

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
CENTRO DE EDUCAÇÃO E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA

DE AGROINDÚSTRIA A CONGLOMERADO FINANCEIRO: UMA
ANÁLISE DA NOVA DINÂMICA DO SETOR SUCROENERGÉTICO A
PARTIR DO CASO DO GRUPO COSAN

VICTOR MARCHESIN CORRÊA

São Carlos
2020

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
CENTRO DE EDUCAÇÃO E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA

VICTOR MARCHESIN CORRÊA

DE AGROINDÚSTRIA A CONGLOMERADO FINANCEIRO: UMA
ANÁLISE DA NOVA DINÂMICA DO SETOR SUCROENERGÉTICO A
PARTIR DO CASO DO GRUPO COSAN

Monografia apresentada ao curso de
Ciências Sociais do Departamento de
Ciências Sociais e do Departamento de
Sociologia da Universidade Federal de São
Carlos para a obtenção de título de bacharel
em Ciências Sociais

Orientação: Prof. Dr. Joelson Gonçalves de
Carvalho

São Carlos
2020

AGRADECIMENTOS

Rendo meus primeiros agradecimentos, e também a dedicatória desse trabalho, à pessoa que tornou tudo isso possível e a quem devo minha inspiração maior: minha mãe, Eliana. Também à toda minha família, por todo o suporte que sempre recebi.

Agradeço também à Beatriz, cujo apoio e carinho iluminaram o caminho percorrido até a finalização desse trabalho e tornaram mais bela e cativante a caminhada.

Ao NuPER, por toda a trajetória de sonhos coletivos, amizades, discussões e encontros (semanais ou não) que enriqueceram minha formação acadêmica e cidadã, fortalecendo em mim a convicção e a paixão pela construção da reforma agrária. Agradeço especialmente ao professor Joelson, pela orientação que tornou possível essa pesquisa, pelo companheirismo e inspiração. Foi um prazer, companheiro.

À UFSCar e aos departamentos de Sociologia e Ciências Sociais, pela seriedade e excelência que marcaram os anos de minha formação. O carinho e gratidão por essa instituição levarei para sempre comigo.

Nada disso seria possível sem aqueles que me apoiaram e fortaleceram durante essa trajetória; aqueles cujas vitórias brindamos e cujas dificuldades enfrentamos de mãos dadas e peito aberto, juntos. Ao Kelvyn, Daniel e Gabriel, pelas madrugadas à fio de conversas e reflexões; à todas as amigas da república Viracopos que me receberam e acolheram de maneira tão bela em São Carlos; à Fhany, Talita, Barbara e Bruna, por todo o afeto e amizade; à todos vocês, a família que construímos, ofereço minha gratidão mais sincera, por transformarem essa caminhada numa incrível aventura.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo analisar e caracterizar a atuação do grupo Cosan e suas estratégias a partir dos anos 2000, frente às mudanças na agroindústria brasileira, partindo da hipótese de que essas estratégias, por sua vez, indicam uma adequação da companhia a um novo contexto concorrencial, resultado da financeirização da economia. Num segundo momento, tratamos de analisar a lógica presente no setor sucroenergético contemporâneo a partir do fenômeno da financeirização, dada a posição privilegiada do grupo na atividade canavieira brasileira. A pesquisa se ateve às estratégias de expansão e diversificação do grupo Cosan, de modo a mapear sua atuação em diversas atividades econômicas, bem como sua interação com diversos outros sujeitos que se conectam de alguma forma com a atividade agroindustrial do grupo. Posto isso, o trabalho está estruturado em três objetivos específicos, que compreendem cada um dos três capítulos dessa pesquisa, sendo eles i) reconstrução crítica da trajetória do conglomerado; ii) caracterização da gênese da *holding* Cosan Limited, mapeamento de suas participações e análise de suas estratégias; e iii) análise da dinâmica contemporânea do agronegócio sucroenergético a partir da dominação da lógica financeira. O estudo contou com análise documental de documentos públicos estatais, comunicados oficiais divulgados pelo próprio grupo Cosan, bem como reportagens e matérias jornalísticas e revisão bibliográfica. Foram utilizadas abordagens histórico-dedutivas e indutivas, pautando-se no método de análise histórico-estrutural. Conclui-se que o ajuste neoliberal do Estado brasileiro forçou a integração do grupo Cosan ao mercado financeiro e de capitais internacional, alterando a dinâmica da acumulação capitalista no setor sucroenergético e da apropriação da renda da terra.

Palavras-chave: Agronegócio; setor sucroenergético; financeirização; Cosan.

From agroindustry to a financial conglomerate: an analysis of sugar-energy industry's new dynamics based on Cosan Group's case

ABSTRACT

This work aims to analyze and characterize Cosan group's performance and its strategies from the 2000s, in face of the recent changes in Brazilian agroindustry, based on the hypothesis that those strategies point to an adjustment of the company to a new competitive environment, as a result of the financialization of the world's economy. In a further moment, we have analyzed the logic that stands in the contemporary sugar-energy industry based on the phenomenon of financialization, given the privileged position of group in the Brazilian sugarcane activity. This research focus on Cosan's expansion and diversification strategies, in order to map its performance in several economic activities, as so its interactions with many others that somehow connect themselves to the group's agro-industrial enterprise. Therefore, this work is structured under three specific goals, that represent each of its three chapters, being i) the reviewed reconstruction of Cosan's trajectory; ii) the description of the holding Cosan Limited's genesis, mapping its participations and analyzing its strategies; and iii) the analysis of the contemporary dynamics of sugar-energy agrobusiness based on the dominance of the finance. This study counted on a documental analysis of State's public documents, official announcements published by the group itself, as journalistic reports and bibliographic review. Were used a historical-deductive and inductive approaches, based on the historical-structural method of analysis. It is concluded that the neoliberal adjustment of the Brazilian State forced the integration of Cosan group into the international financial and capital markets, changing the dynamics of capitalist accumulation in the sugar-energy sector and the appropriation of land income.

Keywords: Agrobusiness; sugar-energy sector; financialization; Cosan.

SUMÁRIO

Introdução.....	7
Capítulo I – Entre Estado e mercado: história e trajetória do grupo Cosan.....	15
1.1. O período intervencionista da economia canavieira e a gênese do grupo Cosan.....	15
1.2. A transição neoliberal e os impactos no setor sucroenergético.....	33
Capítulo II – De agroindústria a conglomerado financeiro: uma análise das estratégias recentes do grupo Cosan.....	39
2.1. O projeto de diversificação produtiva do grupo Cosan.....	43
2.2. A consolidação de um conglomerado.....	53
Capítulo III – Os contornos da acumulação capitalista no setor sucroenergético: os avanços da dominação financeira sobre a apropriação da renda da terra.....	59
3.1. As mudanças da acumulação capitalista recente e as teorias da financeirização.....	60
3.2. A lógica da dominação financeira sobre o agronegócio: uma contribuição à análise.....	64
Considerações Finais.....	71
Referências.....	73
Anexos.....	77

Introdução

O presente trabalho versa, de maneira mais ampla, sobre o tema do Agronegócio e seu desenvolvimento; mais especificamente, trataremos de analisar a nova dinâmica do setor sucroenergético com base nas estratégias de atuação do principal grupo presente no setor: a Cosan. Entretanto, antes de mais nada, devemos fazer algumas considerações sobre pressupostos teóricos e principalmente caracterizar o que entendemos por agronegócio.

Diferentemente da definição dada por Davis e Goldberg (1957)¹ na qual agronegócio seria a soma da totalidade da produção e distribuição de insumos de produção voltados à agropecuária, dos produtos agrícolas e seus derivados industriais, bem como todo o armazenamento e distribuição da produção; optamos por nos munirmos da definição utilizada por Carvalho (2011) na qual agronegócio seria o resultado da associação entre o grande capital industrial, a grande propriedade fundiária e o capital financeiro (2011, p. 6). Longe de ser uma opção aleatória ou puramente pessoal, a definição clássica de Davis e Goldberg torna homogêneo o cenário rural e não dá conta das desigualdades e heterogeneidades presentes no campo – principalmente no caso brasileiro –, a medida que iguala numa mesma categoria analítica pequenos produtores (que se utilizam de mão de obra familiar numa produção mais diversificada e com pouca introdução tecnológica e acesso a financiamentos), à grande propriedade monocultora com alto nível de integração técnica com a indústria e recursos financeiros. Deste modo, a heterogeneidade das relações sociais e de produção no campo caracteriza um entrave metodológico à teoria dos dois autores, que se mostra insuficiente para trabalhar a complexidade do espaço rural brasileiro.

Por outro lado, a definição de agronegócio enquanto integração entre a atividade agropecuária, indústria e capital financeiro tem sua base no próprio processo histórico de desenvolvimento da agricultura capitalista. Tal conceito, assentado nos desdobramentos empiricamente comprovados da agroindústria brasileira, nos permite trabalhar a complexidade e heterogeneidade do espaço rural, não perdendo de vista uma condição estruturante de sua composição: a desigualdade. Desigualdade essa que se evidencia nos dias atuais em termos de acesso à terra – que, como aponta Pedro Ramos, sempre foi um fator-chave para a configuração

1 Davis e Goldberg cunham pela primeira vez o termo “agronegócio”, ou “agrobusiness” no original, em seu texto *A Concept of Agrobusiness*, 1957.

da indústria canavieira no Brasil (2016) –, marca cravada no seio da formação econômica e social do Brasil. No entanto, para além disso, como aponta Carvalho: “Se no passado, a concentração da terra era uma das faces mais visíveis da desigualdade no campo, hoje, para além da terra, o agronegócio concentra tecnologia e políticas de crédito e desenvolvimento.” (2011, p. 12).

Para entendermos o agronegócio enquanto fenômeno histórico e social, como nos propomos, é necessário que nos voltemos para o processo de desenvolvimento da agricultura capitalista no Brasil, mais especificamente ao processo que ficou conhecido como “modernização conservadora da agricultura”, iniciado na década de 1960, com o início da ditadura militar.

A modernização conservadora da agricultura surge após o golpe militar de 1964 como uma resposta unilateral às pressões sociais e derrota do movimento pela reforma agrária (DELGADO, 2012) – marcada pela tomada do poder no dia 1º de abril. Tal processo fincou os alicerces da agricultura capitalista no campo à medida que estruturou a integração técnica entre agricultura e indústria, principalmente através do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), que financiou o aprimoramento tecnológico da produção agrícola e a mecanização do trabalho no campo. O modelo incentivou a incorporação dos pacotes tecnológicos da “Revolução Verde” e os investimentos em capital fixo e bens de produção (principalmente maquinários agrícolas), alterando a composição orgânica do capital agrícola nos moldes do desenvolvimento capitalista. Como analisamos em trabalho anterior:

Os impactos do SNCR no desenvolvimento da agricultura foram evidentes. O investimento proporcionado pelo crédito governamental em duas frentes distintas de inovação tecnológica, a saber a indústria de insumos de produção e desenvolvimento e a indústria de bens de capital (em especial a mecânica) levou a uma verdadeira integração do setor agropecuário à economia industrial não só no que diz respeito à demanda do setor por produtos industrializados que agora integram sua produção como também no lado oposto da cadeia, no que diz respeito a oferta de produtos agrícolas que passaram a fornecer matérias primas a serem processadas por outros setores da indústria tais como a alimentícia e a sucroalcooleira, levando a formação de importantes Complexos Agroindustriais que hoje são centrais ao setor primário. (CORRÊA; CARVALHO; 2018, p. 7)

A formação dos Complexos Agroindustriais (CAI’s), ou a consolidação deles nos casos em que já existiam de forma incipiente, é o principal fruto da modernização conservadora. É a representação objetiva do processo de integração entre agricultura e indústria, tendo por intermédio o sistema financeiro e o setor público. Todavia, mesmo que falemos de integração técnica agricultura/indústria/sistema financeiro, não se relaciona os CAI’s à ideia de

agronegócio, tendo em vista a estrutura das relações intersetoriais, com agentes bem delimitados e capitais próprios.

O papel do Estado e das políticas públicas nesse processo é tão fundamental que defendo a ideia de nos referirmos a esse fenômeno não como um processo, mas sim um projeto de desenvolvimento agrícola e agrário, tendo no SNCR seu principal instrumento. Entretanto, o aparato mobilizado para a gestão da agricultura brasileira, como nos mostra Delgado (2012), ia muito além disso:

O governo federal iria, na verdade, estruturar um setor público rural, de caráter gigante, albergando não apenas a arquitetura institucional herdada de Getúlio Vargas, dos anos 1930-45 e 1951-54, mas também as novas entidades vinculadas à concepção funcionalista de desenvolvimento – SNCR, Embrater, Embrapa, Política de Garantia de Preços Mínimos reestruturada, Programa de Apoio à Atividade Agropecuária, etc. (DELGADO; 2012, p. 15)

Ou seja, além dos novos instrumentos de política econômica, o governo militar incorporou também os velhos mecanismos de incentivo à agricultura, os institutos por produtos (como o Instituto Brasileiro do Café, Instituto de Açúcar e Alcool, entre outros) reorientando suas políticas agrícolas na direção do desenvolvimento capitalista. No caso do setor sucroalcooleiro, este se angariou quase que inteiramente nas políticas do IAA (DELGADO, 2012), em especial o Pró-Alcool, que impulsionou e sustentou seu desenvolvimento durante as décadas de 1970 a 1980. Esse caráter gigante do aparelho estatal e sua regulamentação sobre a atividade agrícola é uma característica importante àquele ciclo de desenvolvimento econômico da agricultura. A transformação desse caráter no período seguinte é também fundamental para entendermos as mudanças na agroindústria e a formação do agronegócio.

A década de 1980, popularmente conhecida como “década perdida”, trouxe consigo enormes problemas econômicos ao Brasil e consequentes estrangulamentos para as políticas públicas, levando a uma nova reorientação das ações do Estado no que se refere às políticas agrícolas. De acordo com Yamila Goldfarb:

Durante a primeira metade da década de 1980, o governo teve uma atuação decisiva na determinação do comportamento do investimento na produção agrícola. Isso muda, em especial a partir de 1988, quando o governo opta por uma menor intervenção estatal, tanto juto ao produtor como junto ao consumidor, basicamente para reduzir o impacto da política de abastecimento e de preços mínimos sobre o déficit público. (2013, p. 70-71)

Os fundos que sustentavam o SNCR eram dispendiosos e o retorno insuficiente para mantê-lo girando, o que levou a um esgotamento dos recursos disponíveis, dada a situação do Estado. Juntamente a isso, a extinção dos institutos por produtos e seus respectivos sistemas de regulação terem sido transferidos ou então desmontados, tiveram um grande impacto na sustentação do antigo modelo de desenvolvimento da agricultura brasileira. No caso específico

do setor sucroalcooleiro, o fim do Proálcool e do monopólio do IAA sobre o comércio exterior dos produtos tiveram um impacto muito grande no setor, que computou uma queda de 14% no percentual de cana moída durante a década de 1990, mostrando como o setor realmente sentiu o fim da administração dos preços da matéria-prima – ainda que a regulação só tenha sido de fato extinta em 1999 (RAMOS, 2016).

Com o esgotamento do SNCR e das políticas setoriais, a agroindústria como um todo se viu diante da necessidade de criar novos mecanismos de financiamento. Nesse sentido “As tradings e indústrias processadoras ou produtoras de insumos passaram então a ter um papel significativo no fornecimento de recursos para os produtores, já que essas empresas tinham maior acesso aos mercados de crédito internacional.” (GOLDFARB, 2013, p. 70)

Desse modo, a reestruturação do Estado brasileiro tendo em vista a aplicação rígida do Consenso de Washington e a consolidação de um modelo de Estado neoliberal que ocorre a partir dos anos 1990, atrelada à insuficiência estrutural do modelo intervencionista da política agrícola brasileira, criou uma deficiência em termos de recursos e liquidez para a agroindústria a ser explorada pelo capital privado e pelo sistema financeiro (GOLDFARB, 2013). De início, um dos principais recursos utilizados foram os contratos de venda antecipada diretamente com as indústrias de processamentos e insumos, na tentativa de angariar recursos para a produção. A participação dos grandes capitais e conglomerados empresariais passa a ter, nesse período, um papel central na mobilização de recursos para a atividade agrícola. Ainda na década de 1990, os contratos de venda antecipada ganham um aspecto formal sob a forma de Cédula de Produto Rural (CPR), que mais tarde passam a ser comercializados na BM&F². “Surgiram a partir desse momento também os fundos de Hedge e multiplicaram-se os tipos de papéis negociáveis. O mercado futuro ganhou dimensões enormes o que causou consequências enormes para a economia real” (GOLDFARB, 2013).

Criou-se, da década de 1990 em diante, toda uma engenharia financeira extremamente complexa integrada com fundos de investimentos internacionais, grandes conglomerados empresariais e instituições financeiras, baseada em especial nos mercados de futuros e derivativos, os quais atrelam sua valorização à movimentação de preços nos mercados futuros, dessa forma, os abalos no mercado financeiro abalam os mercados físicos e vice-versa. (GOLDFARB, 2013). Esse processo impulsionou a entrada de grandes capitais estrangeiros na

2 Bolsa de Mercados e Futuros (BM&F) que em 2008 se funde à Bovespa formando a BM&FBovespa, que atualmente se chama B3.

atividade agrícola através de processos de fusões, aquisições e investimentos financeiros, dando novos contornos aos complexos agroindustriais.

Trata-se do processo de conglomeração empresarial, marcado pela organização de holdings, cartéis, *trusts* e um sem número de processos de fusão e cruzamento de grandes grupos econômicos e blocos de capital, dirigidos por uma espécie de cabeça financeira que se cruza com os bancos e outras instituições financeiras do conglomerado, os quais imprimem direção à aplicação dos capitais em distintos mercados. (DELGADO; 2012, p. 34)

Posto isso, temos uma nova configuração da agricultura capitalista no Brasil que difere da configuração desenvolvida a partir da modernização conservadora que culminou na formação dos CAI's. Entre suas principais características, como define Goldfarb (2013), está a diminuição da separação entre o capital financeiro, que recebe juros e dividendos, do capital produtivo, que por sua vez recebe lucros. Dessa forma, tomamos como definição de agronegócio esse desdobramento neoliberal da agricultura capitalista, baseado em um padrão específico de associação entre o capital financeiro e produtivo na agricultura, para além de uma mera integração técnica, em que os agentes se misturam e se confundem entre si.

No caso do setor sucroenergético, podemos inferir que este não ficou para trás no processo de neoliberalização da agroindústria brasileira, em que pese algumas particularidades dignas de investigação mais profunda. Posto isso, podemos partir do pressuposto que, no caso específico do setor, este também assume novos contornos dos anos 1990 em diante, no sentido de sua desregulamentação e inserção na dinâmica capitalista globalizada, cabendo à investigação científica averiguar de que maneira o setor se comporta diante das mudanças estruturais e conjunturais do mercado e da economia. Soma-se a isso o fato do setor sucroenergético, em geral, ter sido composto em sua grande maioria por empresas familiares, proprietária dos ativos de produção, que mostram resistência a abertura de capitais. Entretanto, já se verifica que

A presença do capital estrangeiro na agroindústria canavieira do Brasil passou a aumentar significativamente após o início do século XXI. Estimativas dão conta de que ela já é responsável por algo em torno de um quarto da produção de açúcar e álcool. Outro aspecto importante é a entrada de grupos nacionais, como a Odebrecht. Embora com as dificuldades que enfrentam este e aquele capital (as quais já teriam provocado desinvestimentos), o fato é que a entrada do capital externo levou grupos nacionais tradicionais a buscarem novas estratégias de sobrevivência e de crescimento. Para isso, pautam-se em associações, fusões, reestruturação societária, administrativa, renovação de quadros executivos, reposicionamento setorial etc. O caso mais representativo e pioneiro das mudanças ocorridas é o do Grupo Cosan, que comprou várias usinas e constituiu empresas para atuar em diversas atividades, não apenas diretamente vinculadas ao setor. (RAMOS; 2016, p. 69)

É justamente o grupo Cosan o objeto central desse estudo. Seu crescimento acelerado nos últimos 15 anos, sua atuação no mercado financeiro dentro e fora do país e, principalmente,

suas associações com outros grupos e conglomerados, tornam o grupo um objeto digno de investigação mais profunda e, possivelmente, um exemplo categórico do processo de conglomeração descrito por Delgado (2012). A Cosan se funda como uma empresa familiar em 1936, com a construção da Usina Costa Pinto e é hoje a maior empresa no setor sucroenergético do mundo (GUEDES et al, 2016), de capital aberto e uma integração verticalizada de todo o processo de produção e distribuição dos derivados da cana-de-açúcar, desde o plantio da cana até o seu processamento, armazenamento, logística e distribuição; integração essa que a diferencia de todas as demais empresas do setor.

Tal processo de integração é recente e remonta às atitudes do grupo a partir do ano de 2005 – fato que, juntamente à mudança na estrutura de capital presente no setor a partir do início do século XXI (RAMOS, 2016), nos leva a considerar tal data como recorte temporal relevante à pesquisa. Em 2005 ocorre a primeira captação de recursos da Cosan no mercado financeiro com a oferta pública de ações na BM&FBovespa, entretanto é em 2007 que ocorre o movimento mais interessante do grupo no que tange sua presença no mercado financeiro: a criação da holding Cosan Limited.

A atividade principal da nova empresa é o exercício do controle direto da COSAN Indústria e Comércio S.A., sociedade produtora de etanol e açúcar com o objetivo de ser a plataforma de expansão internacional do grupo, ou seja, a plataforma global de crescimento. A pretensão é se transformar em um *player* global no setor de etanol e açúcar, aproveitar oportunidades de crescimento em diferentes mercados e regiões, melhorar a posição do grupo em relação à dinâmica competitiva do setor de energia renovável mundial bem como buscar a redução do custo de capital. Essa operação, realizada em um regime tributário diferenciado e por um custo de capital reduzido, é capitalizada com recursos de terceiros. A capitalização da COSAN Limited é feita via abertura de capital e emissão de ações na Bolsa de Nova York (NYSE), e lançamento de Brazilian Depositary Receipts, (BDRs), na BOVESPA. (AOUN; TORQUATO; VERDI, 2012, p. 33)

A formação da holding mostra um descolamento da gestão corporativa da atividade produtiva, movimento que indica um processo de subordinação da produção pela esfera financeira, típico de um processo de conglomeração. Posto isso, faz-se um dos objetivos deste trabalho analisar e caracterizar a Cosan Limited em relação à estratégia de crescimento do grupo Cosan, bem como em relação as mudanças estruturais do agronegócio brasileiro, e mapear (de maneira precisa e sistemática) suas participações.

Com as mudanças na estrutura administrativa, a Cosan inicia um processo de diversificação baseado numa série de fusões, aquisições e associações que marcam a transformação do que antes era uma empresa familiar em um conglomerado consolidado. Dentre diversas subsidiárias controladas pelo conglomerado chama atenção as subsidiárias Raízen Combustíveis S. A. e Raízen Energia S. A. A Raízen, hoje a quarta maior empresa do

Brasil segundo a Revista Exame de 2017, é, por sua vez, talvez o principal exemplo do movimento do grande capital e dos conglomerados sobre a agroindústria sucroalcooleira. Trata-se de uma *joint-venture*³ formada por uma associação do Grupo Cosan e a Royal Dutch Shell (tendo cada uma 50% das ações da empresa) congregando, entre outras coisas, todas as usinas de produção de açúcar e álcool da Cosan e a extensa rede de distribuição dos postos Shell. Apenas em 2011, ano de criação da *joint-venture*, a Raízen Trading movimentou entre 6,5 bilhões e 7 bilhões de litros de etanol, o que, considerando sua própria produção e de terceiros, correspondeu a 30% do etanol movimentado por todo o setor no país (GUEDES et al, 2016), o que evidencia a relevância da empresa para a agroindústria sucroenergética nacional.

Feito este breve panorama sobre nosso objeto de pesquisa, é um dos objetivos deste trabalho produzir uma reconstrução histórica do grupo Cosan de modo a potencializar a análise sobre seus contornos atuais. De fato, uma simples reconstrução histórica, feita de maneira mecânica, de nada acrescentaria para os debates sobre o tema dentro do campo científico, visto que tem-se trabalhos que a fizeram de maneira muito acurada (GUEDES et al, 2016; SPADOTTO, 2016; SILVA MOREIRA, 2013). O que se propõe na presente pesquisa é uma reconstrução crítica dessa trajetória, à luz do método histórico-estrutural proposto pelo economista Celso Furtado, trazendo para o debate autores como Pedro Ramos, Tamás Szmrecsányi e outros autores que se propuseram a analisar a dinâmica da agricultura brasileira, a fim de contribuir com o estudo das diversas mudanças estruturais e conjunturais que levaram à configuração contemporânea da nova dinâmica globalizada do setor sucroenergético.

