de exportações.

A figura 34 apresenta as exportações do complexo soja na Argentina no período de 1990 a 2019. Ao atribuir no gráfico as datas do fim da cobrança dos direitos de exportação e também da nova fase de cobrança dos direitos de exportação aliada a ampliação das exportações de farelo de soja, identifica-se que os direitos diferenciais podem ter beneficiado o processamento de soja na Argentina, mas não representam um fator decisivo para a intensificação das exportações de farelo de soja, pois o crescimento se deu principalmente na fase de não cobrança das *retenciones*.

Figura 34 - Exportações do complexo soja na Argentina no período de 1990 a 2019



Fonte: Elaboração própria com base em USDA (2018)

As retenções sobre as exportações tinham um propósito fiscal, mas também visavam, em parte, limitar o impacto da desvalorização nos preços domésticos. Para tanto, as motivações do governo na imposição de tarifas de exportação era: evitar aumentos de preços e garantir a segurança alimentar; para beneficiar a indústria de processamento interna através de menores preços das matérias-primas; gerar receitas governamentais adicionais através de impostos; e afetar os termos de troca favoráveis através de tarifas de importação ótimas ou impostos de exportação. Com base nesses objetivos a Argentina impõem essas medidas de taxaço sobre as exportações agrícolas, e apesar de se tratar de uma medida de fronteira, ainda assim afeta os preços internacionais, pois refere-se a um país que possui poder de mercado nos mercados internacionais, principalmente nos mercados da soja em grãos onde a concentração é maior e portanto o potencial de impacto também (RUDE e NA, 2015).

Além disso o governo Argentino tem aplicado as tarifas de exportação devido aos problemas de volatilidade dos preços dos alimentos que causa dificuldades de planejamento para os formuladores de políticas, bem como, é prejudicial para a cadeia de fornecimento de alimentos. Assim, uma resposta cada vez mais comum à estabilização dos preços domésticos é implementar restrições comerciais, onde os países que são exportadores líquidos de commodities, cujos preços estão se recuperando rapidamente, podem eliminar os preços desses

produtos, ativando temporariamente uma proibição de exportação. No entanto, se o país for um exportador grande o suficiente, a proibição de exportação pode ter a consequência intencional de agravar a volatilidade global dos preços (RUDE e NA, 2015).

As alíquotas foram modificadas várias vezes, respondendo em geral a uma maior necessidade de recursos fiscais. Em 2002, a cobrança pelos direitos de exportação alcançaria valores equivalentes a 8% das receitas fiscais nacionais (líquidas de co-participação); em 2005, essas receitas haviam aumentado para 10% das receitas fiscais nacionais. Enquanto a arrecadação aumentou em termos reais, houve também uma mudança em sua composição, em favor de impostos de exportação e transações financeiras. No período 2002-2005 as receitas fiscais aumentaram a taxas médias anuais de 32% e foi observada uma melhoria constante na carga fiscal total aumentou de 19,5% em 2002 para 26,4% em 2005. Em conjunto, os direitos de exportação e o imposto sobre débitos e créditos bancários representaram 15% da arrecadação total e contribuíram com quase quatro pontos da pressão tributária.

Visto até então, o imposto de exportação era fixo e recaía sobre as exportações de produtos agropecuários em geral, como na soja e derivados, no entanto em março de 2008 incorporou-se um novo sistema para capturar renda, que resultou em relevantes mudanças da política e com isso graves impactos ao setor.

A política fiscal foi um importante fator das administrações de Kirchner, que consistiu no aumento geral dos impostos, que desde 2001, o congresso tem estendido rotineiramente a “Lei de emergência econômica” permitindo ao poder executivo fazer alterações na política econômica sem necessidade de enviar ao congresso (THOMAS e CACHANOSKI, 2016).

O principal exemplo de aumento de impostos adotado pelo poder executivo foi a Resolução nº 125/08, anunciada em março de 2008 aumentando significativamente as tarifas de exportação ao setor agrícola e principalmente, alterando as tarifas de exportações de fixas para ajustáveis para produtos como a soja e o girassol. Ao mesmo tempo, que vinculava a evolução do imposto ao preço dos produtos no mercado internacional. Tal medida levou a discordâncias e protestos, sem acordos substanciais. Apenas foi revogada pelo senado da nação em julho de 2008 (THOMAS e CACHANOSKI, (2016); ZUNINO (2015)). O sistema de retenções sobre as exportações apontado acima, foi um fator que levou a fuga de capitais agravando a crise de 2008 (GAGGERO, GAGGERO e RÚA, 2015).

Essas mudanças mais significativas no sistema de alíquotas de direitos de exportação impostas na Resolução 125/08 do Ministério de economia, resultou na substituição de uma única alíquota de produto por um mecanismo de aumentar as taxas marginais de impostos a

partir das faixas de preços (HANICKEL e ROMÁN, 2008). Para tanto, a evolução dos aumentos dos direitos de exportação possui como contrapartida a variação dos preços internacionais e a desvalorização da moeda local.

Os objetivos com esta modificação era permitir maior visibilidade ao setor para diferentes cenários de preços e a interromper a transferência do aumento dos preços no mercado interno (desacoplamento entre os preços domésticos e estrangeiros). Além disso, também se incluiu a meta de travar o avanço da soja, incentivando a diversificação de culturas ou outras atividades, bem como a incorporação de valor acrescentado (HANICKEL e ROMÁN, 2008). Esta refere-se a outra questão que vem norteando discussões acerca da preocupação da monocultura no país. Este novo imposto resulta a um sistema de preços máximos, pois coloca um limite sobre as expectativas de preço, e através deles os incentivos para o funcionamento dos mercados de futuros (HANICKEL e ROMÁN, 2008).

A lógica desse imposto era capturar rendimento agrícola para impulsionar o processo de reindustrialização, com aumento do investimento público e políticas sociais. O futuro reservava outras questões de difícil equacionamento, o impacto da crise global de 2009, desencadeada pelo mercado financeiro começou a se mostrar localmente, através do comércio exterior com uma queda das exportações, diminuindo os superávits comerciais a curto prazo, pois houve a fuga de capitais, conseqüentemente pela desaceleração do crescimento do PIB e da indústria, refletindo através de desemprego, o desempenho econômico da Argentina começou a se deteriorar (VARESI (2016); DOYRAN (2015)).

Em resumo, as *retenciones* representam impostos alfandegários incidentes sobre a venda ao exterior de mercadorias, as quais usam como base tributária, os valores declarados ao preço internacional vigente. Ou seja, se trata de uma taxa *ad valorem* por obter o valor do imposto com base na aplicação de uma porcentagem sobre o valor da mercadoria (ROSSI, 2015).

Para o cálculo dos direitos de exportação móveis, utiliza-se como exemplo a tabela 5, onde mostra-se que há uma alíquota de 40% implementada para a soja em grãos, e um preço FOB do produto de US\$450. Neste caso, o preço FOB multiplicado com o imposto de exportação resulta no valor pago a ser descontado do preço, neste caso o preço FOB de US\$450 multiplicado pelos 40% é igual a US\$180 pagos ao governo federal.

Tabela 5 - Cálculo dos direitos de exportação quando existe um FOB oficial estabelecido pelo governo

EXEMPLO PRÁTICO DOS GRÃOS	
Alíquota bruta = Alíquota efetiva	40%
Valor FOB	US\$ 450
Direito de exportação pago	US\$ 450 × 40% = US\$ 180,00

Fonte: Bolsa de comércio de Rosário, 2008.

Para produtos agrícolas incluídos na Lei nº 21.453, a referência utilizada é o preço FOB oficial, ou seja, um valor médio calculado pelo Ministério da Agricultura em levantamento diário dos participantes. Esse preço oficial padroniza a carga tributária e evitam subfaturamento das exportações (ROSSI, 2015). O imposto representa uma típica intervenção estatal sobre produtos. Já no caso dos direitos de exportação móveis, de acordo com a Ciara (2019) seriam estabelecidos a partir da variação diária dependendo dos valores FOB, considerados na tabela 6 e calculados por uma equação.

A tabela 6 apresenta as definições governamentais das tarifas móveis em relação a variação dos preços FOB, mostra-se também o valor básico, a alíquota marginal e o valor de corte levados em consideração nos cálculos para definir o imposto de exportação. Assim, a equação utiliza essas informações para chegar nas tarifas móveis. Esse novo imposto, limitaria fortemente os ganhos pelo setor por variar conforme os preços.

Tabela 6 - Informações base para o cálculo das *retenciones* móveis sobre a soja

Faixa de preço FOB (US\$/tn)	VB (US\$)	AM (%)	VC (US\$)
0 a 200	0	23,5	0
200 a 300	47	38	200
300 a 400	85	58	300
400 a 500	143	72	400
500 a 600	215	81	500
Mais de 600	296	95	600

Fonte: Ciara (2019)

A Argentina tem historicamente aplicado taxas diferenciadas na exportação do setor agrícola para incentivar a moagem doméstica, e no período de 1985 e 2007 a Argentina impôs impostos de exportação sobre a soja que variaram de 32% no início do período para 2,35% no final. Em janeiro de 2007 o imposto de exportação foi aumentado para 27,5% e novamente aumentado para 35% em novembro de 2007. Em março de 2008, o imposto sobre a exportação de soja foi convertido em um imposto variável proporcional ao preço mundial da soja e variou

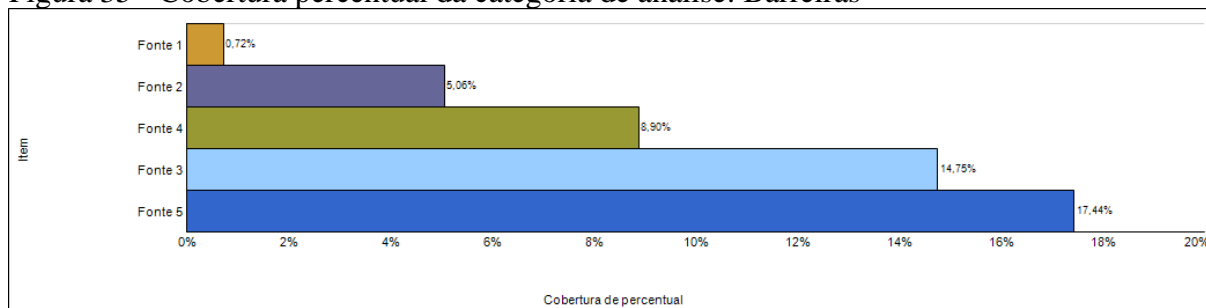
entre 28% e 49 %. Em julho, após protestos agrícolas, o imposto variável de escala móvel foi removido e substituído por 35% de imposto de exportação (RUDE e NA, 2015).

O auge desses tributos ocorreu nas negociações do conflito entre o governo de Cristina e os produtores rurais, levando a uma greve de 129 dias, no governo seguinte de Mauricio Macri as *retenciones* na soja e derivadas baixaram, e eliminou sobre demais produtos. Encerrando-se um ciclo de arrecadação tributária sobre alguns setores e o fim do mecanismo de distribuição de renda e controle indireto dos preços no mercado interno (BENDER, 2017). No entanto esse é um dilema que o setor de exportação da soja em grãos e derivados vivem, em que buscam pela redução ou extinção do imposto de exportação, mas identificou-se que, o potencial de processamento doméstico na Argentina ocorreu em meados dos anos 90 aliado a vários fatores.

4.2.2.3 Barreiras

A subcategoria analítica “Barreiras” foi uma das subcategorias analíticas proposta pelo framework apontadas durante as entrevistas. O nó “Barreiras” apresentou uma frequência percentual de 0,72% do total de entrevista com a fonte 1, enquanto que na fonte 2 obteve-se 5,06% do total da entrevista, na fonte 4 obteve-se 8,90% do total da entrevista, 14,75% do total da entrevista com a fonte 3 e por fim, 17,44% do total da entrevista com a fonte 5. Esse resultado demonstra que um dos fatores que tem impactado na intensificação das exportações de soja em grãos no Brasil foi a relação comercial com a China, a figura 35 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 35 - Cobertura percentual da categoria de análise: Barreiras



Fonte: dados da pesquisa.

Durante as entrevistas, constatou-se que as barreiras comerciais impostas pelos países importadores são na maioria das vezes com baixo impacto. No entanto, verificou-se que as barreiras comerciais impostas pela China representam impacto maior, essencialmente pelo fato

da China ser o principal comércio de grãos para Brasil e para a Argentina, além disso os entrevistados apontam o grau de impacto da imposição de barreiras comerciais da China sobre os Estados Unidos.

<Internos\\fonte 1> - § 1 referência codificada [0,72% Cobertura] Referência 1 - 0,72% Cobertura

Na China o imposto sobre a soja é 2%, sobre o farelo é 5%, sobre o óleo é 9% na Europa a soja e o farelo são isentos 0%, sobre o óleo depende se é bruto ou refinado, mas é 6,4%.

<Internos\\fonte 2> - § 1 referência codificada [5,06% Cobertura] Referência 1 - 5,06% Cobertura

Nos últimos anos a guerra comercial entre China e USA tem facilitado a exportação de farelo e óleo, principalmente pela falta de produto na China principal consumidor desse produto.

<Internos\\fonte 3> - § 4 referências codificadas [14,75% Cobertura] Referência 1 - 4,33% Cobertura

Acho que o grande mercado que ele desequilibra esse nosso painel de oferta e demanda é o mercado chinês, o mercado chinês é o mercado principal demandador de soja em grãos e realmente por uma barreira interna dele, ele tem sim tarifas que protegem o país de que maneira, a China tem um parque industrial muito grande de esmagamento e para ela fomentar o esmagamento dela ela tem uma tarifa que é uma tarifa sobre a importação de farelo de soja ou seja hoje se uma empresa quiser importar farelo de soja ela paga uma tarifa adicional, essa tarifa adicional basicamente inviabiliza, o que acaba acontecendo com a China, a China com esse incentivo ela consegue ser competitiva para importar a soja e esmagar.

Referência 2 - 5,42% Cobertura

A China impôs uma tarifa sobre alguns produtos soja em grãos que vinha dos Estados Unidos, então são três grandes produtores de soja, Estados Unidos, Brasil o maior produtor atualmente e Argentina, com essa taxa da soja americana a China deixou de comprar parte do seu produto no mercado americano e veio comprar no Brasil, o que aconteceu no Brasil o preço da soja subiu por que tinha mais demanda Chinês, e automaticamente as indústrias brasileiras tiveram dificuldades de comprar esse produto, além do mais quando se comprava esse produto, parte da produção em torno de 50% do farelo era exportado, e quando você iria para exportação você tinha outro problema o excesso de farelo de soja no mundo, só não foi pior por que a Argentina teve uma frustração climática e quase quebrou pois é o principal produto comercializado em torno de 40% das exportações do mundo é da Argentina.

Referência 3 - 4,22% Cobertura

Por exemplo o esmagamento europeu um grande mercado consumidor de farelo, ele veio perdendo o volume justamente para ele era mais em conta farelo do que a própria soja e como a China deixou de comprar dos Estados Unidos o preço da soja dos Estados Unidos ficou tão barato que o mercado europeu começou ao invés de comprar farelo de soja comprar a soja americana e voltar a esmagar, ou seja, o esmagamento europeu cresceu quase 30% no último ano justamente pela oportunidade que ele percebeu de comprar a soja e fazer esse esmagamento local, automaticamente parte da demanda por farelo de soja foi suprida pelo esmagamento local e ele deixou de comprar de outras origens inclusive o Brasil.

Referência 4 - 0,79% Cobertura

Sobre barreiras que são poucas as barreiras, porém as barreiras que se tem, são em termo de impacto muito relevante no mercado.

<Internos\\fonte 4> - § 2 referências codificadas [8,90% Cobertura] Referência 1 - 2,24% Cobertura

Até então era comum, agora a China começou a tributar a soja americana por exemplo, a gente está vendo aí a primeira retaliação tributária na soja, desde que a China entrou no mercado, que foi o grande vetor de crescimento da comercialização de soja internacional.

Referência 2 - 6,65% Cobertura

O Brasil atualmente não sofre nenhuma sanção, nesse momento o Brasil está se beneficiando, outro fator que beneficiou o Brasil em termos de exportação de soja, que fez exportar mais soja ano passado, foi justamente o fato de a soja americana ser tributada e a soja brasileira não ser tributada, ou soja Argentina não ser tributada.

A China tem uma questão com os Estados Unidos, cada nação, país tem a sua política tarifária, política fiscal, enfim, alguns países adotam para proteger o seu mercado interno alguma outra tarifa de importação, mas essas tarifas não chegam ao ponto de limitar, muitas vezes se algum país tem uma tarifação, essa tarifa entra na conta comercial, e essa tarifa é trazida para nós aqui através do preço, do prêmio, mas não que isso limite as exportação.

<Internos\\fonte 5> - § 4 referências codificadas [17,44% Cobertura] Referência 1 - 4,58% Cobertura

A questão é que o complexo oleaginoso, especialmente a soja, o complexo da soja, não tem tarifas de importação muito altas em comparação com os cereais. No mundo, os cereais têm tarifas de importação mais altas do que os derivados de petróleo. No caso da soja, as exportações no mundo em geral são destinadas em mais de 90% para a China.

É praticamente o único mercado importante, importador relevante de soja. E a China tem uma tarifa de 3% para exportar soja em grãos, 5% para importar farinhas e 9% para importar óleos.

Referência 2 - 9,05% Cobertura

A União Europeia era o destino de mais da metade de nossas exportações de farelo de soja e agora representa menos de 30% e os mercados que cresceram são os do Sudeste Asiático: Indonésia, Vietnã, Malásia, todos os países do Sudeste Asiático hoje são muito importantes compradores de farelo de soja e é lógico para o crescimento de a indústria da carne, o crescimento populacional nessas regiões que aumenta o consumo de carnes. E isso puxa a demanda por farinha de soja. Esses mercados têm tarifas de importação, mas não são muito altos, eu diria que eles não são superiores a 5% para o caso do farelo de soja.

Os países da América Latina também são importantes para as nossas exportações de farelo de soja e lá, no âmbito da ALADI e outros, obtivemos vantagens tarifárias que eu entendo que o Brasil também possui. Tivemos dificuldades, por exemplo, na Colômbia ou nos países da Comunidade Andina de Nações, porque as preferências tarifárias negociadas pelo Mercosul são inferiores às negociadas pela Colômbia com os Estados Unidos.

Referência 3 - 1,34% Cobertura

Na União Europeia a tarifa de importação é 0 (zero) para a farinha de soja. Na Indonésia, no Vietnã, eu diria isso também. Talvez haja uma tarifa de 5%.

Referência 4 - 2,48% Cobertura

O principal mercado com o que chamamos de "escalada tarifária para importar" que prejudica nossa indústria é a China. E na China, o mesmo acontece conosco em relação ao Brasil, não podemos exportar em grande parte produtos com maior valor agregado. Nós exportamos principalmente soja.

Com base nas considerações das entrevistas sobre barreiras comerciais impostas ao comércio de grãos para o Brasil e para a Argentina, verificou-se na literatura as barreiras internacionais impostas ao comércio sobre as exportações do complexo soja brasileiro e argentino, visto que a imposição de barreiras comerciais por parte da China é as quais mais tem

gerado impacto em grau elevado.

As políticas são um meio de intervenção governamental, que refletem diretamente sobre a volatilidade dos preços, podendo muitas vezes acarretar dificuldades aos agentes dentro da cadeia alimentar (RUDE e AN, 2015). As políticas comerciais são definidas pra proteger ou estimular a exportação de determinado produto, e após definido o objetivo da política comercial, define-se os mecanismos, representados pelas barreiras comerciais, que podem ser tarifárias ou não tarifárias, já apresentadas na teoria anteriormente.

As tarifas ou direitos alfandegários são um imposto sobre produtos comprados no exterior e são utilizados por praticamente todos os países. As tarifas são geralmente planejadas para arrecadar receita ou para dar uma vantagem de preço a um produto doméstico sobre um produto importado (WTO, 2018). As tarifas podem assumir diversas formas diferentes, porém as mais populares, são as expressas como uma porcentagem do valor do produto, estas chamadas de tarifas *ad valorem*, calculadas usando o valor aduaneiro das mercadorias importadas. No entanto, as tarifas também podem ser expressas como um “imposto específico”, como exemplo podem ser usados um valor fixo por quilograma ou outra unidade de medida. Além disso, os dois tipos de tarifas podem ser combinados (WTO, 2018).

De acordo com a OMC (2019), as tarifas são cobertas pelo tratamento de Nação Mais Favorecida (NMF), que representa, com algumas exceções, que um membro da OMC deveria cobrar a mesma tarifa sobre um produto de todos os outros países parceiros comerciais. Além disso, sobre as tarifas de importação e exportação, o GATT 1994 prevê que os membros detêm um nível tarifário máximo que pode ser cobrado. Com exceção, um membro da OMC pode aplicar tarifa mais baixa sobre produtos originados de certos países sob certas condições, chamado assim como “direitos preferenciais”, a partir do estabelecimento de acordos comerciais regionais e uniões aduaneiras.

Todos os países estruturam e divulgam suas informações tarifárias com base em uma nomenclatura tarifária nacional ou regional, baseado no “Sistema Harmonizado” (HS), uma convenção internacional administrada pela Organização Mundial de Aduanas. Enquanto praticamente todos os países cobram tarifas sobre importações, alguns deles também cobram impostos sobre a exportação de certos produtos, como no caso das *retenciones* na Argentina visto anteriormente (WTO, 2018).

A teoria apresentada sobre barreiras comerciais indica que a utilização de uma tarifa no comércio para um país grande no cenário internacional pode refletir sobre os preços internacionais, e conseqüentemente reduz a demanda por importações e a oferta de exportações.

Essa contribuição de Heller (1978), demonstra que em menor ou maior grau afeta o país que a impõem, da mesma forma pode impactar sobre todos os países presentes no comércio, tal contribuição encontra-se no cenário mundial atual, onde Brasil faz parte de um comércio com duas grandes economias que estão em “guerra comercial”, o impacto para o Brasil está na variação dos preços domésticos (COSTA, 2018).

