

Estratégias de acumulação de capital do cooperativismo agrário paranaense: o caso da Coamo Agroindustrial Cooperativa

Raoni Fernandes Azerêdo

Universidade Estadual Paulista (UNESP), Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Territorial na América Latina e Caribe (TerritoriAL) – São Paulo, São Paulo, Brasil. Universidade Federal do Oeste do Pará (UFOPA), Alenquer, Pará, Brasil.
e-mail: raoniazereado@gmail.com

Pedro Ivan Christoffoli

Universidade Estadual Paulista (UNESP), Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Territorial na América Latina e Caribe (TerritoriAL) – São Paulo, São Paulo, Brasil. Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Laranjeiras do Sul, Paraná, Brasil.
e-mail: pedroivanc@gmail.com

Resumo

Este artigo analisa as estratégias de acumulação de capital da maior cooperativa singular capitalista da América Latina, a COAMO - Agroindustrial Cooperativa, localizada em Campo Mourão, Estado do Paraná/Brasil. Esta foi criada e incentivada pelo Estado no auge dos “anos de chumbo” na ditadura militar, especialmente através da Extensão Rural, com um propósito claro de atender às demandas do capital no campo. O processo metodológico baseou-se numa análise qualitativa alicerçada em entrevistas semi-estruturadas, pesquisa documental e bibliográfica. Desta forma, afirma-se que as estratégias de eficiência administrativa, expansão territorial, industrialização e exportação de *commodities*, são voltadas para uma agricultura moderna/tecnizada, fortemente especializada nos grãos (sobretudo a soja), que permeada por uma forte relação com o Estado e burguesia agrária, torna-se excludente para os pequenos agricultores e camponeses. Consideramos fundamental o estudo desta cooperativa para compreender as atuais dinâmicas econômicas, sociais, políticas e ambientais no meio rural brasileiro, e as respectivas contradições resultantes deste modelo regido pelo agronegócio.

Palavras- chave: Cooperativismo; agronegócio; COAMO.

Strategies of capital accumulation of the paranaense agrarian cooperativism: the caso of Coamo Agroindustrial Cooperative

Abstract

This article analyzes the capital accumulation strategies of the larger capitalist cooperative in Latin America, COAMO -Agroindustrial Cooperative, located in Campo Mourao, State of Parana/Brazil. The cooperative COAMO - Agroindustrial Cooperative, was created and encouraged by the state at the height of the “years of lead” of the military regime, especially through the Rural Extension, with a clear purpose to meet the demands of the capital in the countryside. The methodological process was based in a qualitative analysis grounded in semi-structured interviews, documentary and bibliographic research. Thus, it is stated that the administrative efficiency strategies, territorial expansion, industrialization and export of commodities are facing modern agriculture, strongly specialized in grains (especially soybeans) that permeated by a strong relationship with the state and agrarian bourgeoisie, it is exclusive to small farmers and peasants. The study of the cooperative consider it essential to understand the current economic dynamics, social, political and environmental in the

Brazilian countryside, and their contradictions resulting from this model governed by agribusiness.

Keywords: Cooperativism; agribusiness; COAMO.

Estrategias de acumulación de capital del cooperativismo agrario paranaense: el caso de la Coamo Agroindustrial Cooperativa

Resumen

Este artículo analiza las estrategias de acumulación de capital de la mayor cooperativa singular capitalista de América Latina, la COAMO –Agroindustria cooperativa, ubicada en Campo Mourão, Estado de Paraná, Brasil. Ésta fue creada e incentivada por el Estado durante el auge de los “años de chumbo” del régimen militar, especialmente a través de la Extensión Rural, con un propósito claro de atender a las demandas del capital en el campo. El proceso metodológico se basó, con un análisis cualitativo asentado en entrevistas semi-estructuradas, investigación documental y bibliográfica. De esa forma, se afirma que las estrategias de eficiencia administrativa, expansión territorial, industrialización y exportación de commodities, son orientadas hacia una agricultura moderna/tecnologizada, fuertemente especializada en los granos (sobre todo la soja) que, permeada por una fuerte relación con el Estado y la burguesía agraria, se torna excluyente para los pequeños agricultores campesinos. Consideramos que el estudio de esta cooperativa es fundamental para comprender las actuales dinámicas económicas, sociales, políticas y ambientales en el medio rural brasileiro, y las respectivas contradicciones resultantes de este modelo regido por el agronegocio.