Posto isso, dado o contexto de reprimarização da economia nacional, em que temos presenciado um processo de desindustrialização ao passo que o agronegócio ganha espaço na composição do PIB brasileiro, juntamente com o fortalecimento de conglomerados atuantes no setor primário e a entrada de capitais e companhias internacionais, mostra-se de grande importância o estudo da atuação desses que são os agentes deste processo, que concentram renda, terra e tecnologia; configurando de acordo com seus interesses privados a paisagem, a dinâmica e a estrutura agrária brasileira.

O grupo Cosan, sendo um agente central dentro do setor sucroenergético nacional, mostra-se um objeto cujo estudo de caso se faz uma grande oportunidade para entendermos o comportamento do setor como um todo. Seu crescimento vertiginoso nos últimos anos indica uma expansão de seu poder e influência de modo a ser capaz de, apenas por sua atuação

3 *Joint-venture* é uma forma de associação estratégica de duas ou mais empresas que reúnem seus recursos para um objetivo específico e dividem seus resultados, tanto lucros quanto prejuízos.

individual, impactar toda a cadeia do complexo canavieiro nacional – em especial na região sudeste, onde concentra sua maior influência, fazendo da Cosan Limited e suas controladas uma porta de entrada para desvendarmos as redes, as lógicas e as tendências do agronegócio brasileiro.

Dito isso, essa monografia se divide em três capítulos, além dessa introdução e das considerações finais. No capítulo I abordamos a trajetória do grupo Cosan desde sua criação até a formalização de sua razão social, em 2000, analisando seu desenvolvimento frente o desenvolvimento da própria agroindústria sucroenergética nacional. No capítulo II, apresentamos uma análise documental dos comunicados oficiais do grupo Cosan, bem como de matérias jornalísticas e reportagens, que culminou no mapeamento das participações acionárias do grupo e análise de suas estratégias de diversificação e expansão. Por fim, no capítulo III, propomos uma reflexão a respeito da dinâmica financeira sobre o agronegócio, a partir das estratégias e comportamentos do grupo, fundamentada nas recentes teorias da financeirização, cunhadas por François Chesnais (2005), José Carlos Braga (2000) e na crítica de Eleutério Prado (2014).

Capítulo I – Entre Estado e o mercado: história e trajetória do grupo Cosan

Se olharmos para a história recente do setor sucroenergético podemos distinguir duas fases bem caracterizadas em sua história: o período que vai de 1930 a 1990, e que basicamente compreende o tempo de vida do Instituto do Açúcar e do Alcool, marcado por uma profunda regulação estatal tanto em relação à produção quanto a comercialização do açúcar e do etanol; e um segundo momento, esse contemporâneo, marcado pela adequação do mercado sucroenergético a um novo contexto político e econômico que toma forma a partir da década de 1990 em diante, fundamentado pela desregulamentação e pela abertura comercial.

Nesse primeiro capítulo trataremos de recuperar a trajetória do grupo Cosan, contextualizando assim nosso objeto de pesquisa, de modo a analisar sua inserção num contexto mais amplo do setor sucroenergético e, de certa forma, da economia brasileira como um todo. Posto isso, o presente capítulo conta com duas subdivisões que tratam respectivamente do período de intervenção estatal (1930-1990) e do período de desregulamentação (1990-2000), em que analisaremos a constituição do grupo frente às pressões conjunturais presentes em sua trajetória.

1.1. O período intervencionista da economia canavieira e a gênese do grupo Cosan

A Cosan Indústria e Comércio S.A. data do ano 2000, entretanto sua história remonta a décadas de atividades que se confundem com o desenvolvimento da agroindústria sucroenergética⁴ no estado de São Paulo. O marco histórico que representa o início do grupo Cosan data de 1936, com a criação da Usina Costa Pinto, no município de Piracicada, no estado de São Paulo, pela família Ometto em parceria com a família Dedini, ambas de origem italiana.

Cabe salientar que a própria origem da Cosan condiz com um momento de reestruturação do setor sucroenergético brasileiro, em especial de seu comércio internacional. Ao longo da segunda metade do século XIX o Brasil havia perdido grande parte de sua participação no mercado internacional de açúcar, fazendo com que o produto participasse com apenas 1,4% do valor das exportações brasileiras entre 1921 e 1930 (RAMOS, 2007). Isso se

4 Devido à grande transformação técnica da indústria sucroalcooleira depois dos anos 2000, a centralidade que ganha a produção de etanol dentro do setor e as novas possibilidades de geração de energia elétrica a partir da biomassa da cana-de-açúcar, o tradicional termo utilizado para referenciar o setor passa a ser “sucroenergético”, em detrimento do tradicional “sucroalcooleiro”.

deve principalmente a 3 fatores, sendo dois deles de caráter endógeno ao mercado açucareiro: i) A evolução do açúcar de beterraba nos países europeus e seu domínio nos principais mercados internacionais; ii) Ao investimento direto estrangeiro que impulsionou o desenvolvimento da indústria açucareira em países como Java e Cuba, fazendo com que se tornassem os principais produtores mundiais de açúcar a partir da cana-de-açúcar em um curto espaço de tempo e iii) a falta de investimento e planejamento por parte do Estado brasileiro, de modo a acompanhar as alterações na produção e na dinâmica mundial do açúcar.

Durante todo o período da primeira república, o pacto social presente no Estado brasileiro beneficiava o latifúndio cafeeiro, que ditava as políticas de desenvolvimento agrícola e tomava para si a centralidade com comércio exterior do país. Tal situação começa a mudar depois da crise de 1929, que expôs a fragilidade desse tipo de inserção internacional, fazendo com que o governo Vargas voltasse seu olhar a um processo de industrialização nacional e diversificação da inserção brasileira no comércio internacional. É nesse momento que o Estado brasileiro constrói toda uma arquitetura institucional baseada em departamentos setoriais voltadas a promover do desenvolvimento nacional: entre eles surge, em 1933, o Instituto de Açúcar e Alcool (IAA).

Enquanto isso a família Ometto, no interior de São Paulo (mais especificamente da região de Piracicaba) vinha acumulando terras e capital, embora esteja nas suas relações sociais o cerne do poder extraeconômico dos Ometto que lhes possibilitaria o desenvolvimento de seus negócios e sua ascensão à elite regional (SILVA MOREIRA, 2013). A exemplo disso podemos citar a amizade entre Pedro Ometto e Mário Dedini (que culminaria na construção da Usina Costa Pinto) e o casamento entre Luis Ometto e Cecília Cera, irmã de Antônio Cera Sobrinho, renomado médico piracicabano que viria a ocupar o posto de vereador posteriormente. Os casamentos foram, ao longo de toda a história da família Ometto, uma estratégia de ampliação e manutenção de seus poderes econômicos e extraeconômicos.

A centralidade da economia cafeeira na estrutura agrária brasileira, como comentado anteriormente, criava, ao início do séc. XX, condições para uma reestruturação da propriedade fundiária que ficava às margens da produção de café. Tema esse cuja análise mais aprofundada foge do escopo deste trabalho, contudo nos ajuda a compreender os processos de acumulação que levaram o grupo Cosan, de uma pequena empresa familiar, a maior conglomerado do setor sucroenergético do país. Segundo Spadotto (2016):

Nesta segunda metade do século XIX, a renda da terra do município [Piracicaba] foi continuamente desvalorizada pelo crescente interesse em terras de maior altitude, propícias ao latifúndio cafeeiro. É nesta linha de raciocínio que é possível explicar a

desconcentração fundiária naquele período e a leve prosperidade de imigrantes europeus menos capitalizados nesta região. (2016, p. 22)

É nesse contexto de desvalorização da propriedade fundiária que os Ometto adquirem, em 1906, sua primeira propriedade, numa região entre os municípios de Piracicaba e Limeira, totalizando apenas 14,5 hectares. Com isso a família passa da condição de colonos para proprietários de terra e iniciam seu processo de acumulação. Em 1914, a família se transforma em dona de alambique, passando a produzir e comercializar cachaça.

Quando da criação da Usina Costa Pinto, 1936, o setor sucroenergético está passando por uma fase de crise e instabilidade, devido aos desajustes internacionais e ao desequilíbrio entre oferta e demanda que acompanhavam o mercado internacional de açúcar desde o fim do séc. XIX e que foram agravados com o choque da Bolsa de Valores de Nova York em 1929. Desse modo, o IAA surge com a perspectiva de proteger o setor da instabilidade internacional, tomando para si todo o ônus do comércio exterior de açúcar, e a responsabilidade de equilibrar a oferta e demanda do mercado interno (RAMOS, 2007). Segundo os dados do Anuário Açucareiro do IAA de 1935 a 1945, o instituto sofreu com onerosos déficits durante a década de 1930 devido aos baixos preços do mercado internacional em relação ao valor pago aos produtores somado ao custo logístico.

É importante que façamos uma contextualização de caráter conjuntural e teórico: a crise de 1929 impôs não somente uma crise ao capitalismo mundial como também uma crise do pensamento econômico vigente até então, pautado nos ideais liberais de Adam Smith e na autorregulação do mercado. É nesse momento que a necessidade de uma regulação estatal a fim de controlar os desajustes entre oferta agregada e demanda agregada surgem no pensamento econômico e são reiterados e validados, em 1936, por John Maynard Keynes em sua *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. Foi posta à prova a capacidade dos mecanismos de mercado de regularem o equilíbrio entre oferta e demanda, de regularem os preços e a moeda; a teoria keynesiana aparece justamente de modo a suprir essa carência teórica da Economia Política.

No Brasil, o governo Vargas, de caráter nacionalista e desenvolvimentista, se inicia com a perspectiva de uma forte intervenção estatal na economia. Longe de dizermos se tratar de um estado com base keynesiana, é patente que sua estrutura e formas de atuação carregaram, desde o início, a semente de uma forte intervenção estatal na economia, seja através do investimento público ou dos mecanismos de regulação de mercado. É com esse olhar que devemos entender o caráter e a atuação do Instituto do Açúcar e do Alcool, que assumiu para si a responsabilidade

de organizar por completo o setor sucroenergético brasileiro, atuando com políticas públicas em cada etapa do processo, desde a produção da matéria-prima até a comercialização no mercado internacional. Em relatório intitulado “A Ação do Instituto do Açúcar e do Álcool” (1946), escrito por Barbosa Lima Sobrinho, presidente da comissão executiva do IAA entre os anos de 1938 e 1945, percebe-se esse caráter intervencionista enquanto princípio regulador logo em suas primeiras palavras, em que desacredita do excesso de liberdade aplicado à esfera econômica, que significaria “a supressão e o aniquilamento dos interesses de classes desamparadas” (SOBRINHO, 1946, p. 5).

O Decreto nº 22.789/33 que formaliza o nascimento do Instituto, oferece uma boa base das disposições legais do IAA. Selecionei algumas passagens desse documento, importantes para compreendermos sua atuação e a organização do setor a partir de sua atividade:

[...] Art. 4º Incumbe ao Instituto do Açúcar e do Álcool:

a) Assegurar o equilíbrio interno entre as safras anuais de cana e o consumo de açúcar, mediante aplicação obrigatória de uma quantidade de matéria prima, a determinar, ao fabrico do álcool; [...]

l) Fixar os preços de venda do álcool anidro destinado às misturas carburantes e, bem assim, o preço de venda destas aos consumidores; [...]

Art. 8º Em maio e setembro de cada ano, o Instituto do Açúcar e do Álcool verificará os estoques de açúcar existentes no país, e as estimativas das safras a iniciar-se, fixando, então, segundo as conclusões a que chegar as quotas de açúcar e álcool a serem produzidas. [...]

Art. 17. Se se verificar congestionamento dos mercados por excesso de produção e oferta de açúcar sobre a possibilidade de consumo dos mercados nacionais, poderá o Instituto do Açúcar e do Álcool retirar destes a quantidade de açúcar necessária ao restabelecimento do equilíbrio entre produção e consumo

§ O açúcar adquirido pelo Instituto do Açúcar e do Álcool aos produtores será restituído, posteriormente, ao mercado, si as condições deste o comportarem ou lhe será dado o destino que melhor parecer ao Instituto. (BRASIL, Decreto nº 22.789/33)

A partir da análise do decreto nº22.789/33 algumas coisas se mostram evidentes: i) o Instituto do Açúcar e do Álcool passou a determinar todas as instâncias da produção sucroalcooleira, inclusive com a prerrogativa legal de atuar diretamente na produção em casos especiais; ii) o mercado de açúcar também passou a ser regulado pelo IAA; iii) a produção de etanol aparece enquanto alternativa ao excedente de produção que vinha se mostrando um problema, ao mesmo tempo que figura enquanto um projeto de desenvolvimento industrial. Nas considerações iniciais do mesmo documento fica explícita a visão do governo de que “a solução integral e a mais conveniente à economia nacional, para as dificuldades da indústria açucareira, está em derivar para o fabrico do álcool industrial uma parte crescente das matérias-primas utilizadas para a produção de açúcar” (BRASIL, Decreto nº 22.789/33), considerando que o produto oferecia possibilidades quase ilimitadas.

De acordo com outro documento destinado a regular as relações de produção do complexo canavieiro, o Estatuto da Lavoura Canavieira (promulgado em 21 de novembro de 1941):

Art. 17. Os proprietários ou possuidores de usinas são obrigados a receber dos seus fornecedores a quantidade de canas que for fixada pelo Instituto do Açúcar e do Alcool, para transformação em açúcar ou álcool, de acordo com as disposições deste Estatuto. [...]

Art. 28. O Instituto, a requerimento dos usineiros ou dos fornecedores, intervirá, provisoriamente, na usina ou destilaria que, sem motivo justificado, devidamente comprovado, ou em consequência de falência, insolvência ou execução judicial, paralisar a respectiva atividade industrial, pôr mais de oito dias. [...]

Art. 61º Todo o açúcar produzido pela usina ou engenho, além do limite autorizado para a safra, pertence ao I. A. A. [...]

Art. 67, no caso de aumento da produção, o I. A. A. poderá destinar parte ou a totalidade desse aumento a montagem de novas usinas, nos locais que designar, observado o disposto no art. 54. [...]

Art. 89º O I.A.A fixará a renda normal pela utilização da terra, tendo em vista as condições de vida peculiares a cada zona canavieira, o preço usual do arrendamento, a natureza do terreno, os benefícios sociais e as vantagens proporcionadas pelo proprietário ao fornecedor. (BRASIL, Decreto-Lei nº 3855/41)

Desse modo, a partir de 1933, o setor de açúcar e álcool passa a se organizar sob a égide do Instituto, que desenvolveu uma ampla gama de políticas públicas que equilibrasse o mercado e desse segurança aos produtores. A produção de cana-de-açúcar foi racionalizada pelo Instituto, através de um sistema de quotas de produção delegadas aos produtores e usineiros; foram definidos, ex ante, os preços da matéria-prima com base nos custos de produção de cada região do país e os preços pagos pelo IAA para a aquisição do produto final também foram tabelados.

Enquanto nacionalmente o Estado brasileiro trabalhava para organizar e regular a produção sucroalcooleira, movimentos internacionais também sinalizavam o interesse de controlar a volatilidade do mercado mundial de açúcar. Com o significativo aumento de produção do açúcar de beterraba e das produções de Cuba e Java no fim do século XIX, não tardou o mercado internacional conviver com um contexto de superprodução (RAMOS, 2007). Diversos acordos entre os países europeus foram postos em prática numa tentativa de proteger o preço do produto e garantir certa estabilidade ao mercado, entretanto, todos falharam pelo fato de não incorporarem todos os principais países produtores de açúcar, segundo Pedro Ramos (2007).

Os primeiros acordos (ocorridos em 1902 e 1908) não nos interessam diretamente, salvo no que tange à proteção alfandegária que visava proteger os mercados europeus e contribuiu para que o Brasil perdesse força no mercado internacional. O que nos interessa, no escopo deste

trabalho, é o comportamento do mercado internacional após 1930, onde novos acordos multi e bilaterais entram em cena e reorganizam, de fato, o cenário.

Em 1931 é assinado um acordo, nomeado acordo Chadbourne, que se mostra enquanto uma nova tentativa de regular o mercado açucareiro e superar a crise global que se instalara. O acordo tinha como objetivo equilibrar produção e consumo a nível mundial, entretanto a queda no consumo *per capita* impôs desafios à realização do plano (RAMOS, 2007). Contudo, esse documento prepara o terreno para, em 1937, ser estabelecido o Acordo Internacional do Açúcar, juntamente à criação do Conselho Internacional do Açúcar.

O acordo de 1937, mais uma vez com o objetivo de organizar o mercado internacional e equilibrar oferta e demanda agregadas, estabeleceu quotas de exportação aos países produtores com base na exportação média dos países no quinquênio anterior, visando uma expansão do consumo de açúcar seguida de um crescimento sustentado da produção (RAMOS, 2007). Contudo, tal metodologia prejudicou o Brasil devido a sua ainda baixa expressão no mercado internacional nos anos anteriores, nos cabendo uma pequena quota de 60 mil toneladas métricas.

Alguns anos antes, em 1934, outro pacto de grande relevância ao mercado internacional de açúcar é selado: a criação do que ficou conhecido como *mercado preferencial* dos EUA, com a promulgação do *Sugar Act*. Essa nova regulamentação de comércio açucareiro, de maior amplitude institucional (RAMOS, 2007) fundou um novo mercado para o produto, de maior estabilidade e com preços mais atrativos do que o mercado livre mundial. Posteriormente outros mercados preferenciais se formariam, a saber: o do Conselho Econômico de Assistência Mútua (Comecom), liderado pela União Soviética, em 1948; e o Commonwealth Sugar Agreement (C.S.A), da Comunidade Britânica, em 1951. Todos esses mercados preferenciais gozavam de maior estabilidade e maiores margens de lucro do que o mercado livre mundial, trazendo benefícios invejáveis a seus parceiros. Posto isso, teremos, a partir do início dos anos 1950, essa nova organização do mercado internacional de açúcar, composto pelo mercado livre mundial – regido pelos acordos multilaterais estabelecidos pelo Conselho Internacional do Açúcar –, e os mercados preferenciais britânico, soviético e norte-americano.

Desse modo, a reconfiguração do setor sucroenergético, a partir dos anos 1930, cria um cenário de regulação extrema, tanto no que diz respeito ao mercado externo quanto ao mercado interno – sob a direção do IAA. Esse contexto, ainda que suprimisse a autonomia dos usineiros e fornecedores, formou um ambiente de proteção institucional ao setor que contribuiu para a criação de uma burguesia agrária completamente angariada nas políticas setoriais de proteção

estatal do mercado de açúcar e álcool, que se eximia de todos os riscos inerentes à produção e ao investimento.

Tendo em vista que nenhum tipo de inserção internacional pode ser analisado à revelia de seu contexto geopolítico, seria um erro ignorar os impactos da Segunda Guerra Mundial na economia canavieira, tanto no mercado internacional quanto no mercado interno. Segundo Szmrecsanyi e Moreira (1991):

Um dos primeiros e principais efeitos do conflito foi o de ter cortado o país em duas partes, com uma vendo-se repentinamente à frente de uma grande superprodução de açúcar, e a outra passando a sofrer uma crescente escassez do mesmo produto. Essa demanda insatisfeita dos principais centros consumidores criou as condições necessárias para a expansão da produção de açúcar em regiões que anteriormente o importavam de outras, basicamente do Nordeste. E foi essa expansão dos anos da Segunda Guerra que deu origem à definitiva transferência do eixo da produção canavieira e açucareira para os Estados do sudeste do Brasil, uma transferência que só chegou a se completar de fato na década de 1950, mas que já podia ser percebida ao término do conflito. (1991, p. 59)

Até a primeira metade da década de 1930, o Nordeste era responsável por 63,8% de toda a produção de açúcar nacional (tabela 1) e abastecia boa parte do mercado consumidor brasileiro, que concentrava sua maior capacidade de consumo no Sudeste. Com a guerra o transporte marítimo brasileiro foi prejudicado e o volume de mercadorias transportadas reduziu-se significativamente, o que explica a afirmativa dos autores a respeito de uma escassez de açúcar no mercado sudestino coincidindo com superprodução nordestina. Tal fato criou uma situação favorável ao aumento da produção açucareira do Sudeste, em especial dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, de modo a abastecer o mercado interno local.

A tabela 1 mostra os efeitos desse contexto na produção açucareira paulista, que quase dobrou no quinquênio 1945-1949 em relação ao quinquênio anterior.

Tabela 1 – Evolução da produção (em t) dos principais Estados produtores e porcentual exportado (médias dos quinquênios, associando anos civis a safras)

Anos Civis – Anos Safras	Pernambuco		Alagoas		São Paulo		Rio de Janeiro	
	Produção	% Exp.	Produção	% Exp.	Produção	% Exp.	Produção	% Exportado
1930/4–1929/30-33/4	217.078,0	12,8	61.101,2	9,4	87.484,8	0,0	100.878,0	0,6
1935/9–1934/5-38/9	228.401,8	13,6	66.856,0	11,4	128.786,8	0,0	133.040,4	0,0
1940/4–1939/40-43/4	299.159,6	8,8	93.487,4	13,0	155.197,6	0,0	153.777,0	0,2
1945/9–1944/5-48/9	372.973,6	17,2	112.162,0	13,4	261.292,6	0,1	207.059,6	4,6
1950/4–1949/50-53/4	495.369,2	14,6	124.788,6	13,0	502.776,6	0,0	263.706,8	0,0
1955/9–1954/5-58/9	655.132,2	35,6	198.299,8	30,2	978.277,8	15,4	317.056,0	7,8
1960/4–1959/60-63/4	730.563,6	41,4	263.797,0	39,4	1.389.271,2	10,2	387.316,2	5,8
1965-1964/5	792.286,0	61,3	309.657,0	53,6	1.608.870,0	10,9	428.676,0	0,0

Fonte: Ramos (2007)

Outro impacto relevante da Segunda Guerra Mundial na economia canavieira diz respeito ao comércio exterior de açúcar. O impacto no transporte marítimo derrubou as exportações brasileiras principalmente para o mercado europeu, caindo de 60.382t de açúcar em 1940 para 10.840t em 1941 e apenas 225t em 1943 (RAMOS, 2007). Durante esse período as exportações brasileiras de açúcar se concentraram principalmente em seus parceiros vizinhos pela América do Sul. A única vantagem do período no que tange ao mercado mundial de açúcar foi a alta de preços do produto, o que fez que o IAA acumulasse saldos positivos em suas operações internacionais pela primeira vez desde sua criação (SMZRECSÀNYI; MOREIRA, 1991).

Posto isso podemos concluir que o ônus da crise do setor açucareiro devido à Segunda Guerra Mundial foi sentido quase que inteiramente pelos usineiros e fornecedores do nordeste, que perderam sua capacidade de abastecimento do mercado interno e não usufruíram dos altos preços do mercado internacional uma vez que o monopólio das transações externas era responsabilidade do Instituto do Açúcar e do Alcool. Os estados do sudeste, que por sua vez já vinham se beneficiando de generosos créditos e investimentos devido às políticas de incentivo à produção de etanol, encontram terreno fértil para expandir seus negócios e suprir o mercado interno de açúcar. Tal estado de coisas faz com que rapidamente se inverta o eixo de produção da economia canavieira, convergindo sua centralidade nos estados do sudeste, em especial em São Paulo, que já no quinquênio 1950-1954 acumula, em toneladas, uma produção maior do que Pernambuco, que era antes o maior estado produtor de açúcar do Brasil.

É nesse ambiente propício ao investimento que os Ometto, em 1943, adquirem a Fazenda Pau d'Alho, em Barra Bonita, e iniciam a construção de uma nova usina – que viria a ser uma das maiores do mundo em moagem de cana⁵ –, sob a responsabilidade de Orlando Ometto, um dos filhos de Pedro Ometto. Na primeira safra da nova usina, em 1946, são produzidos 40.000 sacos de 60 kg de açúcar (GORDINHO, 1986 *apud* SILVA MOREIRA, 2013). Em 1949 a usina se constitui numa empresa autônoma denominada Usina da Barra S. A. e entre seus acionistas estão Pedro Ometto, Orlando Ometto e Isaltina Ometto Silveira de Mello (Filha de Pedro Ometto).