Esse desacordo comercial ocorre entre Estados Unidos e China, resultado da taxaçoão norte americana sobre a importação de uma série de bens de vários países, incluindo da China. Devido a isso, a China respondeu em proporção semelhante, taxando uma lista de mercadorias importadas dos Estados Unidos, entre as quais a soja, com a adoção de uma tarifa de 25% sobre as importações de soja dos Estados Unidos em abril de 2018 (COSTA, 2018).

Nesse mesmo contexto, Heller (1978) discute os efeitos da imposição de uma tarifa sobre as relações comerciais, apresentados no referencial desse projeto como sendo: efeito-consumo; efeito-produção; efeito-redistribuição e o efeito-receita. Esses efeitos no exemplo citado acima da “Guerra comercial” foram confirmados, onde o impacto de questões de natureza geopolítica sobre os preços da soja estadunidenses refletiu em trajetórias baixistas, enquanto no Brasil os impactos comerciais foram positivos, pressões altistas (COSTA, 2018). Esses impactos sobre os Estados Unidos resultaram no efeito-consumo, elevando os preços e consequentemente reduzindo a procura pelos importadores Chineses. Ao passo que no Brasil ocorreu o efeito-redistribuição, os produtores receberam um preço mais elevado sobre a soja.

O desacordo comercial de China com Estados Unidos é apenas um exemplo da imposição de tarifas por parte de um país a outro. Mas há ainda outras situações que podem ser levantadas, neste caso tem se como objetivo entender o impacto das barreiras comerciais que a soja em grãos brasileira sofre pelo comércio internacional, e as barreiras comerciais que o farelo de soja e óleo de soja sofrem sobre as exportações Argentinas.

Diante das considerações apontadas, há muitos estudos como de Sanguinet et al (2017) que evidenciam que a dinâmica do comércio da soja é influenciada pela adoção de políticas domésticas, que tendem a influenciar nos ganhos comerciais do país, até mesmo contribuir para o aumento de competitividade de setores específicos, como no caso da Argentina sobre o processamento doméstico.

Em consonância com o exposto, os autores Figueiredo e Santos (2005) a política comercial adotada nos anos 90 pelos países importadores do complexo soja foi prejudicial aos exportadores, pois a estratégia comercial utilizada previa estimular as importações de produtos *in natura* e desestimular a importação de produtos processados por meio de tarifas. Com isso,

estes países se apropriaram de parte das vantagens naturais dos países exportadores, e criaram condições necessárias para concorrer no mercado internacional de produtos processados, o que ocorre atualmente.

Da mesma forma exposta acima, os autores Sanguinet et al (2017) apontam que o comércio da soja é influenciado pela adoção de políticas comerciais que resultam em maior ou menor ganho para o país, as políticas compreendem em mudanças na lógica intervencionista do país e pode afetar o desempenho comercial dos outros países. Dentro desta lógica, a distribuição de mercado se associa também as políticas tanto dos exportadores quanto dos importadores.

Sendo assim, os próximos parágrafos discutem inicialmente as barreiras comerciais impostas sobre as exportações brasileiras do complexo soja e por conseguinte, discutem as barreiras comerciais impostas sobre as exportações Argentinas do complexo soja, com o objetivo de evidenciar os impactos que a soja em grãos, farelo e óleo de soja vem sofrendo por parte dos principais países importadores no comércio internacional.

O desempenho dos últimos anos tem no comércio internacional uma crescente participação nos chamados “novos mercados”, conhecidos pelos países que estão fora do eixo tradicional, como por exemplo a China, que se destaca e tem tido papel primordial no comércio brasileiro, alcançando a classificação de maior parceiro do Brasil em 2009 (MORTATTI, 2011).

Há muitas ferramentas que podem ou não ser utilizadas para incentivar ou auxiliar os países na participação ou domínio de parcelas maiores do mercado da soja em grão, do farelo de soja e do óleo de soja. Estas ferramentas são os instrumentos de política comercial implementadas com barreiras comerciais (CARVALHO e LIMA, 2006). Nesse contexto, para a soja, muitas das barreiras não são específicas a tal complexo, na maioria, envolve o agronegócio, a agricultura, as *commodities* e os grãos em geral. Como exemplo de medidas utilizadas nesse mercado, destacam-se os picos tarifários e os escalonamentos tarifários, os quais instabilizam os mercados e desestimulam a agregação de valor (RODRIGUES et al., 2011).

Dentro desses exemplos, há a China como maior mercado importador de soja em grãos de Brasil e Argentina que utiliza das medidas protecionistas para incentivar a moagem do mercado doméstico. As exportações brasileiras do complexo soja, especialmente da soja em grãos no período de 2010 a 2019 foram destinadas maioritariamente para a China, Países Baixos, Tailândia, Espanha, Alemanha e França, sendo a China o principal destino das exportações (AGROSTAT, 2019).

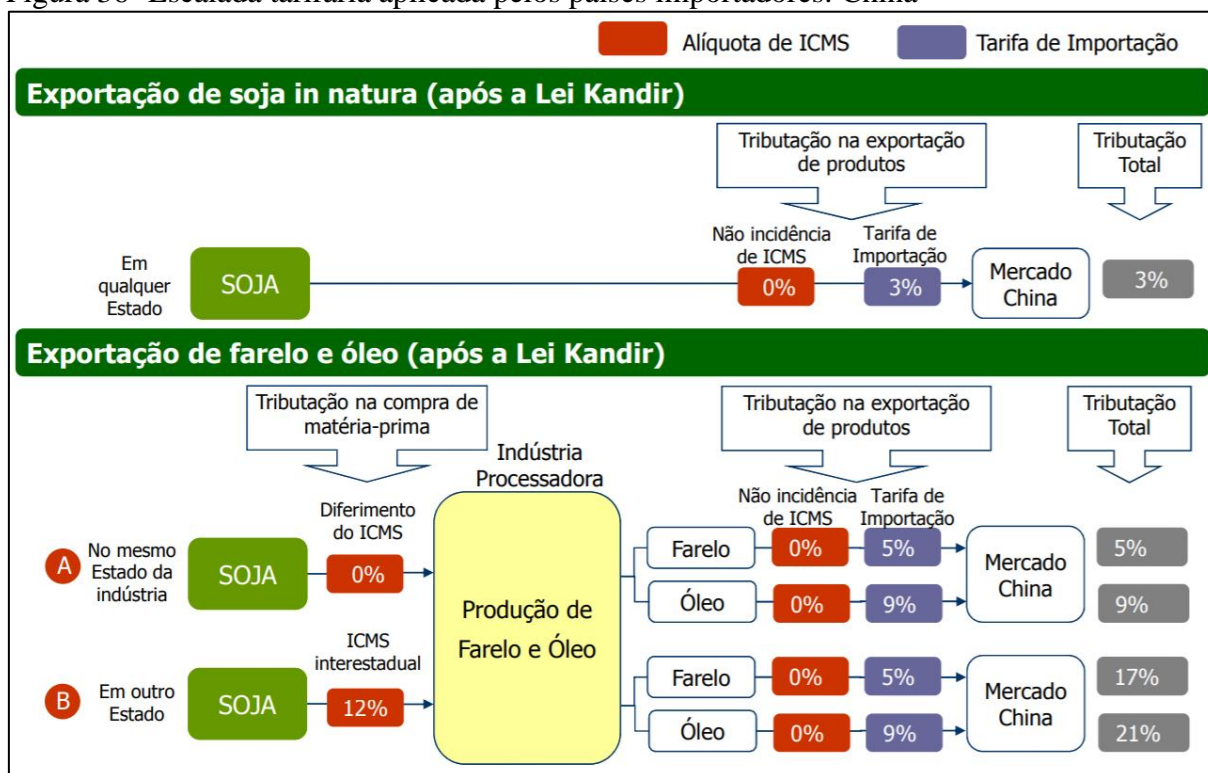
As relações comerciais entre China e Brasil são caracterizadas por uma era de assimetria, em que China compra matéria-prima do Brasil e vende seus bens fabricados para o Brasil. Neste caso, há consequências para negociações entre as nações, em que, as exportações do Brasil para China são dominadas *Commodities*, precisamente a soja. A China torna-se vulnerável pelas insuficiências de matéria-prima, por isso, em alguns anos usa parte das reservas internacionais para multiplicar investimentos diretos em países ricos em matérias-primas, como no caso do Brasil (SALAMA, 2017).

Apesar da China representar um importante mercado para o Brasil, uma alta parcela de exportações destinadas para um único país representa riscos, desvantagens ou mesmo desafios em relação a barreiras tarifárias e não tarifárias e preços. É exemplo as restrições em 2004 que o Brasil sofreu por parte da China na exigência de certificação do grão por causa dos produtos geneticamente modificados e, posteriormente, devido à presença de grãos com ferrugem, refletindo até na quebra de contratos ou mesmo na diminuição de preços, ajustando-se as exigências chinesas a fim de não perder vários carregamentos. Com o ingresso desse país na OMC suas práticas diminuíram, mas refletem uma importância de se considerar e conquistar novos mercados (CORONEL, CARVALHO e MACHADO, 2008). Essa relação comercial tem levado ao uso de barreiras comerciais pela China por necessitar importar soja em grãos, e exportar os processados.

No cenário atual do comércio mundial, China e Estados Unidos estiveram em “guerra comercial”, após um desacordo. Essa guerra resultou da taxaçoão norte americana sobre a importação de uma série de produtos de vários países, incluindo-se a China. Com isso, o país respondeu em proporção semelhante, taxando uma lista de mercadorias importadas dos Estados Unidos, incluindo a soja, com a adoção de uma tarifa de 25% sobre as importações americanas (COSTA, 2018). Para tanto, este fato permite uma importante análise quanto a dependência do Brasil de uma relevante parcela de importações por parte da China.

A figura 36 apresenta a escalada tarifária aplicada pela China. Observa-se que a tarifa de importação da soja em grãos representa 3%, farelo de soja 5% e óleo de soja 9%. A China tem aplicado tarifas maiores em derivados que produtos *in natura*, favorecendo-se da importação de produtos sem processamento. Dessa forma, China tem utilizado tarifas de importação para incentivar o processamento interno, e neste caso Brasil tem intensificado as exportações de soja em grãos pela demanda da China.

Figura 36 -Escalada tarifária aplicada pelos países importadores: China



Fonte: Abiove (2011)

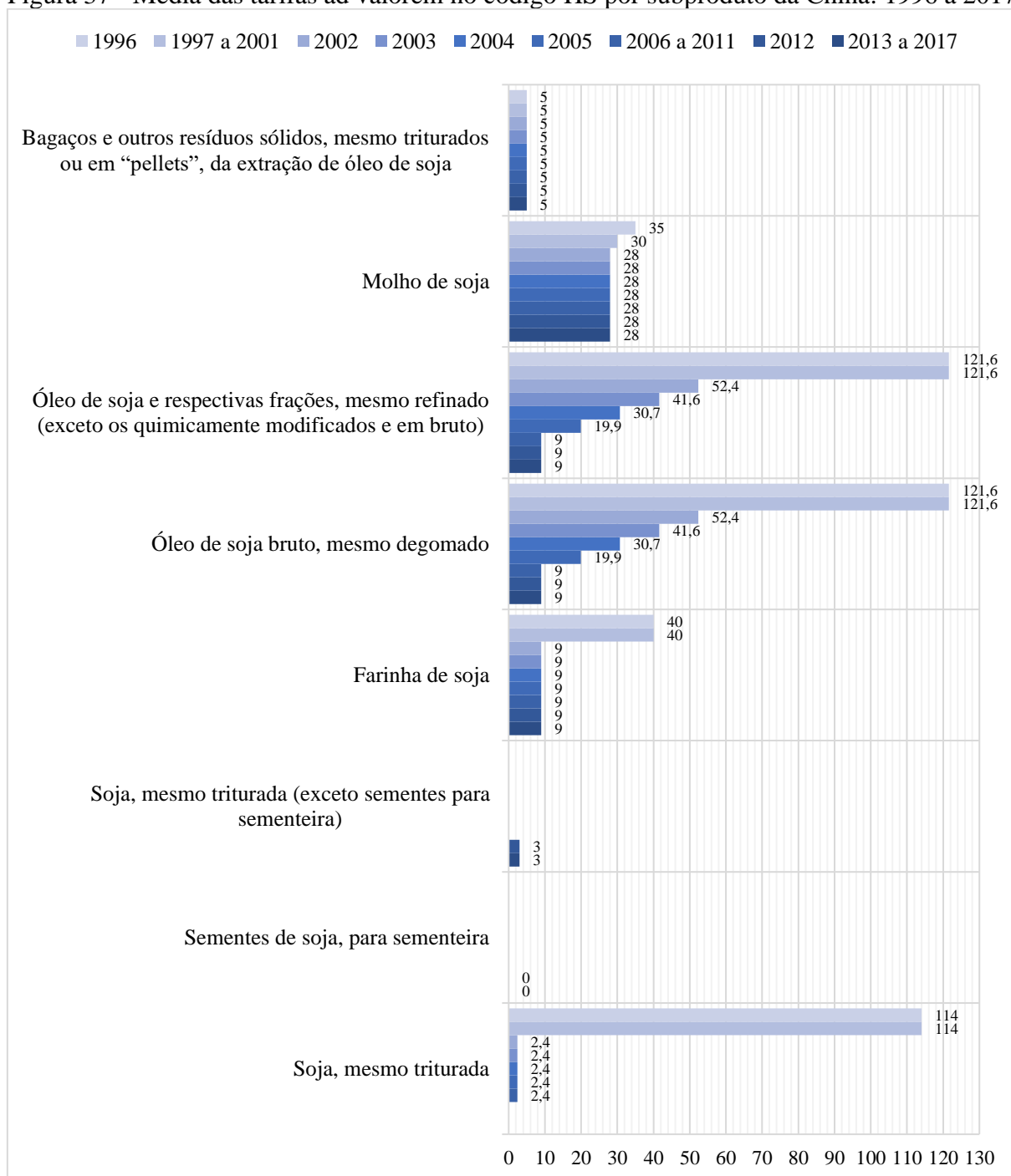
Além das barreiras tarifárias, a China utiliza também barreiras não tarifárias, como quotas, licenças para importar, políticas de substituição de importações, certificação restritivas e padrões de quarentena. Em 2001, a China entrou para OMC, com a finalidade de que o país se compromettesse a implementar reformas para reduzir barreiras ao comércio e facilitar o seu acesso ao mercado. Em contrapartida, aconteceu o contrário, China realizou inúmeras alterações de leis e regulamentos, além de estabelecer cronogramas de redução e eliminação de medidas protecionistas (MORTATTI, 2011).

No entanto, foi imposta a China a obrigação de eliminar o sistema de quotas e aplicar normas internacionais para testes básicos, remover exigências de conteúdo nacional e dar transparência a regimes de licenciamento e registros. Estudos como de Mortatti (2011) relatam que China em 2008 definiu reduções na tarifa média aplicada (AHS) sobre a soja mesmo triturada (12.01.00) de 140% para 2,4%, o que contempla o objetivo da entrada do país na OMC.

Na figura 37, mostra-se a média das tarifas *ad valorem* no código HS por subproduto da China no período de 1996 a 2017. Observa-se que nos anos iniciais de 1996 a 2001, as tarifas eram elevadas, representavam sobre a soja mesmo trituradas 114,0, na farinha de soja 40,0, no óleo de soja bruto mesmo degomado e no óleo de soja mesmo refinado 121,6, no molho de soja

35 e em bagaços e outros resíduos da extração do óleo de soja 5,0. Nos anos seguintes houve uma queda nas tarifas impostas pela China, possivelmente pelo ingresso do país na OMC, resultando assim em tarifas menores, que em 2017 representa 3,0 na soja mesmo triturada, 9,0 na farinha de soja, óleo de soja, 28,0 no molho de soja e 5,0 nos bagaços e outros resíduos no óleo de soja.

Figura 37 - Média das tarifas ad valorem no código HS por subproduto da China: 1996 a 2017



Fonte: Elaboração própria com dados de World Trade Organization (2019).

Após analisar as barreiras impostas da China, que é o principal mercado de exportações de grãos de Brasil e Argentina, analisa-se, as barreiras que impactam na Argentina. No que diz respeito as barreiras comerciais impostas sobre as exportações Argentinas do complexo soja, de acordo com Freitas et al. (2001), a Argentina tem em vigor um mecanismo de proteção da

indústria local chamado *Retenciones*, o qual representa um imposto de exportação projetado para manter a matéria-prima no país, tributando em taxas mais elevadas para as exportações de grãos, dessa forma, assegura que o processamento local ocorra. Este imposto cria um incentivo para a produção de óleo e farelo de soja, sem criar incentivos semelhantes para o consumo. Ainda, as exportações de farelo de soja beneficiam-se do Reintegro, um desconto nos impostos domésticos na faixa entre 1,4% e 6,8%.

Uma das razões para a implementação das “*retenciones*” na Argentina é dessa forma, combater medidas protecionistas nos países importadores que promovam a industrialização no seu próprio território existente, impondo barreiras tarifárias aumenta a entrada de produtos derivados do processamento. Dessa forma, a escalada tarifária dos direitos de exportação em países exportadores serve para compensar a escalada tarifária de importação (tarifa de importação mais elevado na maior industrialização do produto importado), sendo esta última prática comercial normal em países compradores, ou seja, permite assim neutralizar ou equiparar as políticas protecionistas dos países importadores (BOLSA DE COMÉRCIO DE ROSÁRIO, 2019).

A escalada tarifária representa a utilização de tarifas de importação sobre produtos ou matéria-prima, as tarifas sobre a matéria prima são mais baixo e aumentam progressivamente para bens semifinais ou finais, e dessa forma acaba estimulando a importação de produtos primários em detrimento dos processados (RODRIGUES et al, 2011). O emprego de instrumentos como a escalada tarifária continua restringindo a importação de produtos com maior valor agregado.

Assim, grande maioria dos países importadores dos produtos da soja na Argentina impõem barreiras sobre farinha e óleo de soja, a Argentina encontrou nas *retenciones* uma forma de incentivar o esmagamento doméstico. A tabela 7 apresenta o escalonamento tarifário a importação que a indústria de esmagamento da soja enfrenta na exportação do complexo soja em 2017.

Observa-se na tabela que o principal destino das exportações de soja em grãos é a China, a qual responde por 89% das exportações e que este país importador tem aplicado tarifas de importação diferenciadas de 3% para soja e 9% para farelo e óleo de soja, visto também que é o principal destino das exportações brasileiras de soja em grãos também. Ainda, há uma parcela das exportações da soja em grãos para Egito e Estados Unidos.

Nas exportações de farelo de soja o principal destino é a União Europeia (EU) com 31% do mercado, que aplica tarifas de importação que variam entre 3,2% e 9,6%, dependendo do

destino do uso do óleo de soja e se ele é cru ou refinado, e a tarifa de farelo de soja e soja em grãos é de zero. Enquanto o Vietnã e a Indonésia representam 14% e 10% dos mercados de exportação de farinha de soja, e ambos os países tem aplicado tarifas de importação mais elevadas para produtos derivados da soja.

Nas exportações de óleo de soja, os principais destinos são Egito e Irã. O Egito tem aplicado uma tarifa de 5% sobre a farinha de soja, e o Irã tem aplicado tarifas elevadas sobre todos os produtos do complexo soja, na soja em grãos de 5% a 10%, no farelo de soja de 10% e no óleo de soja tarifas de 20% a 26%.