Palabras Clave: Cooperativismo; agronegócio; COAMO.

Introdução

O conjunto de dados analisados neste artigo revela que com apoio estatal há um salto, quantitativo e qualitativo do cooperativismo paranaense, especialmente a partir da expansão da cultura da soja, em que as cooperativas paranaenses passam a ocupar papel de destaque (FAJARDO, 2006; RICKEN, 2009; FARIAS 2015). Importante destacar que a ação do Estado por meio das concessões de crédito e especialmente através da Extensão Rural Paranaense foram fundamentais na criação e implantação de infraestrutura produtiva agrícola de corte capitalista. Por meio de um trabalho incessante de seus técnicos, surgiram no final da década de 1960, cooperativas tais como a Cooperativa Agropecuária Mourãoense Ltda (COAMO) a Cooperativa Agrícola Mista Vale do Piriquirei Ltda (COOPERVALE), a Cooperativa Agropecuária de Cascavel Ltda (COOPAVEL), dentre outras (MUZILLI, 1989), que atualmente se destacam no seleto grupo das megacooperativas agrárias paranaenses. Estas participaram em 2015, com cerca de 56% do PIB Agropecuário estadual, faturando R\$ 60,33 bilhões e sendo a COAMO Agroindustrial

Cooperativa, sua cooperativa mais pujante economicamente, sendo responsável por cerca de R\$ 10 bilhões deste montante (REVISTA EXAME, 2016).

Tendo brevemente descrito em outro texto, a gestação deste cooperativismo agrário paranaense (AZERÊDO, 2016), tivemos como objetivo neste artigo, descrever algumas estratégias de acumulação de capital, nuances e contradições, que permitiram à paranaense COAMO – Agroindustrial Cooperativa, tornar-se a maior cooperativa singular capitalista da América Latina, presente nos Estados do Paraná, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul. Destacamos o mérito e relevância da COAMO de ter construído uma série de estratégias capitalistas eficazes que lhe asseguram contínuo crescimento. Entretanto, como vimos neste artigo, tudo isso se deu à custa de exploração e expropriação, dentre outras contradições, e isso não pode ser desconsiderado, visto ela se utilizar do formato cooperativo.

A metodologia empregada na construção do artigo baseou-se em uma análise qualitativa, por meio de procedimentos de revisão bibliográfica, pesquisa documental e pesquisa de campo com entrevistas semiestruturadas (GIL, 2009). Este artigo faz parte de reflexões originadas na pesquisa do Mestrado no Programa em Desenvolvimento Territorial na América Latina e Caribe do IPPRI/UNESP, e no âmbito do Projeto de Pesquisa sobre a Crise do Cooperativismo Agrário brasileiro, desenvolvida pelo Núcleo de Estudos em Cooperação (NECOOP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS).

Abordagem territorial e poder da COAMO agroindustrial cooperativa

Com a análise das estratégias de acumulação de capital da COAMO, procura-se compreender em que grau esta organização, ao se imbricar com o desenvolvimento capitalista no campo, foi agente estratégico e/ou secundário neste processo e quais contradições resultaram deste projeto de desenvolvimento territorial. Observamos que a cooperativa adotou desde o início de sua constituição, uma estratégia clara de expansão (territorialização) e especialização econômica, buscando ganhos de escala com os grãos, permitindo atingir um crescimento exponencial na produtividade dos cooperados, grande capacidade de recebimento de grãos, em espaços geográficos ampliados.