Em 1950 Pedro Ometto se afasta da direção dos negócios e assume em seu lugar Celso Silveira de Mello, marido de Isaltina Ometto Silveira de Mello. A essa altura, os Ometto já

5 Fonte: < <https://barrabonita.sp.gov.br/?page=livro&ver=a-usina-da-barra-sa-acucar-e-alcool-a-ubasa-a-maior-moenda-do-brasil-a-exportacao-do-granulado-o-comendador-orlando-chesini-ometto> > Acesso em: 19 de abril de 2020

possuíam 8 usinas e controlavam cerca de 13,3% de toda moagem de cana do estado de São Paulo (SILVA MOREIRA, 2013, p. 37). Esse número só cresceria ao longo de toda a década de 1950 e 1960, alcançando os 25% de toda cana moída no estado ao fim do ano de 1970 (SILVA MOREIRA, 2013).

Como podemos observar a partir da tabela 1, o período pós-guerra de 1950 até 1965 é marcado por um crescimento sustentado da produção sucroalcooleira em todo Brasil, com destaque para o estado de São Paulo que emerge enquanto maior produtor e eixo dinâmico da economia canavieira nacional. É nos anos 1950 também que o Japão entra em cena como um importante consumidor do açúcar brasileiro, expandindo a capacidade de exportação brasileira. Durante esse período todos os estados brasileiros acumulam aumentos graduais de produção.

A tabela 2, a seguir, nos mostra dados detalhados da exportação brasileira de açúcar que nos possibilita identificar os principais parceiros comerciais e as mudanças na organização do comércio internacional. A seguir, faremos uma análise da reorganização do mercado mundial de açúcar a partir dos novos acordos estabelecidos nos anos 1950 e na reestruturação geopolítica que impactou, em especial, o mercado preferencial norte-americano e contribuiu para a expansão do setor sucroenergético de maneira estável, em que pese o caráter estrutural de superprodução de açúcar brasileiro. Pedro Ramos nos chama a atenção para o fato de que, mesmo durante os anos 1950 (tempos em que o país mais exportou açúcar) os estoques também se elevaram e garantiram parte significativa da oferta do produto (RAMOS, 2007).

De acordo Tamás Smrzcàny e Eduardo Moreira, os excessos de produção com que conviveu a agroindústria canavieira nacional durante as décadas de 1950 e 1960 tem sua causa direta nas políticas do IAA, que

elevou o nível global da produção de açúcar para 36,7 milhões de sacos de 60 quilos, um nível programado para ser atingido na safra de 1956/57. Esse aumento foi o rompimento, de uma série que iria levar a agroindústria canavieira do Brasil para o seu excesso de capacidade produtiva estrutural do pós-guerra. Ele fora concedido pelo Instituto para aplacar os protestos dos produtores de açúcar do Centro-Sul, particularmente os dos usineiros de São Paulo, contra o seu objetivo de estabelecer uma política de preços diferenciados, a fim de tentar reforçar a capacidade competitiva dos seus concorrentes do Nordeste. (SMZRECSÀNYYI; MOREIRA, 1991, p.63)

Cabe lembrar que esses problemas de superprodução açucareira não foram sentidos pelo setor durante a década de 1950 e primeira metade de 1960 devido às proteções de preços e formações de estoques do Instituto, bem como às novas possibilidades de comércio internacional que surgem no período; entretanto, preparam o terreno para os desajustes que se farão sentir a partir de 1965.

Tabela 2 – Brasil: Evolução e distribuição das exportações de açúcar (todos os tipos), por continentes e principais destinos [1930 – 1965] (em t. m.)

Ano	Para a Europa	Para as Américas		Para a África	Para a Ásia		TOTAL
		Do Sul	Do Norte		Japão	Restante	
1930	82179	2277	0	0	0	0	84456
1931	10159	937	0	0	0	0	11096
1932	35859	4601	0	0	0	0	40460
1933	24790	680	0	0	0	0	25470
1934	23494	403	0	0	0	0	23897
1935	71305	15586	0	0	0	0	86891
1936	82313	515	0	0	0	0	82828
1937	0	298	0	0	0	0	298
1938	7620	463	0	0	0	0	8083
1939	41948	6406	0	0	0	0	48354
1940	61382	4751	0	0	0	0	66133
1941	10840	12033	60	2032	0	0	24965
1942	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	46155
1943	225	22941	6/E	0	0	0	23172
1944	0	57789	0	0	0	0	57789
1945	1502	23592	0	0	0	0	25094
1946	4980	15450	1/E	0	0	0	20431
1947	18910	36363	3000/E	500	0	3420	62193
1948	168155	71050	0	120	0	102573	341898
1949	39786	614	0	0	0	16089	56519
1950	0	526	0	0	0	23500	24026
1951	17829	553	0	0	960	0	19344
1952	9950	562	0	0	33980	0	44492
1953	185217	27306	0	21496	9331	3160	246534
1954	35740	32036	0	0	82745	0	150521
1955	282072	82487	0	0	126940	89484	580983
1956	4428	14803	0	0	0	4150	23381
1957	224726	50800	0	74911	10631	47886	408954
1958	274484	127932	0	78384	89528	205890	776218
1959	237950	94117	10537/E	59514	66193	138052	606423
1960	192079	139597	103423/E	31566	288261	101734	856720
1961	41207	68124	293238/E	49176	258638	34481	744864
1962	0	43823	372798	0	21085	40881	478587
1963	28972	20017	421903	0	0	21088	491980
1964	58150	25926	163631	20945	0	0	268652
1965	119372	124557	334913	94358	23418	130141	826756

Fonte: RAMOS, 2007, p. 570

Notas: n.d = não disponível; E= Estados Unidos

É observável que o açúcar brasileiro, de 1930 aos últimos anos da década de 1940, alcançava apenas os mercados europeus e sul-americanos. Esse cenário começa a mudar na década de 1950 quando os mercados asiáticos aparecem como compradores do produto no mercado livre mundial. Em 1953 é assinado um outro acordo junto ao Conselho Internacional do Açúcar, entretanto foi alvo de críticas pela comunidade internacional. “Na avaliação de um analista brasileiro que residia naquela cidade, o critério que predominou na fixação das quotas básicas nesse acordo foi político. Diante disto, alguns países (Brasil, Índia, Peru, Indonésia) não o ratificaram” (RAMOS, 2007, p. 566). Outro acordo internacional para o comércio de açúcar

só seria assinado em 1958, em que o Brasil emergiria a uma posição privilegiada, garantindo a 4º maior quota de exportação entre os países assinantes (RAMOS, 2007).

As negociações do acordo de 1958 surgiram de uma reunião entre os países latino-americanos em Havana, com o objetivo de discutir os detalhes do mercado internacional de açúcar frente a criação da Política Agrícola Comum (PAC) da União Europeia, ratificada um ano antes no Tratado de Roma (1957). A organização da produção agrícola europeia a partir do referido tratado faria com que ela logo se tornasse um importante exportador do produto, e reduzisse (em muito) suas necessidades de importação de açúcar. Como podemos observar na tabela 2, a partir de 1961 as exportações brasileiras de açúcar para a Europa caem drasticamente.

Todavia, o fortalecimento da produção europeia não configurou um problema para as exportações brasileiras pois coincidiu com o rompimento das relações comerciais de Cuba (até então maior produtor de açúcar do mundo) e EUA (maior mercado consumidor da época). Esse rompimento abriu espaço para que o Brasil entrasse pela primeira vez em sua história no mercado preferencial norte-americano, o que impulsionou as exportações nacionais e criou uma atmosfera de otimismo e crescimento para o setor sucroenergético. Tal cenário fez com que o IAA autoriza-se pela primeira vez o aumento da capacidade instalada das usinas de São Paulo, decisão que contribuiu para a expansão da produção da atividade canavieira, que naquele momento já ultrapassava em muito a capacidade de absorção do mercado interno, tanto de açúcar quanto de álcool (SZMRECSÀNÝI; MOREIRA, 1991).

Segundo Pedro Ramos (2007) esse ambiente de euforia para o setor sucroenergético era corroborado por análises tanto de organismos internacionais (a exemplo da FAO) quanto por especialistas vinculados ao IAA, de que por muito tempo haveria escassez de açúcar no mercado mundial, frente a uma demanda crescente do produto.

Essas perspectivas de uma demanda crescente de açúcar tanto pelo mercado livre mundial como pelo mercado preferencial dos Estados Unidos levaram o IAA a conferir a mais alta prioridade ao abastecimento dos mercados externos e a estabelecer em consequência, no ano de 1961, uma nova e poderosa Divisão de Exportação. Pelas mesmas razões, os controles governamentais até então prevaletentes sobre a produção, os quais, por sinal, já haviam deixado de funcionar satisfatoriamente, foram não apenas relaxados, mas plenamente transformados em incentivos à produção. Créditos subsidiados de longo prazo começaram a ser concedidos à agroindústria canavieira, com o objetivo de ampliar a produção de açúcar e de cana. O propósito deste e de outros incentivos adotados na época era o de fazer voltar o Brasil à liderança mundial da produção e das exportações de açúcar. Estas últimas deixaram de ser encaradas como simples expediente para garantir a manutenção de altos níveis de produção, de preços e de lucros na agroindústria canavieira do país. Elas se tornaram *ipso facto* um objeto em si mesmo. (SZMRECSÀNÝI; MOREIRA, 1991, p. 64-65)

Ao início da segunda metade da década de 1960 cai por terra a fantasia do otimismo do mercado mundial de açúcar que se evidencia numa queda dos preços internacionais do produto

já no ano de 1964 e o Brasil passa a conviver com uma crise de superprodução na economia canavieira (SZMRECSÀNYI; MOREIRA, 1991). As exportações brasileiras haviam inflado nos últimos anos – ocupando o 3º lugar na pauta exportadora brasileira (SZMRECSÀNYI, 1976) – e não mais podiam ser utilizadas como mecanismos de escoamento do excedente de produção o que fez com que, pela primeira vez desde a década de 1930, os preços dos derivados da cana-de-açúcar regrediram em termos absolutos e relativos. As políticas do IAA de comércio exterior visavam ocupar toda a lacuna deixada pela saída do açúcar cubano do cenário, não levando em conta que os outros exportadores também almejavam parcelas do mercado norte-americano (RAMOS, 2007), somando-se a isso a já anunciada diminuição das necessidades de importação de açúcar por parte da União Europeia. Outros dois fatores são elencados por Szmrecsányi em sua tese de doutorado (1976) que, segundo o autor, contribuíram para o agravamento da crise: a) as condições climáticas da safra 1965/66 que lograram um aumento muito a cima do esperado na produção de cana-de-açúcar, contribuindo para o aumento de mais de 100% dos estoques nacionais de açúcar; e b) a incapacidade, por parte do Instituto do Açúcar e do Alcool, de intervir na dinâmica da agroindústria canavieira devido à insuficiência de recursos financeiros e instrumentos legais e administrativos antes e durante a crise (1976, p. 249).

Algumas observações a respeito desse último ponto citado expõe a fragilidade do setor sucroenergético nacional à época: o IAA vinha recorrentemente perdendo sua capacidade de atuação e de conduzir a economia canavieira. Podemos listar a transferência da autoridade de dispor sobre o preço do açúcar à SUNAB – Superintendência Nacional de Abastecimento –, em 1962; ao mesmo tempo o Instituto é eximido da responsabilidade de fiscalizar as relações de trabalho e produção no interior do complexo canavieiro; em 1964 as concessões de financiamento à agroindústria canavieira passa a subordinar-se às decisões do Conselho Monetário Nacional e as linhas de crédito referentes à modernização das indústrias, ao Bacen (SZMRECSÀNYI, 1976). Todas essas decisões enfraqueceram as disposições legais do IAA e tiveram impactos reais na crise de superprodução.

O enfraquecimento do Instituto evidenciou a fragilidade da agroindústria canavieira e sua incapacidade de autogerir-se, fato que se evidencia no descompasso da produção da safra de 1965/66 frente a crise anunciada na safra anterior e nas previsões de retração do consumo interno para os anos seguintes: a produção alcançou os 75,9 milhões de sacos de 60 kg, frente a previsão de 65,3 milhões segundo o Plano de Safra do IAA. A agroindústria canavieira,

acostumada às certezas e seguranças da gestão pública sobre o setor, era pouco capaz de andar com as próprias pernas.

Como já dissemos, em meados da década de 1960 a família Ometto já administrava mais de 10 usinas e era responsável por quase 25% da produção de açúcar e álcool paulista. À medida que seus negócios expandiam e se complexificavam, também se complexificava a estrutura e relações da própria família.

Conforme a família crescia, aumentava a necessidade de se estabelecer domicílios próximos às sedes das usinas recém-adquiridas, e, conseqüentemente, membros da família Ometto se distribuíram praticamente por todo o estado de São Paulo. Esse fato, porém, não aconteceu de forma desordenada e descontrolada. Foi caracterizada uma participação acionária cruzada, que preservou a unidade familiar no comando dos empreendimentos, embora não tenha sido suficiente para impedir a emergência de problemas relativos ao poder decisório e de sucessão, temas típicos de empresas familiares. (GUEDES; PÉRICO, PERES; SANTOS, 2013, p. 88)

Em 1970 morre o fundador dos negócios da família, e todas as usinas ligas à Pedro Ometto S. A. Administração e Participações é herdada por sua filha Isaltina Ometto de Mello, cujo marido Celso Silveira de Mello já ocupava há tempos a direção da Usina Costa Pinto, e Orlando Ometto. Um pouco antes, em 1968, o grupo Pedro Ometto havia adquirido a Usina Santa Barbara (Santa Barbara d'Oeste-SP), fazendo com que a divisão ocorresse do seguinte modo: Isaltina herdando as usinas Costa Pinto e Santa Barbara e Orlando herdando a Usina Da Barra. Dessa reorganização dos negócios da família surgiria o nome Cosan, uma contração dos nomes Costa Pinto e Santa Barbara, referente ao grupo liderado por Isaltina Ometto de Mello e seu marido.

Segundo Silva Moreira (2013), entre os anos de 1975 e 1987, a família constituía 4 subgrupos empresariais autônomos, que detinham a administração de diferentes usinas da família, sendo eles a) grupo Pedro Ometto, controlador das usinas Costa Pinto, Santa Barbara e Da Barra; b) grupo João/Luís Ometto, controlador das usinas Iracema, São Martinho, Santa Cruz e Santana; c) grupo Hermínio Ometto; controlador das usinas São João e Santa Terezinha; e d) grupo Jerônimo Ometto, controlador da usina Santa Lúcia.

Nesse momento a família já detém grande poder e influência no interior de São Paulo, com suas ramificações atuando em diversos ramos diferentes, tanto na indústria como na política. A título de exemplo podemos citar Orlando Ometto – filho de Pedro Ometto e acionista da usina Da Barra – que, em 1967, adquire a Taxi Aéreo Marília (TAM); Antônio Ometto que, 1959, conquista a prefeitura de Iracemápolis – SP, tendo seu irmão João como vice, e na eleição seguinte assegura seu assento na câmara legislativa municipal da mesma cidade (cabe salientar que na cidade de Iracemápolis os Ometto detinham uma de suas maiores usinas, a usina

Iracema); e Dovílio Ometto, que, fruto de um casamento arranjado pelo pai e seu sócio e amigo Mário Dedini, casa-se com Ada Dedini e torna-se sucessor da maior indústria de construção do setor sucroalcooleiro do mundo: A Dedini Indústrias de Base S.A., empresa a qual ele assume a presidência em 1970, após a morte de Mário Dedini.

Eventualmente, a crise do mercado de açúcar vivenciada em 1965 começa a aliviar a partir de 1968, quando os preços do produto no mercado livre mundial começam a se reestabelecer e acumulam altas consecutivas pelos próximos 8 anos. Contudo, outros eventos concomitantes mudariam o sentido do desenvolvimento da agroindústria sucroenergética ao longo dos anos 1970 e 1980, frente ao enfraquecimento do açúcar. O novo projeto de desenvolvimento agrícola e agrário levado a cabo pela ditadura militar já foi analisado na introdução desse trabalho e seus contornos mais gerais não farão parte da presente exposição, em que pese ser um fator relevante para a reestruturação da economia canavieira da década de 1970.

Frente a estabilização do preço do açúcar, no início dos anos 1970 o IAA inicia dois novos programas de incentivo à agroindústria sucroenergética, i) o Plano Nacional de Melhoramento da Cana-de-Açúcar (PLANALSUCAR) em 1971, que consistiu na criação de uma infraestrutura de pesquisa agrônômica para melhoramento da cana-de-açúcar⁶; ii) no mesmo ano é criado o Programa de Racionalização da Agroindústria Canavieira – que em 1973 passou a se chamar Programa de Apoio à Agroindústria Canavieira, cujo objetivo era modernizar as plantas industriais e estimular processos de fusões e aquisições através de crédito subsidiado (MOREIRA, 1989).

Com esses dois programas de incentivo (financiados pelo fundo de exportação do próprio IAA) retoma-se uma escalada de investimentos e expansão da produção sucroalcooleira, principalmente no que diz respeito a investimentos em capital fixo, com os financiamentos generosos do novo programa do Instituto do Açúcar e do Alcool. Essa ampliação na capacidade produtiva do setor se choca à reversão das expectativas para o mercado internacional de açúcar em 1975, deixando várias empresas com uma capacidade ociosa que necessitava ser posta em uso para amortizar os investimentos recentes (MOREIRA, 1989, p. 52).

6 Segundo o site da Ridesa (www.ridesa.com.br), com a extinção do IAA em 1990 foi extinto também o Planalsucar e sua infraestrutura foi incorporada a diversas universidades federais. Os técnicos e pesquisadores que passaram a integrar o corpo de funcionários das Universidades então transformaram o Planalsucar na Rede Interuniversitária para do Desenvolvimento do Setor Sucroalcooleiro (Ridesa), continuando os trabalhos de pesquisa de maneira colaborativa.

Aliado a isso, o mais significativo desses eventos ocorre em 1973: o primeiro choque do petróleo, em que países produtores de petróleo do oriente médio – a saber, Arábia Saudita, Irã, Iraque e Kuwait – promovem um embargo aos EUA e UE e reduzem drasticamente a oferta de petróleo no mercado internacional, fazendo com que o preço do barril se eleve cerca de 400% em 3 meses⁷. O impacto em toda a economia mundial foi imediato e evidenciou a vulnerabilidade do Brasil diante da necessidade de importação da *commodity*, bem como criou um desajuste na balança de pagamentos nacional. Isso chama a atenção do governo militar para a necessidade de diversificação da matriz energética brasileira num sentido de segurança e soberania nacional.

Assim sendo, o etanol volta à cena enquanto uma possibilidade de substituição de matriz energética, invocando o mantra da sustentabilidade devido ao fato de se caracterizar enquanto uma fonte de energia renovável. A possibilidade de mitigar a dependência dos derivados de petróleo investindo numa fonte de produção nacional agrada os governos militares, que tinham no centro de sua ideologia, a ideia de soberania nacional.

Há muito tempo vigora, dentro das instituições públicas, um certo otimismo em relação ao etanol. Isso fica patente já nas considerações iniciais do decreto 22.789/33, decreto que formaliza a criação do IAA, que pondera “que o consumo de álcool industrial oferece um mercado cada vez maior, com possibilidades quase ilimitadas” (BRASIL, Decreto-Lei nº 22.789/1933). Desde a década de 1930 a produção de álcool vinha sendo estimulada, contudo era vista sempre como uma alternativa para equilibrar a oferta de açúcar, não se constituindo – de fato – em um fim em si mesmo, uma vez que o baixo custo do petróleo até então inibia o desenvolvimento do álcool carburante (ALCARDE, 2008). Dentre os principais mecanismos de estímulo à produção de álcool temos a obrigatoriedade da adição do álcool anidro à mistura da gasolina e o estabelecimento de atrativos preços mínimos para o produto (SZMRECSÀNYI; MOREIRA, 1991).

A partir de 1973, a alternativa energética produzida com base na cana-de-açúcar ganha força ao ser combinada com uma segunda diretriz da política econômica dos anos 1970: a do desenvolvimento industrial brasileiro e da modernização agrícola. Nesse sentido, o etanol (qualificado enquanto produto industrializado e não como produto primário) encarna a possibilidade de suprir os anseios do projeto de desenvolvimento nacional proposto nas duas frentes. É dessa convergência entre a vulnerabilidade nacional em termos de energia e o projeto

7 Fonte: <

http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2321:catid=28&Itemid=23 >
Acesso em: 23 de abril de 2020.

de modernização conservadora que é criado, em 1975, o Programa Nacional do Álcool (Proálcool), por meio do Decreto-Lei 76.593/1975. Segundo o mesmo decreto

Art. 2º. A produção do álcool oriundo da cana-de-açúcar, da mandioca ou de qualquer outro insumo será incentivada através da expansão da oferta de matérias-primas, com especial ênfase no aumento da produção agrícola, da modernização e ampliação das destilarias existentes e da instalação de novas unidades produtoras, anexas a usinas ou autônomas, e de unidades armazenadoras. [...]

Art. 5º. Os investimentos e dispêndios relacionados com o Programa serão financiados pelo sistema bancário em geral e, especificamente:

a) os destinados à instalação, modernização e/ou ampliação de destilarias, pelo Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico - BNDE, pelo Banco do Brasil S.A., pelo Banco do Nordeste do Brasil S.A. e pelo Banco da Amazônia S.A.;

b) os destinados à produção de matérias-primas, pelo Sistema Nacional de Crédito Rural. [...]

Art. 7º. Para a garantia de comercialização do álcool anidro de qualquer origem para mistura carburante, o Conselho Nacional do Petróleo - CNP estabelecerá um programa de distribuição entre as empresas distribuidoras de petróleo que receberão o produto a um preço a ser decidido por esse Conselho. [...]

Algo nos salta aos olhos durante a análise do decreto: o Proálcool foi um programa de ampla magnitude que mobilizou diversos elementos da arquitetura institucional da União. Além do próprio IAA, todas as outras entidades públicas citadas no decreto e também bancos privados que operavam o SNCR são mobilizados. A responsabilidade pela implementação do projeto (como disposto no Art. 3º do mesmo decreto) é dividida entre os ministérios da Fazenda, Agricultura, Interior, Minas e Energia, Indústria e do Comércio e a Secretaria de Planejamento da Presidência da República. Para isso, é fundada a Comissão Nacional do Álcool, com representantes de todos os órgãos participantes, presidida pelo representante da Secretaria de Planejamento.

A ampliação dos poderes extraeconômicos da família Ometto, fruto de suas enormes influências regionais, lograria frutos nas alianças estratégicas e pactos institucionais do Estado durante a segunda metade do século XX. Segundo Silva Moreira (2013), os Ometto estiveram diretamente ligados à criação do Programa Nacional do Álcool e cita Dovílio Ometto e Orlando Ometto como peças-chave em sua elaboração. De fato, a família Ometto foi extremamente beneficiada pelo programa.

No período 1975-1985, as usinas do grupo receberam incentivos do Proálcool e expandiram a produção de açúcar e álcool por meio de projetos de modernização e melhorias dos equipamentos industriais. Nesse período, houve grande valorização do ativo terras, o que já era esperado pelos dirigentes do grupo, que obtiveram ganhos especulativos com a venda destas, incentivados pela forte demanda por habitação e pela proximidade de suas terras do perímetro urbano. (GUEDES; PÉRICO; PERES; SANTOS, 2013, p. 89)

O objetivo principal do programa foi impulsionar a produção do álcool anidro, utilizado em especial na mistura da gasolina. Posto isso, a Petrobras foi acionada com a incumbência de absorver toda a produção nacional de álcool anidro, garantindo sua comercialização de acordo com os padrões estabelecidos pelo Governo para a mistura do combustível, fazendo com que a empresa dividisse com os produtores a maior parte dos custos de logística e estocagem do etanol.

Ao mesmo tempo foram criadas linhas de crédito especiais para a instalação e ampliação de destilarias vinculadas a usinas de açúcar, as chamadas destilarias *anexas*, bem como para a construção de novas unidades produtivas independentes das mesmas e especializadas na produção de álcool, as destilarias autônomas. As condições para a concessão desses financiamentos, parcialmente custeados por empréstimos externos (inclusive do Banco Mundial), eram extremamente favoráveis para os que quisessem valer-se deles, com taxas subsidiadas de juros e de correção monetária, cujos níveis eram muito inferiores aos da inflação da época e, principalmente, dos anos posteriores. (SZMRECSÀNÝI; MOREIRA, 1991, p. 71)

As linhas de crédito especiais para o setor sucroenergético, dado o contexto inflacionário, caracterizavam verdadeiros presentes ao setor privado. Segundo os mesmos autores (1991), esses estímulos foram muito bem recebidos pelos usineiros, principalmente de São Paulo e Alagoas, que logo se candidataram a acessar os fundos públicos disponíveis.

