

6 A cadeia de suprimentos da soja no Mato Grosso sob o ponto de vista dos atores da cadeia

Complementando o que foi exposto sobre a gerência da cadeia de suprimentos analisada no Capítulo 3, através de pesquisa e entrevista buscou-se identificar as identidades da cadeia de suprimentos da soja. Com base nas entrevistas realizadas observam-se as identidades de fornecedor, indústria e consumidor, além dos canais de distribuição na figura 15.

A figura 15 mostra a cadeia produtiva da soja. A indústria de insumos é representada pela indústria de fertilizantes, sementes, defensivos, máquinas agrícolas e outros componentes capazes de suprir a demanda dos produtores agrícolas com insumos necessários à produção. Após a produção agrícola, a soja é enviada às cooperativas, armazéns ou às *tradings*. São estas que realizam e acompanham o processo de comercialização no mercado internacional. Alguns produtores transacionam diretamente com os esmagadores e refinadores.

Além do grão, os chamados originadores comercializam também a soja em farelo ou óleo, que são previamente enviadas para as esmagadoras e refinadoras. Muitas *tradings* têm suas próprias esmagadoras e refinadoras, fazendo assim uma integração vertical. As indústrias esmagadoras têm uma importância central no complexo da soja, pois representam a agregação de valor a este produto na cadeia. A transação marcada de abastecimento do mercado externo para essas indústrias representa a possibilidade de importação da soja em grão para esse segmento. No caso brasileiro essa importação é pequena como analisado no capítulo 4 com base nos dados da USDA (2008).

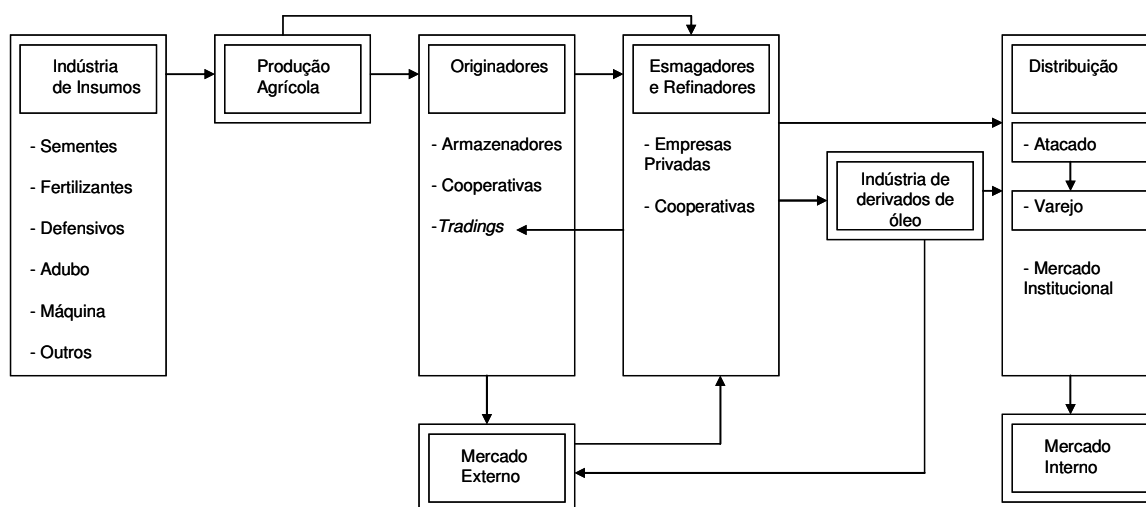


Figura 1: Representação esquemática da cadeia da soja no Brasil.

Observa-se na mesma figura que existem outros destinos para o farelo e para o óleo derivado da soja. O farelo que não é exportado é, normalmente, vendido para a indústria de ração, que muitas vezes está integrada verticalmente com a de carnes no mercado interno. Já os produtos derivados do óleo são mais fortemente direcionados ao mercado interno e são, geralmente, distribuídos através de atacadistas e varejistas.

Portanto, pode-se destacar que, para o mercado externo, o Brasil comercializa, de forma geral, produtos menos diferenciados (soja em grãos, farelo de soja, óleo bruto e refinado) e que são negociados em grandes volumes. Já para o mercado interno, há a venda em forma de *commodities*, como é caso do farelo direcionado para a indústria de rações, mas existem também produtos de maior valor agregado. Neste mercado destacam-se produtos elaborados, com diferenciação de marca e são, normalmente, oriundos do óleo.

Na cadeia pode-se identificar vários atores que compõem o processo da soja desde o insumo para sua produção até a chegada ao consumidor final. Entre todos os elos apresentados existe a figura do transporte.