Neste sentido, a abordagem territorial permite captar os movimentos que ocorrem no espaço (relações sociais de produção, de troca e consumo), refletindo um sistema de ações ou de comportamentos que traduzem uma "produção territorial" materializada pela tessitura, nós e redes. Por consequência, estas produções territoriais revelam relações marcadas pelo poder material e imaterial, e este é simultaneamente, resultado e condição dos processos sociais (RAFFESTIN, 1993). Credita-se, portanto, fundamental para a análise

geográfica perceber como determinados sujeitos do agronegócio se territorializam¹ e quais impactos isso causa aos territórios.

Consideramos desta forma que o poderio da COAMO está diretamente relacionado à capacidade que ela possui de dominar parcelas do espaço e assim impor sua lógica de reproduzir relações sociais capitalistas nos territórios². Na medida em que instalaram grandes estruturas de escoamento, armazenagem e produção, somada a alianças com frações da classe dominante (burguesia agrária, sociedade política) e internacional, se apropriaram de um espaço (RAFFESTIN, 1993), concreta ou abstratamente, e assim, territorializaram-se, provocando um processo simultâneo de “construção/destruição/manutenção/transformação” (OLIVEIRA, 1999) cujo principal objetivo é alcançar a eficiência econômica.

Como um dos reflexos deste desenvolvimento territorial, a COAMO pôde adquirir e incorporar cooperativas mais fragilizadas financeiramente (e abarcar a sua área de atuação e cooperados), confirmando uma tendência do capitalismo no campo de concentração e centralização de capitais (MARX, 1984). Esta se acelera nos tempos atuais, devido à apropriação agressiva do capital em territórios e da alta concorrência no mercado de *commodities*, onde as maiores rentabilidades econômicas, aliadas a uma eficiência tecnocrática são de extrema funcionalidade para a manutenção da organização capitalista, em que a produção das culturas ditas modernas, especificamente a soja, combina contraditoriamente e de modo desigual: a) maior quantidade de área fundiária; b) melhores condições financeiras dos agricultores e; c) inviabilização e/ou expropriação dos pequenos agricultores.

A territorialização seletiva da COAMO

Campo Mourão, situado na mesorregião Centro Ocidental do estado do Paraná, é uma região que acompanhou intensivamente o processo de modernização da produção agrícola capitaneada pelo Estado. De acordo com Setti (2010), esta transformação da agricultura se

¹ Nesse sentido, (OLIVEIRA, 1999, p.106), define a territorialização do capital como “um processo contraditório, ou seja, em que o capital se territorializa, ele varre do campo os trabalhadores, concentrando-os nas cidades, quer para serem trabalhadores da indústria, comércio ou serviços, quer para serem trabalhadores assalariados no campo (bóias-frias). Nesse caso o processo especificamente capitalista se instala, a reprodução ampliada do capital desenvolve-se em sua plenitude”.

² Para o autor é [...] “essencial compreender que o espaço é anterior ao território. O território se forma a partir do espaço, é resultado de uma ação conduzida por um ator sintagmático (ator que realiza um programa) em qualquer nível. Ao se apropriar de um espaço, concreta ou abstratamente (por exemplo, pela representação), o ator, territorializa o espaço. [...] O território, nessa perspectiva é um espaço onde se projetou um trabalho, seja energia e informação, e que por consequências, revela relações marcadas pelo poder” (RAFFESTIN, 1993, p.143)

iniciou pela exploração florestal extrativista, uma das primeiras atividades econômicas de expressão em Campo Mourão, num processo que levou à destruição das matas nativas. Para a concretização do projeto de modernização no campo, buscando aumento na produção e produtividade, o Estado passa a incentivar o avanço tecnológico, implementando novas culturas e práticas agrícolas. Tal projeto foi iniciado, com a instalação da Associação de Crédito e Assistência Rural do Paraná (ACARPA) em Campo Mourão, na década de 1960, com o trigo e, sobretudo, a soja. Esta foi a cultura mais representativa nesta passagem da modernização da agricultura paranaense, fazendo com que viesse a ser em 10 anos o principal produto da agricultura paranaense.