De maneira sustentada, o programa se desenvolve pelos próximos 5 anos (1975-1979), com a seguinte estrutura: a CNAL responsável pela aprovação de projetos de construção, ampliação e modernização de unidades produtivas; o setor privado pela produção do etanol; a Petrobras responsável pela absorção da produção e sua comercialização; os bancos (em especial Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal) pela concessão das linhas de crédito e operações financeiras e o IAA pela administração das quantidades produzidas a partir dos Planos de Safra.

Em 1979, com o segundo choque do petróleo, o programa passa por uma reformulação e lança sua segunda fase. Mantendo o projeto de expansão da produção de etanol, o Proálcool passa agora a focar seus esforços na produção do álcool hidratado, esse usado diretamente como combustível automotivo. Para tal, o programa necessita ser ainda mais amplo e abrangente, fazendo parte de uma estratégia mais ampla de logística e transporte.

O que veio a possibilitar, entretanto, a concretização das metas estipuladas pelo PNA foi um acordo do Governo com a indústria automobilística, que se comprometeu a iniciar a produção em série dos veículos movidos a álcool. Da parte do Estado, foi garantido o mercado para estes veículos através da redução da alíquota do Imposto Sobre Produtos Industrializados (compensando o maior custo do veículo a álcool), a redução na Taxa Rodoviária única (atual IPVA) e, principalmente, o estabelecimento de um limite do preço ao consumidor de álcool hidratado de 65% do preço da gasolina, mais que compensando o maior consumo volumétrico daqueles veículos. A Petrobras continuava sendo responsável pela comercialização do álcool o que, a despeito da reivindicação de alguns empresários de privatização desta atividade, favorecia os produtores que tinham um comprador que absorvia suas produções, dividindo inclusive os custos de estocagem do produto. Do ponto de vista dos produtores, foi

instituída uma melhora nos preços do produto com a redução da paridade de 60 kg de açúcar por 44 litros de álcool para 60 kg de açúcar por 38 litros de álcool, o que tornou ainda mais compensador a produção do segundo. (MOREIRA, 1989, p. 58-59)

Esse ambicioso projeto tomou forma durante toda a década de 1980, e teve sua base sustentada em dois aspectos relacionados ao mercado consumidor de etanol, a saber, o crescimento da frota automotiva movida à álcool e a proteção dos preços do combustível e seu mercado, cuja operação mantinha-se inteiramente nas mãos da Petrobras. Todo o arcabouço institucional mobilizado para essa transição de matriz energética garantia aos fornecedores e usineiros uma situação favorável de investimento e retorno, entretanto devemos nos atentarmos para as artificialidades que mantinham essa atmosfera, as quais transferiam ao setor público todo o ônus de uma produção ineficaz e custosa.

Tais problemas também foram objeto de alerta por parte do Conselho Estadual de Energia (CEE), órgão criado pelo governo de São Paulo na gestão Franco Montoro, sob a liderança do professor Tamás Szmrecsányi. Em um de seus relatórios foi chamada a atenção para o fato de que os governos deveriam extinguir a artificialidade que viabilizava o mercado de álcool hidratado, a qual era suportada pelo Tesouro Nacional e pela Petrobras (CEE/SP, 1987). (RAMOS, 2016, p. 53)

Os créditos especiais fornecidos pelo Proálcool em 1979 poderiam contabilizar um subsídio indireto de 86%, dada as condições dos contratos frente ao cenário inflacionário brasileiro (MOREIRA, 1989). A jusante da produção alcooleira, os preços generosos do produto determinados pelo programa desequilibravam a cadeia e transferiam à distribuidora todos os riscos da comercialização, deixando produtores e consumidor final em posições extremamente confortáveis. A estabilização do preço do etanol em 65% do preço da gasolina fazia com que o lucro sobre sua comercialização dependesse de um alto custo da gasolina; enquanto o preço pré-determinado do etanol para os produtores (o que para a Petrobras se caracterizava como custo) mantinha margens de lucro favoráveis – sendo em diversos momentos durante a década mais favoráveis do que a produção de açúcar – o que restringia as margens das operações de comercialização por parte da companhia nacional.

Olhando o cenário completo, vemos que o setor sucroenergético foi completamente protegido pelo Programa Nacional do Álcool durante toda a década de 1980, hora pelos financiamentos públicos, hora pela Petrobras.

Não tardou para que esse arranjo começasse trazer prejuízos à Petrobras, que passa a sofrer com a “conta álcool” e com a perda do mercado consumidor da gasolina para a alternativa energética a partir de 1985. O governo assume o prejuízo da companhia, que passa a ser custeado com as reservas do Tesouro Nacional – o que só transfere o problema, em vez de resolvê-lo (MOREIRA, 1989) e o preço do etanol hidratado na bomba é definido em 69% do

preço da gasolina, o que ainda continua favorável ao etanol. É apenas em 1988 que o Estado decide atuar de maneira mais efetiva na questão, aumentando o preço do etanol para 75% do preço da gasolina, ainda que mantendo os incentivos fiscais aos carros à álcool (IPI e IPVA).

A situação econômica nacional na década de 1980 não deixaria de ter impactos no programa ou nas conduções das atividades econômicas por parte do Estado. A crise da dívida e os estrangulamentos no orçamento público pressionavam o Estado frente ao elevado custo das políticas públicas de desenvolvimento econômico e tanto o Proálcool quanto do SNCR foram afetados pela falta de verbas. As condições especiais de financiamento do Proálcool foram sucessivamente relaxadas e equilibradas às condições do mercado financeiro, ainda que mantivessem suas taxas de juros negativas e o SNCR, ao final da década de 1980, sofria com a falta de reservas suficientes para financiar toda produção canavieira nacional.

A essa crise fiscal do Estado brasileiro, surge no início dos anos 1990, a alternativa neoliberal, pautada na diminuição do aparato estatal brasileiro, flexibilização nas relações contratuais e de trabalho, e na integração com o mercado financeiro e sua nova economia mundial globalizada como resposta à crise brasileira. É nesse momento que se coloca em risco toda a estrutura institucional de regulação econômica construída desde a era Vargas (e ampliada durante os governos militares) e o IAA é extinto, em maio de 1990, durante a reestruturação da máquina estatal promovida do Fernando Collor. O Proálcool tem seu fim juntamente ao Instituto e marca-se então a passagem de uma economia canavieira dirigida para uma de mercado.

1.2. A transição neoliberal e os impactos no setor sucroenergético

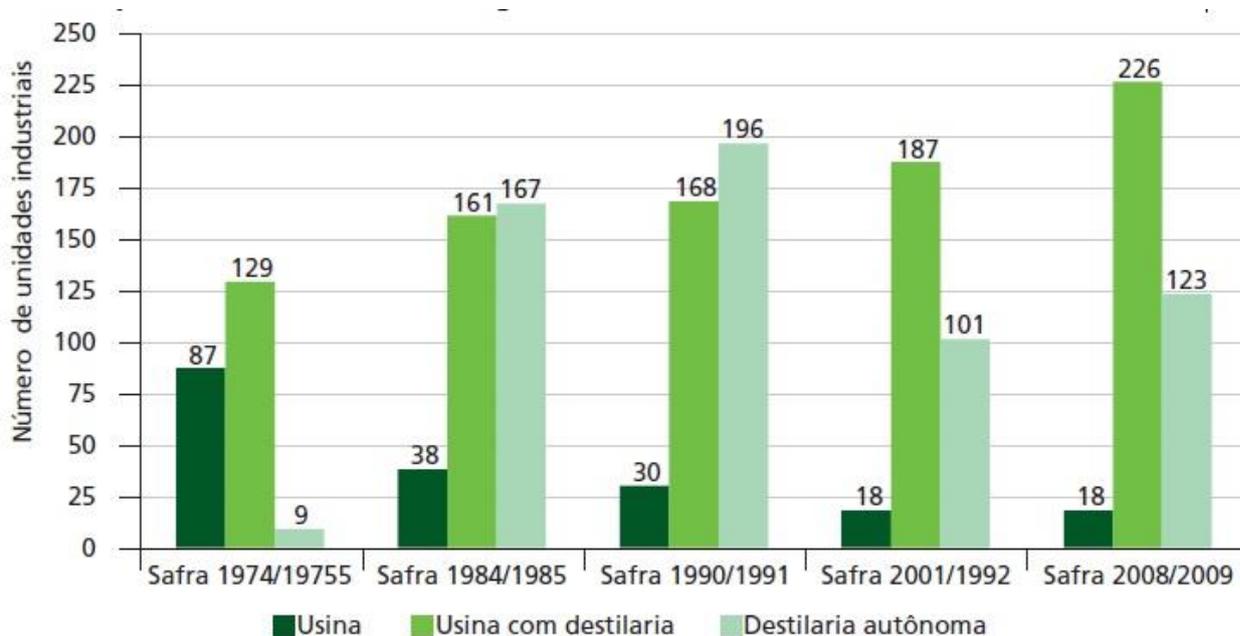
O fim do Instituto do Açúcar e do Alcool marca o fim da proteção estatal à produção sucroalcooleira, ainda que os preços – da cana-de-açúcar, açúcar e álcool – só tenham sido de fato desregulamentados no ano 1999 (RAMOS, 2016). Como vimos até agora, o desenvolvimento do setor durante os últimos 60 anos estivera completamente atrelado às políticas setoriais e às estratégias de desenvolvimento da agroindústria canavieira, o que se materializava em linhas de crédito especiais, subsídios e administração de preços e produção.

Essa mudança de postura por parte do Estado brasileiro deriva da diminuição da capacidade estatal em atuar de maneira forte na economia devido à escassez de recursos gerada pela crise da dívida e da guinada neoliberal dos governos da década de 1990. Tal atuação dissolvera as políticas de desenvolvimento agrário no período anterior sem necessariamente propor um novo modelo, seja pelas vias constitucionais da “função social da terra”, seja pela

via dos mercados estruturados pelos complexos agroindustriais (DELGADO, 2012). Desse modo, um setor não só acostumado com a proteção estatal, mas desenvolvido com base nele, como o setor sucroenergético, não deixaria de sofrer os impactos dessa brusca alteração.

Mas algo se faz valer nesse período de transição neoliberal: o fim das proteções ao setor sucroenergético expôs sua fragilidade e atuação pouco eficiente e competitiva, que se escondiam atrás das políticas de preços e quotas de produção. O gráfico a seguir mostra a reorganização da estrutura produtiva da agroindústria canavieira durante a década de 1990.

Gráfico 1 - Tipos de unidades fabris da agroindústria canavieira, safras selecionadas – Brasil



Fonte: RAMOS (2016, p. 55)

Analisando as mudanças na estrutura de produção do complexo canavieiro num longo prazo percebemos qual modelo se mostrou mais favorável. As usinas com destilarias anexas tiveram um crescimento sustentado durante todos os períodos, da expansão do Programa Nacional do Alcool até a consolidação do agronegócio sucroenergético após os anos 2000. Mas o que realmente se encaixa em nossa análise não são as destilarias anexas, mas o fenômeno das destilarias autônomas. Essas eram de fato muito pouco expressivas ao início do projeto de expansão da produção alcooleira em 1975 e podemos observar que, ao fim do programa, constituem quase 50% de toda estrutura produtiva da indústria canavieira, em 1991. Entretanto, esse crescimento vertiginoso é acompanhado de uma brusca queda ao fim da década de 1990, momento esse que coincide com o período de desregulamentação do setor.

O fato é que as benesses do Proálcool acobertavam as dificuldades competitivas das destilarias autônomas, que, num momento de desregulamentação da produção, não eram capazes de se adaptarem às instabilidades do mercado de álcool, não obtendo ganhos de escala na atividade produtiva e mostrando-se incapazes de protegerem os preços. Ademais, muitos dos projetos de construção de destilarias autônomas aprovados pelo Programa se desenrolaram em áreas poucos propícias à atividade canavieira (RAMOS, 2016, p. 63), encarecendo os processos de produção e logística, o que evidencia uma utilização ineficiente dos recursos, sustentada por políticas públicas. A agroindústria canavieira, durante o período, contabilizou uma queda de 14% do volume de cana moída, o que mostra que o setor realmente sentiu o fim da administração dos preços, em que pese ter elevado em 11% seu rendimento agrícola (RAMOS, 2016).

A década de 1990 lançou desafios a agroindústria brasileira como um todo. Os novos moldes neoliberais da estrutura estatal brasileira delegaram ao mercado a função de agente regulador da atividade agroindustrial e obrigou todo o setor primário a uma reorganização produtiva, financeira e comercial. Tal período coincidiu com um ciclo de alta liquidez internacional que alterou o papel da atividade agrícola no projeto da economia nacional, deixada em segundo plano na administração dos balanços de pagamentos nacionais. Tendo perdido a centralidade na geração de divisas para o país e sem um projeto claro de desenvolvimento por parte do Estado, o vácuo deixado pela modernização conservadora da agricultura e a necessidade de incorporação dessa à nova dinâmica globalizada do capitalismo internacional – enquanto estratégia de sobrevivência – sintetizam esse processo no que chamamos hoje por “agronegócio”. É apenas no final da década que um novo ciclo de escassez internacional de liquidez traz novamente o agronegócio ao centro da tormenta.

O segundo governo Fernando Henrique Cardoso iniciou o relançamento do agronegócio, senão como política estruturada, com algumas iniciativas que ao final convergiram: (1) um programa prioritário de investimento em infraestrutura territorial, com ‘eixos de desenvolvimento’, visando à criação de economias externas que incorporassem novos territórios, meios de transporte e corredores comerciais ao agronegócio; (2) um explícito direcionamento do sistema público de pesquisa agropecuária (Embrapa), a operar em perfeita sincronia com empresas multinacionais do agronegócio; (3) uma regulação frouxa do mercado de terras, de sorte a deixar fora do controle público as ‘terras devolutas’, mais aquelas que declaradamente não cumprem a função social, além de boa parte das autodeclaradas produtivas; (4) a mudança na política cambial, que ao eliminar naquela conjuntura a sobrevalorização do real, tornaria a economia do agronegócio competitiva junto ao comércio internacional e funcional para a estratégia do ajustamento macroeconômico perseguida; (5) reativa-se a provisão do crédito rural nos planos de safra, iniciada com o programa Moderfrota, e retomada com vigor no período 2003/2010.(DELGADO, 2012, p. 94)

Dessa forma temos, dentro da reestruturação da máquina estatal e da consequente reestruturação da agroindústria, também a reestruturação do pacto social que fundamenta o novo padrão de acumulação capitalista na agricultura. Padrão esse que, se outrora se utilizava diretamente da esfera pública para a garantia de suas margens de lucro, encontra nos mecanismos de regulação – ou, em especial, na falta de – terreno fértil para um novo ciclo de reprodução ampliada do capital alicerçado na flexibilização das relações de trabalho, na abertura econômica e na desregulamentação dos mercados de terras e de futuros. Esse novo pacto, ainda que ratificado e sustentado pelo Estado, reconfigura as relações sociais presentes no processo de acumulação com a entrada de novos e importantes agentes, a saber, o mercado financeiro internacional e o grande capital internacional que se insere na agricultura capitalista brasileira através de inúmeros processos de fusões e aquisições.

O setor sucroenergético, estruturado majoritariamente a partir de empresas familiares, de capital fechado e proprietárias dos próprios meios de produção, oferece certa resistência a esse processo durante a década de 1990. Resistência essa que pode estar diretamente relacionada o fechamento de tantas destilarias autônomas durante o período, devido suas incapacidades de resistirem no mercado de etanol através dos meios tradicionais após o fim do IAA.

Os negócios da família Ometto, por sua vez, mostram como as mudanças conjunturais refletem em novas diretrizes e estratégias ao processo de acumulação da agroindústria. Rubens Ometto, que vinha crescendo como usineiro desde 1978, assumindo a direção das usinas Costa Pinto, Santa Barbara e também adquirindo o controle do grupo Bom Jesus (proprietário das usinas Santa Helena, Elias Fausto e Ipaussú) se aproveita o contexto de desregulamentação e abertura para emergir como o novo dirigente dos negócios da família, amalgamando o que viria a se tornar o grupo Cosan.

A partir de 1990, devido à baixa competitividade do álcool frente à queda do preço do petróleo, a opção de negócios do grupo consistiu em dar ênfase à produção e à exportação do açúcar, com foco nos processos industriais em detrimento da produção agrícola. Assim, é observado por um dos diretores da Cosan, em entrevista feita por Guedes (2000), ao afirmar que a visão do grupo não era mais voltada exclusivamente para a área agrícola e que o seu ponto forte passou a ser a indústria e a comercialização. Tal visão pode ser atualmente constatada pelo grande peso das novas atividades econômicas do grupo Cosan. (GUEDES; PÉRICO; PERES; SANTOS, 2013, p. 89)

Com o fim do IAA e do monopólio do comércio internacional de açúcar pelo Instituto, abre-se uma lacuna muito bem aproveitada pelo setor privado após 1991. Já em 1993, a Cosan inicia a exportação do açúcar tipo VHP (very high polarization) e direciona suas atividades para aproveitar o vácuo deixado pelo Instituto e se consolidar no mercado internacional de açúcar.

Em 1996 o grupo obtém concessão para construir um terminal de exportação de açúcar no porto de Santos: o empreendimento é realizado em parceria com o grupo inglês Tate&Lyle, que obteve 10% de participação nas operações do terminal. Esse novo empreendimento, de caráter gigantesco, marca o interesse do grupo em se consolidar nas exportações de açúcar e abre as portas para um processo de diversificação que fundamentaria as estratégias futuras de crescimento da empresa.

Ainda no mesmo ano, Rubens Ometto sai vitorioso de uma disputa judicial com sua mãe, Isaltina, o que culmina na fusão das holdings Celina e Bom Jesus e na criação da Nova Celina S.A. (SILVA MOREIRA, 2013). O grupo controlado pela nova holding passa a se denominar Cosan/Bom Jesus e amplia seu alcance. Dessa disputa Rubens Ometto emerge como sócio majoritário do grupo, com 50% das ações contra os 50% restantes divididos entre sua mãe e os irmãos. O processo de expansão do novo grupo continua e no ano de 1998 o grupo Cosan/BJ incorpora as unidades de produção Diamante e Da Serra.

Ao final dos anos 1990, dois dos subgrupos da família Ometto disputavam pela liderança da produção e comercialização sucroalcooleira paulista: a Cosan/BJ e o grupo João/Luiz Ometto, que controlava a maior usina até então: a Usina da Barra (maior do mundo ao final dos anos 1990). Mesmo com a maior unidade produtiva, a história se encarregou de dizer quem venceu essa disputa: depois de um aumento de capital e através de assembleia geral, é criada, em fevereiro de 2000, a Cosan S.A. Indústria e Comércio, que passa a controlar todas as subsidiárias da antiga Nova Celisa S.A., tendo na figura de Rubens Ometto o presidente do Conselho Administrativo e diretor da Cosan S.A.. A Usina Da Barra irá ser incorporada ao grupo Cosan em 2002.

De certa maneira, o que fica evidente nessa exposição é que a trajetória do grupo Cosan, traçada criticamente, revela como a gênese de um conglomerado tão importante para o setor energético atualmente não é fruto de nenhuma sorte de brilhantismo empreendedor, mas consequência direta dos fenômenos histórico-sociais que conduziram o setor sucroenergético a um processo de concentração que, combinado a transferência do eixo dinâmico da economia canavieira para o Centro-Oeste, beneficiou em especial os produtores paulistas.

O setor sucroenergético, historicamente, foi determinado pela ação estatal e dela se aproveitou sustentar seu processo de acumulação e eximir-se de todo risco. Desse modo

A trajetória explicitada do setor mostrou que, no passado, os subsídios concedidos beneficiaram muito mais os produtores e que, não obstante os aspectos favoráveis de avanços tecnológicos gerados e difundidos, não conseguiram alcançar e garantir a competitividade, o que foi agravado ora pelo recuo dos preços internacionais do petróleo, ora pela intervenção do Estado. Isto em boa medida se relacionou com o

reforço de estrutura herdada, que até bem recentemente decorreu de comportamentos e de ações tanto privadas como públicas. (RAMOS, 2016, p.76-77)

Isso porque a produção de etanol, em sua evolução durante todo o século XX, sempre figurou mais enquanto uma alternativa política a outros desajustes (a saber, a superprodução de açúcar e ao balanço de pagamentos) do que uma atividade competitiva em si mesmo, visto o esforço governamental durante o Proálcool de produzir sua própria demanda. Longe de criticar a ação política racional sobre as diretrizes e aspectos do desenvolvimento econômico,

A conclusão que pode ser extraída dos acontecimentos e das interações entre Estado e mercado nesse primeiro período analisado é que a intervenção estatal pode ser parcialmente responsabilizada pelos problemas relacionados à dinâmica da agroindústria canavieira do Brasil. Isto porque ela criou um “guarda-chuva” protetor, restritivo e financiador de uma burguesia de origem agrária que montou fábricas em áreas não necessariamente apropriadas para a produção competitiva. Assim, sancionou um dado perfil de comportamento setorial que pouco contribuiu para fundamentar um setor ou uma ação empresarial marcada pela inovação e pela competição. (RAMOS, 2016, p. 63)

O período de transição neoliberal dos anos 1990, por outro lado, não mostra nenhum heroísmo quanto às soluções para as artificialidades do setor sucroenergético. Pelo contrário, sua desregulamentação desinteressada em qualquer projeto alternativo gerou impactos profundos na estrutura do setor e levou a agroindústria canavieira a seguir os padrões de acumulação da nova economia globalizada, processo esse do qual a Cosan é um fenômeno endógeno.

Capítulo II – De agroindústria a conglomerado financeiro: uma análise das estratégias recentes do grupo Cosan

Feita a devida regressão histórica e contextualização do objeto, cabe agora investigarmos a dinâmica contemporânea do Grupo Cosan frente as mudanças do espectro de possibilidades técnicas que oferece o relançamento da política do agronegócio e as inovações nos instrumentos financeiros que sustenta a mundialização do capital no século XXI.

Algumas coisas se fazem importantes esmiuçarmos a respeito desse processo de readequação neoliberal da agroindústria brasileira como um todo. O ônus do Plano Real, combinado com a crise cambial de 1999, levaram o Brasil a um novo desequilíbrio no Balanço de Pagamentos, o que levou o governo FHC, em seu segundo mandato, a retomar o projeto anterior de reajuste das reservas de divisas pela via da reprimarização do comércio exterior, recolocando a agroindústria e a exportação de commodities no centro da pauta exportadora nacional (DELGADO, 2012). Entretanto, esse processo o qual Delgado (2012) chama de “relançamento da economia do agronegócio” não se dá mais nos mesmos termos da década de 1980 e traz consigo – como já comentamos – uma reorganização do pacto social da nova economia política do século XXI, trazendo para o centro do palco os grandes players globais e, em especial, o capital financeiro.

O motivo dessa retomada da lógica da economia do agronegócio é um só: evidenciarmos o sentido desse processo. Posto isso, podemos dizer que o sentido do agronegócio contemporâneo se pauta fundamentalmente em seu processo de internacionalização, orientado “de fora” e “para fora”. O processo de mundialização do capital, expresso na entrada dos grandes conglomerados internacionais e nas alianças da burguesia nacional com esses grandes conglomerados visando alcançar os principais mercados mundiais dá agora as cartas do jogo do novo ciclo de valorização do capital.