Sob o ponto de vista da distribuição física, a entrega dos insumos é normalmente realizada pelos próprios fabricantes, ou podem ser adquiridos junto às *tradings*. A etapa da colheita da soja pode ser realizada de três diferentes formas: o produtor pode optar por entregar a soja nos silos (benfeitoria agrícola destinada ao armazenamento de produtos agrícolas) dos originadores; os próprios originadores fazem o transporte da propriedade para os seus silos; ou o produtor pode transportar até a indústria de esmagamento, ou armazenamento do produto. Essa etapa tem um custo bastante elevado, em decorrência das estradas, em sua maioria, não serem pavimentadas, ocasionando deslocamento lento e alto desgaste do veículo de transporte.

A etapa posterior, de venda, caracteriza-se pelo transporte do grão armazenado para a indústria de processamento ou dos armazéns e indústrias aos portos, com destino ao exterior, além da já comentada distribuição para o mercado interno.

6.1. Papel das *tradings*

Como se pode notar as *tradings* têm um papel de fundamental importância na exportação da soja brasileira. Assim, cabe aqui fazer uma análise de sua função e os decorrentes empecilhos gerados por se tratar de um mercado, que segundo os entrevistados, é oligopolizado. Segundo os atores da cadeia, o mercado da soja é um dos mais concentrados do mundo e que está concentrado em quatro empresas na região do Mato Grosso: Amaggi, Bunge, Cargill e ADM.

Assim, as *tradings* detêm um forte poder de negociação com o produtor rural. Como foi visto no capítulo 3, a *trading* funciona como um intermediário que agrega valor para a cadeia da soja. Serão elas que garantirão a exportação da soja para o mercado externo. Como a *commodity* deve ser comercializada em grande volume as *tradings* consolidam a produção dos pequenos e médios produtores para então realizarem o escoamento do produto. Mesmo alguns grandes produtores negociam com as *tradings* uma vez que poucos têm orçamento

para cobrir os custos de exportar. Nesse caso as *tradings* agregam valor de lugar, tempo e forma à cadeia da oleaginosa.

Essas empresas muitas vezes atuam também como financiadoras da produção e a utilidade de posse é agregada ao produto. Nesse caso, a utilidade é dada aos produtores e não ao cliente final, pois elas adiantam o chamado custeio para os produtores. O custeio consiste no financiamento da compra de sementes, de adubo e, finalmente, de químicos para a pulverização da plantação. O produtor somente paga a *trading* após a colheita. Assim, as *tradings* atuam também com a concessão de crédito para os produtores, facilitando a continuidade da produção.

Muitas *tradings* além de fazerem o transporte para os silos, processarem e exportarem os grãos, agora elas passaram a ter também marcas de fertilizantes e algumas têm parcerias com as empresas de sementes e defensivos agrícolas. Com a diversificação da sua atuação ela passa a ser também uma fornecedora dos produtores, atuando na cadeia antes da produção.

Devido ao forte poder exercido por essas empresas no mercado da soja, elas são as principais responsáveis pelas decisões de investimento em terminais e rotas logísticas para o escoamento da oleaginosa.

6.2.O adubo da soja

Um ponto importante destacado pelos entrevistados na análise do mercado de soja é o tratamento do adubo usado para o plantio da colheita. O adubo usado na terra é formado por três componentes: nitrogênio, potássio e fósforo. Do tripé de componentes utilizados no adubo, apenas o nitrogênio tem uma participação expressiva na indústria nacional. O fósforo e, principalmente, o potássio, dependem basicamente da importação. A necessidade desses componentes aumenta a dependência do produtor do financiamento fornecido pelas *tradings*, uma vez que precisam do financiamento para comprar o adubo antes de obter a receita gerada pela colheita da sua plantação.

Outro fator importante para destacar no mercado de adubo é que a importação desses componentes está fortemente concentrada pelas *tradings*. Essas empresas não apenas fazem a negociação da compra dos produtos, mas também utilizam a malha de transporte para o escoamento da soja para trazer o adubo até o produtor. Ou seja, a mesma rede utilizada para a exportação da oleaginosa pode ser usada também para a logística de fornecimento de adubo.

Dessa forma, pode-se aplicar na cadeia produtiva apresentada anteriormente na figura 15, com as *tradings* atuando como importadoras de componentes para o adubo e fornecedoras de matérias-primas para o produtor. Esse ponto vai ao encontro do discutido sobre a necessidade de integração entre todos os atores da cadeia de suprimentos de um produto. Ao mesmo tempo em que a *trading* atua como um exportador de soja, ela atua em conjunto no fornecimento da matéria-prima estando, assim, presente em diferentes fases da cadeia.