Concomitantemente, este processo desencadeou a necessidade de implantar estruturas de recebimento e comercialização destes produtos (ÁVILA, 2002), visando incorporar a agricultura regional aos crescentes mercados nacionais então existentes, buscou-se reproduzir e sedimentar relações sociais de tipo capitalista no meio rural, substituindo a dinâmica camponesa semi-autárquica. Neste sentido, o trigo foi o primeiro produto a ser estimulado, via subsídios ao crédito, em consonância com a política de substituição de importações. A nascente Cooperativa Agropecuária Mourãoense Ltda (COAMO) iria se apropriar de parte dessas benesses estatais. Mediante indução realizada pelo Estado paranaense, via ACARPA, é criada em 1970 a COAMO, que surge exatamente no momento em que Campo Mourão entrou no período de transição entre a exploração da madeira e o início da atividade trigo-soja. Criada em 28 de novembro de 1970, por 79 cooperados (todos sendo proprietários de terra e em sua maioria migrantes do Rio Grande do Sul), já nasceu no intuito de ser uma cooperativa regional, com área de atuação em 15 municípios (SETTI, 2010).

Logo de início, o Estado teve papel fundamental na constituição e desenvolvimento das cooperativas agrícolas através da concessão de crédito a taxas reais negativas, voltados à estruturação de redes de armazenagem, além de condições favoráveis de financiamentos (prazos e carências elásticas) constituindo no principal mecanismo de fomento dos interesses agroindustriais/cooperativos e da política estatal a partir dos anos 1960 até fins dos anos 1970 (DELGADO, 1985).

Em 1979, a COAMO possuía entrepostos implantados em 13 municípios paranaenses, tendo possibilitado disputar as frações dos territórios onde estava espacializada desde seu início, contribuindo fortemente ao seu processo de territorialização e tornando-se hegemônica em toda porção leste da Microrregião de Campo Mourão (ANDRADE, 2013).

Um fato interessante a ser mencionado da estratégia de territorialização da COAMO, foi quando ultrapassou os limites geográficos definidos pelo governo estadual e a Organização das Cooperativas do Paraná (OCEPAR) no tocante ao Projeto Norte de Cooperativismo (NORCOOP). Essa migração da COAMO para o extremo sul da

Mesorregião Centro Sul Paranaense, com a incorporação da Cooperativa Agropecuária Palmense Ltda. (COPALMA), de Palmas (PR) em 1978, objetivava produzir sementes de soja, sendo importante para que a COAMO pudesse dominar o fornecimento de um insumo estratégico e de alto valor agregado.

Assim, com as incorporações da cooperativa de Palmas e Pitanga (com a incorporação da Cooperativa Agropecuária Centro do Paraná - COOPERCENTRO, em 1979), e também a expansão orgânica e geográfica via implantação de novas estruturas de armazenamento, há um salto no quadro de cooperados da COAMO, passando de 79 em 1970 para 6.439 em 1979. Destes, destaca-se que 74% se configuravam como proprietários de terra com até 50 hectares. Ainda que não estejam disponíveis dados sobre a importância econômica dos diversos estratos de cooperados, o fato da expansão do número de pequenos agricultores significava então sua relevância para a estratégia de acumulação de capital para a cooperativa.

Sob o delineamento estratégico de ampliar a base territorial/espacial e potencializar o seu processo de acumulação de capital, especialmente pela busca de redução dos custos via ampliação de volumes, a territorialização da COAMO se reforça nos anos 1980, tendo em 1988 expandido sua estrutura física com a criação/incorporação de 17 novos entrepostos, obtendo um aumento impressionante de cooperados, saltando de 6.439 em 1979 para 31.175 em 1988.

Este vertiginoso crescimento “deveu-se, em grande parte, aos pequenos agricultores que aderiram à cultura do algodão e, filiaram-se à cooperativa para a entrega da produção. Graças a esta adesão, a cotonicultura da microrregião geográfica de Campo Mourão, registrou um crescimento, tanto na área cultivada como na produção e na produtividade” (ÁVILLA, 2002, p. 89). Vale ressaltar também, que os anos 1980 marcarão o início da implantação dos complexos industriais da COAMO, com a inauguração em 1981 da indústria de óleo de Soja, a destilaria de álcool e a fiação de algodão implantadas em 1985/1986. Outra variável para explicar o crescimento de cooperados está na ampliação/territorialização de sua área geográfica, especialmente no Centro Ocidental Paranaense, no Centro Sul Paranaense, Norte Central paranaense (através da aquisição em São João do Ivaí, da Cooperativa Mista do Vale do Ivaí - COPIVA, no ano de 1986) e na região catarinense de Abelardo Luz/SC (através da incorporação em 1984, da Cooperativa Agropecuária Abelardense Ltda. - COOPERAL). Esta foi a primeira espacialização da COAMO fora do Paraná.