Esse processo se materializa nos inúmeros processos de fusões e aquisições compreendendo diversos grupos nacionais e internacionais. Entretanto, como aponta Benetti (2008), as fusões e aquisições são apenas uma parte do fenômeno, que ocorre também por outros mecanismos como a formação de joint-ventures, alianças estratégicas e acordos nas áreas de produção, comercialização, pesquisa e transferência de tecnologia (BENETTI, 2008). De tal forma, a integração (em maior ou menor grau) à nova dinâmica da agroindústria pode ser explorada a partir das estratégias de atuação das companhias, investigando de que modo suas ações representam (ou não) um esforço de adapta-se ao novo contexto concorrencial e de

oportunidades técnicas. Outro aspecto se mostra importante para a análise: a integração de capitais aqui averiguada apenas se mostra possível a partir da adequação das companhias aos moldes corporativos da empresa transnacional, o que implica em uma reorganização da estrutura da empresa familiar a um patamar de governança corporativa. Isso decorre das exigências mantidas pelos mercados de ações e de futuros para as operações financeiras institucionalizadas, em especial, através do Novo Mercado, criado em 2000 pela B3 – hoje o principal segmento de listagem para empresas que desejam abrir capital na Bolsa de Valores. De acordo com o próprio site da B3

Na última década, o Novo Mercado firmou-se como um segmento destinado à negociação de ações de empresas que adotam, voluntariamente, práticas de governança corporativa adicionais às que são exigidas pela legislação brasileira. A listagem nesse segmento especial implica a adoção de um conjunto de regras societárias que ampliam os direitos dos acionistas, além da divulgação de políticas e existência de estruturas de fiscalização e controle. (B3. Produto e Serviços/ Segmentos de listagem. Acesso em 24 de abril de 2020)

Desse modo, estando atrelada a oportunidade de inserção no mercado de capitais à adequação de gestão nos moldes da gestão corporativa moderna, é fundamental que analisemos sob este aspecto o caso do Grupo Cosan. Posto isso, nosso objetivo será agora o de qualificar a atuação do grupo investigando suas inter-relações e integração com outros capitais e mapeando suas participações, bem como analisando a estrutura de governança do Grupo e processos de adequação corporativa. Partimos da hipótese de que as estratégias adotadas pelo Grupo Cosan a partir dos anos 2000 sinalizam uma adequação à dinâmica do agronegócio contemporâneo no sentido de um processo de financeirização. O estudo apresentado a seguir respeitará a abordagem histórico dedutiva utilizada anteriormente, de modo a esmiuçar as estratégias do grupo frente aos desdobramentos neoliberais do agronegócio contemporâneo.

Veremos a seguir de que maneira as estratégias de atuação do grupo Cosan, a partir dos anos 2000, pautaram-se em uma política agressiva de aquisições e ampliação de capacidade produtiva munida de uma profunda integração financeira com capitais nacionais e internacionais. De tal modo que a companhia se capitalizasse e mobilizasse recursos para financiar seu projeto de expansão, seu esforço de ampliar suas redes de sustentação e buscar liquidez no mercado de capitais internacional foi fundamental.

O primeiro movimento da nova Cosan S.A. que demonstra esse esforço de internacionalização frente a um contexto de abertura e integração de mercados materializou-se na companhia Franco Brasileira de Açúcar e Alcool (FBA), em 2000, uma joint-venture formada pelo grupo em parceria com as francesas Tereos e Sucden para ampliação em capacidade produtiva. Esses dois capitais, de maneira qualitativa, mostram um aspecto

interessante da nossa análise: a Sucden é uma corretora de commodities sediada em Paris consolidada no mercado mundial de açúcar; segundo o site da própria empresa, a Sucden detém hoje uma parcela de aproximadamente 15% do mercado livre mundial de açúcar e mantém parcerias estratégicas com os principais produtores da mercadoria ao redor do globo⁸. A Tereos, por sua vez, é uma companhia nascida no norte da França, especializada na produção do açúcar de beterraba e que expandiu sua atuação para diversos países, tornando-se um dos principais players globais no mercado sucroalcooleiro. Em 2014, criou uma subsidiária especificamente para operar no mercado internacional, a trading Tereos Commodities. Tal aliança evidencia a estratégia do grupo em formar parcerias estratégicas que o possibilitem alcançar novos mercados internacionais. Como posto anteriormente sobre a característica do agronegócio contemporâneo, “de fora” e “para fora”, aos poucos surgem evidências desse processo.

Através da FBA foram adquiridas – em 2001 – as usinas Univalem (em Valparaíso) e Gasa (em Andradina) por R\$ 120 milhões e, em 2004, a joint-venture adquire (por R\$36 milhões) a Usina Destivale (localizada em Araçatuba) ampliando assim o poder do grupo sobre o noroeste paulista. Um ano antes a Cosan S. A. já havia incorporado a Usina Rafard a seus ativos e em 2002 passara a ser controladora indireta da Usina da Barra – usina esta que já era controlada pela família Ometto, mais especificamente pelo grupo de Orlando Ometto. Por tabela, passou também a controlar a Usina Santa Adelaide (Dois Córregos-SP), subsidiária da Da Barra (SILVA MOREIRA, 2013).

Em 2004 acontece a primeira operação da Cosan S.A no mercado de capitais através da emissão de U\$200.000.000 em bônus no mercado nacional, garantida pela usina Costa Pinto, mas é em 2005 que os eventos que configurarão os novos contornos do grupo tomam forma. Em novembro desse ano a empresa abre seu capital na Bolsa de Valores de São Paulo através de uma IPO (*Inicial Public Offering*) no segmento Novo Mercado – operação essa que arrecadou cerca de R\$ 403 milhões de reais para a companhia (GUEDES et al., 2013). Tal ação provoca uma profunda reestruturação da composição acionária no seio da companhia ao passo que a capitaliza para alavancar seu projeto de expansão.

Em decorrência da abertura de capital, novos agentes entram em cena para compor os negócios da família Ometto. A tabela 3 a seguir sistematiza a composição do capital social da Cosan S. A. ao término da IPO, em 2005.

8 Fonte: < <https://www.sucden.com/en/products-and-services/sugar/> > Acesso em: 10 de maio de 2020.

Tabela 3 – Principais Acionistas da Cosan S. A., 2005

Acionistas	Ações antes da Oferta		Ações após a Oferta⁽¹⁾	
	Ações	%	Ações	%
Aguassanta Participações S.A.	25.514.667	57,82	25.514.667	42,40
Usina Costa Pinto S.A. Açúcar e Alcool	10.003.426	22,67	10.003.426	16,62
Tereos do Brasil Participações Ltda.	3.905.599	8,85	3.905.599	6,49
Lewington Pte. Ltd.	2.336.350	5,29	2.336.350	3,88
Sucres et Denrées	1.059.404	2,40	1.059.404	1,76
Belga Empreendimentos e Participações Ltda.	1.051.632	2,38	1.051.632	1,75
Commonwealth Carriers S.A.	259.595	0,59	259.595	0,43
International Finance Corporation	-	0,00	228.750	0,38
Nova Celisa S.A.	156	0,00	156	0,00
Administradores	235	0,00	235	0,00
Isaltina Ometto Silveira Mello	1	0,00	1	0,00
Tesouraria	-	0,00	-	0,00
Outros	-	0,00	15.817.760	26,29
Total	44.131.065	100	60.177.575	100

⁽¹⁾ Considerando a colocação total da quantidade de Ações, sem o exercício da Opção de Ações Adicionais.

Fonte: Prospecto Definitivo de Distribuição de Ofertas Públicas Primárias de Emissão da Cosan S.A Indústria e Comércio, 2006, p. 165.

Após negociações, a Cosan S. A. passa a deter 99,9% do capital social da FBA, em troca de ações da própria empresa; dessa forma a Tereos e Sucden passam a deter, respectivamente, 6,49% e 1,47% do capital social da companhia. Uma segunda parceria estratégica foi realizada ainda no ano de 2005 e está representada na tabela pelas participações da Lewington Pte. Ltd. e Commonwealth Carriers S. A., ambas subsidiárias do Grupo Kouk, um gigantesco conglomerado asiático consolidado no setor de comercialização de commodities. O grupo Kuok, após associar-se com a Malaysia International Shipping Co., opera mais de 30 navios com capacidade de transportar mais de 930.000 toneladas métricas⁹.

Em julho de 2005 a Cosan S.A fechou um contrato de empréstimo no valor de U\$ 70 milhões junto ao International Finance Corporation (IFC), um braço financeiro do Banco Mundial, dos quais U\$ 20 milhões poderiam ser convertidos em ações emitidas pela própria empresa. Desse modo, os 0,38% de participação do IFC na composição acionária da Cosan S. A. explica-se por essa operação de crédito no mercado financeiro internacional a qual se utilizou de participações na empresa como meio de amortização da dívida.

Todas as outras participações relevantes no capital social da companhia, a saber, Aguassanta Participações S. A., Usina Costa Pinto S. A. Açúcar e Alcool e Belga Empreendimentos e Participações S. A. são holdings controladas pela família Ometto, mais especificamente por Rubens Ometto, Acionista Controlador e presidente do Conselho, detendo 60,77% das ações da Cosan S.A ao término do ano de 2005.

9 Fonte: Prospecto Definitivo de Distribuição de Ofertas Públicas Primárias de Emissão da Cosan S.A Indústria e Comércio, 2005, p. 166.

Em 2007 o grupo Cosan realiza o que talvez seja seu movimento mais ousado rumo a um processo de internacionalização profunda do grupo: a criação da holding Cosan Limited, com sede em Bermudas e com o objetivo de captar recursos no mercado de capitais internacional. O marco da criação da Cosan Ltd. coincide com a data de sua IPO na Bolsa de Valores de Nova York – New York Stock Exchange (NYSE) –, em que lançou um total de 238.447.578 ações ordinárias a um valor de US 10,50, segundo o site da própria empresa¹⁰. A IPO realizada na NYSE foi acompanhada de um lançamento de BDRs (*Brazilian Depositary Receipts*) no mercado nacional e, de acordo com Silva Moreira (2013) as operações tinham expectativa de arrecadar entre 2.3 bilhões a 2.75 bilhões de reais para os fundos do grupo.

Há, dessa forma, um evidente deslocamento da gestão do grupo e sua atividade produtiva. A Cosan S. A. mantém a responsabilidade por todo o processo produtivo do grupo enquanto sua cabeça financeira, desde sua criação de caráter transnacional, retroalimenta seu processo de valorização no mercado de capitais internacional. Contudo, Rubens Ometto, acionista controlador da Cosan S. A., se transforma também em sócio majoritário da Cosan Ltd e mantém seu poder sobre o grupo, a despeito da complexificação e ampliação da estrutura de gestão referida.

Com um aumento significativo de capital em 2007 e um distanciamento entre gestão financeira e processos produtivos, a Cosan intensifica seu processo de expansão agora apostando numa estratégia de diversificação que reduziria os riscos da companhia e fundamentaria um processo de conglomeração de nada alheio à lógica contemporânea do agronegócio.

2.1 O projeto de diversificação produtiva do Grupo Cosan

Um ano antes de sua abertura de capital, em 2004, a Cosan S.A aumenta sua participação no terminal exportador de açúcar de Santos, construído em parceria com a Tate&Lyle, para 90% através de um aporte de capital de R\$ 4,2 milhões¹¹. Em 2005 alia-se à Crystalsev, Cargill, Plínio Nastari e NovAmérica para a formação do Terminal Exportador de Alcool de Santos (TEAS). Ainda nesse ano o grupo adquire uma refinaria no município de Ilhota-SC, próxima ao porto de Itajáí-SC, cujo principal objetivo era exportar pelo menos 70% do açúcar ali refinado (SILVA MOREIRA; 2013, p. 47).

10 Fonte: < <http://ri.cosanlimited.com/servicos-aos-investidores/nossas-acoes-czz/> > Acesso em: 10 de maio de 2020.

11 Fonte: Prospecto Definitivo de Distribuição de Ofertas Públicas Primárias de Emissão da Cosan S.A Indústria e Comércio, 2005, p. 167

Seu maior esforço durante o ano de 2008 vai no sentido de consolidar-se no setor de logística e anuncia, em abril, uma aliança com o grupo Rezende Barbosa – através da NovAmérica – para a criação da Rumo Logística S. A., uma operadora logística destinada a fazer o armazenamento e transporte da produção sucroalcooleira do interior paulista ao porto de Santos. Segundo documento veiculado ao mercado¹² pela própria Cosan, a empresa concedeu 100% dos ativos da Cosan Portuária – subsidiária da Cosan que operava o terminal portuário em Santos – e mais os 49% do Teaçú Armazéns Gerais S.A. de sua propriedade, enquanto a parceira entraria com os 51% restantes do Teaçú, sendo distribuído o capital social da nova companhia em 28,2% ao grupo Rezende Babosa e 72,8% à Cosan. Dessa maneira nascia a Rumo com uma proposta de integração dos terminais exportadores e de autonomia do grupo Cosan no transporte de sua produção. As operações da Rumo Logística S.A. de transporte ferroviário inicia-se em 2009 após uma parceria com a América Latina Logística, principal responsável pela malha ferroviária paulista, que mais tarde (em 2014) seria integrada ao grupo Cosan.

Também em 2008 a Cosan S. A. anuncia uma outra parceria, dessa vez com a Crystalsev e Coopersucar para a criação da Uniduto Logística S. A., voltada à construção e operação de uma infraestrutura de dutos para transporte de etanol, onde cada uma das parceiras poderia transportar o equivalente à sua participação no capital social da nova subsidiária¹³. Uniduto, Cosan e Coopersucar firmariam uma nova associação em 2010, juntamente à Petrobrás, Odebrecht e Camargo Corrêa, para a realização de um novo e mais ousado projeto de logística a partir da criação da Logum Logística S. A., que – segundo Silva Moreira (2013) – unificaria três projetos de transporte de etanol, abarcando sistemas hidroviários, rodoviários, dutos e cabotagem, a saber: o da PMCC (a qual Petrobrás e Camargo Corrêa eram acionistas), o da Uniduto e o da Odebrecht Transport Participações S. A..

Mantendo o foco nas estratégias em logística o grupo adquire, em 1º de dezembro de 2008, 100% da Esso Brasileira de Petróleo Ltda. (Essobrás) e torna-se a primeira e única empresa do setor a integrar e verticalizar toda a cadeia produtiva sucroalcooleira, desde o plantio da cana-de-açúcar até sua distribuição no varejo. O negócio, fechado em R\$715 milhões pagos à ExxonMobil International Holding B. V., abarcou toda a rede de mais de 1500 postos

12 Comunicado ao Mercado. Cosan e Nova América Anunciam Criação de Empresa de Logística de Açúcar e Grãos. 10 de abril de 2008. Disponível em: < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > > Acesso em: 22 de maio de 2020.

13 Fonte: Comunicado ao Mercado. COSAN Anuncia Projeto de Alcoolduto. 18 de março de 2008. Disponível em: < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > > Acesso em: 22 de maio de 2020.

de combustíveis distribuídos pelo país, 40 bases de distribuição de combustíveis – que se somaram às outras 18 de propriedade da própria Cosan –, uma fábrica de lubrificantes automotivos localizada no Rio de Janeiro, além dos direitos de comercialização das marcas ESSO e Mobil¹⁴. Alguns anos depois toda essa infraestrutura logística se somaria à rede de distribuição da Shell para formar uma das maiores empresas do setor de energia no Brasil: a Raízen Combustíveis. Com essa aquisição a Cosan entra também no setor de óleos e lubrificantes e cria sua subsidiária Cosan Lubrificantes S. A., que mais tarde passaria a se chamar Moove. Negócios esses que serão tratados mais adiante.

Em março de 2009 o grupo assina um memorando de entendimentos com a Rezende Barbosa e negocia a incorporação da Curupay Participações S. A., holding controladora da NovAmérica S. A. Agroenergia¹⁵. Com isso, a Cosan expande suas atividades tanto no setor de produção sucroalcooleira quanto no setor de logística. Os ativos incorporados pelo grupo incluíram 3 usinas de açúcar e álcool e mais um projeto greenfield. A Cosan S.A também passou a deter os 51% restantes do Teaçu (o que aumentou sua participação na Rumo Logística para 92,8%) e 8% do TEAS, além dos direitos de comercialização da marca União. Como resultado da operação o grupo Rezende Barbosa passa a deter 11,89% da Cosan S.A., devido à permuta de ações.

Em 2010 a Rumo anuncia um aumento de capital de R\$ 400 milhões a partir de acordo com os fundos de investimentos Gávea Investimentos e TPG Capital, numa reestruturação societária a qual a Cosan passa a deter 75% do capital social da empresa enquanto os outros 25% dividem-se entre os dois novos acionistas.

Após a incorporação da ALL aos ativos da Rumo, a Cosan anuncia, em 2014, uma cisão da Cosan S. A. no sentido de uma especialização produtiva. O setor de logística separa-se das outras atividades do grupo, sendo controlado pela Cosan Logística S. A., ou Cosan Log¹⁶. De acordo com o próprio grupo a cisão visava a especialização da atividade, melhor adequação das estruturas de capitais de cada ramo, além de maior visibilidade ao mercado, permitindo ao investidor a melhor alocação de seus recursos; o que aponta o sentido explícito da ação em

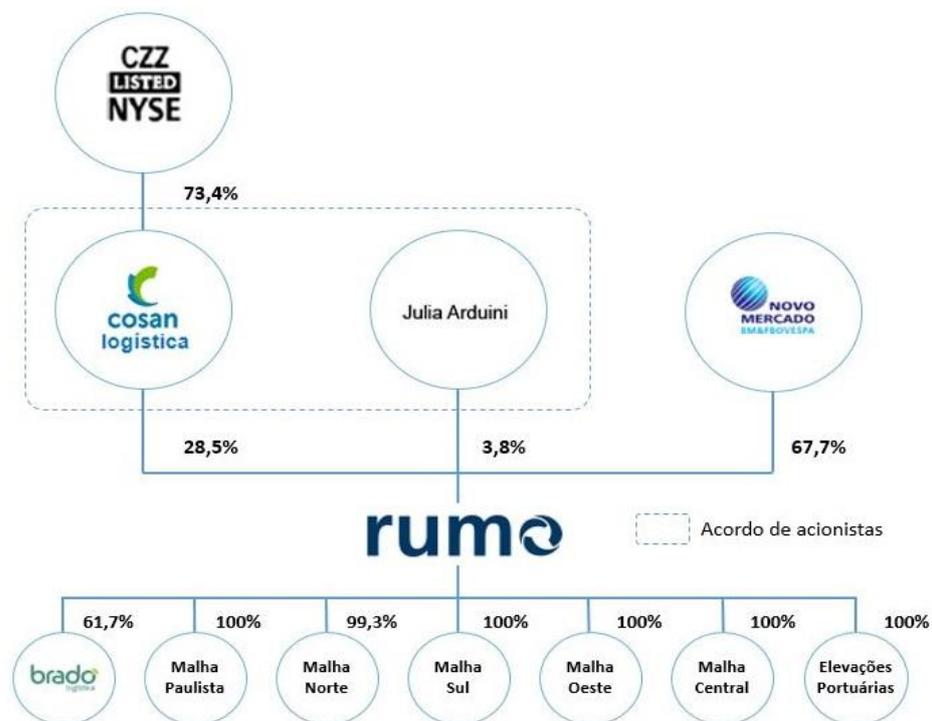
14 Fonte: Fato Relevante. Aquisição Essobrás e suas afiliadas Cosan S. A. 1 de dezembro de 2008. Disponível em: < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020.

15 Fonte: COSAN. Fato Relevante. Merger of Curupay Cosan S/A. 12 de março de 2009. Disponível em: < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > > Acesso em: 22 de maio de 2020.

16 Fonte: COSAN. Fato Relevante. Proposta de reorganização societária. 24 de fevereiro de 2014. Disponível em: < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > > Acesso em: 22 de maio de 2020.

adequar-se ao jogo financeiro do mercado: mais do que uma estratégia de desenvolvimento das atividades produtivas, trata-se de uma estratégia de valorização de seus ativos financeiros.

Posto isso temos a seguinte estrutura societária, a partir dos dados do site da própria Rumo Logística



Fonte: RUMO. Estrutura Societária. Disponível em: <http://ri.rumolog.com/governanca-corporativa/estrutura-societaria/>

em que CZZ Listed NYSE faz referência à Cosan Ltd., Julia Arduíni – antiga proprietária da ALL – torna-se acionista da Rumo após a incorporação e o restante do capital social da empresa negociado na B3. O fundo TPG Capital ainda detêm parte de suas ações da companhia, um total de 2,69% de seu capital social, enquanto os fundos Gávea permutaram suas ações por parcelas equivalentes da Cosan S. A. e Cosan Log.

A entrada do grupo Cosan no setor de óleos de alta performance deriva da negociação realizada com a ExxonMobil sobre os ativos da Esso Brasileira em 2008. Juntamente a toda a rede de distribuição Esso foi incorporada também uma planta de produção de lubrificantes no Rio de Janeiro e é esse o ponto de entrada da Cosan no ramo. Com os direitos de comercialização da marca Mobil, uma das mais fortes do mercado brasileiro, o grupo cria a subsidiária Cosan Lubrificantes S. A. e passa a comercializar óleos de alta performance no Brasil.

No ano de 2011 a Cosan anuncia a criação de uma nova joint venture: A Novvi S. A., em parceria com a Amyris, Inc. A nova associação – feita a partir da Cosan Lubrificantes S. A., visa a produção e comercialização a nível mundial de óleos de base renovável, a partir de tecnologia patenteada pela Amyris e que foi disponibilizada no acordo. Desse modo o grupo busca um nicho de mercado específico no setor de óleos de alta performance, aliada a uma grande companhia de inovação e tecnologia, que passa a dispor de um canal de comercialização relevante.

Em 2012 o projeto de expansão e diversificação da Cosan continua a tomar forma fundamentado especialmente em dois negócios: a aquisição da Comma Oil and Chemicals Limited e do controle da Comgás. A Comma, antes de propriedade da Esso, faz parte da estratégia da Cosan de colocar-se no mercado europeu, dessa vez através da comercialização de óleos de alta performance; a negociação com a Esso incluiu a aquisição de uma instalação de produção de lubrificantes na cidade de Kent, Inglaterra, e todas as propriedades da marca Comma¹⁷. A segunda aquisição é, de fato, a mais relevante e abarca a compra de 60,05% das ações da Comgás, maior distribuidora de gás encanado do Brasil, com uma infraestrutura instalada de mais de 9.000 km de dutos¹⁸. A aquisição, pela quantia de R\$ 3,4 bilhões coloca o grupo entre as principais companhias do setor de energia do Brasil ao passo que, concomitantemente, diversifica sua atuação.

As duas novas subsidiárias do grupo têm perspectivas e formas de atuação bem diferentes. A Cosan Lubrificantes, que em 2016 muda sua identidade visual e passa-se a chamar Moove, demonstra sua estratégia de expansão e internacionalização ao longo de sua trajetória, em que – passo a passo – vai conquistando novos mercados e marcando presença ao redor do globo: em 2011 a Moove fecha outra negociação com a ExxonMobil, dessa vez pela exclusividade da comercialização da marca Mobil no Paraguai, Uruguai e Bolívia, conquistando mercados sul-americanos; com a aquisição da Comma a companhia adentra o mercado europeu e asiático de uma maneira já consolidada e aos poucos vai expandindo também a comercialização da marca Mobil para esses mercados: em 2016 a Mobil entra no mercado espanhol; em 2017, Portugal, França e Argentina; e em 2018, os mercados britânicos e escocês¹⁹.

17 COSAN. Comunicado ao Mercado. Comma. 03 de julho de 2012. Disponível em: < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020.

18 COSAN. Fato Relevante. Conclusão de Aquisição da Comgás. 05 de novembro de 2012. Disponível em: < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020.

19 Fonte: <http://ri.cosanlimited.com/moove/>. Acesso em: 24 de maio de 2020.

Em 2018 o grupo Cosan anuncia um aumento de capital na Moove destinado a financiar seu projeto de expansão e internacionalização. Esse aumento de capital, de R\$ 562 milhões, foi feito por parte do fundo de investimentos CVC Capital Partners Fund, um fundo europeu criado ainda no século XIX como um braço europeu do Citicorp, mas que hoje não mantém ligações com tal conglomerado financeiro. Em vista do novo aporte de capital, o CVC passou a deter 30% do capital social da Moove, enquanto os 70% restantes mantiveram-se em posse da Cosan S. A.

Já a Comgás é uma companhia completamente diferente: atuando num ramo considerado um monopólio natural a empresa não opera no sentido de expandir e internacionalizar o grupo, mas sim no sentido de garantir resultados sólidos a ele. Dessa forma, podemos observar que a estratégia do grupo Cosan com relação ao ramo de comercialização de gás natural é não só diferente dos outros negócios do grupo, mas oposta a eles. Observa-se que, desde 2012 – data de aquisição de parte do capital social da companhia – a Cosan vem aumentando sua participação e hoje controla 99,1%²⁰ da subsidiária, o que mostra nenhum interesse em utilizar-se do mercado financeiro – seja nacional ou internacional – como forma de alavancagem financeira ou de utilizar a companhia como plataforma de internacionalização.

A relação entre o agronegócio e o mercado de terras é um tema digno de uma investigação a parte e certamente não faz parte do escopo desse trabalho essa investigação mais profunda. Contudo, incorreria num erro grave qualquer tentativa de caracterização do agronegócio que ignorasse por completo este aspecto e, tratando-se de um estudo sobre o grupo Cosan, impossível. Isso porque o grupo controla uma parcela significativa do território no estado de São Paulo além de importantes estruturas logísticas que condicionam e determinam os processos de circulação de mercadorias.