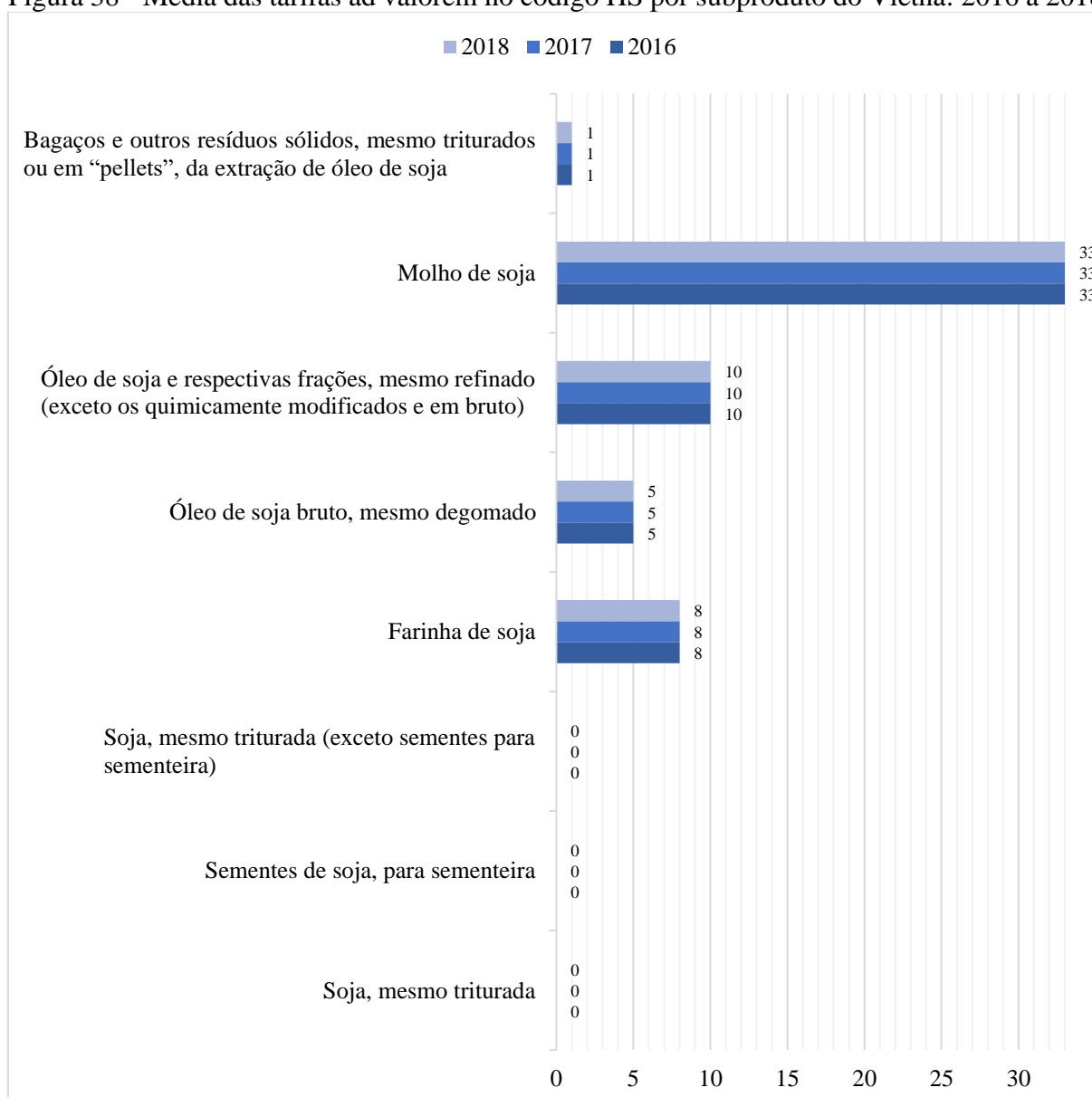
Tabela 7 - Escalonamento tarifário a importação enfrentada pelos produtos da indústria processadora de soja exportados pela Argentina

Descrição	Exportação 2017		Tarifas de importação		
	Toneladas	% do total	Óleo de soja	Farinha de soja	Grão de soja
Soja					
China	6.603.283	89	9%	5%	3%
Egito	506.530	7	0%	5%	0%
Estados Unidos	86.103	1	19,10%	0,45% p/ kg	0%
Farinha de soja					
União europeia	8.682.022	31	3,2%/5,1%/6,4% /9,6%	0%	0%
Vietnã	3.913.031	14	10%	8%	0%
Indonésia	2.942.461	10	5%	0%/5%	0%
Malásia	1.369.215	5	5%	0%	0%
Argélia	1.191.354	4	5%/15%/30%	5%	5%
Egito	1.092.083	4	0%	5%	0%
Turquia	974.898	3	0%/5%/31,2%	5%	0%
Austrália	850.631	3	4%	0%	0%
Irã	779.553	3	20%/26%	10%	5%/10%
Filipinas	602.105	2	7%	1%	1%
Arábia Saudita	534.227	2	5%	0%	0%
Tailândia	496.245	2	1,32 baht/litro / 2,5 baht/litro	10%	5% + 0,25 baht/kg
Sudáfrica	465.403	2	10%	4,95%	8%
Jordânia	444.512	2	0%/20%	0%	0%
Óleo de soja bruto					
Egito	230.320	5	0%	5%	0%
Irã	225.425	5	20%/26%	10%	5%/10%
Argélia	148.830	3	5%/15%/30%	5%	5%
Paquistão	86.650	2	7,46%/6,09%	11%	3%
Malásia	78.263	2	5%	0%	0%

Fonte: BOLSA DE COMÉRCIO DE ROSÁRIO (2018).

Na figura 38, mostra-se a média das tarifas *ad valorem* no código HS por subproduto do Vietnã no período de 2016 a 2018. Observa-se que nos anos três anos, as tarifas permaneceram nas mesmas variações, representavam sobre a soja mesmo trituradas e sementeira para soja com 0%, na farinha de soja 8,0%, no óleo de soja bruto mesmo degomado 5% e no óleo de soja mesmo refinado 10%, no molho de soja 33% e em bagaços e outros resíduos da extração do óleo de soja 1%. Dessa forma, verifica-se que as tarifas mais elevadas estão na importação de molho de soja, na sequência óleo de soja mesmo refinado, farinha de soja e óleo de soja bruto mesmo degomado.

Figura 38 - Média das tarifas *ad valorem* no código HS por subproduto do Vietnã: 2016 a 2018



Fonte: Elaboração própria com dados de World Trade Organization (2019).

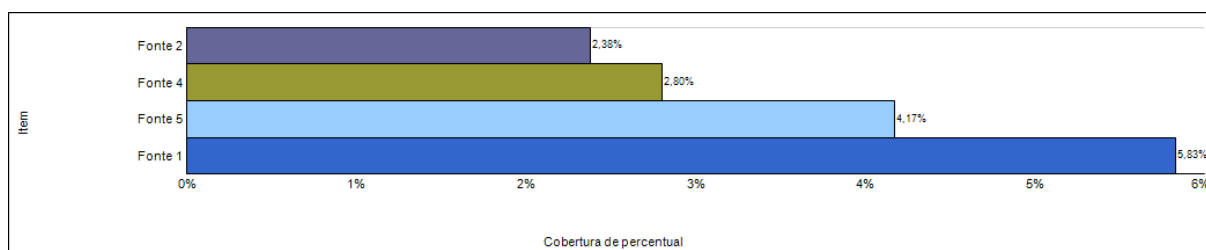
4.2.3 Análise da categoria analítica: políticas estruturantes

Entre as variáveis consideradas importantes na intensificação das exportações de grãos pelo Brasil e farelo e óleo pela Argentina, está a categoria analítica “políticas estruturantes”. Esta categoria analítica divide-se nas subcategorias estrutura logística e tecnológica, apresentadas nesta subseção e representam definições políticas que impactaram essencialmente na estrutura logística e tecnológica dos setores de exportações de soja em grãos e derivados.

4.2.3.1 Infra logística

A subcategoria analítica infra logística, apresentou uma frequência percentual de 2,38% do total da entrevista com a fonte 2, enquanto que 2,80% do total da entrevista com a fonte 4, na entrevista 5 obteve-se 4,17% do total da entrevista e por fim, obteve-se 5,83% do total da entrevista com a fonte 1. Esse resultado demonstra que um dos fatores que tem explicado a intensificação das exportações de derivados na Argentina tem sido a Infra logística, a figura 39 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 39 - Cobertura percentual da categoria de análise: Infra logística



Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com os entrevistados, a Argentina se estruturou para ser exportadora de produtos industrializados, demandando de políticas estruturais com vista a melhorar a logística interna, dessa forma resultou em desenvolvimento da infraestrutura e da hidrovias que favorecem as plantas industriais na Argentina.

<Internos\\fonte 4> - § 2 referências codificadas [2,80% Cobertura] Referência 1 - 1,41% Cobertura

A Argentina se estruturou para ser uma grande exportadora de produtos industrializados, se estruturou para ser exportadora de farelo de soja, óleo de soja e biodiesel

<Internos\\fonte 1> - § 2 referências codificadas [5,83% Cobertura] Referência 1 - 3,65%

Cobertura

A questão da intervenção governamental acabou sendo muito sensível aqui no Brasil por duas razões, a gente passou por um período muito crítico na nossa macroeconomia nos anos 80 até boa parte dos anos 90 até 95 mais ou menos, onde o Brasil cresceu muito pouco, justamente no momento que o Brasil mais precisava fazer investimentos em infraestrutura de transporte pra trazer a soja do Mato Grosso de Goiás, ele não conseguiu fazer, a gente passou a recorrer cada vez mais a um sistema de escoamento de soja bastante insuficiente do ponto de vista de escala que é proporcionada pela ferrovia e hidrovia, então recorremos de uma maneira mais intensa ao modal rodoviário, diferente de outros países com extensão territorial como o Brasil. Então como a gente acabou fazendo isso, isso prejudicou a nossa competitividade, por que faltou essa ação do estado na competitividade do escoamento do produto.

Referência 2 - 2,18% Cobertura

Com relação ao escoamento, a gente está vendo aí nos últimos anos aí um país com uma frota rodoviária com uma idade média bastante elevada, são caminhões que não tem a mesma produtividade que por exemplo estados unidos as nossas rodovias em geral estão em más condições, exceto as com pedágios, e uma ou outra exceção pública, por muito tempo não investimos em armazéns suficientes, até hoje nossa capacidade estática ela é insuficiente pro tamanho da nossa safra de soja e milho, então acho que ficou faltando essa ação pública.

<Internos\fonte 2> - § 1 referência codificada [2,38% Cobertura] Referência 1 - 2,38% Cobertura

A logística pelo rio Paraná e boa rede ferroviária favorecem as plantas industriais da Argentina.

<Internos\fonte 4> - § 2 referências codificadas [2,80% Cobertura] Referência 1 - 1,41% Cobertura

A Argentina se estruturou para ser uma grande exportadora de produtos industrializados, se estruturou para ser exportadora de farelo de soja, óleo de soja e biodiesel.

Referência 2 - 1,39% Cobertura

A Argentina, por exemplo, ela tem uma região, a de Rosário, Santa fé, dos portos Paraná onde se estruturou toda a infraestrutura logística de indústria e produção.

<Internos\fonte 5> - § 2 referências codificadas [4,17% Cobertura] Referência 1 - 1,61% Cobertura

Obviamente, o desenvolvimento da infraestrutura, acompanhado pelo desenvolvimento da hidrovia, favoreceu a localização de mais de 90% do óleo e farinha de soja exportados da Argentina.

Referência 2 - 2,57% Cobertura

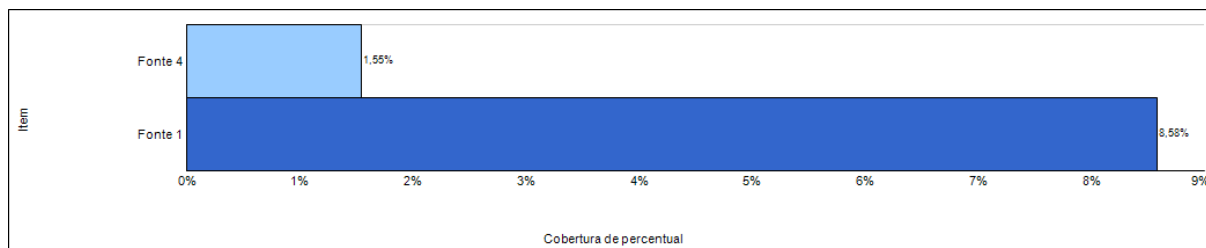
A vantagem da hidrovia que nos permite carregar navios de até aproximadamente 40 mil toneladas, se forem navios Panamax, que têm uma capacidade de carga superior a 70 mil toneladas que carregam até 40, 50 mil toneladas nas portas superiores e depois completam no Brasil, nos portos brasileiros.

4.2.3.2 Tecnologias

A subcategoria analítica tecnológicas, apresentou uma frequência percentual de 1,55% do total da entrevista com a fonte 4, enquanto que a fonte 1 obteve 8,58% do total com a entrevista, a figura 40 ilustra a distribuição da categoria. Essa categoria foi questionada aos

entrevistados e com base nisso, não foi considerada como uma variável que contribuiu para a construção das trajetórias diferentes entre Brasil e Argentina.

Figura 40 - Cobertura percentual da categoria de análise: Tecnologias



Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com os entrevistados as tecnologias em sementes, pesquisa, equipamentos entre outras apresentam-se em ambos os países. Para eles, esse processo ocorreu principalmente quando os dois países abriram a economia e se instalaram grandes multinacionais no Brasil e Argentina.

<Internos\fonte 1> - § 2 referências codificadas [8,58% Cobertura] Referência 1 - 7,10% Cobertura

Com relação a material genético acho que não tem diferença, se tiver é muito pouca, por uma questão, as empresas que lançam produtos aqui são as mesmas que lançam lá, são as mesmas empresas internacionais, a gente está falando de desenvolvedores, os mesmos desenvolvedores, e a Bayer, a Monsanto, são empresas multinacionais. E daí elas tem que lançar também produtos que vão da escala pra elas, então elas lançam aqui e lançam lá, isso dá escala pra elas, lógico aí você tem uma adaptação dessa tecnologia as cultivares, então vai pega uma empresa que desenvolve variedades, ela pega aquele material genético e ela vai desenvolver variedades adaptadas a aqueles microclimas, a cada município, enfim, por força do mercado internacional, por conta que é muito difícil aprovar um efeito transgênico então a empresa ela aprova na China na união europeia, na Tailândia, Taiwan, coréia do sul, ela vai aprovar o mesmo produto, que se chama evento, ela vai aprovar o mesmo evento (transgênico) que foi lançado no Brasil no Paraguai, na Argentina e nos Estados Unidos, então ela faz um trabalho para aprovar primeiro, o passo é o seguinte, primeiro se aprova no país produtos/exportador então ela aprova nesses 4 países, aprovou nesses quatro países, ela espera até que esse produto seja aprovado nos importadores, daí ela vai então aprovação para importação na China, união europeia todos esses países importadores, então como é muito caro e muito lento aprovar cada evento transgênico, então ela faz com que o produto que ela lança no Brasil na Argentina, Paraguai e Estados Unidos seja o mesmo, em termos de tecnologia eu não vejo grandes diferenças, até por que a produtividade é semelhante, o que diferencia um pouco é o custo de produção.

Referência 2 - 1,48% Cobertura

Hoje a gente dispõem de um segmento de pesquisa de melhoria genética seja pública ou privada bastante robusta, acho que não falta bom material genético no Brasil, a gente tem boas escolas, formando bons profissionais aí na parte de ciência da terra enfim temos empresas que fornecem maquinas agrícolas também, eu acho que nessa parte o Brasil está bem suprido.

<Internos\fonte 4> - § 1 referência codificada [1,55% Cobertura] Referência 1 - 1,55% Cobertura

No que se refere a tecnologia, tanto Argentina como Brasil se desenvolveram tecnologicamente, principalmente quando abriram a economia, e se instalaram grandes multinacionais no país.

Brasil e Argentina realizaram importantes reformas econômicas orientadas para o mercado e ao mesmo tempo tornaram-se mais abertos ao comércio em 1990. Os dois também realizaram uma transição de regimes nos anos 80, passando a democracia liberal, nesta etapa ambos passaram por descontrole das despesas públicas, altas taxas de inflação e fixaram sua moeda em relação ao dólar americano (FAUCHER e ARMIJO, 2004).

A abertura comercial ocorrida na Argentina e no Brasil resultaram na redução das diferenças entre as tecnologias utilizadas nos três países exportadores Argentina, Brasil e Estados Unidos, principalmente no quesito sementes modificadas, além disso também há a presença das mesmas firmas ou atores nos três países, como a Bunge, ADM, Louis Dreyfus e Cargill, firmas que se posicionaram em todos os elos da cadeia produtiva da soja (WESZ JUNIOR, 2014).

Nesse sentido, os atores envolvidos na cadeia produtiva da soja no Brasil, assim como na Argentina, são marcados por grandes grupos nacionais e estrangeiros. Entre os grupos nacionais atuantes na produção da soja no Brasil, estão Bom Futuro, André Maggi, SLC Agrícola e Vanguarda Agro, e dentre os grupos estrangeiros que atuam na produção de soja no Brasil, estão com maior destaque as empresas Argentinas El Tejar, Los Grobos, Adecoagro, Calyx Agro e Cresud, além disso há grupos de outros países como dos chineses Chongqing Grain Group, Pengxin Group etc. e americanos Tiba Agro, Teachers Insurance and Annuity Association etc. (WESZ JUNIOR, 2014).

Há também empresas transnacionais que trabalham com a oleaginosa, entre as principais estão a Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus-Coinbra, além da brasileira Amaggi (pertencente ao Grupo André Maggi), que se tornaram as principais firmas do complexo da soja no Brasil, e por um intenso processo de fusões e aquisições, a ADM, Bunge e Dreyfus também passaram a ter controle sobre a propriedade das unidades de beneficiamento do grão. (WESZ JUNIOR, 2014).

A partir de 1999, consolidavam uma importante parcela do mercado e aumentaram os investimentos em unidades já existentes e em construção de novas áreas, dessa forma a Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus-Coinbra e Amaggi alcançaram o controle sobre a capacidade instalada de esmagamento da soja (WESZ JUNIOR, 2011). Além disso, estas empresas passaram a investir em outras etapas da cadeia produtiva, como na produção e venda de insumos, oferta de

financiamento, assessoramento técnico, compra do grão, processamento, exportação da soja in natura e venda de mercadorias prontas para o consumo (FARINA e ZYLBERSZTAJN, 1998; WESZ JUNIOR, 2011).

As empresas verticalizaram a produção para apropriação de diferentes etapas na cadeia produtiva, resultando assim em uma crescente concentração industrial por parte de cinco principais empresas em todos os ramos da soja. O autor Wesz Junior (2011) demonstram que essas cinco principais empresas em 2010 dominavam: 50% da capacidade de esmagamento da oleaginosa, 65% da produção nacional de fertilizantes, 80% do volume de financiamento liberado pelas tradings ao cultivo da soja e 85% do grão comercializado no país (por meio da compra de produtores, grupos familiares, cooperativas e revendas de insumos), atualmente essas empresas devem ter elevado a números maiores a participação devido os altos investimentos que realizam.

Além desses grandes grupos, há também uma forte influência no complexo soja por parte das cooperativas, que respondem por uma parcela aproximada de 35% dos grãos produzidos no Brasil, e realizam operações de compra e armazenagens de grãos, em alguns casos também a venda de insumos como sementes, fertilizantes e agroquímicos, também oferecem contratos de compra com preços pré-fixados, conhecidos como lotes, bem como em alguns casos até mesmo esmagam o grão para obter óleo e farelo em indústrias próprias (WESZ JUNIOR, 2014). Essa elevada concentração por parte da cadeia produtiva da soja, de certa forma acarreta a elevados custos ao produtor rural, devido à falta de concorrência.

Assim como apresentado no Brasil, na Argentina também se tem principais grupos concentrados na área de produção, o El Tejar, Los Grobos, Adecoagro, MSU, Cresud e Calyx Agro. A Cresud é quem detém o maior controle fundiário, também atua no Brasil, no Paraguai e na Bolívia. Além dessa concentração na etapa de produção, há também as empresas nacionais e transnacionais. No primeiro grupo, destacam-se principalmente a Aceitera General Deheza (AGD), Molinos Rio de la Plata e Vicentin, que possuem indústrias de produção de óleo, farelo e biodiesel, além de armazéns e terminais portuários para exportação, há também a AGD, Molinos e Vicentin. Dentre as empresas transnacionais, destacam-se Cargill Bunge, Dreyfus, ADM, Noble e Nidera. Ao longo dos últimos 15 anos, com o processo de liberalização econômica, essas firmas ampliaram o seu poder no mercado argentino, com investimentos em infraestrutura, no segmento da soja, são responsáveis por 85% das exportações in natura, 70% do óleo e 54% do farelo (HINRICHSEN, 2013).

Pierrri (2008) entende que a expansão das grandes empresas transnacionais tem reduzido a participação das cooperativas na Argentina, que em 1990, assumiam maior destaque e importância, respondiam por 20% do total exportado com subprodutos da soja, caindo para 8,8% em 1996. Apesar de muitas cooperativas falir nos últimos anos, a Asociación de Cooperativas Agrarias (ACA) tem se mantido e é considerada a mais importante na Argentina.

Sampaio et al (2012) retrata que ao longo dos últimos anos, a Cargill, Bunge & Born, ADM e Louis Dreyfus, os quatro grandes trituradores que dominam o mercado mundial da soja, haviam investido no desenvolvimento de suas capacidades de esmagamento na América do Sul, principalmente na Argentina, antecipando a necessidade de aumento de importações de óleo de soja da China. Porém com a modificação da política chinesa de importações e custos de construção na China, representados por 30% inferiores aos da América Latina, Brasil e Argentina não foram mais o lugar de transformação ideal para a indústria de esmagamento de óleo fora dos Estados Unidos, ou seja, verificou-se uma corrida de deslocamento dessa indústria para a China, e com isso, já em 2004, a China obteve 30 grandes empresas de transformação, cuja maior parte são joint-ventures (Cargill, ADM, etc) com uma capacidade superior a 1000 t/dia. Aubert, Dabat e Xiande (2002) descrevem esse fenômeno como sendo responsável pela fragilização ou fechamento de muitas usinas no Brasil (Louis Dreyfus, Coinbra) e nos EUA (Cargill a Gunterville no Alabama; ADM e Bunge em Arkansas, Kansas e Illinois, no Mississippi, etc.)

Já em relação a tecnologias, a maneira de produzir é cada vez mais uniforme, ocorrendo adoção das sementes transgênicas (ou geneticamente modificadas - OGMs), de forma generalizada, na Argentina, nos EUA e no Brasil. Para os produtores, os transgênicos aumentam a produção, com redução de perdas e custos e, então, aumentam o lucro. Em 2004, tinha se um percentual de 8,2% da soja transgênica, tipo RoundUp Ready no Brasil, enquanto nos EUA e na Argentina tinha-se, aproximadamente, 75% e 95% de suas produções na forma transgênica (SAMPAIO et al, 2012). Nos últimos anos, o Brasil deve ter intensificado o uso dessa semente assim como Argentina e Estados Unidos, dessa forma, a generalização do uso de sementes transgênicas promoverá uma uniforme qualidade do produto, e assim não haverá grandes vantagens tecnológicas para nenhum produtor, melhorando a competitividade do Brasil em relação aos Estados Unidos e à Argentina.

Há também outros fatores que impactam a cadeia produtiva da soja como custos de produção e infraestrutura, para Abag (1993), um dos pontos que prejudica a competitividade da

soja brasileira, são os elevados custos de transporte. Isto se deve basicamente às péssimas condições das estradas brasileiras, as perdas nas colheitas e no armazenamento de grãos.

De acordo com a Embrapa (2007) o Brasil apresenta vantagens territoriais, climáticas e tecnológicas no processo produtivo da soja, porém, essa vantagem diminui quando se considera o complexo soja como um todo, pois perde significativa vantagem na competitividade internacional nos fatores de logística de transporte (rodovias, ferrovias, hidrovias e portos) e de capacidade de armazenamento, além das perdas no transporte e armazenamento.