Com a importação de matéria-prima para o adubo da colheita de soja há uma otimização do uso da rede de transporte utilizada para a exportação do produto. O navio que levará a soja para o mercado externo pode vir carregado com, entre outras coisas, potássio e fósforo. O mesmo ocorre com os vagões, no caso do transporte ferroviário, caminhões, para o transporte rodoviário ou barcos, quando se trata de hidrovias.

Assim, é importante que se faça uma revisão nos modelos de localização de terminais utilizados para o escoamento da soja levando em consideração a necessidade de abastecimento de adubo para o produtor. A partir desse ponto a análise passa ser feita não apenas sobre os melhores corredores de exportação de soja como uma via de mão única, mas também ponderando a viabilidade de fornecimento da matéria-prima utilizada na adubagem.

6.3.Situação atual e perspectivas para a soja brasileira

Para os produtores entrevistados do Mato Grosso, que já estão na região há mais de 20 anos, a evolução pela qual o estado está passando é extraordinária. O

progresso está não apenas nas novas técnicas de produção que permitiram o cultivo da soja em toda a região, mas também, no campo socioeconômico. O estado ganhou importância no cenário nacional, tornou-se um pólo de exportação e atraiu grandes volumes de capital internacional.

Além disso, os avanços percebidos são também do aumento populacional e de qualidade de vida. O fluxo migratório para o estado é decorrente não apenas da melhoria da infra-estrutura local, mas também do aumento do número de empregos gerados direta e indiretamente da produção da *commodity*. Outros fatores percebidos são o aumento da expectativa de vida e da melhoria educacional da população mato-grossense.

Todos os entrevistados destacaram a importância de uma integração logística para o aumento da competitividade da soja no mercado internacional. Quando questionados sobre a relevância da gestão da cadeia produtiva, a opinião foi unânime em relação a essa ser a nova tendência no momento de globalização e da abertura de todos os mercados mundiais, em destaque para a China. Os atores acreditam que apenas com essa integração será possível continuar competitivo nesse mercado.

No atual cenário da cadeia produtiva da região do Mato Grosso todos acreditam que o principal ponto de atenção está na necessidade de reduzir os custos de transporte. A péssima condição das estradas e a má utilização dos caminhões foram destacadas pelos produtores como sendo as maiores dificuldades encontradas para entrega do produto às *tradings*.

Eles afirmaram que para não terem prejuízo com a produção de soja, utilizam caminhões com excesso de carga. Esse fato faz com que o desgaste dos caminhões seja maior e também causa prejuízo as estradas, uma vez que muitas vezes o asfalto utilizado é de baixa qualidade. A violência nas estradas também foi destacada e o roubo de carga é uma realidade na vida dos produtores.

Os produtores ressaltam também a necessidade da viabilização de modais alternativos ao rodoviário, principal transporte da região. Porém, essa alternativa atenderia apenas indiretamente esses produtores, uma vez que as possibilidades de hidrovias e ferrovias atenderiam apenas os principais silos que pertencem às grandes *tradings*. Assim, a importância da melhoria do transporte rodoviário não deve ser jamais descartada. Os produtores deverão muitas vezes utilizar desse modal para levarem a carga até os grandes silos.

Para os outros atores entrevistados, um país com as dimensões do Brasil necessita de transporte mais eficientes para longas distâncias e grandes cargas. Todavia, para viabilizar a construção da infra-estrutura, os entrevistados acreditam que seja preciso investimento do governo federal. Apesar de constar no contrato de concessão das ferrovias a ampliação da malha ferroviária, os custos foram considerados subvalorizados e as concessionárias já recorreram aos investimentos públicos. O próprio banco de desenvolvimento nacional possui uma estrutura de crédito apenas para o uso em ferrovias.

Os portos brasileiros também são percebidos atualmente como gargalos para as exportações brasileiras. A ampliação da infra-estrutura de modais que atendam ao transporte na região central do país não pode excluir o investimento necessário na melhoria e ampliação dos portos. Caso isso ocorra, o gargalo dos portos tende a crescer e se tornar mais expressivo.

Para os próximos anos, os entrevistados produtores da *commodity* possuem perspectivas bastante positivas, tanto do ponto de vista do mercado como dos investimentos em novas tecnologias. Entretanto, destacam alguns fatores que podem comprometer o êxito: altas taxas de juros, dificuldade de crédito para o pequeno e médio produtor, recessão internacional (que levariam a uma queda na demanda), sobrevalorização do dólar e falta de investimento em infra-estrutura que possibilitem o escoamento do produto.