Esse fato se dá devido a uma particularidade do setor sucroenergético que faz com que o controle do território e a facilitação dos processos logísticos sejam uma condição fundamental para os ganhos de eficiência e produtividade do setor. Isso porque a indústria sucroenergética opera com matéria-prima cujo peso elevado figura como fator limitante da distância entre as áreas agrícolas e as plantas industriais (OLIVEIRA, 2015).

Posto isso, o professor Ariovaldo Umbelino de Oliveira (2015) aponta para a ocorrência de um fenômeno que denominou de territorialização de monopólios, processo pelo qual as empresas monopolistas passam a determinar os processos de produção e circulação de

20 Em 2017 a Cosan adquire 16,77% das emissões da Comgás de propriedade da Shell. Nessa transação a Shell passa a deter 4,21% do capital social da Cosan S. A.

mercadorias e pessoas, aparecendo no processo de produção agrícola como duas classes sociais distintas: a de capitalista (capital remunerado por lucro) e de proprietário de terra (capital remunerado pela renda da terra).

Pedro Ramos (1999) já havia chamado atenção para o caráter específico do usineiro brasileiro. Segundo ele

O usineiro no Brasil é, antes de tudo, um proprietário fundiário. Portanto, nunca houve – e não há – contradição entre a produção industrial e a produção agrícola no caso; mais ainda, propriedade industrial e propriedade fundiária. Portanto não há “dois grupos dirigentes” a se oporem e a disputarem a retenção de uma maior parcela do excedente gerado. (RAMOS, 1999, p. 23-24)

Em Ramos, a constituição do usineiro paulista é fruto de um processo histórico em que o proprietário de terra se transforma em industrial, de modo que é o sujeito que converge duas partes distintas do processo de produção, o capitalista e o latifundiário. De fato, se essas duas partes convergem num único sujeito, não existe contradição entre a apropriação do lucro e a apropriação da renda da terra e, portanto, não há dois grupos dirigentes distintos. No entanto, Oliveira chama a atenção para um fenômeno específico – e mais contemporâneo – desse processo, que é a separação (dentro do conglomerado) da atividade agroindustrial e da atividade de arrendamento da terra. Segundo o autor:

Na agricultura capitalista mundializada, a territorialização dos monopólios ocorre através do controle da propriedade privada da terra, do processo produtivo no campo e do processamento industrial da produção agropecuária e florestal. Isso quer dizer que o proprietário da terra, o proprietário do capital agrícola e o proprietário do capital industrial podem ser a mesma pessoa física ou jurídica. Portanto, a mesma pessoa física ou jurídica aparece no processo econômico como duas classes sociais distintas: como proprietária de terra e como burguesia capitalista, em duas categorias sociais: uma agrícola e outra industrial. É por isso que essas empresas têm empresas para administrar o patrimônio fundiário. Por exemplo, a Cosan S/A tem a Radar Propriedades Agrícolas S/A; (OLIVEIRA, 2015, p. 36)

Em uma associação com a Mansilla Participações Ltda., o grupo Cosan anuncia – em agosto de 2008 – a criação de mais uma subsidiária: a Radar Propriedades Agrícolas S. A., a qual nasce para operar explicitamente com a especulação imobiliária em terras agrícolas. De acordo com documento veiculado ao mercado pelo grupo “empresa que tem como objetivo investir em imóveis agrícolas no Brasil através da identificação de propriedades rurais com alto potencial de valorização, para subsequente arrendamento e/ou venda”²¹. Aprofundando nossa exploração vemos que a Mansilla Participações Ltda. é uma holding controlada pelo fundo de

21 COSAN, Comunicado ao Mercado. Cosan anuncia constituição de sua subsidiária, Radar. 28 de agosto de 2008. Disponível em: < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > > Acesso em: 22 de maio de 2020.

pensão norte-americano TIAA-CREF (Teachers Insurance and Annuity Association of America-College Retirement Equities Fund);

A TIAA-CREF possui investimentos e holdings ligados a diversos setores como construção de hospitais, petróleo e gás natural, edifícios de escritório, shoppings e centros comerciais. Além destes, tem investido principalmente na produção agrícola e compra e venda de terras agrícolas desde 2006. Para obter rendimentos financeiros através de investimentos agrícolas criou a holding TIAA-CREF Global Agriculture HoldCo, cujo o principal interesse é obter rendimentos com especulação de terras agrícolas (ALBUQUERQUE, 2016, p. 36)

A aquisição de terras nos países subdesenvolvidos há muito é objeto de disputa pelo capital internacional e o período de reestruturação neoliberal de Fernando Henrique Cardoso derrubou todos os obstáculos para a livre circulação do grande capital, inclusive no que diz respeito ao mercado de terras. Em 1995, foi revogado, por emenda constitucional o artigo 171 da Constituição Federal que permitia a distinção entre pessoa jurídica de capital nacional e de capital estrangeiro, abrindo caminho para a apropriação das terras brasileiras por grandes corporações internacionais. Entretanto, em parecer de agosto de 2010 da AGU é novamente regulado a aquisição de terras por estrangeiros, limitando-se a 5 mil hectares ou 25% do território do município em questão (CASTRO et al, 2017).

De qualquer forma, a Mansilla, por ser uma holding sediada no Brasil, mascara esse processo ao esconder a verdadeira relação entre o capital estrangeiro e o mercado de terras brasileiro. Isso ocorre em aliança com a burguesia nacional através da Radar, cuja participação acionária majoritária é detida pela Mansilla Participações Ltda. – a Cosan S. A. detém, hoje, apenas 3% de seu capital social. Mesmo sendo sócia minoritária, a Cosan assume a maior parte do capital social votante e passa a dirigir o negócio devido sua expertise na área, cabendo a Mansilla apenas a remuneração pelo capital investido.

Cosan e TIAA-CREF criaram mecanismos não reconhecidos para burlar a legislação e esconder assim a realidade de sua atuação, processo identificado juridicamente como “avariamento legal”. “Tal mecanismo consiste em criar diversas empresas com os mesmos donos, assim como subsidiárias destas empresas, fazendo parecer que são de proprietários distintos e então colocá-las para negociar a compra das terras entre si”²². Desse modo a Radar – que subdividiu-se em Radar I e Radar II após um novo aporte de capital da Mansilla – criou uma rede de subsidiárias que operam a compra, venda e arrendamento de terras em todo o Brasil

22 Fonte: Rede Social de Justiça e Direitos Humanos. A empresa Radar S/A e a especulação com terras no Brasil. 2015. Disponível em: < <https://www.social.org.br/files/pdf/RevistaREDE2015paranet%202.pdf> > Acesso em: 26 de maio de 2020.

e remunera suas controladoras por mecanismo financeiro de debêntures (REDE SOCIAL DE JUSTIÇA E DIREITOS HUMANOS, 2015).

Em 2010, a Radar se une a Nova Gaia e a Terra Viva (outras duas subsidiárias da TIAA-CREF Agriculture HolCo) para formar a Tellus Brasil Participações Ltd., imobiliária agrícola com o mesmo objetivo da Radar. Essa por sua vez, é controladora de mais 4 subsidiárias: a Nova Ibiajara Propriedades Agrícolas S. A.; a Terra do Sol Propriedades Agrícolas S. A., Terrainvest Propriedades Agrícolas S. A.; e Agrobio Investimentos e Participações Ltd. Essas 4 subsidiárias são registradas no mesmo endereço na cidade de São Paulo e possuem exatamente o mesmo quadro de diretores, o que sugere que são empresas de fachada destinadas a ocultar a verdadeira participação de seus investidores. Ao operar no mercado de terras, comprando, vendendo e arrendando entre si, essas subsidiárias pressionam a elevação do preço da terra e consequentemente a parcela do produto agrícola apropriado em forma de renda.

Mesmo perseguindo o lucro e a renda em diversos outros setores e atividades, a Cosan jamais deixa de lado sua atuação na produção sucroenergética e após a captação de recursos na BM&FBovespa o grupo intensifica sua estratégia de ampliação por fusões e aquisições e já em dezembro de 2005 adquire a Usina Mundial (Mirandópolis-SP). Em fevereiro de 2006 incorpora as usinas Tamoios (Araraquara-SP) e Bonfim (Guariba-SP); em abril, a Usina Bom Retiro (Capivari-SP). A essa altura a Cosan passa a controlar 16 usinas no interior de São Paulo, além de uma refinaria em Santa Catarina.

Apesar do amplo projeto de diversificação do grupo Cosan, o setor sucroenergético jamais foi deixado de lado e sua estratégia agressiva de expansão pelas vias das fusões e aquisições. Cabe salientar que durante os últimos 20 anos a Cosan teve apenas 2 projetos *greenfield*, construídos pela própria companhia. As demais ampliações dos ativos produtivos da Cosan S. A. deram-se através de processos de fusão e aquisição, munindo-se dos recursos captados no mercado financeiro ou, muitas vezes, de permuta de ações – utilizando o próprio capital social como moeda de troca.

As aquisições tornam-se ainda mais frequentes a partir das alavancagens financeiras realizadas pelo grupo. Em 2008 a Cosan S. A. adquire a usina Benálcool²³ (Bento de Abreu-SP) e em 2009 mais 4 usinas passam a integrar os ativos do grupo: as unidades Tarumã (Tarumã-SP), Maracaí (Maracaí-SP) e Parálcool (Paraguaçu Paulista-SP) – além de um projeto *greenfield* em Caarapó-MS que foi inaugurado em 2010 e contou com financiamentos do

23 COSAN. Comunicado ao Mercado. Cosan adquire a Usina Benálcool. 14 de fevereiro de 2008. Disponível em: < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020.

BNDES para sua realização²⁴. Essas novas unidades fizeram parte da negociação com o grupo Rezende Barbosa que culminou na incorporação da NovAmérica S. A. Agroenergia. Com essas novas aquisições o grupo fortalece sua atuação no noroeste paulista, onde já contava anteriormente com mais 4 usinas. Três anos depois – em 2011 – o grupo incorpora a Usina Zanin, na região de Araraquara, onde já detinha mais 3 usinas.

Desse modo a Cosan amplia sua produção ao passo que mina a concorrência e se estabelece-se de maneira sólida nos territórios, formando clusters de produção, configurando assim territórios de especialização produtiva em torno da cana-de-açúcar e aproveitando sinergias para obter ganhos de eficiência (VERDI et al., 2012).

Sem perder a agressividade, traço marcado de sua atuação e estratégia, o grupo Cosan dá seu passo mais ousado rumo a transformar-se num grande player mundial no setor sucroenergético no ano de 2012, quando associa-se com a Shell International Petroleum Company Ltd. para a formação de uma joint-venture que alçaria a companhia a um patamar de maior produtora de açúcar e etanol do mundo e uma das 5 maiores empresas do Brasil: A Raízen.

Fruto da associação de duas líderes do setor de energia, a Raízen nasce convergindo uma gigantesca estrutura de produção e comercialização de combustíveis e energia elétrica a partir da biomassa da cana-de-açúcar. De acordo com documento veiculado ao mercado, a Cosan contribuiu à nova JV todas as suas unidades produtivas de açúcar e álcool, todos os seus projetos de cogeração de energia, seus ativos de logística de etanol (a saber, suas participações na Uniduto Logística S. A. e na Logum Logística S. A.) e toda sua infraestrutura de distribuição e comercialização de combustíveis, a rede Esso de postos de combustíveis. A Shell, por sua vez, cedeu todo seu segmento de distribuição e varejo de combustíveis (a rede Shell de postos), seus negócios de aviação e participação em duas companhias que operam pesquisa e desenvolvimento em combustíveis de biomassa, Logen e Codexis, além de um aporte de capital no valor de R\$1,6 milhão.

Nasce então a Raízen, subdividida em 2 empresas distintas: a) A Raízen Energia S. A., responsável por todos os processos de produção de açúcar, álcool e energia elétrica e b) a Raízen Combustíveis S. A., responsável pelas atividades de logística e comercialização.

No ano de 2017 a Raízen anuncia a compra de mais 2 usinas no estado de São Paulo, a Usina Santa Adelaide (Bocaina-SP) e Usina Paraíso (Brotas-SP) e em 2018 alia-se ao grupo

24 EXAME. Cosan inaugura usina de açúcar e etanol em Caarapó. 10 de outubro de 2010. Disponível em: < <https://exame.abril.com.br/negocios/cosan-inaugura-usina-acucar-etanol-caarapo-598591/> > Acesso em: 24 de maio de 2020.

São Martinho para a compra dos ativos biológicos da Usina Furlan (Santa Bárbara d'Oeste-SP). Desse modo a Raízen se fortalece no interior de São Paulo a partir do controle do território. Em 2018 a JV faz a aquisição dos ativos da Shell na Argentina²⁵ e expande sua atuação para o país vizinho, agora operando também uma refinaria de petróleo. Com a expansão, a companhia passa a controlar 26 unidades produtoras de açúcar e álcool, produzindo cerca de 2 bilhões de litros de etanol e mais de 4 milhões de toneladas de açúcar segundo dados de 2018²⁶.

2.2. A consolidação de um conglomerado

Um pouco já foi comentado sobre o fenômeno dos processos de conglomeração nesse trabalho, todavia os movimentos do capital descritos à cima dão luz a aspectos caros à análise científica. Seguindo linha de pensamento marxista, Delgado (2012) argumenta que as inovações tecnológicas engendradas no desenvolvimento dos processos de acumulação capitalista levam, inevitavelmente, a uma reconfiguração da composição orgânica do capital, fundada em uma participação cada vez maior do capital fixo no processo produtivo. Esse fenômeno, quando vinculado à atividade agrícola, nos traz um segundo elemento: a complexificação das técnicas e instrumentos de produção conduzem a agricultura a um maior grau de monetização à medida que necessita buscar no mercado as soluções para o incremento de sua eficiência.

Essa contradição, que se agrava no mesmo ritmo do desenvolvimento capitalista da agricultura, é objeto de debate no segundo capítulo de “Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio”(DELGADO, 2012): a progressiva transformação do capital agrícola em capital fixo e sua consequente imobilização frente a maior necessidade de liquidez das condições de produção contemporâneas. Segundo o autor,

Nessa nova etapa de desenvolvimento capitalista, que identifico inicialmente como processo de conglomeração, a luta concorrencial assume claramente a forma de mobilização (centralização e concentração) ampliada de capital, como recurso possível para enfrentar a rigidez das grandes imobilizações físicas. Neste contexto, a instância financeira assume cada vez maior dominância, como meio de alavancagem de recursos e como gestão superior de sua circulação e valorização. Dá-se, então, a conglomeração industrial, cruzada com os bancos e/ou outras instituições financeiras, instâncias necessárias de operação do capital financeiro, que se expressa fundamentalmente pela ‘finalidade de mobilizar (centralizar) e dar mobilidade (fluidez) ao capital, retransformando-o continuamente, de capital real em ativos financeiros’. (DELGADO, 2012, p. 36)

25 Fonte: RAÍZEN. Raízen conclui aquisição de ativos da Shell na Argentina. Disponível em: < <https://www.raizen.com.br/sala-de-imprensa/raizen-conclui-aquisicao-de-ativos-da-shell-na-argentina> > Acesso em: 24 de maio de 2020.

26 Os dados citados encontram-se no mesmo comunicado sobre a aquisição dos ativos na Argentina. Ver nota 25.

A rigidez das imobilizações de capital, portanto, são um obstáculo à acumulação a medida em que essa necessita de liquidez numa economia cada vez mais monetizada. Soma-se a isso o aspecto muito particular da atividade agrícola que faz com que, invariavelmente, o ciclo de reprodução do capital na agricultura deva obedecer (em algum grau) o ritmo da natureza, o que faz com que o ciclo do capital seja mais longo em comparação à atividade puramente industrial e conseqüentemente, seja maior sua necessidade de financiamento. As instituições financeiras ganham, portanto, uma centralidade necessária à sobrevivência da agroindústria frente a esse novo contexto concorrencial, seja por meio de financiamentos ou como alternativa à rigidez das imobilizações do capital²⁷.

O que vimos pela experiência do grupo Cosan previamente exposta é uma demonstração desse processo e vamos dividi-la para analisá-la em suas múltiplas formas. Lembrando que a integração entre capital agroindustrial e financeiro se pauta na necessidade de mobilização e mobilidade de capital temos, num primeiro momento, o grupo utilizando-se do mercado de capitais como instrumento de alavancagem de recursos – e, portanto, de mobilização de capital – com a emissão de bônus em 2004. Também em 2005 com a abertura de capital da Cosan S. A. é esse o objetivo primeiro. Aproveitando-se dos instrumentos financeiros propiciados pela criação do Novo Mercado, em resposta à conjuntural indisponibilidade de recursos públicos (em comparação com os anos dourados do projeto de modernização conservadora), sua inclusão à listagem da B3 proporciona uma forma de captação de recursos a um custo significativamente menor do que os juros de mercado da época.

Contudo existe um segundo aspecto importante da emissão de ações. Ela é, por excelência, o instrumento capaz de dar a mobilidade necessária às grandes imobilizações fixas do capital a medida que as transformam em ativos financeiros passíveis de serem negociados e utilizados enquanto moeda de troca, fornecendo assim ao conglomerado a capacidade necessária para acelerar o ciclo de valorização do capital e garantir seu processo de acumulação.

Em diversos momentos observamos a estratégia do grupo Cosan de utilizar-se de permuta de ações para concretizar suas fusões e aquisições, como foi o caso da incorporação da controladora da NovAmérica, Curupay Participações S. A., a aquisição da participação da Shell na Comgás em troca de ações de emissão da Cosan S. A., o controle da joint-venture FBA negociada com a Tereos e a Sucden e etc. Muitos são os exemplos de que a integração ao mercado financeiro permitiu ao grupo, para além da alavancagem de recursos, uma forma de

27 Ver Delgado (2012), Capítulo II.

valorização e reprodução ampliada de capital de maneira alheia a seu ciclo de valorização real, aquele que passa pelo processo de realização da mais-valia.

O modelo de gestão e propriedade das sociedades anônimas cria um solo fértil que impulsiona esse processo, facilitando o investimento e expansão mediante mecanismos de fusão e aquisição de participação acionária, de modo a diminuir os riscos e tempo de maturação dos investimentos. Desse modo, o grupo Cosan foi capaz de basear toda uma estratégia de expansão de sua capacidade produtiva em aquisição de ativos financeiros de suas concorrentes, de modo a aproveitar não só a capacidade produtiva já instalada como também seus recursos naturais e humanos. De certo modo, a valorização do conglomerado na esfera financeira podia causar mínimos impactos na esfera produtiva, reduzindo até mesmo os custos de transição.

Segundo Verdi et. al (2012)

Os processos de Fusões e Aquisições (F&A) possibilitam uma rápida forma de uma empresa crescer, entrar em mercados, aproveitar oportunidades de investimento e aumentar sua capacidade de produção. Essas aquisições e fusões podem ser horizontais, buscando a compra de concorrentes; verticais quando se busca ampliar sua atuação dentro da cadeia de produção, tanto a montante como a jusante; como também pode ocorrer entre setores distintos, com o objetivo de diversificar e diminuir os riscos. (2012, p. 32-33)

E de fato esses instrumentos – fusões e aquisições – foram o caminho para a rápida e agressiva expansão do grupo Cosan em diversos aspectos. Através deles o grupo expandiu seu controle sobre a cadeia canavieira, diversificou sua atuação e conquistou mercados nacionais e internacionais. Pois as benesses provenientes da aquisição de instalações já consolidadas e marcas reconhecidas pelo mercado eximiam o grupo do risco inicial dos investimentos em infraestrutura, o que, num panorama mais amplo, fortalece um movimento de concentração – tanto da propriedade quanto da apropriação do excedente social – e ampliação das desigualdades estruturais da sociedade brasileira sem nem ao menos promover uma ampliação da infraestrutura produtiva nacional.

Poder-se-ia argumentar que o processo de concentração pela Cosan – agora através da Raízen – das estruturas produtivas de açúcar e álcool levariam a disseminação de um modelo organizacional e produtivo que se provou mais eficiente ao longo do tempo no ecossistema concorrencial. Pois duas pontuações devem ser feitas a esse respeito: i) é delicado atribuímos a expansão do grupo à sua eficiência produtiva quando sabemos dos impactos das estratégias financeiras adotadas pela Cosan (e as quais ela foi pioneira no setor) em seu projeto de expansão; e ii) ainda que provemos a eficiência produtiva da Raízen sobre os modelos de outras empresas do setor, essa eficiência apenas poderia resultar em uma redução de postos de trabalho

e concentração fundiária que em nada beneficiaria o interesse público, resultando apenas em ganhos de interesse privado.

Interesse privado esse que encontra no mercado financeiro a expressão maior de sua realização. São nos movimentos de reestruturação societária e reconfiguração de participação acionária que os capitais rentistas e industriais se realizam, se valorizam, se integram e se confundem. À medida que o grupo Cosan cresce e se internacionaliza, cresce também sua capacidade de se aliar aos grandes blocos de capitais que se movimentam transnacionalmente, formando uma rede complexa, demonstrada no anexo 1.

Esse ambiente fértil de oportunidades técnicas que a integração com o capital financeiro possibilita ao grande capital agroindustrial imprime a ele um novo sentido. Há de se imaginar que a incorporação do capital financeiro, aquele remunerado por juros e dividendos, na estrutura administrativa das corporações traria algum resultado prático. Pois as instâncias financeiras – sob o mantra da livre movimentação, apoiado pela desregulamentação dos mercados feita pelo Estado neoliberal do século XXI e dispondo dos instrumentos necessários para garantir a liquidez do capital – imprimiriam ao cálculo econômico novas temporalidades e parâmetros para a remuneração do investimento, abrindo novas oportunidades para o capital agroindustrial – agora integrado e aliado ao capital portador de juros.

O mercado sucroenergético, volátil por natureza, pode configurar terreno fértil para o caráter especulador do mercado financeiro, mas não traz a solidez e segurança tão caras a consolidação da atividade industrial. O projeto de diversificação do grupo Cosan, sua ramificação para outras atividades, demonstra uma estratégia de pulverização de riscos ao passo que aumenta o controle da Cosan sobre a cadeia produtiva da cana-de-açúcar e busca equilibrar os resultados no conglomerado com as atividades em setores de diferentes dinâmicas. De fato, diversificar, reduzir riscos e aumentar seu capital social parecem terem sido estratégias adotadas pelo grupo para lidar com a volatilidade do mercado sucroenergético.

Como dito anteriormente, essa integração só seria possível dentro dos moldes jurídicos e organizacionais da companhia transnacional, alicerçada nos modelos de governança corporativa. O grupo Cosan, ao longo de todo esse início do século XXI, cumpriu a cartilha e reorganizou sua estrutura de modo a potencializar sua inserção no mercado de capitais. Estrutura essa que, agora mais complexa, não deixaria de espelhar a nova face do grupo.

Em entrevista à revista Exame em dezembro de 2016, Rubens Ometto comenta a reorganização da estrutura de gestão do grupo e deixa claro: “Quis fazer um negócio simples e

envolvê-los cada vez mais para trabalhar na valorização das ações e das companhias.”²⁸. Ora, se a esfera financeira é agora a instância máxima de valorização do capital é de se imaginar que as ações dos controladores do grupo se deem nesse sentido. É de se imaginar também que a própria composição do quadro administrativo do grupo seja formada por nomes conhecidos do mercado financeiro, que trabalhem de acordo com suas lógicas e objetivos, transpassando assim a segurança tão cara ao capital rentista. Esse detalhe fica patente em matéria de Mônica Scaramuzzo, publicada na revista Valor Econômico em julho de 2012, que retrata a visão do mercado a respeito da gestão do grupo:

Para alguns interlocutores, a melhora na percepção dos negócios da Cosan pelos analistas deve-se também ao time montado pelo empresário Rubens Ometto. O CEO Marcos Lutz, ex CSN, é um executivo com visão estratégica e logística. “A Rumo é cria dele”, diz uma fonte. Marcelo Martins, egresso do mercado financeiro, é respeitado pelos investidores. Vasco Dias, que estava no comando da Shell no Brasil, preside a Raízen. Julio Fontana Neto, presidente da Rumo, vem da MRS e conhece bem o negócio de ferrovias. E Ricardo Mussa, que comanda a Radar, tornou o negócio de terras lucrativo para a Cosan. (VALOR ECONÔMICO, 2012)

Lutz assume a presidência da Cosan S. A. em 2009, sua passagem como diretor executivo de Infraestrutura e Energia na CSN, diretor-superintendente da Ultracargo S. A. (subsidiária de logística do grupo Ultra) e pelos conselhos administrativos da MRS Logística e Ita Energética, fazem dele um nome seguro justamente no momento em que o grupo Cosan passa por um processo de expansão para as atividades de logística. Assim como Lutz, todos os outros nomes citados que foram trazidos ao quadro administrativo da Cosan são conhecidos do mercado e trazem confiança, a despeito da ínfima familiaridade com as atividades centrais do grupo, a produção sucroenergética.