Quanto ao transporte, no Brasil o principal modal é o rodoviário, 67% mais caro que o ferroviário e, ainda mais caro quanto ao hidroviário. Este modal com o custo maior deveria atuar apenas nas “pontas”, ou seja, levar os produtos até os terminais ferroviários e/ou hidroviários, estes que respondem a apenas 28% e 5%, respectivamente do total da soja transportada. Na Argentina o principal modal utilizado também é rodoviário, responsável por cerca de 80% do escoamento da soja, porém as distâncias percorridas são relativamente pequenas (em torno de 250 a 300 km) enquanto no Brasil são bem mais elevadas (900 a 1000 km). Desta forma, o custo do escoamento da produção interna no Brasil, é em média 94% superior ao da Argentina (EMBRAPA, 2007).

Dentre os principais países exportadores no comércio mundial, o Brasil é o que mais utiliza o sistema rodoviário, nesse sistema o grão de soja pode percorrer distâncias superiores a 2400 quilômetros por caminhão para atingir pontos de exportação. E assim como no Brasil, o sistema de transporte argentino ainda precisa evoluir, sendo que maior parte dos cereais e óleo proteaginosos é transportada por meio rodoviário, a diferença do Brasil é que a Argentina possui distâncias menores do que as percorridas no Brasil (BERTRAND et al., 2001). Brasil e Argentina ainda não têm sistemas desenvolvidos de estocagem dentro e fora das propriedades produtoras, o que tende a comprimir os preços e ainda congestionar os terminais portuários na época da colheita (RICHETTI e MELO FILHO, 2002).

Os elevados custos de transporte impactam negativamente sobre os preços recebidos pelos produtores, especialmente aos localizados em regiões mais distantes dos portos. Além disso, outro problema está na elevada concentração do seu escoamento logo após a colheita, refletindo em congestionando nas estradas e nos terminais exportadores, que ocorre também pela falta de armazenamento suficiente. Esse congestionamento resulta em elevados custos sobre estadia decorrentes da espera dos navios nos portos nacionais quando há atrasos portuários no embarque ou desembarque de mercadorias, a espera ocorre em média por 22 dias

e esses custos refletem também ao preço pago ao produtor rural. No que diz respeito aos portos, há problemas de acesso ao rodovias e ferroviário e problemas de calado (EMBRAPA, 2007).

No que diz respeito ao armazenamento da produção, o país é limitado em capacidade, resultado de um crescimento em ritmo maior pela soja em grãos do que sua estrutura de armazenagem. A falta de locais de armazenamento resulta na venda logo após a colheita, dessa forma priva-se o produtor rural de ganhos especulativos advindas das variações de preços, além de que paga preços mais elevados pelo frete e ainda provoca congestionamentos nas rodovias e terminais. Além disso a baixa capacidade de armazenagem constitui um gargalo para segregar e estocar produtos com diferentes características qualitativas (EMBRAPA, 2007).

A competitividade-custo é relativa à comparação internacional de custos de produção na saída da área produtiva, custos de transportes e custos portuários. Bertrand et al. (2001) destacaram que a maior parte dos estudos comparativos mostra a Argentina com menores custos de produção nas propriedades agrícolas e que a comercialização é mais eficaz nos Estados Unidos; contudo, estes resultados são média dos custos, que podem variar bastante de uma região para outra, dentro do próprio país. Da região Sul para o Centro-Oeste do Brasil, por exemplo, os custos de produção podem ser bem distintos, principalmente devido às diferenças nos valores de terra, custos de insumos e transporte.

Os custos variáveis dos EUA e Argentina são semelhantes, enquanto os do Brasil são superiores (custos bem maiores com fertilizantes no Paraná e no Mato Grosso, com produtos químicos no Mato Grosso e trabalho temporário no Paraná). Por outro lado, os menores custos fixos são os brasileiros: no Paraná, por exemplo, são em torno de um terço dos custos fixos americanos e cerca de metade dos custos fixos argentinos. O fator determinante para essas diferenças é o preço da terra, barata no Brasil por sua enorme quantidade ainda não explorada, O aluguel estimado da terra no Mato Grosso é de US\$/ha 12,98 e, no Paraná, de US\$/ha 31,73, na Argentina, ao norte na província de Buenos Aires e sul de Santa Fé, chega a US\$/ha 139,38. Considerando os custos de transporte interno das áreas produtoras até os portos, a soja brasileira é mais barata do que a americana, mas tem custos superiores à soja Argentina. Nos custos totais de produção (por ha) mostram ligeira vantagem para os EUA, no entanto a Argentina é a mais competitiva (SAMPAIO et al, 2012)

Em relação à pesquisa, no Brasil teve importante papel da Embrapa no desenvolvimento de sementes que se adaptaram ao cerrado brasileiro, permitindo a expansão da cultura em toda a região, em níveis muito altos de produtividade, além do desenvolvimento de sementes, a Embrapa também é responsável por novas formas de combater doenças e pragas (BERTRAND

et al., 2001). Na Argentina, o instituto equivalente à Embrapa é o Inta, e este vem sendo substituído pela pesquisa privada, mas dentre suas principais atividades, estão o desenvolvimento da cultura na região do Pampa e a difusão rápida das sementes OGMs. O Estado argentino escolheu deixar à iniciativa privada, principalmente aos grandes grupos agroquímicos produtores de sementes, como a Monsanto, desenvolver e adaptar a cultura da soja nos Pampas (SAMPAIO et al, 2012)

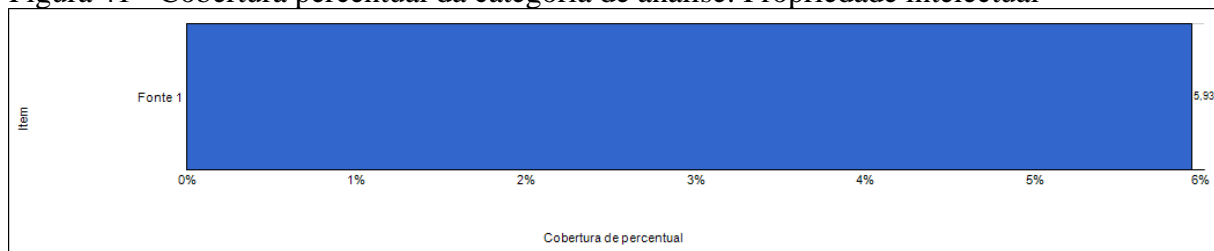
Bertrand et al. (2001) destacam a semelhança entre as políticas macroeconômicas do Brasil e Argentina (estabilização, liberação e privatização), apesar das diferentes políticas agrícolas de desenvolvimento regional entre os dois países. Ambos os países reduziram suas tarifas de comércio exterior. Em relação às políticas agrícolas, Brasil e Argentina investiram em infraestrutura nas décadas de 1990 e 2000. O Brasil mudou o regime cambial, o que permitiu a desvalorização de sua moeda em 1999, e a Argentina fez o mesmo em 2002, tendo a transição para o regime de câmbio flutuante no Brasil ocorrendo de forma menos traumática.

Para Larson e Rask (1992), a competitividade entre os países é afetada por políticas governamentais, causas naturais, tecnologias e gestão da propriedade, que determinam o custo de produção de cada país. Com isso, entende-se que o Brasil é dotado de recursos naturais e de tecnologias criadas ao longo dos anos, os quais permitiram que o país se tornasse competitivo no mercado internacional da soja, no que diz respeito a políticas governamentais, estas auxiliaram as exportações principalmente em grãos, mas as políticas voltadas a infraestrutura foram fracas, o que elevaram os custos no país, quando comparados com Estados Unidos e Argentina. Além disso, há outros fatores em que a Argentina possui menor custo, como por exemplo, na produção, devido menores preços dos fertilizantes bem como pela menor utilização de fertilizantes na produção. Além disso, a Argentina também possui distância menores percorridas até o porto e dessa forma menores custos de transportes.

4.2.4 Análise da categoria analítica: Propriedade intelectual

A “Propriedade intelectual” foi uma das categorias analíticas verificadas durante a entrevista, e representou uma variável que impactou na intensificação das exportações de farelo e óleo pela Argentina devido ao não pagamento de *royalties* a Monsanto. O nó “Propriedade intelectual” apresentou uma frequência percentual de 5,93% do total da entrevista com a fonte 1, a figura 41 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 41 - Cobertura percentual da categoria de análise: Propriedade intelectual



Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com o entrevistado, a Argentina utilizou-se de uma oportunidade de mercado através da exportação de farelo de soja e óleo de soja para a União europeia sem o pagamento de royalties para a Monsanto, pois produtos derivados não sofreriam embargo e dessa maneira diminuiriam os custos dos produtos e alcançaram um mercado que era muito ocupado pelo Brasil.

<Internos\fonte 1> - § 2 referências codificadas [5,93% Cobertura] Referência 1 - 1,34% Cobertura

A Argentina ela teve, ela aproveitou uma oportunidade na união europeia que foi com relação aos OGMs, aqui no Brasil desde 2003 tem uma regulamentação muito clara sobre a questão das OGMs, desde a soja RR1 que a soja Roundup Ready da Monsanto, a gente tem tudo uma questão de *royalty* muito bem definido, que é cobrada na moega.

Referência 2 - 4,59% Cobertura

Eles tiram uma amostra do produto faz um teste ali para detecção da proteína do tipo, detecto o produtor é automaticamente descontado o royalty da Monsanto no Brasil essa questão da soja transgênica ela foi muito bem equacionada do ponto de vista da propriedade intelectual na Argentina eles entenderam que a soja RR1 ela já existia antes do acordo de propriedade intelectual Acordo da OMC existir o acordo TRIPs, eles entenderam que a soja RR1 não estaria sujeita a *royalty* eles não pagaram os *royalty*, como retaliação a Monsanto conseguiu uma ordem na união europeia que cada soja que chegasse na união europeia seria embargada seria retida, ou seja, a Argentina não conseguia mais exportar soja transgênica para união europeia, mas existe também um entendimento que se exportar o farelo e o óleo esses produtos mesmo que derivados da soja transgênica eles não estão sujeitos ao embargo, então a Argentina juntos a questão tarifaria com uma necessidade de exportar farelo e óleo para evitar o embargo e com isso ela ganhou o mercado europeu, uma fatia bastante importante que antes era muito mais ocupada pelo Brasil.

O crescimento da agricultura sojícola na Argentina foi atribuída a combinação do plantio direto com o uso de sementes RR pelos pesquisadores (BRENBROOK, 2005). Para tanto, foi nos anos 90 que a Monsanto entrou no mercado Argentino, e a legislação de sementes e patentes do país não possibilita a proteção intelectual para biotecnologias, sementes e variedades, e principalmente dos processos tecnológicos aplicados ao desenvolvimento de sementes RR, e portanto também não possibilita a cobrança de *royalties* ou indenizações por uso não autorizado da tecnologia (WILKINSON *et al*, 2005).

Há uma lei federal de sementes em vigor que normatiza o processo de produção e comercialização de sementes certificadas e registradas, incluindo as sementes geneticamente modificadas, no entanto, a Argentina não reconhece direitos de propriedade sobre variedades, cultivares ou tecnologias incorporadas ao processo de melhoramento vegetal, convencional ou utilizador de engenharia genética. Por isso, o agricultor argentino obteve benefício econômico nas tecnologias tratadas, além da vantagem econômica sobre a adesão do pacote tecnológico RR. Ainda, quanto aos direitos de cobrança de royalties ou taxas tecnológicas sobre sementes geneticamente modificadas a “*Ley de Patentes de Invención y Modelos de Utilidad*” proíbe o patenteamento de toda classe de matéria viva e substâncias preexistentes na natureza (WILKINSON *et al*, 2005).

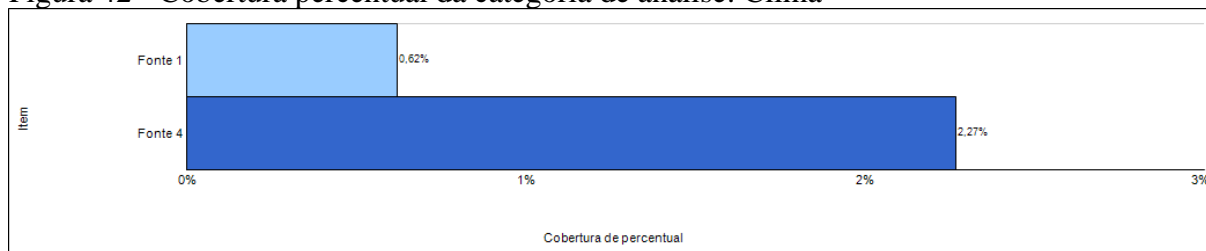
4.2.5 Análise das categorias analítica: Vantagens comparativas

Entre as variáveis consideradas importantes na intensificação das exportações de grãos pelo Brasil e farelo e óleo pela Argentina, está a categoria analítica “vantagens comparativas”. Esta categoria analítica divide-se nas subcategorias climática, escala de produção, fertilidade do solo, vantagem locacional, as quais serão apresentadas nesta subseção e representam vantagens naturais do país. As subcategorias analíticas vantagem climática e escala de produção foram identificadas ao longo das entrevistas e, portanto, optou-se por considerá-la como subcategorias analíticas que explicam as posições diferentes de exportação entre Brasil e Argentina.

4.2.5.1 Clima

Entre as variáveis consideradas importantes na intensificação das exportações de grãos pelo Brasil e farelo e óleo pela Argentina, está a subcategoria analítica “Clima”. Este nó apresentou uma frequência percentual de 0,62% do total da entrevista com a fonte 1 enquanto que a fonte 4 obteve 2,27% do total da entrevista. Esse resultado demonstra que o Clima impacta o uso de fertilizantes e dessa forma torna a Argentina com maiores vantagens comparativas nos custos de produção em relação ao Brasil, a figura 42 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 42 - Cobertura percentual da categoria de análise: Clima



Fonte: dados da pesquisa.

Com base nos entrevistados, as diferenças climáticas entre Brasil e Argentina, tornam a Argentina mais competitiva pelo menor uso de defensivos agrícolas e por tanto, por isso a Argentina não perde competitividade na existência de impostos de exportação, as chamadas “*retenciones*”.

<Internos\\fonte 1> - § 1 referência codificada [0,62% Cobertura] Referência 1 - 0,62% Cobertura

Talvez o uso de defensivos seja um pouco menor, questão ligada mais ao clima, por que nosso clima é muito quente e a proliferação de pragas é maior.

<Internos\\fonte 4> - § 1 referência codificada [2,27% Cobertura] Referência 1 - 2,27% Cobertura

Os custos de produção por exemplo, na Argentina é bem menor pois demandam menos investimentos em defensivos agrícolas, o que no Brasil o agricultor gasta bem mais, por isso o agricultor na Argentina ainda tem lucro, mesmo com o pagamento dos impostos de exportação.

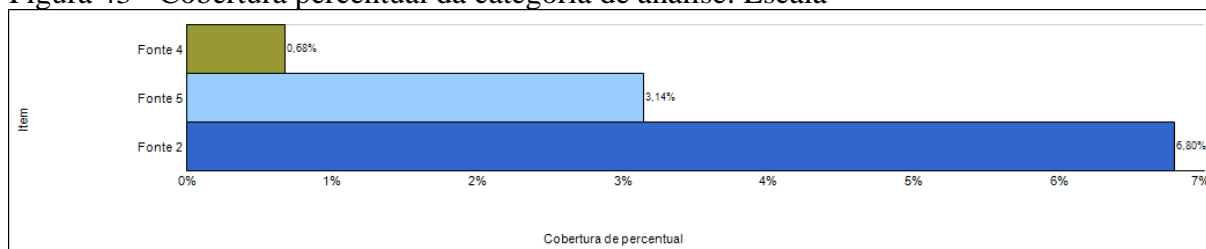
Os EUA e a Argentina possuem climas temperados, enquanto o clima brasileiro é mais tropical, as características climáticas do Sul do Brasil são similares às da Argentina. Ainda há as regiões Centro-Oeste e região de cerrado, onde o clima é úmido e de zona tropical, com baixa fertilidade, para isso a Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) desenvolveu variedades adaptadas a estas regiões. Já nas duas principais regiões produtoras do Brasil (no Sul, estado do Paraná, e no Centro-Oeste), utilizam-se mais fertilizantes e produtos químicos do que na Argentina e nos EUA. No Centro-Oeste, região do cerrado, o solo é ácido e oxidado, carente em nutrientes, mas tem características apropriadas para a produção agrícola (SAMPAIO et al, 2012).

No Brasil e na Argentina a sazonalidade favorece, e por isso têm suas produções em épocas diferentes dos Estados Unidos, resultando a uma complementaridade no mercado mundial. A colheita no Brasil e na Argentina acontece entre março e maio, enquanto nos EUA é realizada entre fim de outubro e início de dezembro (SAMPAIO et al, 2012).

4.2.5.1 Escala

Por conseguinte, a segunda subcategoria analítica “escala de produção” está dentro das variáveis que explicam a intensificação das exportações de grãos pelo Brasil e farelo e óleo pela Argentina. O nó “Escala” apresentou uma frequência percentual de 0,68% do total da entrevista com a fonte 4, 3,14% do total da entrevista com a fonte 5 e 6,80% do total com a entrevista com a fonte 2. Esse resultado demonstra que um dos fatores que tem explicado a intensificação das exportações de farelo de soja e óleo de soja na Argentina tem sido o investimento em grandes plantas industriais e por tanto a produção em escala dos derivados, a figura 43 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 43 - Cobertura percentual da categoria de análise: Escala



Fonte: dados da pesquisa.

Os gestores entrevistados consideram que o elevado investimento em plantas industriais de esmagamento maiores por parte da Argentina resultou em produção em escala de farelo de soja e óleo de soja, e por tanto dessa forma impactou em menores custos na produção de derivados por parte da Argentina, tornando-a competitiva.

<Internos\\fonte 2> - § 2 referências codificadas [6,80% Cobertura] Referência 1 - 5,12% Cobertura

Existe diferenças entre os parques industriais de Brasil e Argentina, onde além de plantas mais modernas e atualizadas, as maiores plantas de esmagamento de soja estão na Argentina.

Referência 2 - 1,68% Cobertura

Plantas extremamente grandes diluem custos fixos de produção.

<Internos\\fonte 4> - § 1 referência codificada [0,68% Cobertura] Referência 1 - 0,68% Cobertura

A capacidade instalada é enorme, é maior que a capacidade de produção de grãos.

<Internos\\fonte 5> - § 1 referência codificada [3,14% Cobertura] Referência 1 - 3,14% Cobertura

Existem linhas de produção de 20 mil toneladas por dia. Eu entendo que no Brasil não existem plantas desse tamanho, existem várias plantas com uma capacidade de moagem que não excede 5 mil toneladas por dia. Temos várias plantas que são 20 mil toneladas por

dia, isso nos permitiu gerar uma escala importante que gera redução de custos por unidade de produção.

Nos Estados Unidos a capacidade instalada para processar oleaginosas é de 210.000 toneladas diárias, distribuídas entre 70 plantas presentes em todas as regiões do país, no Brasil, a capacidade de processamento é de aproximadamente 160.000 toneladas diárias pulverizadas em 116 plantas. Enquanto na Argentina capacidade instalada de moenda é de 217.000 toneladas diárias, e 80% da produção está em apenas 20 plantas localizadas na área da grande Rosário. Além disso, estas plantas industriais ainda processam soja trazida do Paraguai e Bolívia vindas por via fluvial pelo rio Paraná (WESZ JUNIOR, 2011).

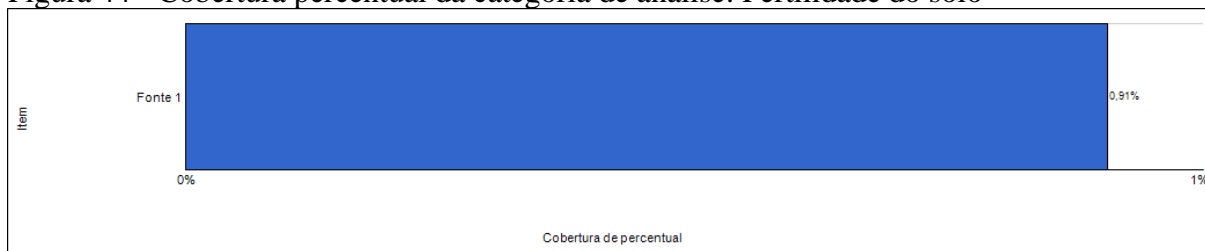
Já no que diz respeito ao armazenamento da produção agrícola outro fator relevante na competitividade da Argentina foi o surgimento dos chamados silos de sacos, que representam grandes tubos de plástico que são colocados em trincheiras no solo e cheios de grãos, nos quais o teor de umidade e pragas podem ser controladas, o que levou a redução de custos, tornou possível esperar por preços melhores e amenizou a sobrecarga dos sistemas de transporte e embarque. Isso, aliado ao surgimento dos portos privados a margens do rio Paraná foram positivos aos problemas de embarcar a produção (REBORATTI, 2010).

Em resumo, a Argentina possui uma elevada capacidade de moenda e armazenamento de soja, e esta infraestrutura está concentrada nas proximidades das principais lavouras de soja, o que permite o escoamento e processamento com maior agilidade, menores custos e elevando a competitividade em relação aos concorrentes no comércio internacional.

4.2.5.1 Fertilidade do solo

Já na terceira subcategoria analítica “fertilidade do solo”, considerada como um dos fatores que tem contribuído nas exportações do complexo soja. A categoria analítica “Fertilidade do solo” apresentou uma frequência percentual de 0,91% do total da entrevista com a fonte 1. Esse resultado demonstra que a variável fertilidade do solo é um dos fatores que representam a vantagem comparativa da Argentina nos custos de produção, a figura 44 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 44 - Cobertura percentual da categoria de análise: Fertilidade do solo



Fonte: dados da pesquisa.

Para os entrevistados a Argentina detém uma vantagem na fertilidade dos solos em relação ao Brasil, por tanto a Argentina torna-se competitiva na produção de soja e dessa forma, resulta em menores custos de produção.

<Internos\fonte 1> - § 2 referências codificadas [0,91% Cobertura] Referência 1 - 0,65% Cobertura

A Argentina tem uma vantagem em relação ao Brasil, que as terras lá são um pouco mais férteis que as do Brasil, tendo um custo de produção um pouco mais baixo.

Referência 2 - 0,25% Cobertura

A questão do custo com fertilizante lá é um pouco mais baixa.

Uma questão importante na Argentina, refere-se as variações na fertilidade do solo que levam a diferentes produtividades. Na região pampiana, uma das principais regiões agrícola e econômica na Argentina estão grande parte dos solos considerados entre os de maior fertilidade do mundo, excetuando-se apenas a província de Tucumán. Estes solos possuem características que favorecem o desenvolvimento das raízes e um bom escoamento da água, são solos escuros, profundos, ricos em húmus e minerais e com significativa quantidade de matéria orgânica na sua composição, e são solos altamente produtivos e aptos para a agricultura. Essa extensão de solos de maior qualidade e produtivos são chamadas de “zonas de núcleo” pelos técnicos do INTA, estas áreas apresentam os maiores rendimentos e sua localização coincide com a região dos portos e agroindústrias exportadoras da grande Rosário e Quequén (BENDER, 2017).

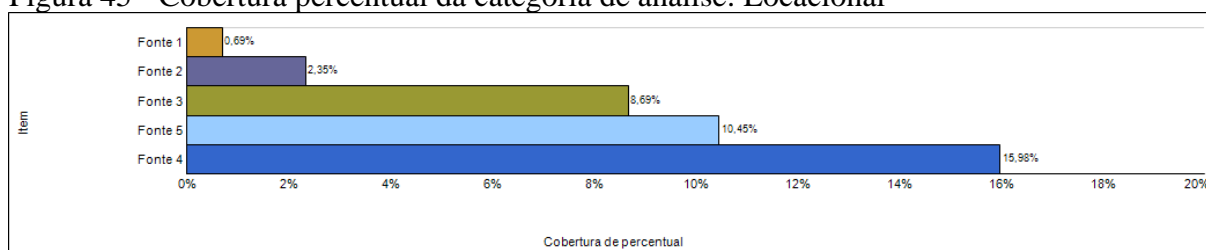
Para Bender (2017) as vantagens dos solos americano e argentino são maiores na fertilidade do que o brasileiro, considerando se ainda que se tem um destaque maior por parte da alta fertilidade dos pampas argentinos. Na campanha 2014/2015 as "zonas núcleos" definidas nas seções acima como grande Rosário e Quequén, registraram uma produtividade média de 4,4 toneladas de soja por hectare com altas de 6,6 toneladas, enquanto a média Argentina foi de 3,3 toneladas por hectare, já no Brasil, a produtividade média na safra 2014/2015 foi de 3,01 toneladas por hectares e nos Estados Unidos de 3,21 toneladas, o que permite identificar os altos ganhos competitivos que a Argentina detém (BENDER, 2017).

Sobre os solos argentinos, considera-se um dos solos mais férteis do mundo, já os solos dominantes no Brasil, essencialmente no município de Sorriso e em boa parte de Mato Grosso é poroso e profundo, em condições naturais apresenta teores de fósforo extremamente baixos, alta quantidade de alumínio o que afeta o desenvolvimento das plantas, em geral, são solos com grandes problemas de fertilidade. Já no que se refere ao fósforo e o potássio são elementos químicos muito importantes, e a sua escassez pode ser compensada com o uso de fertilizantes, mas isso leva ao aumento nos custos produtivos. Por isso Brasil detêm também custos mais elevados em adubação em torno de 25 a 35%, quando comparado a Argentina que possui custos em torno de 10,4%, principalmente nas áreas pampianas (BENDER, 2017).

4.2.5.1 Locacional

Por fim, a última categoria analítica definida como “vantagem locacional” representou uma das variáveis mais importantes na explicação da intensificação das exportações de farelo de soja e óleo pela Argentina. O nó “vantagem Locacional” apresentou uma frequência percentual de 0,69% do total da entrevista com a fonte 1, 2,35% do total da entrevista com a fonte 2, 8,69% do total da entrevista com a fonte 3, 10,45% do total da entrevista com a fonte 5 e 15,98% do total da entrevista com a fonte 4. Esse resultado demonstra que um dos fatores que tem explicado a intensificação das exportações de farelo de soja e óleo de soja na Argentina é explicada pela vantagem locacional, a figura 45 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 45 - Cobertura percentual da categoria de análise: Locacional



Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com os entrevistados a Argentina detém uma vantagem comparativa na logística, pois as plantas industriais de esmagamento concentram-se a um raio de no máximo 300 km de distância da produção de soja e encontra-se próxima do escoamento da produção para o mercado internacional, por tanto os custos em logísticas são menores no esmagamento doméstico da Argentina e por tanto, tornam-se mais competitivas que o Brasil.

<Internos\\fonte 1> - § 1 referência codificada [0,69% Cobertura] Referência 1 - 0,69% Cobertura

A produção da Argentina está mais próxima aos portos o que facilita também o escoamento por conta de um custo de distribuição disso de transporte menor que o do Brasil.

<Internos\\fonte 2> - § 1 referência codificada [2,35% Cobertura] Referência 1 - 2,35% Cobertura

A logística pelo rio Paraná e boa rede ferroviária favorecem as plantas da Argentina.

<Internos\\fonte 3> - § 2 referências codificadas [8,69% Cobertura] Referência 1 - 5,97% Cobertura

O que eu entendo basicamente relacionado a pergunta do por que Brasil tende a esse viés de exportar soja e a Argentina tem um foco maior na industrialização, o princípio realmente está na questão de posicionamento geográfico que dá diferenciação que existe de mercado na Argentina e no mercado brasileiro.

Um panorama diante do mercado argentino, o mercado argentino é um produtor na casa de 55 milhões de toneladas que tem grande parte de esmagamento justamente pelas diferenças de perfis de esmagamento que existe, falando especificamente da Argentina, ela tem uma grande produção, essa produção é concentrada em uma área menor muito mais próxima do rio, e esse rio que está em rosário que é o principal centro, são plantas de alto potencial de esmagamento, ou seja, são plantas que esmagam de 10, 15, 20 a 23 mil toneladas por dia de esmagamento, então todo esse complexo concentrado de esmagamento dá a Argentina uma competitividade muito maior para esmagamento de soja.

Referência 2 - 2,72% Cobertura

Essa vocação geográfica de posicionamento industrial, esse escoamento através do rio da possibilidade de os navios adentrarem ao interior e ter essa logística mais aproximada possibilitou a Argentina todo esse desenvolvimento.

Quando a gente olha a história do Brasil a gente tem um perfil um pouco diferente, e esse perfil muda radicalmente seja pela distribuição da produção de soja, a produção de soja brasileira vai de sul ao norte atualmente.

<Internos\\fonte 4> - § 5 referências codificadas [17,40% Cobertura] Referência 1 - 1,42% Cobertura

A Argentina se estruturou para ser uma grande exportadora de produtos industrializados, se estruturou para ser exportadora de farelo de soja, óleo de soja e biodiesel.

Referência 2 - 5,98% Cobertura

Muito próxima dos centros de produção, favorecendo a logística de escoamento da safra de soja para a indústria e favorecendo também a exportação via os portos pelo rio Paraná, a Argentina concentrou e a capacidade industrial dela chega muito próximo, a uma distância de 400km de distância entre os maiores centros de produção e as indústrias. Isso tudo trouxe mais competitividade para a Argentina.

O Brasil, por outro lado, como foi expandindo em um território muito grande, a indústria aqui do sul e sudeste ficou longe dos centros de produção, que ficaram no centro oeste (MT e MS), com isso se vê o contexto de perda de competitividade pelo fato da indústria estar distante dos centros de produção.

Referência 3 - 3,58% Cobertura

O que se entende é que tem esse fator de logística, fator de infraestrutura que a Argentina já tem uma vantagem muito grande e que nos anos 90, quando o governo argentino abriu a economia para grandes indústrias, grandes multinacionais se instalaram lá e ampliaram essa capacidade de produção, por exemplo a Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Vicentin, algumas indústrias Argentinas ampliaram bastante a capacidade produtiva.

Referência 4 - 4,33% Cobertura

Por que na Argentina já estão estruturados desde os anos 90 para toda a cadeia, em que 80% da soja, 80% das exportações saem por portos que são concentrados na região de rosário, santa fé, uma parte de Buenos aires, norte de Buenos aires e eles tem mais dois portos que estão ao sul de Buenos aires, Bahia branca e Quequén/Necochea que exportam mais uma parte, mas o grosso está concentrado nessa região que eles se estruturaram para atender farelo e óleo e biodiesel, que são grandes importadores de biodiesel.

Referência 5 - 2,10% Cobertura

Questão de proximidade, logística favorável, regiões planas, o consumo de combustível é menor, as distâncias são menores, eles têm uma excelente malha ferroviária para baratear o custo logístico, e o custo de produção, como comentei antes, é menor.

<Internos\fonte 5> - § 3 referências codificadas [12,55% Cobertura] Referência 1 - 7,83% Cobertura

Essa é uma política, então, há uma questão de localização da indústria, uma condição natural, que temos a hidrovía que pode chegar até a cidade de Rosário e também um pouco mais, mais ao norte da cidade de Rosário que chega ao coração da produção de soja. Nós, em um raio de 300 km, temos mais de 80% da produção de soja. Isso gerou uma vantagem natural e, obviamente, o desenvolvimento da infraestrutura, acompanhado pelo desenvolvimento da hidrovía, favoreceu a localização de mais de 90% do óleo e farinha de soja exportados da Argentina, sai do polo industrial de Rosário. É mais do que 95%. Então isso nos dá uma vantagem comparativa em relação ao Brasil muito importante. A produção está realmente concentrada em um raio muito menor, muito mais pequeno que a produção brasileira e nos permitiu instalar plantas no polo de Rosário com capacidade de moagem de 20 mil toneladas por dia.

Referência 2 - 3,32% Cobertura

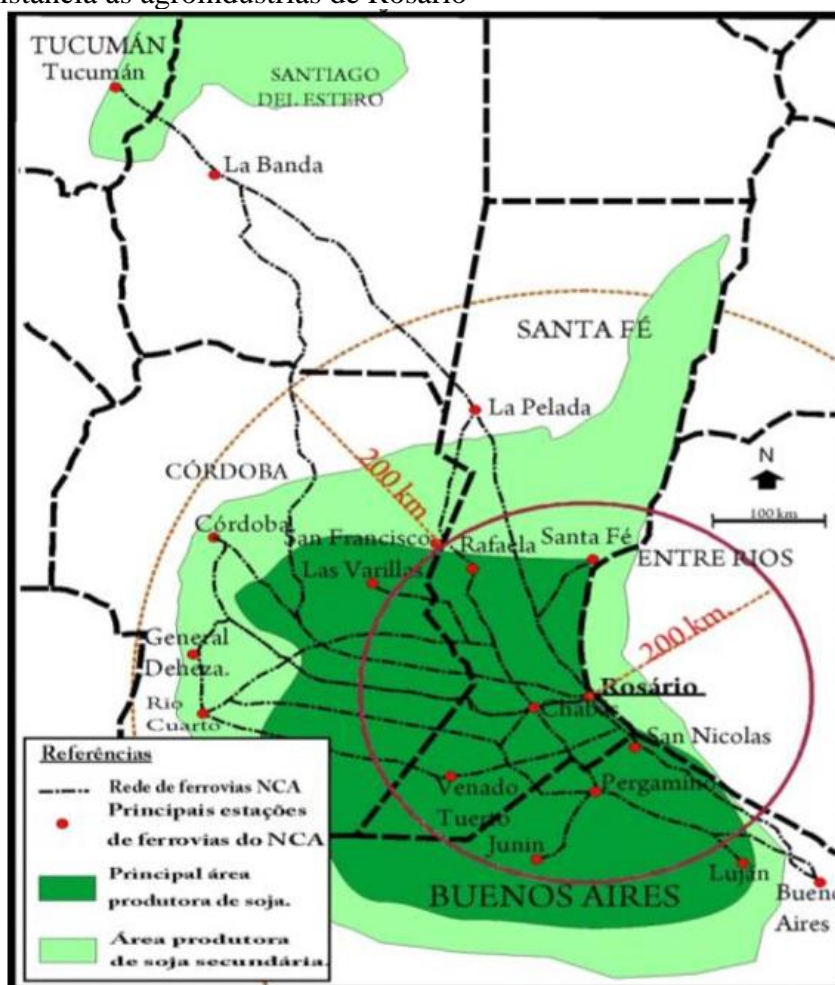
Estas são as principais vantagens que temos na Argentina: a localização da produção, a localização da indústria em um raio curto, pequeno, a vantagem da hidrovía que nos permite carregar navios de até aproximadamente 40 mil toneladas, se forem navios Panamax, que têm uma capacidade de carga superior a 70 mil toneladas que carregam até 40, 50 mil toneladas nas portas superiores.

Referência 3 - 1,40% Cobertura

As usinas no Brasil são disseminadas em um raio muito maior do que na Argentina e o custo de deixar essa mercadoria no exterior é maior do que no caso argentino.

Um dos principais fatores competitivos que elevaram o beneficiamento da soja na Argentina é a distância percorrida da produção de soja até o beneficiamento e portos, esse fator reduz consideravelmente os custos de produção, apresentadas nas figuras 46 e 47. De acordo com Bender (2017) a localização é um fator fundamental na competitividade, e na Argentina uma das principais características das empresas produtoras de soja e que as diferencia de suas concorrentes brasileiras, é precisamente sua localização.

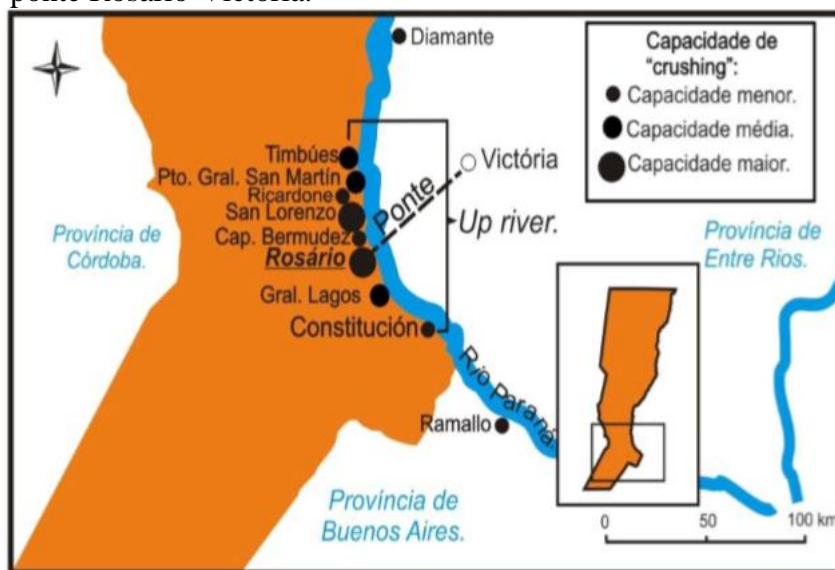
Figura 46 - Localização das principais áreas de cultivo de soja, ferrovia do Nuevo Central Argentino e distância às agroindústrias de Rosário



Fonte: Bender (2017).

É na cidade de Rosário que se concentram os portos e o esmagamento argentino, aproximadamente no centro da principal área produtora de soja. Além disso, nesta zona fluvial da Argentina, na margem direita do rio Paraná, também chamada de agroportos privados de "up-river", é o local onde se encontra as principais empresas agroindustriais e portuárias de grãos e subprodutos, bem como onde se localizam as principais vias de comunicação do país (BENDER, 2017).

Figura 47 - Localização do polo agroindustrial e exportador de soja argentino no sul de Santa fé (*up river*) e ponte Rosário-Victória.



Fonte: Bender (2017).

Um dos fatores de competitividade de um país reside na distância de um produto ao mercado, neste caso a soja Argentina apresenta vantagens em relação à brasileira por concentrar suas lavouras nos arredores dos portos agroindustriais. Como é exibido na figura. O cultivo da soja na Argentina está nas terras do centro e sul de Santa Fé, norte de Buenos Aires, leste de Córdoba e oeste de Entre Ríos; e em menor proporção na região do noroeste, principalmente nas províncias de Tucumán e Santiago del Estero (BENDER, 2017).

Entre as distâncias a serem percorridas pelos caminhões e trens que transportam os grãos até as agroindústrias rosarinas em geral não superam os 300 ou 400 km, sendo que a maior parte da colheita se dá num raio de 200 km. Já no caso do Brasil, a distância desde Sorriso, no Mato Grosso (principal município e estado produtor de soja respectivamente) até o porto de Santos, fica a uma distância aproximada de 2.000 km, o que evidencia assim a grande vantagem de logística da Argentina (BENDER, 2017).

A zona chamada de “*up river*” é uma grande referência no comércio mundial pois representa uma elevada concentração espacial de indústrias processadoras de soja, bem como também é a que possui a maior capacidade de esmagamento doméstico por planta (Bender, 2017).

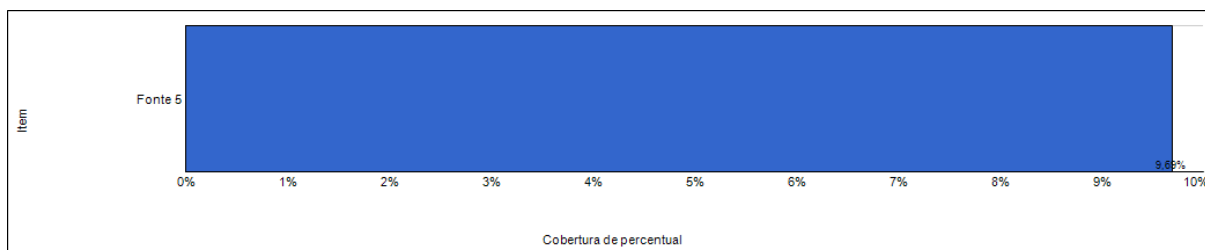
4.2.6 Análise da categoria analítica: Preocupações futuras

Entre as variáveis consideradas importantes na intensificação das exportações de grãos pelo Brasil e farelo e óleo pela Argentina, está a categoria analítica “preocupações futuras”. Esta categoria foi identificada ao longo das entrevistas como possíveis variáveis que podem impactar sobre o cenário atual. Esta categoria analítica divide-se nas subcategorias: alterações de poder, dificuldade de se operar com derivados, futuras negociações e padrões de qualidade. Estas subcategorias representam impactos recentes sobre o cenário de exportações do complexo soja.

4.2.6.1 Alterações de poder

Entre as variáveis consideradas nesse nó, está a subcategoria analítica “alterações de poder”. Este nó apresentou uma frequência percentual de 9,69% do total da entrevista com a fonte 5. Esse resultado demonstra que as alterações de poder da indústria ou dos ruralistas podem vir a impactar no longo prazo, a figura 48 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 48 - Cobertura percentual da categoria de análise: Alterações de poder



Fonte: dados da pesquisa.

Durante a entrevista quando questionada sobre o impacto da alteração de poder na Argentina, a entrevistada explicou que aconteceu a alteração de poder das indústrias para a bancada ruralista na última eleição, e esse fato acontece sempre que se altera o presidente da república, no entanto essa alteração pode impactar sobre as trajetórias econômicas de Argentina, mas seria um impacto de médio ou longo prazo.

<Internos\\fonte 5> - § 1 referência codificada [9,69% Cobertura] Referência 1 - 9,69% Cobertura

Atualmente, com o atual governo, os produtores têm mais poder que a indústria. Por esse motivo, no ano passado, foi alcançado, os produtores conseguiram eliminar o diferencial do direito de exportação. Atualmente, a Secretaria do Agronegócio na Argentina representa mais os produtores do que a indústria e é um dos motivos, além do imposto, que expliquei

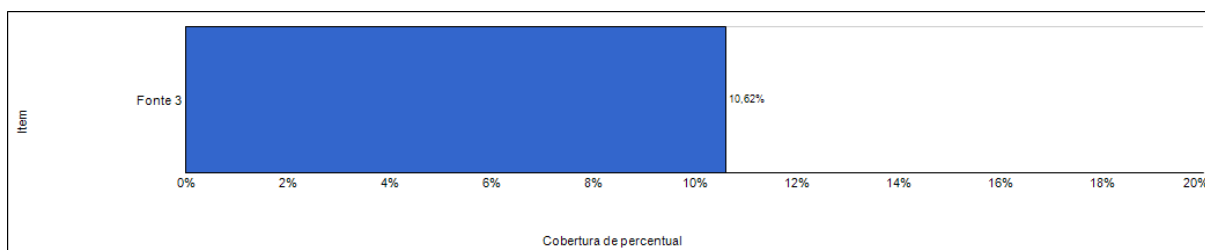
no início, explicam porque as tarifas diferenciadas de exportação foram eliminadas no ano passado. E tanto porque óleo de soja, soja em grãos e farinha pagam o mesmo.

A questão de migração de poder da indústria para os produtores poderá influenciar na pauta de exportações da Argentina não influenciara a curto prazo, não. No médio e longo prazo, quando o que foi dito que poderia produzir uma estagnação da indústria Argentina, e um crescimento das exportações de soja. Mas isso a médio e longo prazo, se a situação atual é mantida. Não será uma mudança rápida. De fato, as empresas, apesar de agora não haver investimentos, que novos investimentos foram anunciados, existem fábricas muito novas e muito modernas que não serão obsoletas no curto prazo.