Outros sujeitos passam a compor o quadro de diretores do grupo Cosan ao longo da década de 2010. Em 2015 Paula Kovarsky assume o posto de Diretora de Relações com Investidores da Cosan Ltd. após uma passagem de 10 anos pelo Itaú e em 2016 Mario Augusto da Silva assumi o cargo de CEO do grupo Cosan, após toda uma carreira construída em atividades de finanças.

Desse modo, cada vez mais vemos um distanciamento do corpo diretor do grupo Cosan com relação à sua *core competence* em prol de um alinhamento com sujeitos atrelados a atividades financeiras, aqueles que abstratamente chamamos de “mercado”. A expertise atrelada à produção sucroenergética, ou a qualquer outra atividade produtiva do grupo Cosan, parece ofuscada por aquela expertise capaz de oferecer ao capital financeiro a segurança e

28 EXAME. Rubens Ometto começa a desenhar como será a Cosan sem ele. 15 de dezembro de 2016. Disponível em: < <https://exame.com/revista-exame/ometto-e-seus-socios/> > Acesso em: 1 de junho de 2020.

previsibilidade que esse almeja, de modo que a atividade produtiva torna-se paulatinamente mais subordinada à esfera financeira quanto mais as competências de seus diretores estão atrelados a ela.

Vemos, portanto, que o grupo Cosan – hoje um conglomerado diversificado atuante em diversos ramos – tem gradualmente adotado estratégias de capital financeiro, quando não aliado justamente ao capital de tipo financeiro puro e simples (capital portador de juros). As instâncias de valorização financeira do capital, terreno fértil de reprodução ampliada do capital, tem sido explorada pelo grupo a partir do alinhamento de seu quadro executivo, provocando alterações no cálculo econômico dos agentes, elemento particular caracterizador do processo de financeirização que imprime os contornos do capitalismo contemporâneo.

Capítulo III – Os contornos da acumulação capitalista no setor sucroenergético: os avanços da lógica financeira sobre a apropriação da renda da terra

Tendo evidenciado as estratégias do grupo Cosan frente um novo contexto concorrencial do século XXI, estratégias essas que levaram à internacionalização do grupo sua integração com o mercado financeiro mundial, faremos a seguir uma discussão sobre os impactos dessa nova configuração da atividade sucroenergética. De fato, existe um risco inerente a qualquer tipo de indução, em que partimos da análise da parte para o todo, de que as generalizações extrapolem a base empírica da análise e isso será levado em conta para fins de uma crítica mais ampla. Entretanto, como afirma Guedes *et al* (2016) “o estudo de empresas líderes é sempre importante” (2016, p. 84) ainda que seja impossível replicar estratégias e trajetórias de uma firma para outra.

O que pressupomos é que essa liderança deriva justamente de uma maior adequação do grupo ao padrão contemporâneo de acumulação de riqueza, o que explica o movimento de concentração e centralização de capital que evidenciamos no capítulo anterior.

Dessa forma, abordaremos a questão também de uma perspectiva histórico-estrutural, que compreende em si um modelo dedutivo; contudo, aplicaremos também uma análise indutiva (com as devidas precauções a que essa se sujeita) sobre a dinâmica contemporânea do setor sucroenergético, partindo do pressuposto de que a adequação da atuação do grupo Cosan acompanha as mudanças estruturais de caráter mais amplo da acumulação financeira na agricultura.

A partir disso, o presente capítulo está estruturado da seguinte maneira: i) análise do novo padrão de acumulação de riqueza capitalista, baseada nas teorias sobre financeirização de Chesnais (2005), Braga (2000) e na crítica de Prado (2014); ii) avanço desse novo padrão de acumulação sobre a produção agrícola e análise da adequação das estratégias do grupo Cosan dentro desse novo contexto.

Dessa forma, mais do que compreender as transformações da atuação do agronegócio, compreenderemos o que essas transformações significam e qual a lógica que nelas operam, clareando as visões sobre a dinâmica contemporânea do agronegócio sucroenergético a partir do estudo da principal empresa do setor.

3.1. As mudanças da acumulação capitalista recente e as teorias da financeirização

Depois de esmiuçarmos as estratégias do grupo, que culminou em seu processo de internacionalização, resta analisarmos de que forma elas se inserem num quadro mais amplo de mudanças estruturais nos padrões concorrenciais e de acumulação do século XXI, aquilo que – de certa forma – configura o “novo pacto da economia política do agronegócio”, nos valendo das considerações de Guilherme Delgado. Como já mencionado, partimos do pressuposto de que

o desenvolvimento da agricultura superou a fase dos complexos agroindustriais [...] e avançou para uma fase na qual o capital financeiro passa a ser decisivo no processo de acumulação de capital na agricultura, processo este que chamaremos de agronegócio. Ou seja, estamos apresentando o agronegócio como resultado de uma associação entre o grande capital agroindustrial, a grande propriedade e o capital financeiro. (CARVALHO, 2011, p. 121)

É justamente esse movimento da dinâmica capitalista que leva à centralidade do capital financeiro no processo de acumulação o objeto de análise dessa seção. Para isso, apresentaremos as principais teorias da financeirização.

Falar de financeirização da economia é falar sobre um processo de mudanças estruturais no padrão de acumulação de riqueza a nível mundial sob a dominação da lógica financeira, que se estrutura no capitalismo contemporâneo a partir dos anos 1980 (BRAGA, 2000). Segundo o mesmo autor, trata-se de um movimento sistêmico do capitalismo que foi sendo engendrado com o decorrer do esgotamento da “Idade de Ouro” do capitalismo e o fim padrão monetário-financeiro estruturado com o acordo de Bretton Woods.

François Chesnais (2005) identificou bem o processo histórico que levou a uma espécie de ascensão da finança, cunhando o termo “mundialização do capital”: uma abordagem marxista que dispõe sobre a ideia de globalização a partir da ótica da expansão do capital e sua livre circulação global. Essa mundialização é apenas possível devido ao processo de liberalização e desregulamentação dos sistemas financeiros nacionais e a integração entre eles, permitindo ao capital sua livre movimentação a nível global dentro da esfera financeira, que segundo o autor não se dá por um movimento próprio – natural – do capital financeiro, mas por um esforço político por parte dos Estados nacionais (CHESNAIS, 2005).

Segundo ele, foram as medidas de liberalização e desregulamentação que ocorreram após o colapso do sistema de Bretton Woods, como o fim do controle à movimentação do capital estrangeiro e regime de câmbios flexíveis, que geraram o sistema financeiro mundializado como conhecemos (CHESNAIS, 2005).

A abertura externa e interna dos sistemas nacionais, antes fechados e compartimentados, conduziu à emergência de um espaço financeiro mundial. A liberalização e a desregulamentação não suprimiram os sistemas financeiros

nacionais. Elas os integraram de maneira “imperfeita” ou “incompleta”, em um conjunto que tem muitas particularidades. (2005, p. 44 – 45).

É importante nos atentarmos aos processos históricos de constituição do movimento de financeirização da economia mundial para não perdemos de vista que se trata de um fenômeno socialmente determinado e historicamente condicionado, que se desenvolve sem alterar a condição de subordinação que estrutura a relação centro-periferia do capitalismo internacional. É através dos mecanismos de endividamento público que os mercados financeiros centrais forçam sua entrada nas economias do terceiro mundo, tendo nelas seu principal instrumento de valorização. A dívida pública “é o pilar do poder das instituições que centralizam o capital portador de juros.” (CHESNAIS, 2005, p. 42).

A ideia de capital portador de juros (ou capital financeiro ou simplesmente finança) é fundamental em Chesnais. Isso porque ele diz respeito a um movimento específico de valorização do capital de cunho patrimonial que não atravessa o circuito clássico $D - M - D'$, mas baseia-se no direito de propriedade para forçar sua reprodução ampliada através do circuito $D - D'$.

Esse capital busca “fazer dinheiro” sem sair da esfera financeira, sob a forma de juros de empréstimos, de dividendos e outros pagamentos recebidos a título de posse de ações e, enfim, de lucros nascidos de especulação bem-sucedida. Ele tem como terreno de ação os mercados financeiros integrados entre si no plano doméstico e interconectados internacionalmente. Suas operações repousam também sobre as cadeias complexas de créditos e de dívidas, especialmente entre bancos. (2005, p. 36)

Essa diferenciação, que se apresenta na sociedade diferenciando também capital financeiro e capital industrial como duas frações separadas da classe burguesa, é a chave para compreender o processo de mundialização do capital segundo o autor. Isso porque ele nada mais é do que a restauração do poder dessa classe rentista, detentora da liquidez da economia – a qual chamamos “capital financeiro” –, sobre o capitalista clássico – o “capital industrial”.

Desmantelado o padrão monetário-financeiro de Bretton Woods – que impunha limites à expansão do capital financeiro – e o concomitante crescimento das instituições financeiras não-bancárias, em especial as companhias de seguros e os *mutual funds* (que logo passaram a concentrar a maior parte da poupança mundial), a classe rentista retoma seu poder e impõe sua dominação sobre a acumulação capitalista contemporânea.

Posto que é caracterizado pelo movimento $D - D'$, o capital financeiro encontra-se numa posição de exterioridade da produção, pois sua lógica, seu circuito e sua temporalidade encontram-se fora do processo de produção do valor e a ele não deve nada, apenas extrai. Ao aumentar seu poder de dominação, a finança aumenta também a parcela que clama para si da riqueza gerada: quanto mais cresce e subjuga a produção de mercadorias, maiores são suas

punções e, conseqüentemente, menores as massas de lucro reinvestidos na produção. Segundo Chesnais esse parasitismo da finança advém de sua acumulação rentista-patrimonial. “A propensão do capital portador de juros para demandar da economia ‘mais do que ela pode dar’ é uma consequência de sua exterioridade à produção” (2005, p. 61).

Dessa maneira, sob a ótica de Chesnais, o capital financeiro – parasita insaciável – é o “inimigo a ser combatido” e nos resta a dicotomia ingênua entre capital financeiro e capital industrial, entre o capital mau, parasita e inimigo do desenvolvimento, e o capital bom, amigo do desenvolvimento e gerador de empregos. E posto isso, a análise supostamente marxista da mundialização do capital do autor se assemelha mais com uma abordagem neo-ricardiana da renda da terra.

Chesnais analisa muito bem os processos de integração dos mercados financeiros mundiais e o crescimento de suas instituições e instrumentos, mas ao colocar o capital financeiro em posição de exterioridade à produção – e portanto, parasita –, deixa de lado o pressuposto fundamental de que o capital é, em si, uma relação social estruturada de apropriação privada do fruto do trabalho social. Deixa-se levar pela aparência do circuito D – D’ e a isso a crítica de Eleutério Prado (2014) é primorosa.

Para Prado (2014), a tese de que a atividade financeira parasita a atividade produtiva não é nova, entretanto, o equívoco encontra-se na crítica que se limita à repartição do produto do trabalho e, dessa forma, aos tipos específicos de capital, enquanto deveria se debruçar sobre o capital enquanto relação social, sobre o modo de produção capitalista.

De fato, sob a primeira perspectiva, que critica antes a repartição que lhe é inerente do que propriamente o capitalismo enquanto tal, afigura-se realmente como uma enormidade a existência de uma classe social “ociosa”, a qual obtém os seus rendimentos, eventualmente em montantes elevados, com base exclusiva na propriedade de direitos – e não da própria laboriosidade, de algum modo. (PRADO, 2014, p. 20 – 21)

Prado defende que os tipos de capitais, sob a ótica marxista, devem ser analisados enquanto frações autonomizadas e especificadas do capital social total, que participam conjuntamente do movimento geral de exploração da força de trabalho.

O capital como um todo não é apenas uma abstração mental: é o modo de ser do capital enquanto relação social que prevalece na sociedade atualmente existente. Pois os capitais individuais se encontram entrelaçados não só pelos nexos que mantêm na esfera da circulação mercantil, mas porque atuam em conjunto na produção de valor. O conjunto dos capitais é pressuposto de cada um deles em particular. Em consequência, “o movimento do capital social”, diz Marx, “consiste na totalidade dos movimentos de suas frações autonomizadas, das rotações dos capitais individuais” (Marx, 1983b, p.261). Eles se expandem – ou se contraem – em conjunto, ainda que assimetricamente; eles participam também, ainda que diferenciadamente, da repartição do valor gerado pela classe trabalhadora como um todo. E essa totalidade não inclui apenas o capital industrial, mas engloba também o capital financeiro.

Discutindo a limitação de capital monetário que eventualmente enfrenta o capitalista individual para expandir o seu negócio, Marx mostra, por exemplo, que a falta circunstancial de capital monetário é superada pela existência do capital portador de juros: “essa barreira é rompida pelo sistema de crédito” seja mediante o capital de empréstimo, seja mediante o capital provido pelas “sociedades por ações” (Marx, 1983b, p.265). (PRADO, 2014, p. 22)

Conclui-se, portanto, que todos os tipos específicos do capital são necessários para que se leve a cabo o sistema de extração de mais-valia num sentido amplo. É superficial pensar que certos capitais têm – ou não – legitimidade na apropriação do excedente social com base em critérios funcionais ou mesmo morais (PRADO, 2014).

Dessa maneira, o processo de financeirização pela crítica de Eleutério Prado não se trata da dominação de uma fração da classe burguesa pela outra, mas de uma mudança no padrão concorrencial do capitalismo, ao passo que a acumulação, em termos gerais, caminha a passos largos. A noção de que capital financeiro e industrial atuam conjuntamente no processo de extração da mais-valia é fundamental para entendermos o funcionamento do capitalismo contemporâneo, podendo enriquecer – e também complexificar – essa análise com o suporte teórico de José Carlos Braga.

Braga define financeirização, como já dito anteriormente, como um padrão sistêmico de acumulação de riqueza que figura como a expressão da dominância financeira e sua lógica (BRAGA, 2000.)

Desse ângulo, as modalidades organizacionais observadas nos principais países capitalistas são formas que operam a partir da lógica de capital financeiro lato sensu. Trata-se do predomínio de uma lógica financeira geral (não significando obviamente descolamento absoluto da produção) nas decisões de investimento e de acumulação de capital (e de patrimônio, considerando este no sentido amplo de ativos em geral), como nucleadora daqueles capitais centralizados em seu movimento estratégico. (BRAGA, 2000, p. 148)

Desse modo, a financeirização é um condicionamento de diversas estruturas organizacionais do capitalismo a uma lógica financeira, criando uma dinâmica específica de acumulação de riqueza a partir não só do já mencionado movimento de integração dos mercados financeiros e de capitais nacionais, mas também de outros componentes macroeconômicos como a gestão das taxas de juros e da liquidez pelos bancos centrais, a desregulamentação dos mercados financeiros nacionais e os regimes de câmbio flexível, todos subordinados à mesma lógica (BRAGA, 2000).

Esses movimentos globais levaram a um processo de “desintermediação bancária” em que os bancos não mais são responsáveis pelo controle do fluxo do capital e do crédito nas esferas financeiras, abrindo espaço para que as grandes corporações, Estados e instituições financeiras não-bancárias pudessem operar livremente nos mercados financeiros e de capitais.

Esse contexto abre um leque de possibilidades para o capital de forma geral, de valorizar-se tanto na esfera financeira quanto produtiva. Dessa forma

as grandes corporações produtivas com seu poder financeiro manejam o dinheiro e as quase-moedas, tanto na circulação industrial quanto na circulação financeira, que passam a ser domínios altamente conexos, ao contrário do passado (padrão anterior de riqueza), em que a primeira era adstrita às empresas industriais, enquanto a segunda aos bancos. Pela macroestrutura financeira dá-se uma interação do dinheiro e dos ativos entre ambas as circulações. Neste sentido, a financeirização não implica que a liquidez esteja sendo sugada da circulação industrial para a financeira e que, em função disso, as corporações estejam out of money (sem “poupança financeira”) para investir e dinamizar a circulação industrial. Não é assim, uma vez que, sendo elas mesmas grandes detentoras dessa liquidez, a alocação na órbita financeira é uma decisão patrimonial da qual elas são co-partícipes junto com bancos e similares. (BRAGA, 2000, p. 290)

A financeirização não é, portanto, a apropriação da riqueza por parte de uma classe rentista, mas a livre circulação do capital, tanto financeiro quanto industrial, pelas vias de maior rentabilidade, guiado pela lógica de capital financeiro no que se refere às expectativas de rentabilidade, risco e grau de liquidez. Tal processo condiciona agentes privados de todos os tipos, transforma conglomerados industriais em operadores financeiros e instituições financeiras em acionistas-controladores.

Posto isso, a caracterização de “capital financeiro” dada por Braga deriva desse processo no qual suas atividades confundem-se e misturam-se, sendo capital financeiro – para o autor – a fusão da forma juros com a forma lucro, conceito que supera o paradigma de Chesnais, avança na conceitualização de Prado, e esclarece a conceitualização de Delgado sobre os contornos do agronegócio.

3.2. A lógica da dominação financeira sobre o agronegócio: notas para o debate

Uma vez apresentado o arcabouço teórico que sustenta nossa interpretação sobre o fenômeno da financeirização, trataremos de aplica-lo à análise específica do setor sucroenergético. Já demonstramos em diversos momentos anteriores nesse trabalho os mecanismos que integraram o agronegócio brasileiro ao processo internacional de financeirização da economia, brilhantemente tratados por Goldfarb (2013) em sua tese.

No capítulo II desse trabalho esmiuçamos as estratégias do grupo Cosan frente a este novo contexto concorrencial, de modo que trouxemos luz à forma como o fenômeno da financeirização se materializa num caso particular e concreto. Posto isso, o que nos resta para os objetivos da presente pesquisa é identificar a lógica desses movimentos, esclarecendo os significados do comportamento empresarial do grupo Cosan para a dinâmica do agronegócio sucroenergético nacional.

Partimos da colocação que as estratégias apresentadas anteriormente representam uma adequação do comportamento empresarial à lógica financeira que determina os contornos do capitalismo contemporâneo. Nesse sentido, é possível que, a partir da análise desses dados, façamos uma inferência sobre a maneira como opera a lógica financeira no contexto particular do agronegócio. Entretanto, uma análise robusta e confiável sobre a questão demandaria uma quantidade muito maior de dados a serem analisados. Não é factível que façamos uma inferência da dinâmica financeira sobre a agricultura a partir de um único caso, de modo que destarte deixamos claro que a pretensão desse exercício analítico é a de oferecer uma contribuição ao estudo do tema. Se não podemos dizer como a financeirização da economia atinge a atividade agroindustrial (e não pretendemos fazê-lo), podemos oferecer uma possibilidade de interpretação que se enquadra ao objeto estudado.

Guilherme Delgado (2005), ao definir o agronegócio brasileiro, estabelece que o mesmo seria um tipo específico de capital agroindustrial que mobiliza estratégias de capital financeiro, sob o intermédio das políticas do Estado, e nesse sentido se aproxima muito da leitura que estamos propondo. O que se extrai da experiência do grupo Cosan é que não há uma supressão do capital agroindustrial pelo financeiro, muito menos da atividade agroindustrial do grupo, que cresce de forma consistente a partir dos anos 2000. O que se tem, em diversos momentos, é o grupo se utilizando dos instrumentos financeiros modernos para captar recursos que financiem sua expansão econômica. Entretanto, essa expansão não se reverte necessariamente em investimentos produtivos, mas num movimento de concentração econômica que suprime a concorrência e acelera no tempo seus resultados financeiros.

A lógica financeira coloca em perspectiva o custo dos investimentos produtivos e seu tempo de maturação, oferece instrumentos para a aquisição de plantas e infraestruturas já consolidadas, de modo que se alteram os fatores que determinam o destino dos recursos investidos, modificando o tempo de retorno esperado para cada investimento (tendo como base a duração do circuito financeiro de valorização do capital) e dando novos contornos ao cálculo econômico.

A experiência da Cosan é uma experiência de expansão e concentração, em que ainda se verifica o protagonismo dos agentes agroindustriais – ainda que em estreita relação com os agentes estritamente financeiros – e das atividades ligadas ao setor agrícola, base de sustentação de seu poder econômico. É de se imaginar, portanto, que a dinâmica que verse sobre sua atividade carregue alguma especificidade típica do caráter agrícola de sua ocupação.

Isso porque, retomando a análise do capítulo II, a atividade agrícola carrega especificidades no que se refere à duração do circuito de valorização do capital na agricultura, que é impreterivelmente mais longo que a atividade industrial devido aos períodos de não trabalho que compreendem o tempo da natureza²⁹. Todavia, essa particularidade da agricultura entra em contradição com o contexto concorrencial e de oportunidades técnicas criado pela financeirização da economia, em que a temporalidade da riqueza se altera sob a dominação da lógica financeira da circulação de modo que

As decisões sobre o investimento produtivo ficam condicionadas à concorrência financeira impulsionada pelos “conglomerados financeiros”, pela interconexão dos diferentes tipos de mercados internacionalizados, pela participação das corporações na circulação financeira; [...] (BRAGA, 2000, p. 287)

O cálculo econômico e a expectativa do ganho, dada a possibilidade de as corporações operarem também na esfera financeira, se modificam aos padrões de velocidade e liquidez dos investimentos financeiros, absolutamente mais rápidos que a atividade agrícola. De fato, estando o capital agroindustrial integrado aos estratos superiores de valorização financeira do capital, é preciso que o investimento produtivo na agricultura ofereça condições de remuneração extraordinárias, o que por sua vez pressiona a exploração dos recursos naturais e a apropriação da renda da terra.

Nesse sentido, o que buscamos demonstrar é que a financeirização do agronegócio imprime a necessidade de super exploração dos recursos naturais de modo a garantir rendas extraordinárias comparáveis às novas expectativas do cálculo econômico, de modo que sua lógica represente um avanço sistemático sobre a apropriação da renda da terra enquanto instrumento de reprodução ampliada de capital.

Delgado (2010) demonstrou que o arranjo contemporâneo do agronegócio brasileiro, enquanto modelo de inserção internacional, fundamenta sua estratégia de acumulação em termos de suas vantagens comparativas, de modo que cresce a relevância da renda fundiária na formação do excedente econômico e implica na necessidade contínua de apropriação de novas terras para a atividade agrícola.

A repartição do excedente econômico, no plano interno, na fase expansiva da demanda externa por “commodities”, se caracteriza basicamente como modelo de “rendas de monopólio”. Estas refletem, primeiramente a propriedade da terra e a forma ultra concentrada de sua distribuição; em segundo lugar, sua localização e a qualidade intrínseca dos recursos naturais explorados; em terceiro lugar, o acesso a fundos públicos subvencionados, propiciados pelas vantagens conferidas à emissão da dívida agrícola, sob respaldo de hipotecas; e finalmente, as patentes tecnológicas envolvidas na difusão do pacote técnico. (DELGADO, 2010, p. 120)

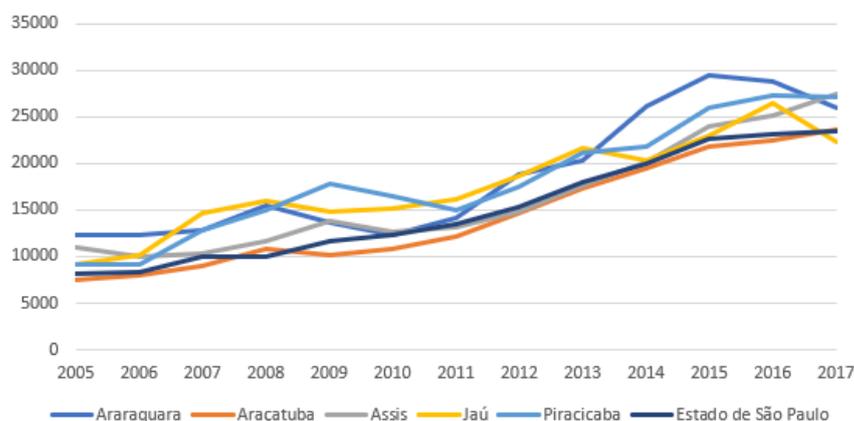
²⁹ Ver capítulo II de Delgado (2012).