4.2.6.1 Dificuldade de se operar com derivados

Visto acima que essa subseção apresenta variáveis que podem impactar no cenário atual, há também a variável “Dificuldade de se operar com derivados”. Esta subcategoria analítica apresentou uma frequência percentual de 10,62% do total da entrevista com a fonte 3. Esse resultado demonstra que a variável pode vir a influenciar no contexto atual do Brasil, resultando a uma intensificação maior por parte das exportações de grãos devido à dificuldade que as agro processadoras estão passando para operar com derivados, a figura 49 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 49 - Cobertura percentual da categoria de análise: Dificuldade de se operar com derivados



Fonte: dados da pesquisa.

Um dos entrevistados retratou sobre variáveis que podem vir a influenciar no cenário atual, é a dificuldade de se operar com grãos. De acordo com a análise, a operadores logísticos atuais no Brasil possuem maior aceitação em trabalhar com a exportação de grãos devido a capacidade de utilização ser maior, a capacidade de giro ao operar ser maior, a densidade do grão é maior, a possibilidade de prejuízos é menor e por isso, o Brasil tende a exportar mais grãos que derivados.

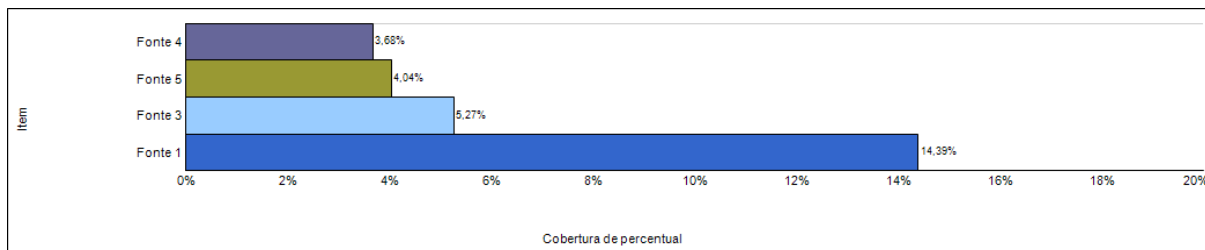
<Internos\fonte 3> - § 1 referência codificada [10,62% Cobertura] Referência 1 - 10,62% Cobertura

Outro ponto que muitas vezes limita ou reduz a competitividade brasileira no que tange a exportação de produtos derivados é a estrutura portuária, quando você vai trabalhar com o grão ele te dá possibilidades de trabalhar nesse grão em armazéns em que a capacidade de utilização é muito maior, o giro é maior, a densidade desse produto é maior, a soja é um produto bem mais fácil de se operar, muitos operadores logísticos preferem a operação do grão em detrimento da utilização dos derivados que seria farelo de soja, então portos que tinham a vocação de trabalhar derivados, a nossa empresa utiliza os terminais Termasa, Tergrasa, Bianchini e a Bunge, mas a Bunge não presta serviços financeiros, então quando a gente vai aqui no Rio Grande do Sul fazer a exportação do farelo de soja você tinha duas opções Termasa, Tergrasa ou Bianchini. Mas o Termasa, Tergrasa justamente pela dificuldade que é operar o farelo de soja, um produto que gira menos, tem uma especificação diferente de qualidade, ele é muito mais suscetível a falhas que podem gerar um prejuízo ao operador logístico e reduzir o interesse da exportação de farelo, automaticamente você como produtor tem menos possibilidade de fazer a exportação com isso você fica mais limitado a acessar esse mercado, e isso acontece em Paranaguá também, cada vez é menor o número de operadores logísticos quem ainda faz exportações lá são as grandes produtoras como Cargill a Bunge ADM por que sem infraestrutura própria de cooperação e aí a conta é diferente daí ele acessa um mercado diferente que dá essa possibilidade de fazer a operação, então são esses os grandes fatores que tornam o Brasil ter a característica de ser exportador de soja ao invés de um grande exportador de derivados.

4.2.6.1 Negociações

O nó “negociações futuras” apresentou uma frequência percentual de 3,68% do total da entrevista com a empresa fonte 4, na fonte 5 obteve-se 4,04% do total da entrevista, na fonte 3 obteve-se 5,27% do total da entrevista e por fim na fonte 1 obteve-se 14,39% do total da entrevista. Esse resultado demonstra que um dos fatores que podem vir a influenciar na expansão de exportações de derivados de Brasil e Argentina para a China é a necessidade e busca dos dois países por negociações com a China, a figura 50 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 50 - Cobertura percentual da categoria de análise: Negociações



Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com os entrevistados, o Brasil não deve utilizar impostos sobre a soja em grãos para incentivar as exportações de derivados, e sim realizar negociações diplomáticas com

a China intensificando as relações comerciais entre ambos para que Brasil alcance uma parte da demanda chinesa de derivados. Entre as negociações, os órgãos representativos no Brasil buscam fazer habilitação de unidades exportadoras, de fábricas para exportação e outras alternativas que visem ampliar o processamento doméstico brasileiro, sem impor tarifas ou impostos sobre as exportações de grãos.

Da mesma forma ocorre na Argentina, os órgãos representativos estão realizando negociações com a China com vistas a ampliar as exportações de derivados para lá, realizando procedimentos para que o mercado seja aberto, principalmente em caso de que a China precise importar farinha na ausência da soja americana, devido ao contexto de guerra comercial entre ambos.

<Internos\fonte 1> - § 4 referências codificadas [14,39% Cobertura] Referência 1 - 4,35% Cobertura

A gente deveria ter condições e negociações diplomáticas com a China, para que eles também nos ajudassem com a indústria de esmagamento, vendendo mais farelo pra lá, e pra isso existem várias formas de se fazer isso, que não necessariamente passam pela questão do imposto de exportação sobre a soja em grãos, eu acho que não é legal ter mais um imposto de exportação, o Brasil já paga um excesso de imposto, eu acho que existem outros caminhos para se fazer, por exemplo habilitação de fábricas para exportação para China, vendas de farelo nas épocas de entressafas americanas, negociação de uma cota de exportação de farelo de soja do Brasil, ao meu ver se a China precisa tanto da soja do Brasil, e o Brasil precisa tanto vender soja pra China então por que a gente não melhora o sistema de troca, essa relação de troca entre os dois países, isso é possível e é desejável, afinal de contas como se colocam tanto nos jornais o Brasil depende da China, mas a China também depende do Brasil, é uma dependência mútua de um produto que é um alimento.

Referência 2 - 4,65% Cobertura

Há um trabalho junto dos órgãos representativos para fazer habilitação de unidades exportadoras, de fábricas para exportação, esse é um processo relativamente lento por que ele envolve uma prestação de informações muito detalhadas com relação a processo, certificação de qualidade e mesmo assim não é uma garantia de que a gente vá conseguir exportar, mas é um primeiro passo. Nós temos procurado levar ao governo brasileiro essa mensagem, que nós temos capacidade disponível no Brasil hoje para processar mais cerca de 20 mil toneladas de soja, uma conta bem simples, cada soja ela tem 1% de farelo, a gente está falando na capacidade de produzir e exportar 16 milhões de toneladas de farelo, então nossa proposta é conseguir colocar esses 16 milhões de toneladas de farelo no mercado Chinês. Então essa é nossa proposta para o governo brasileiro, isso envolve uma coordenação muito grande e uma disposição do governo brasileiro de fazer essa negociação com negociadores muito hábeis, que são os Chineses, os Chineses têm uma coordenação das políticas públicas muito interessantes, que é algo que merece um estudo.

Referência 3 - 1,25% Cobertura

Talvez pela inexistência de negociações internacionais que consolidassem de fato as cotas, habilitação de fabricas e unidades industriais entre outras.
A Abiove não é favorável ao imposto de exportação sobre a soja em grão.

Referência 4 - 4,14% Cobertura

Se por um imposto de 5% na soja provavelmente a gente vai conseguir colocar algum farelo lá, mas aí a gente vai ter retaliação também, eles também vão colocar problemas nos produtos exportados pra lá, e essa é uma briga de gente grande e a gente vê que Estados

unidos é uma potência e está tendo dificuldades lá, então eu acho que eu gostaria de trabalhar algo se eu pudesse em uma linha de parceria estratégica, olha vocês precisam de alimento você tem uma população crescente cada vez mais urbana, a soja apesar de ser originária da China, ela se adapta muito melhor a outros climas do mundo e o Brasil é um deles e nós temos condições de fornecer alimentos pra vocês então por que não fazer uma parceria, a gente tem parceria em outras áreas com a China, na área espacial por exemplo, fizemos uma parceria de sucesso com lançamentos de satélites e por que não na parte do alimento também né, isso que eu gostaria de ver que poderia haver um ganho maior, eu acho que na via do confronto eu tenho minhas dúvidas.

<Internos\\fonte 3> - § 1 referência codificada [5,27% Cobertura] Referência 1 - 5,27% Cobertura

Existe negociação no comercio internacional tanto pelo Brasil como pela China quando teve esse problema da guerra comercial, seria uma oportunidade do mercado avançar nas negociações, o governo chinês se demonstra muito flexível nessas negociações, mas uma visão particular o tamanho do parque industrial chinês que vai ter uma redução no consumo local por produção local, é remota a possibilidade de grandes avanços nesse sentido, não faz sentido para a China incentivar um produto acabado, uma vez que ela tem o sistema fabril e ela sempre presou por desenvolvimento da indústria local ao invés da internacional até por que pelas ultimas produções tem soja suficiente pra atender a demanda dela, é um risco comercial mas alimentar não tem.

Tem atuação das instituições, a própria ABIOVE tem um lóbi governamental de atuação, em momentos de problemas internos.

<Internos\\fonte 4> - § 1 referência codificada [3,68% Cobertura] Referência 1 - 3,68% Cobertura

O Brasil atua sempre junto à OMC, o Brasil é bastante atuante, não se sabe em que nível, mas se sabe que está constantemente em negociações, Como membro da OMC, atua inclusive em litígios na OMC. Inclusive o próprio presidente americano, diz que o Brasil é duro para negociar, o Brasil briga muito com os Estados Unidos, pois compete muito com os Estados Unidos. Até onde se sabe, o Brasil é bem participativo, até onde a gente sabe.

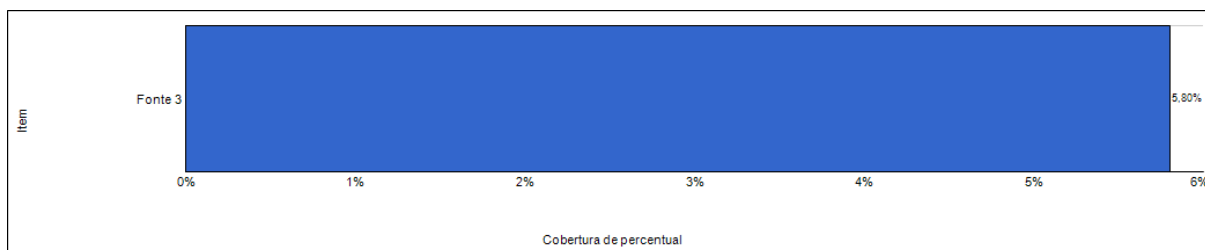
<Internos\\fonte 5> - § 1 referência codificada [4,04% Cobertura] Referência 1 - 4,04% Cobertura

Estamos atualmente em negociações com a China para exportar a farinha de soja, mas sabemos que é muito difícil porque eles têm uma indústria de moagem muito importante, com muita capacidade ociosa e que protegem e cuidam de sua indústria local. De qualquer forma, estamos fazendo os procedimentos para que o mercado seja aberto caso a China eventualmente, no contexto da guerra comercial que tem com os EUA, precise importar farinha na ausência da soja americana.

4.2.6.1 Padrões de qualidade

O nó “padrões de qualidade” apresentou uma frequência percentual de 5,80% do total da entrevista com a empresa fonte 3. Esse resultado demonstra que um dos fatores que tem dificultado as exportações de derivados no Brasil é a imposição de padrões de qualidade do farelo de soja, a figura 51 ilustra a distribuição da categoria.

Figura 51 - Cobertura percentual da categoria de análise: Padrões de qualidade



Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com a entrevista, uma variável que tem influenciado sobre as exportações de derivados no cenário atual é adequação do farelo de soja nos padrões de qualidades exigido pelo consumidor, a queda de proteína por tonelada vem se apresentando nos últimos anos no Brasil e na Argentina e por isso tem resultado na busca por fazer mistura com a soja de outras regiões, por exemplo no Rio Grande do Sul tem se buscado a soja de Mato Grosso e a Argentina tem importado soja do Paraguai para misturar a soja para alcançar a qualidade necessária.

<Internos\fonte 3> - § 1 referência codificada [5,80% Cobertura] Referência 1 - 5,80% Cobertura

Como indústria, é que ocorre uma queda de proteína por tonelada acentuada nos últimos anos, o Rio Grande do Sul soja na casa de 35% de proteína passando o ano, 34,5% e 34%, esse ano a gente trabalha de proteína de soja na casa de 33%, no passado uma tonelada de soja 75 a 77% de farelo 19% de óleo e quase não teria casca e esse ano na mesma tonelada de soja 70% a 71% de farelo 5% de casca e 20% de óleo, aumentou pouco óleo e diminuiu muito o farelo, é necessário conseguir conectar o volume por tonelada está sendo maior do que estoque ai sim você tem por hectares maior proteína e maior óleo mas por tonelada a gente tem tido muita dificuldade para atender os padrões de qualidade do farelo. Esse problema ocorre na Argentina também o Norte até o paraná também, mato grosso não se viu tanta alteração assim no perfil, a Argentina vem dependendo da importação maior da soja do Paraguai para conseguir fazer uma mistura para alcançar a qualidade.

O quadro 5 apresenta os principais resultados e fatores que explicam a intensificação das exportações de grãos no Brasil e farelo e óleo de soja na Argentina, dessa forma, esse quadro representa um resumo dos resultados obtidos na seção 4.1 e 4.2. Observa-se que houve uma intensificação das exportações de derivados na Argentina e grãos no Brasil devido a existência de fatores que contribuíram para essas diferenças. Os fatores encontram-se no quadro.

Quadro 5 - Principais diagnósticos e resultados que explicam a intensificação das exportações de grãos no Brasil e farelo e óleo de soja na Argentina

ARGENTINA	<p>SEÇÃO 4.1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Argentina ampliou o <i>market share</i> das exportações de farelo e óleo de soja no período de 1990 a 2019. 2. O IHH revelou o elevado poder de concentração do mercado de exportações do farelo de soja e óleo de soja por parte da Argentina e do Brasil, por obterem juntos um resultado maior que 2500 de acordo com as interpretações da Horizontal Mergers Guidelines (2010c). 3. O IVCR apresentou a maior vantagem comparativa reveladas nas exportações de farelo de soja e óleo de soja por parte da Argentina. 4. A regressão linear simples demonstrou que a Argentina obteve uma taxa de crescimento anual aproximada maior nas exportações de farelo de soja (7,05%) e óleo de soja (6,16%).
	<p>SEÇÃO 4.2</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Os fatores que explicam a intensificação nas exportações de farelo e óleo por parte da Argentina são principalmente vantagens comparativas derivadas da concentração da produção, que acontece em um raio de aproximadamente 300 km 2. Localização da produção próxima das indústrias de esmagamento. 3. Plantas industriais com elevadas capacidades de processamento (20 mil de toneladas por dia). 4. Diferencial tributário, com direitos de exportação menores para o processamento doméstico e dessa forma representando um incentivo ao esmagamento. 5. Logística facilitada pelo transporte fluvial e marítimo, situação que resulta em ganhos de escala e em redução de custos. 6. Políticas instrumentais estruturaram o desenvolvimento da infraestrutura logística e da hidrovía dentro desse raio de produção e processamento de soja em grãos, de modo que a Argentina se estruturou para exportar farelo de soja. 7. A restrita demanda doméstica do país vizinho também se constitui como um estímulo para a exportação de farelo e óleo. 8. Questões associadas à cobrança de <i>royalties</i> pela utilização da tecnologia RR da Monsanto, levou as indústrias argentinas de processamento a priorizar as exportações de farelo e óleo, dada a exigibilidade judicial de cobrança de <i>royalty</i> na União Europeia em determinado período de tempo.
BRASIL	<p>SEÇÃO 4.1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Brasil ampliou o <i>market share</i> das exportações de soja em grãos no período de 1990 a 2019 2. O IHH revelou o elevado poder de concentração do mercado de exportações da soja em grãos por parte do Brasil e dos Estados Unidos, por obterem juntos um resultado maior que 2500 de acordo com as interpretações da Horizontal Mergers Guidelines (2010c). 3. O IVCR apresentou a maior vantagem comparativa reveladas nas exportações de soja em grãos por parte do Brasil. 4. A regressão linear simples demonstrou que o Brasil obteve uma taxa de crescimento anual aproximada maior nas exportações de soja em grão (12,12%).
	<p>SEÇÃO 4.2</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. O Brasil intensificou principalmente as exportações de soja em grãos, esse comportamento é explicado principalmente pela demanda chinesa por grãos. 2. Pela imposição de barreiras comerciais pela China na importação de derivados. 3. Pelos incentivos tributários originados da Lei Kandir. 4. As grandes distâncias entre os centros de produção e portos no Brasil. 5. As restrições de infraestrutura e logística se constituem como limitantes da competitividade das exportações de farelo e óleo de soja. 6. Os operadores logísticos nos Portos do Brasil, possuem menor disposição a operar cargas de farelo e óleo, visto que a soja em grãos possui maior liquidez e facilidade nas operações de carga.

Fonte: Dados da pesquisa

Além dos fatores apontados no quadro acima, ainda, verificou-se outros fatores que podem vir a influenciar no comércio da soja no Brasil e na Argentina, entre eles, o possível impacto de médio e longo prazo exercidos pelas alterações de poder da indústria para a bancada ruralista na Argentina, a preocupação com os padrões de qualidade exigidos na produção de farelo de soja para ambos os países e ainda, a necessidade e busca por negociações futuras com a China, com vistas a ampliar o processamento doméstico.

Por fim, as entrevistas permitiram analisar o cenário de exportações de Brasil e Argentina e concluir que o maior desafio será do Brasil em superar os entraves exercidos pelas grandes distâncias, pela falta de investimentos em infraestrutura e logística e pela necessidade de negociações comerciais para ampliar as exportações de produtos com maior valor agregado.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo das últimas décadas, a soja tornou-se a principal atividade agropecuária no Brasil e na Argentina, em termos territoriais e econômicos comerciais. Os dois países apresentaram resultados diferentes nas exportações do complexo soja e boa parte dessas diferenças podem ser atribuídas as diversas condições de cada país em vantagens comparativas como de solo e clima identificadas principalmente na Argentina e competitivas como a regulação estatal e medidas de fortalecimento identificadas principalmente no Brasil com a Lei Kandir.

Em linhas gerais, as similaridades entre Brasil e Argentina no desenvolvimento do complexo agroindustrial da soja podem ser classificadas por etapas, como segue: anteriormente aos anos de 1990, o setor era caracterizado pela pequena expressividade; nas décadas seguintes de 1990 foram marcadas pelo pleno desenvolvimento das lavouras com ganhos tecnológicos, inclusive no segmento industrial, com a ampliação da escala produtiva visando o mercado externo e; a partir dos anos 2000, ganhos expressivos de poder de mercado e consolidação da posição no cenário mundial.

A Argentina ampliou o *market share* das exportações de farelo e óleo de soja no período estudado, e a partir do IHH revelou um elevado poder de concentração do mercado de exportações do farelo de soja e óleo de soja por parte da Argentina e do Brasil, por obterem juntos um resultado maior que 2500. O IVCR apresentou a maior vantagem comparativa reveladas nas exportações de farelo de soja e óleo de soja por parte da Argentina e a regressão linear simples demonstrou que a Argentina obteve uma taxa de crescimento anual aproximada maior nas exportações de farelo de soja (7,05%) e óleo de soja (6,16%).

E os fatores que explicam a intensificação nas exportações de farelo e óleo pela Argentina, são principalmente vantagens comparativas derivadas da concentração da produção, que acontece em um raio de aproximadamente 300 km, com localização próxima das indústrias de esmagamento, plantas industriais com elevadas capacidades de processamento (20 mil toneladas por dia) e logística facilitada pelo transporte fluvial e marítimo, situação que resulta em ganhos de escala e em redução de custos. Além disso, a presença de um diferencial tributário, com direitos de exportação menores para o processamento doméstico e dessa forma representando um incentivo ao esmagamento, políticas instrumentais que estruturaram o desenvolvimento da infraestrutura logística e da hidrovía dentro desse raio de produção e processamento de soja em grãos, de modo que a Argentina se estruturou para exportar farelo de

soja. A restrita demanda doméstica do país vizinho também se constitui como um estímulo para a exportação de farelo e óleo. Assim como as questões associadas à cobrança de royalties pela utilização da tecnologia RR da Monsanto, que levou as indústrias argentinas de processamento a priorizar as exportações de farelo e óleo, dada a exigibilidade judicial de cobrança de *royalty* na União Europeia em determinado período de tempo.

Enquanto que o Brasil ampliou o *market share* das exportações de soja em grãos no período analisado e o IHH revelou o elevado poder de concentração do mercado de exportações da soja em grãos por parte do Brasil e dos Estados Unidos, por obterem juntos um resultado maior que 2500. O IVCR apresentou a maior vantagem comparativa reveladas nas exportações de soja em grãos por parte do Brasil e a regressão linear simples demonstrou que o Brasil obteve uma taxa de crescimento anual aproximada maior nas exportações de soja em grão (12,12%).

E os fatores que explicam a intensificação das exportações de soja em grãos pelo Brasil, é principalmente a demanda chinesa por grãos, a imposição de barreiras comerciais pela China na importação de derivados na ordem de 9% para derivados e 3% para grãos e pelos incentivos tributários originados da Lei Kandir. Além disso, as grandes distâncias entre os centros de produção e portos no Brasil, aliada as restrições de infraestrutura e logística se constituem como limitantes da competitividade das exportações de farelo e óleo de soja. Há ainda, por parte de operadores logísticos nos Portos do Brasil, menor disposição a operar cargas de farelo e óleo, visto que a soja em grãos possui maior liquidez e facilidade nas operações de carga.

Ainda, verificou-se outros fatores que podem vir a influenciar no comércio da soja no Brasil e na Argentina, entre eles, o possível impacto de médio e longo prazo exercidos pelas alterações de poder da indústria para a bancada ruralista na Argentina, a preocupação com os padrões de qualidade exigidos na produção de farelo de soja para ambos os países e ainda, a necessidade e busca por negociações futuras com a China, com vistas a ampliar o processamento doméstico. As entrevistas permitiram analisar o cenário de exportações de Brasil e Argentina e concluir que o maior desafio será do Brasil em superar os entraves exercidos pelas grandes distâncias, pela falta de investimentos em infraestrutura e logística e pela necessidade de negociações comerciais para ampliar as exportações de produtos com maior valor agregado.

Por fim, as hipóteses levantadas no início do estudo ocorreram de fato, conforme demonstrado no decorrer do texto. Durante a pesquisa surgiram as seguintes categorias analíticas: demanda, propriedade intelectual, vantagens comparativas e preocupações futuras do setor. Para estudos futuros recomenda-se a inclusão dos Estados Unidos na análise, devido

sua representatividade no mercado internacional da soja, ou o aprofundamento do estudo nos impactos da Lei Kandir sobre o setor de processamento brasileiro.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABAG. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE AGRIBUSINESS. **Segurança alimentar: uma abordagem de agribusiness**. São Paulo: ABAG, 1993.

ABIOVE. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE ÓLEOS VEGETAIS. **Tributação na indústria de óleos vegetais**. Goiânia, GO 12 de agosto de 2011 Fabio Trigueirinho Secretário Geral. 2011. Disponível em: <http://www.abiove.com.br/palestras/abiove_palestra_camara_setorial_soja_ago11.p>. Acesso em: 04 de Julho de 2018.

ABIOVE. **Tributação na Indústria de Óleos Vegetais**, Goiânia/GO 12 de agosto de 2011. Disponível em:<[http://www.abiove.org.br/site/ FILES/Portugues/18082012-172550-abiove_palestra_camara_setorial_soja_ago11.pdf](http://www.abiove.org.br/site/FILES/Portugues/18082012-172550-abiove_palestra_camara_setorial_soja_ago11.pdf)> acesso em 18/03/2019

AFONSO, J., R.; ARAÚJO, E. C.; C., D., FAJARDO, B., G. **The role of fiscal and monetary policies in the Brazilian economy: Understanding recent institutional reforms and economic changes**. The Quarterly Review of Economics and Finance, 62, 41–55, 2016.

ANDERSON, T., KANUKA, H. (2003). **e-Research, Methods, Strategies and Issues**. USA: Person Education.

ANGELIS, I.; CALVENTO, M.; ROARK, M. **¿Hacia un nuevo modelo de desarrollo? Desde la teoría de la regulación. Argentina 2003- 2010**. Revista Problemas del Desarrollo, Volume 44, Issue 173, 2013, Pages 31-56.

ARAGÃO, A. S. de. **Agências reguladoras e a evolução do direito administrativo econômico**. Rio de Janeiro: Forense, 2004. p. 37. 9

AUBERT, C.; DABAT, M. H.; XIANDE, L. **L'économie du soja en Chine: les défis liés à la libéralisation: dossier do CIRAD/INRA**. Paris: CIRAD/INRA, 2002.

BANCHERO, C, CORRÊA, C. E., BERGEL, S. (1999). **Difusão da biotecnologia na Argentina e no Brasil: o caso das plantas transgênicas**. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais. (Trabalho apresentado no Seminário Brasil-Argentina 10 e 11 de jun., promovido pelo iPRI; Arquivo capturado via Internet: <http://www.mre.gov.br/ipri>).

BARDIN, L. (2011). **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1977.

BARSKY, O. 2002. **Las retenciones generan equidade**. Clarín, 28 de mayo de 2002

BEKERMAN, M.; DULCICH, F.; MONCAUT, N. **La emergencia de China y su impacto en las relaciones comerciales entre Argentina y Brasil**. Revista Problemas del Desarrollo, 176 (45), enero-marzo 2014.

BENDER, P. M. **O complexo de soja argentino, análise da sua configuração espacial e rendas diferenciais: algumas comparações com o Brasil.** Caminhos de Geografia Uberlândia v. 18, n. 62 Junho/2017 p. 217–233.

BERTRAND, J. P. et al. **Les principaux facteurs de la compétitivité des filières céréales et oléo-protéagineux au Brésil et en Argentine: politiques des états et stratégies des acteurs.** Paris: INRA, 2001. 423 p

BIELSCHOWSKY, R. (1998). **Cinquenta anos de pensamento na Cepal.** Organização, Ricardo Bielschowsky; tradução de Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Record, 2000. Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1610/S33098N962Av1_pt.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Acesso em 12 de setembro de 2018.

BOGDAN, R. e BIKLEN, S. (2010). **Investigação Qualitativa em Educação: Uma Introdução à Teoria e aos Métodos.** Porto: Porto Editora.

BOLSA DE COMÉRCIO DE ROSÁRIO (BCR) 2008. Disponível em: <http://www.bcr.com.ar/Publicaciones/serie%20de%20lecturas/2008_06.pdf> acesso em 12/03/2019

BOLSA DE COMÉRCIO DE ROSÁRIO (BCR), Informativo semanal. La remoción del escalonamiento arancelario desincentiva el agregado de valor de las exportaciones del complejo soja. AÑO XXXVI, N° Edición 1884, Noviembre de 2018 .Disponível em <http://bcr.com.ar/Pages/Publicaciones/informativosemanal_noticias.aspx?pIdNoticia=1318> Acesso em 20/04/2019

BOLSA DE COMÉRCIO DE ROSÁRIO (BCR). Disponível em: <http://www.bcr.com.ar>. Acessado em: 18 junho de 2018.

BONATO, E. R. **A soja no Brasil: história e estatística.** Organizadores: Emídio Rizzo Bonato e Ana Lúcia Varianni Bonato. Londrina, EMBRAPA-CNPSO, 1987. 61p. (EMBRAPA-CNPSO. Documentos, 21)

BORTOTO, A. C. *et al.* **Comércio exterior: teoria e gestão.** 1 ed. 3 reimpr. São Paulo: Atlas, 2007.

BRENBROOK, C. M. **Rust, resistance, run down soils, and rising costs – problems facing soybean producers in Argentina.** Benbrook Consulting Services. Ag Biotech Infonet, Technical Paper Number 8. January 2005.

BRUM, A. L. **A economia mundial da soja: impactos na cadeia produtiva da oleaginosa no Rio Grande do Sul 1970:2000.** Ijuí: Ed. Unijuí. 2002, 176 p.

BRUM, A. L. B.; HECK, C. R. **Economia Internacional: uma síntese da análise teórica.** Parte I. Ijuí: Ed. UNIJUÍ, 2005.

CALVO, S.; SALVADOR, M. L.; GIANCOLA, S.; ITURRIOZ, G.; COVACEVICH, M. and, IGLESIAS, D. **Causes and Consequences of the Expansion of Soybean in Argentina**. In book: Soybean Physiology and Biochemistry, 2011.

CÁMERA DE LÁ INDÚSTRIA ACEITERA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. CIARA (2019). Consulta de Evolución de los Aranceles de Exportación. Disponível em:<<http://www.ciaracec.com.ar/ciara/Estad%C3%ADsticas/Evoluci%C3%B3n%20de%20los%20Aranceles%20de%20Exportaci%C3%B3n>> Acesso em 27/02/2019

CAMPOS, H. A. **Falhas de mercado e falhas de governo: uma revisão da literatura sobre regulação econômica**. Prismas: Dir., Pol. Publ. e Mundial. Brasília, v. 5, n. 2, p. 281-303, jul./dez. 2008.

CARDOSO, A. S. **Vantagens Comparativas das Exportações Brasileiras Para a Alemanha**. O Modelo De Heckscher-Ohlin Universitas - Relações Int., Brasília, v. 2, n.1, p. 119-152, jan./jun. 2004.

CARDOSO, A. S.; SOARES, F. do A. R.; MOREIRA, T. B. S.; LOUREIRO, P. R. A. 2005. **Vantagens Comparativas E Restrições Comerciais Uma Avaliação Do Comércio Brasil/Alemanha Em 2001**. R. Econ. contemp., Rio de Janeiro, 9(3): 583-614, set./dez. 2005

CARVALHO, M. A. De; SILVA, C. R. L. Da. **Economia internacional**. São Paulo: Saraiva, 2000.

CARVALHO, M. A. de; SILVA, C. R. L. da. **Economia Internacional**. São Paulo: Saraiva; 4.edª, 2007.

CARVALHO, R., C. de; LIMA, R., C. **O impacto das políticas estratégicas de comércio exterior no mercado internacional de produtos agrícolas**. Revista de economia e agronegócio, vol.4, nº 2, 2006.

CASSUCE, F. C. C. ; Silva, FM . **Análise Econômica do Cultivo da Soja em Grão: 1990-2003**. Revista On-line Unileste MG , v. 2, p. 1-16, 2006.

CASTRO, A. B. de. **A Rica Fauna da Política Industrial e a sua Nova Fronteira**. Revista Brasileira de Inovação, vol. 1, no 2, pp.74-253, 2002.

CIMOLI, M.; DOSI, G.; STIGLITZ, J. E. **Política Industrial e Desenvolvimento: A Economia Política de Acumulação de Capacidades**. Iniciativa para o Diálogo Político Prefácio, Oxford University Press , Grã Bretanha (2009)

CIRIO, F. E PETRI, G. (1997). **Políticas agropecuárias na Argentina e no Brasil: confluência ou controvérsia?** Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais. (Trabalho apresentado no Seminário Brasil-Argentina 20 e 21 de nov., promovido pelo IPRI; Arquivo capturado via Internet: <http://www.mre.gov.br/ipri>).

CIVITARESI, M. H. **La producción de soya durante el período 1976-2002: desempeño e impacto en la estructura agraria de la Provincia de Córdoba (Argentina)**. Journal Universitas humanística nº 73, pp. 239-261, Bogotá, colômbia, enero-junio de 2012.

COELHO, C.N. **O princípio do desenvolvimento sustentado na agricultura brasileira.** Revista de Política Agrícola, v.7, n. 2, p. 7-16, abr/jun. 1998.

COELHO, D. B.; MASIERO, G.; Luiz CASEIRO, L. **A ascensão da China e seus reflexos no Brasil: fundamentos e evidências para uma estratégia de desenvolvimento.** Rev. Bras. Inov., Campinas (SP), 14, n. esp., p. 85-108, julho 2015.

CORONEL, D. A.; AZEVEDO, A. F. Z.; CAMPOS, A. C. **Política industrial e desenvolvimento econômico: a reatualização de um debate histórico.** Revista de Economia Política, vol. 34, nº 1 (134), pp. 103-119, 2014.

CORONEL, D. A.; MACHADO, J. A. D.; CARVALHO, F. M. A. de. **Fontes de crescimento das exportações do complexo soja brasileiro (1995-2004).** Revista de Economia e Administração, v.7, n.4, 481-501p, out./dez. 2008.

COSTA, N. L. **Concentração de mercado e fluxo de exportações da cadeia produtiva da soja no Brasil.** 2012. 153 f. Tese (Doutorado em Ciências Agrárias/Agroecossistemas da Amazônia) - Universidade Federal Rural da Amazônia / EMBRAPA Amazônia Oriental, Belém, PA, 2012.

COSTA, N. L. **Boletim analítico do Mercado da soja.** Palmeira das Missões/RS, agosto, 2018, volume 1, número 1. Disponível em: <<https://www.ufsm.br/grupos-de-pesquisa/npea/wp-content/uploads/sites/52/2018/03/Ano1-v1-2018-2.3.pdf>> Acesso em 25 de outubro de 2018.

COSTA, N. L. **Boletim analítico do Mercado da soja.** Palmeira das Missões/RS, abril, 2018, volume 2, número 1. Disponível em: <<https://www.ufsm.br/grupos-de-pesquisa/npea/wp-content/uploads/sites/52/2018/04/Ano1-v2-2018.pdf>> Acesso em 25 de outubro de 2018.

COSTA, N. L. **Boletim analítico do Mercado da soja.** Palmeira das Missões/RS, agosto, 2018, volume 4, número 1. Disponível em: <<https://www.ufsm.br/grupos-de-pesquisa/npea/wp-content/uploads/sites/52/2018/09/Boletim-Mercado-Soja-Ano1-v4-2018.pdf>> Acesso em 25 de outubro de 2018.

COSTA, N. L.; SANTANA, A. C. **Estudo da Concentração de Mercado ao Longo da Cadeia Produtiva da Soja no Brasil.** REVISTA DE ESTUDOS SOCIAIS (UFMT), v. 16, p. 111, 2014.

COSTA, N. L.; SANTANA, A. C. de. **Poder de mercado e desenvolvimento de novas cultivares de soja transgênicas e convencionais: análise da experiência brasileira.** Rev. Cienc. Agrar., v. 56, n. 1, p. 61-68, jan./mar. 2013. <Disponível em: <http://periodicos.ufra.edu.br/index.php/ajaes/article/view/598>> Acesso em 22 de outubro de 2018.

CUNHA, A. M. et al. **O Brasil no espelho da China: tendências para o período pós-crise financeira global.** Revista de Economia Contemporânea, v. 16, n. 2, p. 208-236. 2012.

DELGADO, G. d. C. **A questão agrária no Brasil, 1950-2003.** JACCOUD, L.(ed.). Questão social e políticas sociais no Brasil contemporâneo. Brasília: IPEA, 2005. (pp. 51-90).

DELGADO, I. G.; CONDÉ, E. S.; ÉSTHER, A. B.; SALLES, H. da M. **Cenários da Diversidade: Variedades de Capitalismo e Política Industrial nos EUA, Alemanha, Espanha, Coreia, Argentina, México e Brasil (1998-2008)**. DADOS–Revista de Ciências Sociais, Rio de Janeiro, vol.53, nº4, 2010, pp. 959 a 1008.

DI PIETRO, M. S. Z.. **Limites da função reguladora das agências diante do princípio da legalidade**. In: DI PIETRO, Maria Sylvia Zanello (Coord.) Direito regulatório: temas polêmicos. 2. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2004. p. 19-50.

DIAS, G. (1999). **Relações Brasil-Argentina: o nosso nó agrícola**. Rio de Janeiro : Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais. (Trabalho apresentado no Seminário Brasil-Argentina 10 e 11 de jun., promovido pelo IPRI; Arquivo capturado via Internet: <http://www.mre.gov.br/ipri>).

DORNELES, T. M.; CALDARELLI, C. E. **Desempenho das exportações brasileiras e sul-mato-grossenses do complexo soja: uma análise de Constant-Market-Share**. Revista Econômica - Niterói, v.15, n. 2, p. 139 – 162, 2013.

DOYRAN, M. A. **Argentina y su desarrollo posterior a la crisis financeira**. Revista Problemas del Desarrollo, issue 180, volume 46, pg151-174, 2015.

FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade no Agribusiness Brasileiro**. IPEA, São Paulo, 1998.

FAUCHER, P.; ARMIJO, L. E. **Crises Cambiais e Estrutura Decisória: A Política de Recuperação Econômica na Argentina e no Brasil**. DADOS–Revista de Ciências Sociais, Rio de Janeiro, Vol. 47, nº2, 2004, pp.297a334.

FERRARI FILHO, F. **Economia Internacional**. In: SOUZA, Nali de Jesus. Introdução à Economia. São Paulo: Atlas, 1997.

FERRAZ, J. C.; PAULA, G. M. de.; KUPFER, D. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Organizadores: David Kupfer & Lia Hasenclever. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002, 15ª reimpressão.

FERREIRA, P.C.; HAMDAN, G. (2003). **Política industrial no Brasil: ineficaz e regressiva**. Econômica, rio de Janeiro, v. 5, n. 2, p. 305-316.

FIGUEIREDO, A. M.; SANTOS, M. L. **Evolução das vantagens comparativas do Brasil no comércio mundial de soja**. Revista Política Agrícola, ano XIV, nº1, jan./fev./mar. 2005.

FILHO, R. B. **O Mercado de Carne Bovina no Brasil: Os Efeitos Da Eliminação das Barreiras Tarifárias e Não-Tarifárias**. Dissertação apresentada à Coordenação do Curso de Pós-Graduação em Economia, da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. 2006

FRANCO, M. L. P. B. **Análise de conteúdo**. 3. ed. Brasília: Líber Livro, 2008.

FREIBERG, A. **The tools of regulation** (Federation Press, 2010).

FREITAS, G. da S.; MASSUQUETTI, A. **A Competitividade e o Grau de Concentração das Exportações do Complexo Soja do Brasil, da Argentina e dos Estados Unidos da América no Período 1995/2010.** Revista Eletronica em Gestão, Educação e Tecnologia Ambiental – REGET, v. 16 n. 16 Nov. 2013, p. 3113- 3133, 2013.

FREITAS, S. M.; MARGARIDO, M. A.; BARBOSA, M. Z.; FRANCA, T. J. F. **Análise da dinâmica de transmissão de preços no mercado internacional de farelo de soja, 1990-99.** Agricultura em São Paulo, v. 48, n. 1; p. 1-20, 2001.

FUBOCES . **Importancia de los Derechos de exportación en el intercambio de recursos entre la Nación y las Provincias. Período 2002-2006.** Resultados preliminares. Julio 2007

GAGGERO, A.; GAGGERO, J. y, RÚA, M. **Principales características e impacto macroeconómico de la fuga de capitales em Argentina.** Revista Problemas del Desarrollo, 182 (46), 2015.

GAGGERO, J.A. y F. GRASSO. 2005. **La cuestión tributaria en la Argentina. La historia, los desafíos del presente y una propuesta de reforma.** Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de Argentina (CEFID-AR), Buenos Aires.

GALVÃO JR., A. de C.; PAGANINI, W. da S. **Aspectos conceituais dos serviços de água e esgoto no Brasil.** Engenharia sanitária e ambiental. Rio de Janeiro, v. 14, nº 1, p.79-88, 2009. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/esa/v14n1/v14n1a09.pdf>>. Acesso em: 26 out. 2009.

GONÇALVES, R. et al. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira.** Rio de Janeiro: Campus, 1998.

GREMAUD, A. P. et al. **Manual de economia.** Organizadores: Diva Benevides Pinho e Marco Antonio Sandoval de Vasconcellos. 5 edº, São Paulo: Saraiva, 2004.

GUJARATI, D. **Econometria básica.** Rio de Janeiro: Elsevier. 3ª ed., 2006

GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C.. **Econometria Básica.** São Paulo, ed. AMGH Editora Ltda 5ºed. 2011.

HANICKEL, G.; ROMÁN M. **Sobre las retenciones. Algunos elementos para el análisis.** rev. facultad de agronomía uba, 28(1): 19-42, 2008.

HELLER, R. H. **Comércio Internacional: teoria e evidência empírica.** Tradução: Carmem Terezinha Santoro dos Santos. São Paulo: Atlas, 1978.

HELLER, R. H. **Comércio Internacional: teoria e evidência empírica.** Tradução: Carmem Terezinha Santoro dos Santos. São Paulo: Atlas, 1978.

HILLMAN, J. S. **Technical barriers to agricultural trade.** Westview Press, 1991.

HINRICHSEN, J. J. **Annual Yearbook on Oilseeds Markets.** Buenos Aires, 2013.

JR. NEUTZLING, J. **Argentina: crise e ressurreição**. Análise Porto Alegre v. 19 n. 1 p. 4-27 jan./jun. 2008

JUSTEN FILHO, M. **O direito das agências reguladoras independentes**. São Paulo: Dialética, 2002. p. 15-16.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia internacional: teoria e política**, 5ª Ed. São Paulo: Markron Books, 2005.

KRUGMAN, P.R. **Industrial organization and international trade**. NBER working paper series, working Paper No. 1957, Massachusetts Avenue, Cambridge, 1986.

KUME, H.; PIANI, G. **O ICMS sobre as exportações brasileiras: uma estimativa da perda fiscal e do impacto sobre as vendas externas**. Rio de Janeiro: Ipea, 1997. (Texto para Discussão, n. 465).

KUPFER, D. (2003). **Política industrial. Econômica**, rio de Janeiro, v. 5, n. 2, p. 281-298.

LARSON, D.W.; RASK, N. **Industry note changing competitiveness in world soybean markets**. Agribusiness an International Journal, v.8, n1. p.79-91. 1992

LATTUADA, M. 2002. **La política agraria radical en el marco de la transición democrática argentina (1983-1989)**. Ponencia presentada en el XIII Congreso de la Asociación Internacional de Historia Económica; Buenos Aires, 22 al 26 de julio de 2002 (43 pp.).

LEITÃO, A.; IRFFI, G.; LINHARES, F. **Avaliação dos efeitos da Lei Kandir sobre a arrecadação de ICMS no estado do Ceará**. Revista de planejamento e políticas públicas, n. 39, jul./dez, 2012.

LEY N° 22.415. **Código Aduaneiro (1981)**. Disponível em <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16536/Ley22415_Titulo_preliminar.htm> Acesso em 12/03/2019

LOPES, M. et al. **Análise da Competitividade das Exportações Agrícolas Brasileiras para a China: Uma análise do Complexo Soja e Fumo**. Revista Uniabeu, Rio de Janeiro, v.6, n. 13, p. 189-208, 2013.

LUZ, A. da. **As retenciones móviles na economia e no agronegócio da Argentina**. Revista de política agrícola. Ano XXV, nº 4, Out./Nov./Dez, 2016

MACEDO, L. O. B. **Investigação dos determinantes da rentabilidade das exportações de carne bovina brasileira no período 1995 a 2006**. Informações Econômicas. São Paulo, v. 37, n. 5, mai. 2007.