O que observamos, a partir da ótica da financeirização da economia, é que essa necessidade não se limita às vantagens concorrenciais no comércio internacional de *commodities*, mas também aos padrões modernos de apropriação e gestão da riqueza, que implicam um ritmo acelerado de uso e esgotamento dos recursos. A experiência da Cosan, como apresentado a seguir, demonstra um movimento coordenado de elevação da renda da terra que abarca diversos ramos de atividade da corporação, à medida que essa se insere nos estratos superiores de valorização financeira.

As estratégias geográficas da atividade agroindustrial do grupo, aliado à sua atuação e expansão no setor de logística, como bem identificaram Verdi et al (2012), levaram a formação de territórios especializados de atividade canavieira, denominados de *clusters* de produção. Um dos principais fatores da formação de renda diferencial da terra é sua localização e o custo logístico atrelado a ela. Nesse sentido, a expansão da atividade industrial sucroenergética, estrategicamente planejada, opera no sentido de conferir às novas terras, próximas às unidades produtivas, rendas extraordinárias decorrentes da diminuição dos custos logísticos que incidem sobre o transporte da matéria-prima à indústria.

É possível falarmos na consolidação de ao menos 5 territórios especializados do setor sucroenergético no estado de São Paulo majoritariamente sob o controle do grupo Cosan. São eles a região de Piracicaba, sede do poder econômico e territorial do grupo, Araraquara, Jaú, Assis e Araçatuba. Juntas elas comportam um total de 23 plantas industriais sob o controle da corporação e fornecem às terras próximas a essas plantas ganhos de eficiência ao passo que corroboram com a elevação de seus preços. Além das instalações industriais, o investimento em malha ferroviária e sistemas multimodal de logística de açúcar e álcool atuam no mesmo sentido, conferindo ganhos de eficiência à produção canavieira em seus arredores.

Gráfico 2 - Elevação do preço (em R\$/ha) das terras acima de 242ha por região (2005-2017)



Fonte: IEA. Elaboração do autor.

Observa-se que os territórios de especialização produtiva da atividade canvieira em São Paulo, influência da Raízen e do grupo Cosan, experimentaram uma elevação nos preços da terra agrícola superior que a média para o estado de São Paulo em quase todos os casos, com a exceção da região de Araçatuba. Foram selecionados os dados referentes às áreas de latifúndio, propícias à atividade canvieira, de modo que se observasse o impacto do setor na valorização das terras. Em média, os latifúndios paulistas tiveram uma valorização nos preços para o período da ordem de 187,75%, ao passo que os menores estabelecimentos (com menos de 7ha) tiveram uma valorização quase 20% menor, da ordem de 168,65%.

É interessante que façamos uma observação a respeito dos ganhos de renda de monopólio, inerentes à acumulação capitalista na agricultura, pois essa necessita um concomitante processo de concentração que dá suporte à sua forma de renda extraordinária. Essa renda é gerada pelos ganhos de eficiência da produção em grande escala no plano produtivo, pela capacidade de valorização e especulação no plano financeiro. Numa economia financeirizada, as empresas do agronegócio valorizam duplamente o ativo terras, em maior grau quanto maior a parcela da terra mobilizada.

Não é por acaso que o grupo Cosan mantém uma subsidiária exclusivamente para administrar negócios fundiários. Administrar a valorização da terra enquanto um ativo, seja por incremento tecnológico incorporados na renda diferencial II do modelo marxista, seja através de movimentos especulativos na esfera financeira ou pela aquisição de terras devolutas a apropriação dos “ganhos de fundador”. A Radar é uma empresa que opera no único sentido de apropriar-se da renda da terra, em seus múltiplos aspectos e oportunidades. Fruto da integração entre o capital agroindustrial e o grande capital financeiro transnacional (como já demonstrado anteriormente), a Radar S. A. é o exemplo concreto do interesse especulativo do mercado financeiro no mercado de terras, congregando os interesses nacionais e internacionais na especulação imobiliária agrícola.

Segundo a pesquisa realizada pela Informa Economics/FNP³⁰, o preço da terra agrícola brasileira elevou-se em 227% entre 2003 e 2012, movimento em que a dinâmica financeira sobre o ativo terras é causa e também consequência. Isso porque o ativo terras, como os títulos de propriedade em geral, são precificados não a partir de seu custo de produção, mas da avaliação presente dos rendimentos futuros capitalizados (DELGADO, 2012), de modo que a

³⁰ Fonte: ASSOVALE. Preço da terra agrícola subiu 227% nos últimos 10 anos, quase o dobro da inflação. Disponível em < <https://www.assovale.com.br/noticias/1888/preco-da-terra-agricola-subiu-227-em-dez-anos-quase-o-dobro-da-inflacao> > Acesso em: 28 de outubro de 2020.

tendência à elevação constante do preço da terra leva ao aumento do interesse pelo ativo no âmbito financeiro que, por sua vez, retroalimenta o processo de valorização.

Essa elevação dos preços das terras no Brasil foi puxada, em especial, pela região que se conhece como MATOPIBA: uma região de cerrados que se situa entre o oeste baiano, o sul do Maranhão e do Piauí e o nordeste do Tocantins. Em alguns lugares da região, como informa a Economics/FNP, os preços de terras agrícolas elevaram-se 15% ao ano, acumulando um total de 321% dentro do tempo amostral verificado. Como bem aponta o relatório da Rede Social de Justiça e Direitos Humanos (2015), a Radar S.A e suas subsidiárias tem particular interesse e atuação na região, atuando na formação e comercialização de diversas fazendas.

A expansão da fronteira agrícola é um elemento constituinte da própria lógica financeira sobre o agronegócio, que impõe a realização de rendas extraordinárias sobre a terra. Essa terra, transformada em ativo nas instâncias de valorização financeira do capital, sejam elas bancárias ou não, encontra oportunidade de realizar importantes inversões a partir de instrumentos de títulos imobiliários, securitização e também como garantia de acesso a financiamentos (através de hipotecas), garantindo um potencial de liquidez da propriedade impensável em momentos anteriores do desenvolvimento capitalista. Essas oportunidades financeiras conferidas ao mercado de terras nos últimos anos podem explicar o interesse do grande capital financeiro e agroindustrial por percorrer essas veredas.

De todo modo, o intenso processo de avanço sobre a apropriação da terra pelo agronegócio do qual a Radar S. A. (e, por consequência, a Cosan) faz parte só seria possível em comum acordo com uma política de desenvolvimento agrícola e agrário que ratificasse tal comportamento, de modo que a lógica sob a qual opera o capital financeiro na agricultura fundase no que Delgado denominou como o virtual pacto de economia política do agronegócio: um arranjo econômico-institucional fundado na associação da grande propriedade agrícola com o grande capital agroindustrial que realiza estratégia de capital financeiro, sob o intermédio do Estado (DELGADO, 2010). É apenas a partir da dos movimentos de desregulamentação fundiária promovidos a partir do primeiro governo Fernando Henrique Cardoso que se pode acelerar a expansão da fronteira agrícola sobre as terras devolutas do Estado e sua consequente precificação.

O Estado brasileiro, mais uma vez, aposta na inserção primário-exportadora para equilibrar a pressão gerada pelo Plano Real no balanço de pagamentos nacional e para isso estrutura um ambiente político-institucional favorável a acumulação capitalista na agricultura a partir de uma série de medidas como isenções fiscais, retomada do Crédito Rural,

desvalorização cambial e desregulamentação do mercado de terras; que garantissem ganhos extraordinários ao agronegócio e gerasse divisas para suprir o desajuste.

Desse modo a política agrícola brasileira abre o caminho para a inserção da agricultura nos contextos internacionais da economia financerizada, garantindo um projeto de expansão agrícola a ritmos acelerados e com um baixo custo financeiro para o Estado, uma vez que a inserção nos espaços financeiros internacionais possibilitou ao agronegócio, como para a Cosan, a captação de recursos privados externos. Todavia, uma reflexão pode ser feita a partir do modelo apresentado: a financeirização do agronegócio, ainda que permita capitalizar a agroindústria brasileira, o faz a partir da entrada de capital estrangeiro pelas vias financeiras contemporâneas, ratificando um modelo de desenvolvimento com poupança externa que é *per se* o causador do desequilíbrio externo brasileiro.

Assim, em tese, esse modelo, ao tentar suprir o déficit em Conta Corrente, aumenta a pressão sobre o déficit na Conta Serviços – que é o principal causador do desajuste em questão. O que se evidencia é que, a medida que o Estado brasileiro busca solucionar o desajuste no balanço de pagamentos através da estratégia do agronegócio, esse alimenta o problema o qual busca solucionar, dado que as vias dos mercados financeiros internacionalizados ao qual se integram o agronegócio nacional redirecionam para o exterior o fluxo da riqueza que chega ao país a partir das exportações primárias, e que saem como pagamentos de serviços financeiros (contabilizado na Conta Serviços mencionada).

Considerações Finais

O método histórico-dedutivo de análise que adotamos até o momento revelam as estratégias de acumulação e consolidação do grupo Cosan ao longo de sua história, frente às diferentes configurações socioeconômicas que determinaram os padrões de acumulação de capital em momentos distintos da história nacional. Vimos no capítulo I de que maneira o arranjo político-institucional sobre a cadeia agroindustrial da cana-de-açúcar delimitava um padrão específico de acumulação de capital sob a égide do Estado brasileiro e, adiante, o processo pelo qual essa cadeia se reestruturou sob um novo pacto de economia política caracterizado pelo desmembramento de toda a arquitetura institucional regulacionista do período anterior, o que fincou as bases de um novo padrão de acumulação capitalista na agricultura.

No capítulo II tratamos de analisar as estratégias do grupo Cosan frente a essa nova configuração do agronegócio e dos mercados mundiais e as mudanças que essas estratégias implicaram para o grupo, evidenciando a passagem de uma empresa agroindustrial do setor canavieiro para um conglomerado financeiro diversificado, presente em diversos setores, territórios e circuitos de valorização de capital.

Considerando tudo o que foi exposto, podemos fazer algumas considerações no que tange à dinâmica do agronegócio sucroenergético brasileiro. É evidente que, apesar da desregulamentação do setor que ocorre a partir dos anos 1990 e que culmina na sua posterior integração à lógica financeira de acumulação, não se pode pensar a atividade canavieira sem falar também de Estado, posto que a desregulamentação em si mesma é também um projeto de Estado, por ele organizado e assegurado.

O caso do grupo Cosan é um exemplo concreto de um movimento de conglomeração corporativa que tem seu fundamento nas alterações provocadas por um novo contexto concorrencial e de oportunidades técnicas, que possibilitou ao grupo diversificar sua atuação e conduzir um projeto de expansão a partir de instrumentos administrados na esfera financeira até então alheios à atividade agroindustrial brasileira. Esses instrumentos, entre eles se destaca a operação no mercado de ações, permitiu à Cosan enfrentar as contradições inerentes à produção agroindustrial contemporânea que se pautam na rigidez das grandes imobilizações físicas da atividade produtiva frente a um ritmo acelerado dos ciclos de valorização do capital e da monetização da atividade agrícola, causados pela dominação da lógica financeira sobre as esferas produtivas do capitalismo e a integração à ele da atividade agrícola, respectivamente.

Essa lógica financeira que se espalha pela economia contemporânea, característica da financeirização da economia mundial, imprime ao cálculo econômico novas dinâmicas e novas considerações, alterando a temporalidade da reprodução do capital, como bem nos demonstra Braga (2000). Com novas oportunidades de liquidez da riqueza, as estratégias empresariais tomam forma de mobilizar e garantir mobilidade ao capital, o que leva o grupo Cosan a expandir e diversificar sua atuação para atividades por vezes completamente alheias à sua vocação principal.

Realizamos, por fim, uma discussão sobre os contornos do capital financeiro na agricultura, mais especificamente, sobre a lógica sob a qual opera a financeirização do agronegócio, que implica na perseguição sistemática de rendas extraordinárias da terra agrícola, levando à uma sobre exploração dos recursos naturais, evidenciado na valorização do preço da terra (enquanto expressão da expectativa de renda futura) no Brasil.

A dinâmica implicada pelo grupo Cosan, líder no setor sucroenergético nacional, evidencia que o movimento de financeirização da economia atua sobre a atividade agroindustrial de tal maneira que corrobora para o agravamento da questão agrária nacional, potencializando a concentração fundiária e de renda, bem como a superexploração dos recursos. Ficou de fora de nossa análise a superexploração do trabalho que integra essa dinâmica, que por sua vez é bem trabalhada em Delgado (2012) e mostra-se um fértil terreno de pesquisa para que esclareçamos as relações sociais e de produção presentes na realidade agrária nacional.

O setor sucroenergético se modifica e moderniza, entretanto sem que se modernizem com ele suas relações sociais, evidenciado na perpetuação do latifúndio. Agora integrado a um novo jogo competitivo, dentro de novos paradigmas da reprodução ampliada de capital, o grupo Cosan lidera a atividade canavieira no país contribuindo para o agravamento de suas contrições econômicas, sociais e ambientais, que passam a determinar-se sob a lógica da valorização ampliada e acelerada do capital do século XXI.

Referências

ALBUQUERQUE, Bruna Henrique. *Financeirização do agronegócio e uso do território: as estratégias do fundo TIAA-CREF no Brasil através da Radar S/A*. Monografia (Bacharelado em Geografia) – Instituto de Geociências e Ciências Exatas (UNESP/RC). Rio Claro, 2016.

ALCARDE, André Ricardo. *Do Proálcool ao Flexfuel, etanol migrou do Estado para o mercado*. Visão Agrícola, n. 8, pp. 26 – 28. Piracicaba, jan/jun, 2008.

ASSOVALE. *Preço da terra agrícola subiu 227% nos últimos 10 anos, quase o dobro da inflação*. Disponível em < <https://www.assoval.com.br/noticias/1888/preco-da-terra-agricola-subiu-227-em-dez-anos-quase-o-dobro-da-inflacao> > Acesso em 28 de outubro de 2020.

B3. *Seguimentos de Listagem*. Disponível em < http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/solucoes-para-emissores/segmentos-de-listagem/novo-mercado/ > Acesso em: 10 de maio de 2020.

BENETTI, Maria Domingues. *A internacionalização recente da indústria de etanol brasileira*. Indicadores Econômicos, v. 36, n. 4. Porto Alegre, 2008.

BRAGA, José Carlos. *Temporalidade da riqueza: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo*. Campinas, SP: Unicamp, 2000.

BRASIL. Decreto nº 22.789 de 1º de junho de 1933. *Crea o Instituto do Assucar e do Alcool e dá outras providências*. Rio de Janeiro, 1933. Disponível em < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1930-1949/D22789.htm > Acesso em 17 de abril de 2020.

BRASIL. Decreto-Lei nº 3.855, de 21 de novembro de 1941. *Estatuto da Lavoura Canavieira*. Rio de Janeiro, 1941. Disponível em < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del3855.htm > Acesso em 17 de abril de 2020.

BRASIL. Decreto-Lei nº 76.593, de 14 de novembro de 1975. *Institui o Programa Nacional do Álcool e dá outras providências*. Brasília, 1975. Disponível em < <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1970-1979/decreto-76593-14-novembro-1975-425253-publicacaooriginal-1-pe.html> > Acesso em 25 de abril de 2020.

CARVALHO, Joelson Gonçalves. *Questão Agrária e Assentamentos Rurais no Estado de São Paulo: o caso da Região Administrativa de Ribeirão Preto*. Tese (doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia. Unicamp, 2011.

CASTRO, Luis Felipe Perdigão; HERSHAW, Eva; SAUER, S. *Estrangeirização e internacionalização de terras no Brasil: oportunidades para quem?* Estudos Internacionais, v. 5, n. 2, pp.74 – 102. Belo Horizonte, 2017.

CHESNAIS, François. *O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos*. In: A Finança Mundializada. Org: François Chesnais. São Paulo, SP: Boitempo, 2005.

CORRÊA, Victor Marchesin; CARVALHO, Joelson Gonçalves. *Modernização agrícola, mundo do trabalho e luta pela terra no Brasil: A penetração do capitalismo no campo e seus*

desdobramentos. In: Anais do VIII Simpósio Reforma Agrária e Questões Rurais - Terra, Trabalho e Lutas no Século XXI: Projetos em Disputa. Araraquara, 2018.

COSAN. Comunicado ao Mercado. *Cosan e Nova América Anunciam Criação de Empresa de Logística de Açúcar e Grãos*. 10 de abril de 2008. Disponível em < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020

COSAN, Comunicado ao Mercado. *Cosan anuncia constituição de sua subsidiária, Radar*. 28 de agosto de 2008. Disponível em < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020.

COSAN. Comunicado ao Mercado. *COSAN Anuncia Projeto de Alcoolduto*. 18 de março de 2008. Disponível em < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020

COSAN. Comunicado ao Mercado. *Cosan adquire a Usina Benálcool*. 14 de fevereiro de 2008. Disponível em < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020.

COSAN. Comunicado ao Mercado. *Comma*. 03 de julho de 2012. Disponível em < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020.

COSAN. Fato Relevante. *Aquisição Essobrás e suas afiliadas Cosan S. A.*. 1 de dezembro de 2008. Disponível em < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020.

COSAN. Fato Relevante. *Conclusão de Aquisição da Comgás*. 05 de novembro de 2012. Disponível em < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020.

COSAN. Fato Relevante. *Merger of Curupay Cosan S/A*. 12 de março de 2009. Disponível em < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em 22 de maio de 2020.

COSAN. Fato Relevante. *Proposta de reorganização societária*. 24 de fevereiro de 2014. Disponível em < <http://ri.cosan.com.br/divulgacoes-e-documentos/avisos-comunicados-e-fatos-relevantes/> > Acesso em: 22 de maio de 2020.

DAVIS, John H.; GOLDBERG, Ray A. *A concept of agribusiness*. Harvard University. Boston, 1957.

DELGADO, Guilherme Costa. *Especialização primária como limite ao desenvolvimento*. Desenvolvimento em debate, v.1, n.2, p.111-125. Rio de Janeiro, 2010.

DELGADO, Guilherme Costa. *Questão agrária no Brasil [1950 – 2003]*. In: Questão Agrária no Brasil: perspectiva histórica e configuração atual. São Paulo: INCRA, 2005.

DELGADO, Guilherme Costa. *Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: mudanças cíclicas em meio século*. Porto Alegre, RS: Editora UFRGS, 2012.

EXAME. *Cosan inaugura usina de açúcar e etanol em Caarapó*. 10 de outubro de 2010. Disponível em < <https://exame.abril.com.br/negocios/cosan-inaugura-usina-acucar-etanol-caarapo-598591/> > Acesso em: 24 de maio de 2020.

EXAME. Rubens Ometto começa a desenhar como será a Cosan sem ele. 15 de dezembro de 2016. Disponível em < <https://exame.com/revista-exame/ometto-e-seus-socios/> > Acesso em: 1 de junho de 2020.

GOLDFARB. Yamila. *Financeirização, poder corporativo e a expansão da soja no estabelecimento do regime alimentar no Brasil e na Argentina: O caso da Cargill*. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas/USP. São Paulo, 2013.

GUEDES, Sebastião Neto Ribeiro; PÉRICO, Ana Elisa; PERES; SANTOS, Gilmar Rosa dos. *Trajatória e indicadores econômico-financeiros na agroindústria canavieira: o caso do grupo Cosan*. In: Quarenta Anos de Etanol em Larga Escala no Brasil: desafios, crises e perspectivas. Org: SANTOS, G. R. Brasília: Ipea, 2016

MOREIRA, Eduardo Pestana. *Expansão concentração e concorrência na agroindústria canavieira em São Paulo*. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia. Unicamp, 1989.

MORGAN STANLEY. *Prospecto Definitivo de Distribuição de Ofertas Públicas Primárias de Emissão da Cosan S.A Indústria e Comércio, 2006*. Disponível em < http://www.morganstanley.com.br/prospectos/COSAN-Prospecto_Definitivo_V7.pdf > Acesso em: 10 de maio de 2020.

OLIVEIRA, A. U. *A mundialização do capital e a crise do neoliberalismo: o lugar mundial da agricultura brasileira*. GEOUSP, v. 19, n. 2, p. 228 – 244, mai./ago. São Paulo, 2015

Petróleo: da crise aos carros flex. *Desafios do Desenvolvimento*, v. 59. Brasília: Ipea, 2010. Disponível em < https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2321:catid=28&Itemid=23 > Acesso em 23 de abril de 2020.

PRADO, Eleutério, Fernando da Silva. *Exame crítico da teoria da financeirização*. Crítica Marxista, n.39, pp.13-34. Unicamp, 2014

PREFEITURA DE BARRA BONITA. *A USINA DA BARRA S/A AÇÚCAR E ÁLCOOL, A UBASA, A MAIOR MOENDA DO BRASIL, A EXPORTAÇÃO DO GRANULADO, O COMENDADOR ORLANDO CHESINI OMETTO*. Disponível em < <https://barrabonita.sp.gov.br/?page=livro&ver=a-usina-da-barra-sa-acucar-e-alcool-a-ubasa-a-maior-moenda-do-brasil-a-exportacao-do-granulado-o-comendador-orlando-chesini-ometto> > Acesso em: 19 de abril de 2020.

RAÍZEN. *Raízen conclui aquisição de ativos da Shell na Argentina*. Disponível em < <https://www.raizen.com.br/sala-de-imprensa/raizen-conclui-aquisicao-de-ativos-da-shell-na-argentina> > Acesso em: 24 de maio de 2020.

RAMOS, Pedro. *Agroindústria Canavieira e Propriedade Fundiária no Brasil*. 1. ed. São Paulo/SP: Hucitec, 1999.

RAMOS, Pedro. *Os mercados mundiais de açúcar e a evolução da agroindústria canavieira do Brasil entre 1930 e 1980: do açúcar ao álcool para o mercado interno*. Economia Aplicada, p. 559-585, v. 11, no. 4. Ribeirão Preto, 2007.

RAMOS, Pedro. *Trajetória e situação atual da agroindústria canavieira do Brasil e do mercado de álcool carburante*. In: Quarenta anos de etanol em larga escala no Brasil: desafios, crises e perspectivas. Org: SANTOS, G. R. Brasília: Ipea, 2016.

REDE SOCIAL DE JUSTIÇA E DIREITOS HUMANOS. *A empresa Radar S/A e a especulação com terras no Brasil*. São Paulo: Outras Expressões, 2015.

SCARAMUZZO, Monica. *ValorInveste: Cosan, com açúcar e muito mais*. Valor Econômico, 5 de julho de 2012. Disponível em < <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2012/07/05/valorinveste-cosan-com-acucar-e-muito-mais.ghtml> > Acesso em: 2 de junho de 2020.

SILVA MOREIRA, Lourenço Passeri Lavrado da. *A corporação Cosan e a conquista de um território em torno de sua usina de etanol em Jataí, Goiás (2007 – 2012)*. Dissertação (mestrado em Geografia) – Instituto de Geociências/UFRJ. Rio de Janeiro, 2013.

SOBRINHO, Barbosa Lima. *A ação do Instituto do Açúcar e do Alcool: relatório do Sr. Barbosa Lima Sobrinho, como presidente da Comissão Executiva, no período de maio de 1938 a abril de 1946*. Rio de Janeiro, 1946.

SPADOTTO, Bruno Resende. *Centralização do capital e especialização territorial: o setor sucroenergético e o mercado de trabalho em Piracicaba (SP)*. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Instituto de Geociências. Unicamp, 2016.

SUCDEN. *Products & Services*. Disponível em < <https://www.sucden.com/en/products-and-services/sugar/> > Acesso em: 10 de maio de 2020.

SZMRECSÁNYI, Tamás. *Contribuição à análise do planejamento da agroindústria canavieira do Brasil*. Tese (doutorado em Ciências Econômicas) – DEPE/IFCH. Unicamp, 1976.

SZMRECSÁNYI, Tamás; MOREIRA, Eduardo Pestana. *O desenvolvimento da agroindústria canavieira desde a Segunda Guerra Mundial*. Revista Estudos Avançados, p. 67 – 79, v. 5, no. 11. São Paulo, 1991.

VERDI, Adriana Renata; AUON, Samira; TORQUATO, Sergio Alves. *Globalização do agronegócio brasileiro: estratégias do grupo Cosan*. In: Informações Econômicas, SP, v. 42, n. 1, jan./fev. 2012.

Anexo I – Organograma de participação acionária da Cosan Ltd.