MAIA, J. de M. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2001.

Major Factors Affecting Global Soybean and Products Trade Projections. Disponível em: <<https://www.ers.usda.gov/>> Acesso em 29/04/2018

MANDARINO, J. M. G. pesquisador da Embrapa Soja. (2017). **Origem e história da soja no Brasil**. Disponível em: <https://blogs.canalrural.uol.com.br/embrapasoja/2017/04/05/origem-e-historia-da-soja-no-brasil/>> Acesso em 26/03/2019

MARIOTTO, F. L. **O conceito de competitividade da empresa: uma análise crítica**. Revista de administração de empresas, vol.31 no.2 São Paulo Apr./June 1991. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75901991000200004>.

MARRONE, P. **China e seus efeitos sobre a indústria de máquinas e equipamentos do Brasil**. São Paulo: Magma Cultural, 2006.

MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATHEWSA, J. A.; GOLDSZTEIN, H. **Capturing latecomer advantages in the adoption of biofuels: The case of Argentina**. Journal Energy Policy, pg. 326–337, 2009.

MENDES, R. M.; MISKULIN, R. G. S. **A análise de conteúdo como uma metodologia**. Cadernos de Pesquisa v.47 n.165 p.1044-1066, 2017

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA PECUÁRIA E ABASTECIMENTO. **AGROSTAT-Estatísticas de Comércio Exterior do Agronegócio Brasileiro**. Disponível em: <<http://sistemasweb.agricultura.gov.br/pages/AGROSTAT.html>> Acesso em 22 de maio de 2018

MORTATTI, C. M.; MIRANDA, S. H. G. de; BACCHI, M. R. P. **Determinantes do Comércio Brasil-China de Commodities e Produtos Industriais: Uma Aplicação VECM**. Revista Economia Aplicada, v. 15, n. 2, 2011, pp. 311-335.

MUELLER, B. (2001) **Regulação, informação e política: uma resenha da teoria política positiva da regulação**. Revista Brasileira de Economia das Empresas, v. 1, n. 1, p. 11. Disponível em <<https://portalrevistas.ucb.br/index.php/rbee/article/view/4385/2722>> Acesso em 12 de set. de 2018.

NICOL, R. N. V. C. **Notas sobre a política agrícola e suas implicações para o setor industrial**. Ver. adm. empres. vol.21, nº4, São Paulo, 1981. DOI:<http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75901981000400007>

NOLAN, P. **China and the global economy: national champions, industrial policy, and the big business revolution**. Great Britain: Palgrave, 2001.

OECD. ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO ECONÔMICA E DESENVOLVIMENTO. **OECD reviews of regulatory reform: regulatory policies**. In: OECD countries: from interventionism to regulatory governance (2002).

OLIVEIRA, S. C. de; GOMES, C. F. **A abordagem de pesquisa etnográfica: reflexões e contribuições**. Psicopedagogia On Line. (2005). Disponível em: <<http://www.psicopedagogia.com.br/artigos/artigo.asp?entrID=702>> Acesso em 28/04/2019

PELTZMAN, S. **The economic theory of regulation after a decade of deregulation.** Brookings Papers: microeconomics, Washington, 1989. p. 1. Disponível em: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/1989/01/1989_bpeamicro_peltzman.pdf> Acesso em 12 de setembro de 2018.

PELTZMAN, S. **Towards a more general theory of regulation.** Journal of Law and Economics, v. 19, n. 2, p. 211- 240, Aug. 1976. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w0133>> Acesso em 12 de setembro de 2018.

PIERRI, J. **El desempeño de las grandes empresas y las cooperativas en la “sojización”. Los casos de Cargill y de la Asociación de Cooperativas Agrarias.** Documentos del CIEA, Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, n. 3, pp. 69 – 95, 2008.

PINTO JR, H. Q.; FIANI, R. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil.** Organizadores: David Kupfer & Lia Hasenclever. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002, 15ª reimpressão.

PLANALTO. **Presidência da República.** (1996) Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp87.htm> Acesso em 16/03/2019.

PORTER, M., E. (1947) – **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência** / Michael E. Porter; tradução de Elizabeth Maria de Pinho Braga. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

PORTER, M. E. **The Competitive Advantage of Nations.** New York, The Free Press, 1990.

POSNER, R. A. **Theories of economic regulation.** NBER Working paper series, Nova York, n. 41, p. 1, 1974. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w0041.pdf>> Acesso em 12 set. 2018.

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

REGUNAGA, M. **Implications of the organization of the commodity production and processing industry the soybean chain in argentina.** Latin america and the caribbean region. LCSSD Food Papers Series, 2010.

RICHARDSON, N. P. **Export-Oriented Populism: Commodities and Coalitions in Argentina.** Journal Springer, St Comp Int Dev, 44:228–255, 2008.

RICHETTI, A.; MELO FILHO, G. A. de. **Cost of producing no-till soybeans during 2002-03 for Sorriso, Mato Grosso.** Dourados: EMBRAPA, 2002.

RIZZI, A T., PAULA, N.M. **Reestruturação da indústria agroalimentar: o caso do complexo da soja.** 2000. Disponível em <www.ufpr.br>. Acesso em 23/08/2003.

RODRIGUES, F. R.; BURNQUIST, H. L.; COSTA, C. C. **Escalada Tarifária e Exportações Brasileiras da Agroindústria do Café e da Soja.** IN: Revista de Economia e Sociologia Rural, vol. 49, n. 02, p. 295-322. Piracicaba, 2011.

ROESSING, A. C.; SANCHES, A. C.; MICHELLON, E.; **As Perspectivas de da Soja**. Anais dos Congressos. XLIII Congresso da Sober em Ribeirão Preto. São Paulo, 2005.

ROSSI, G. BOLETIM BOLSA DE COMÉRCIO DE ROSÁRIO, 2015. **Retenciones: larga historia de tensiones**. Disponível em: <<https://www.bcr.com.ar/Pages/Publicaciones/infoboletinsemanal.aspx?IdArticulo=1681>> Acesso em 22/01/2019.

RUDE, J.; NA, H. **Explaining grain and oilseed price volatility: The role of export restrictions**. Food Policy 57 (2015) 83–92. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.foodpol.2015.09.002>.

SALAMA, P. **Brasil y China: Caminos de Fortalezas y Desconciertos**. Revista Problemas del Desarrollo, 188 (48), enero-marzo 2017, <http://probdes.iiec.unam.mx>.

SALVATORE, D. **Economia Internacional**. Rio de Janeiro, Livros Técnicos Científicos (LTC), 1999.

SALVATORE, D. **Introdução à economia internacional**. 1º ed. Rio de Janeiro, RJ: LTC, 2007. 338 p.

SAMPAIO, L. M. B.; SAMPAIO, Y.; BERTRAND, J. P. **Fatores determinantes da competitividade dos principais países exportadores do complexo soja no mercado internacional**. Revista Organizações Rurais & Agroindustriais, vol. 14, núm. 2, 2012, pp. 227-242, Universidade Federal de Lavras Minas Gerais, Brasil.

SANDRONI, P. **Dicionário de economia do século XXI**. 4ª edição. Ed. Record. Rio de Janeiro, RJ. 2008.

SANGUINET, E. R.; SIQUEIRA, L. V.; CORONEL, D. A. e SCHULTZ, G. **Práticas Intervencionistas e Seus Efeitos sobre o Comércio Internacional de Soja: uma análise a partir de um Modelo de Equilíbrio Geral Computável e da Teoria dos Jogos**. Revista de Economia e Sociologia Rural, Piracicaba-SP, Vol. 55, Nº 04, p. 641-660, Out/Dez 2017 – Impressa em Dezembro de 2017.

SANTANA, A. C. de. **Métodos quantitativos em economia: elementos e aplicações**. Belém: UFRA, 2003

SANTOS, A. S. dos; ABRITA, M. B.; GONZALES, É. O. **Reprimarização e Desindustrialização: Os Impactos da Lei Kandir e do Comércio com a China no Complexo Soja**. Revista Organizações Rurais & Agroindustriais, Lavras, v. 18, n. 4, p. 289-303, 2016.

SCHNEPF, R. D.; DOHLMAN, E. and BOLLING, C. **Agriculture in Brazil and Argentina: Developments and Prospects for Major Field Crops**. Agriculture and Trade Report WRS-013, ERS, USDA, November 2001.

SENADO FEDERAL (2019). Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/noticias/entenda-o-assunto/lei-kandir>> acesso em 16/03/2019

SILVA, A. C. da; LIMA, É. P. C. de; BATISTA, H. R. **Importância da soja para o agronegócio brasileiro: uma análise sob o enfoque da produção, emprego e exportação.** V Encontro de Economia Catarinense, UDESC/ESAG, Florianópolis/SC, 2011.

SILVA, E. L. da; MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação.** 4. ed. rev. atual. – Florianópolis: UFSC, 2005. 138p

SOARES, M. R. da C. (2007). **Lei Kandir: breve histórico.** Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/atividade-legislativa/estudos-e-notas-tecnicas/publicacoes-da-consultoria-legislativa/areas-da-conle/tema20/2007_12856.pdf> Acesso em 18/03/2019

SOUZA, L. E. S.; PREVIDELLI, M. de F. S. do C. **Brasil e Argentina nos anos 1990: dois exemplos comparados de dolarização.** Rev. Econ. do Centro-Oeste, Goiânia, v.1, n.2, pp. 54-69, 2015.

SOUZA, M. O.; MARQUES, D. V.; SOUZA, G. S. e; MARRA R. **O complexo de soja: aspectos descritivos e previsões.** Revista Pesquisa Operacional para o Desenvolvimento, Rio de Janeiro, v.2, n.1, p. 1-86, janeiro a abril de 2010. Versão inicial submetida em 24/9/2009. Versão final submetida em 25/2/2010.

Soybeans and oil crops: Market outlook. (p. 7 of 7), Economic Research Service of the US Department of Agriculture, Briefing Room; available at: <http://www.ers.usda.gov/Briefing/SoybeansOilcrops/2008baseline.htm>.

STIGLER, G. J. **The theory of economic regulation.** The Bell Journal of Economics and Management Science, v. 2, n. 1, p. 3, Spring 1971. Disponível em: <https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=STIGLER%2C+George+J.+The+theory+of+economic+regulation.+The+Bell+Journal+of+Economics+and+Management+Science%2C+v.+2%2C+n.+1%2C+p.+3%2C+Spring+1971.&btnG=>> Acesso em 12 de set. de 2018.

STIGLITZ, J.E., J. YIFU LIN y C. MONGA (2013), **Introduction: The Rejuvenation of Industrial Policy**, en: J.E., Stiglitz, Justin Yifu Lin, (comps.), The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology, IEA Series, Palgrave, MacMillan, pp. 1-1

STIGLITZ, J. E. **A Globalização e seus malefícios: A promessa não cumprida de benefícios globais.** 4ªEd. São Paulo: Editora Futura, 2003.

SUZIGAN, W. **Tópicos especiais da conjuntura de 1992: política comercial e perspectivas da indústria brasileira.** Indicadores econômicos FEE, 1993.

THOMAS, C.; CACHANOSKY, N. **Argentina's post-2001 economy and the 2014 default.** The Quarterly Review of Economics and Finance, Pg 70-80, 2016.

THOMPSON, J. B. **Ideologia e cultura moderna: teoria social crítica na era dos meios de comunicação de massa** (2. Ed., Grupo de Estudos sobre Ideologia, Comunicação e Representações Sociais da Pós-Graduação do Instituto de Psicologia da PURCS, trad.) Rio de Janeiro: Vozes. (Obra original publicada em 1990). (1995).

USDA. United States Department of Agriculture. **Foreign Agricultural Service**. Disponível em: <<https://apps.fas.usda.gov/psdonline/app/index.html#/app/home>> Acesso em 15/05/2018

USDA. UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE. **U. S. Department of Agriculture**. Disponível em <<http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>> Acesso em 11 de outubro de 2018.

USDA. UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE. **World Agricultural Supply and Demand Estimates**. Disponível em:<<https://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1194>> Acesso em 18/04/2018

VALERINI, J. P. O mercado da soja: Evolução da commodity frente aos mercados internacional e doméstico. Revista Jovens Pesquisadores Mackenzie, São Paulo, v. 4, n. 1, p. 1-20, 2006.

VARESI, G. Á. **Acumulación y hegemonía en Argentina durante el kirchnerismo**. Revista Problemas del Desarrollo, 187 (47), 2016

WAQUIL, P. D. **O setor agrícola argentino: transformações recentes e implicações**. Revista FEE, v. 27, nº3, 2000.

WAQUIL, P. D.; ALVIM, A. M.; SILVA, L. X.; TRAPP, G. P. **Vantagens comparativas reveladas e orientação regional das exportações agrícolas brasileiras para a União Européia**. Revista de Economia e Agronegócio: Departamento de Economia Rural, vol. 2, nº 2. Viçosa: UFV, 2004.

WATSON, A. S. da G. **O Brasil e as restrições às exportações** / Andréa Saldanha da Gama Watson. Brasília: FUNAG, 2016.

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

WESZ JUNIOR, V. J. **O mercado da soja no brasil e na argentina: semelhanças, diferenças e interconexões**. Revista de Ciências Sociais, v.4, no 1, p.114-161, jan./jun. 2014.

WILKINSON, J; CASTRO, L. P.; MORENO, B. S. C. **A Monsanto e Os Transgênicos: reflexos para a agricultura familiar**. Relatório de Pesquisa apresentado para Action Aid Rio de Janeiro, 2005.

WILLIAMSON, J. **A economia aberta e a economia mundial: um texto de economia internacional**. Rio de Janeiro, Campus, 1998, 394 p.

WILLIAMSON, O. E. 1996. p. 195 apud CAMPOS, H. A. de. **Falhas de mercado e falhas de governo: uma revisão da literatura sobre regulação econômica**. Prismas: Dir., Pol. Publ. e Mundial., Brasília, v. 5, n. 2, p. 281-303, 2008.

WINTERS, A. L. **International Economics**. ed. 4ª. p. 90-120, 2003.

WORLD TRADE ORGANIZATION – 2009. **World trade report 2009: Trade policy commitments and contingency measures.** Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report09_e.pdf> Acesso em 16 de setembro de 2018.

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO). **Trade and tariff data.** 2017. Disponível em: <http://tariffdata.wto.org/ReportersAndProducts.aspx>. Acesso em: 31 de outubro de 2018.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Tariff Download Facility (2019).** Disponível em: <<http://tariffdata.wto.org/TariffList.aspx>> Acesso em 19/04/2019

ZUNINO, E. **El conflicto político en los medios gráficos de la Argentina: un estudio de caso.** Revista Mexicana de Opinión Pública - Volume 19, 2015, Pages 81-10.

7 APÊNDICE

7.1 ROTEIRO PARA ENTREVISTAS COM GESTORES DE ORGANIZAÇÕES DO COMPLEXO SOJA

ROTEIRO PARA ENTREVISTAS COM GESTORES DE ORGANIZAÇÕES DO COMPLEXO SOJA
<p>Contextualização:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nos últimos anos, o Brasil intensificou as exportações de soja em grãos, enquanto as exportações de farelo e óleo, relativamente, pouco cresceram. Diferentemente, na Argentina é possível observar uma tendência de intensificação nas exportações de farelo e óleo de soja. • O objetivo da pesquisa é entender os elementos que explicam as diferentes dinâmicas de exportação do complexo soja nos dois maiores exportadores da América do Sul. • As perguntas a seguir fazem parte de uma das estratégias delineadas para atender ao objetivo da pesquisa.
REGULAÇÃO ECONÔMICA NA AMÉRICA DO SUL
<p>1 – Existe alguma explicação para o fato de o Brasil exportar principalmente grãos e a Argentina exportar majoritariamente farelo e óleo?</p> <p>1.1 Existem diferenças tecnológicas entre os parques industriais de Brasil e Argentina?</p> <p>1.2 Quais as vantagens do parque industrial instalado na Argentina?</p> <p>1.3 A infraestrutura logística e os custos de produção podem ajudar a entender esta dinâmica?</p> <p>1.4 Existem outros aspectos considerados importantes para explicar as dificuldades de se exportar farelo e óleo no Brasil e grão na Argentina?</p>
<p>2 – No Brasil, existem normas (leis, resoluções, decretos etc...) que dificultam as exportações farelo e óleo de soja? E na Argentina, existem normas que dificultam as exportações de grãos?</p> <p>2.1 De que forma essas normas estimulam ou dificultam as exportações de farelo e óleo de soja no Brasil?</p> <p>2.2 De que forma essas normas estimulam ou dificultam as exportações de soja em grãos na Argentina?</p> <p>2.3 Qual sua opinião sobre os impactos exercidos pela Lei Kandir no Brasil?</p> <p>2.4 Qual sua opinião sobre os impactos exercidos pelas <i>Retenciones</i> na Argentina?</p> <p>2.5 Existem outros aspectos considerados relevantes</p>
BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL
<p>3 – Em relação às exportações, é comum a adoção de barreiras tarifárias (impostos de importação, taxas, cotas) pelos países importadores de soja em grão, farelo e óleo?</p> <p>3.1 Quais regiões costumam adotar com mais frequência estas barreiras?</p>

- 3.2 Os governos de Brasil e Argentina e as instituições vinculadas ao agro possuem alguma atuação no sentido de derrubar estas barreiras? Esta atuação tem sido efetiva?
- 3.3 As medidas tarifárias (impostos de importação e outros, adotados pelos países importadores) ajudam a explicar o atual cenário de preferência pelas exportações de grãos pelas empresas instaladas no Brasil?
- 3.4 Os exportadores Argentinos também enfrentam as mesmas barreiras? Por que o país vizinho exporta proporcionalmente mais farelo e óleo?
- 3.5 Quais as vantagens da Argentina, nas exportações de farelo e óleo? Custos? Logística? Acordos Comerciais?
- 3.6 Existem outros aspectos considerados importantes para explicar?

COMPETITIVIDADE

4 - Como a intervenção governamental tem impactado a competitividade das exportações do complexo soja no Brasil e na Argentina?

5.1 Existem outras medidas (gerenciais, demanda, custo, barreiras, assistências) ou aspectos que podem ter influenciado sobre a competitividade das exportações de farelo e óleo no Brasil e de grãos na Argentina?

5 – Quais outras informações que você julga relevante para explicar o fato de o Brasil ter intensificado as exportações de soja em grãos e a Argentina ter intensificado as exportações de farelo e óleo?

7.2 PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DESTINADAS À CHINA NO COMÉRCIO TOTAL DO COMPLEXO SOJA DO BRASIL NO PERÍODO DE 1996 A 2018

ANO	FARELO DE SOJA %	ÓLEO DE SOJA %	SOJA EM GRÃOS %
PERÍODO ANTERIOR AO SURGIMENTO DA CHINA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL			
1996/1997	10%	44%	4%
1997/1998	11%	13%	10%
1998/1999	1%	7%	7%
1999/2000	1%	6%	15%
MÉDIA	6%	18%	9%
PERÍODO APÓS SURGIMENTO DA CHINA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL			
2000/2001	0%	1%	20%
2001/2002	0%	2%	27%
2002/2003	0%	22%	31%
2003/2004	0%	36%	30%
2004/2005	0%	13%	32%
2005/2006	0%	9%	43%
2006/2007	0%	19%	42%
2007/2008	0%	31%	49%
2008/2009	0%	33%	56%
2009/2010	0%	58%	65%
2010/2011	0%	36%	67%
2011/2012	0%	45%	69%
2012/2013	0%	38%	75%
2013/2014	1%	30%	71%
2014/2015	0%	12%	75%
2015/2016	0%	19%	74%
2016/2017	0%	24%	79%
2017/2018	1%	16%	82%
MÉDIA	0%	25%	55%

Fonte: Elaboração própria com base em AGROSTAT (2018)

7.3 REPRESENTAÇÃO DA LEI KANDIR NA PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO BRASIL NO COMÉRCIO MUNDIAL DO COMPLEXO SOJA

ANO/PRODUTO	FARELO DE SOJA	ÓLEO DE SOJA	SOJA EM GRÃOS
PERÍODO ANTERIOR A LEI KANDIR			
1976/1977	0%	0%	0%
1977/1978	41%	24%	4%
1978/1979	35%	19%	3%
1979/1980	31%	16%	4%
1980/1981	41%	34%	7%
1981/1982	40%	24%	3%
1982/1983	35%	27%	5%
1983/1984	36%	25%	6%
1984/1985	38%	27%	14%
1985/1986	32%	14%	5%
1986/1987	32%	25%	12%
1987/1988	30%	16%	9%
1988/1989	35%	19%	21%
1989/1990	37%	22%	14%
1990/1991	30%	19%	10%
1991/1992	34%	19%	14%
1992/1993	33%	21%	14%
1993/1994	40%	32%	20%
1994/1995	37%	28%	11%
1995/1996	40%	34%	11%
MÉDIA	32%	21%	9%
PERÍODO APÓS A PROMULGAÇÃO DA LEI KANDIR			
1996/1997	35%	22%	23%
1997/1998	29%	19%	22%
1998/1999	28%	20%	24%
1999/2000	29%	18%	24%
2000/2001	30%	22%	29%
2001/2002	29%	21%	27%
2002/2003	32%	27%	32%
2003/2004	33%	31%	37%
2004/2005	30%	26%	31%
2005/2006	24%	25%	41%
2006/2007	23%	23%	33%
2007/2008	21%	22%	32%
2008/2009	25%	21%	39%
2009/2010	23%	16%	31%
2010/2011	24%	17%	33%
2011/2012	25%	22%	40%
2012/2013	23%	13%	42%
2013/2014	23%	15%	42%
2014/2015	22%	14%	40%
2015/2016	24%	13%	41%
2016/2017	21%	11%	43%
2017/2018	25%	14%	50%
2018/2019	24%	12%	52%
MÉDIA	26%	19%	35%

Fonte: Elaboração própria com base em AGROSTAT (2018)