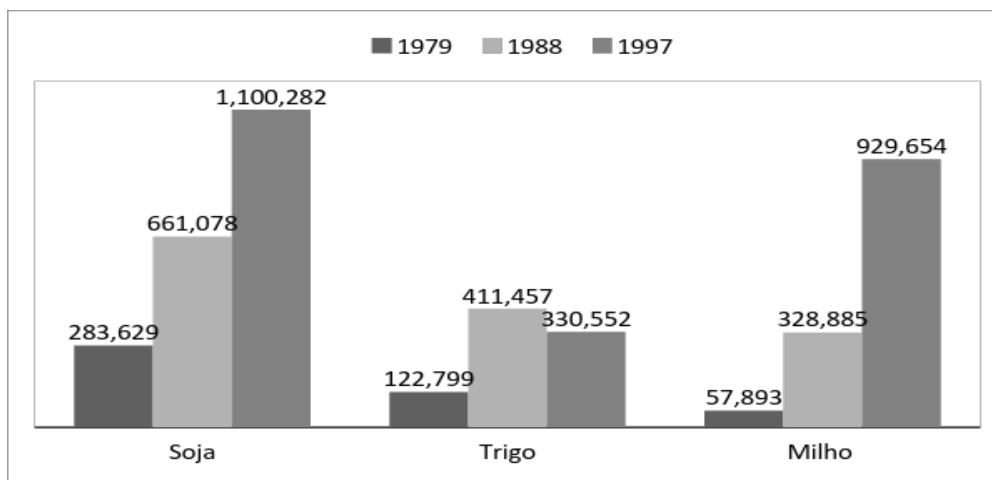
Deste modo, Souza (s.d.) compreende que o processo de territorialização não determina um apriorismo economicista, ao associar território e apropriação, ao contrário se concebe esse processo como totalidade das relações humanas que se processam no movimento histórico. Indo de encontro ao autor, pode-se afirmar que a expansão da

COAMO para a nova região catarinense no início dos anos 1980 não tem significação apenas no campo econômico. A título de exemplo, as eleições internas no ano de 1991 foram decisivamente influenciadas pela possibilidade das novas regiões incorporadas se posicionarem pela continuidade da chapa encabeçada pelo agrônomo José Aroldo Galassini. A esse respeito, o ex cooperado XYZ05 em entrevista, descreve que pela primeira vez na história da COAMO, houve disputa de chapas na eleição interna. A oposição teria perdido devido aos votos dos cooperados da região de Santa Catarina, recém incorporada, que fecharam com a chapa da situação.

Concomitantemente, o cenário da agricultura brasileira, em meio às pressões macroeconômicas (com os planos de estabilização) advindas da década de 1980, e intensificadas pelas medidas neoliberais na década de 1990, refletiu uma crise do crédito oficial para o setor rural e em especial para as cooperativas agrícolas (PADILHA, 2014). Neste contexto de recessão econômica, com restrição ao crédito e uma conjuntura macroeconômica instável, as cooperativas agropecuárias passaram por profundas dificuldades financeiras, ocasionando a quebra de dezenas no centro sul do país, algumas sendo incorporadas a outras cooperativas, ou sobrevivendo graças à injeção de recursos do Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária (RECOOP). Entretanto, chama a atenção o fato da COAMO não necessitar dos recursos do RECOOP e continuar sua forte política de expansão territorial, seja através de capital próprio, como de terceiros, agora focada na região Oeste do Paraná, principalmente pela via da aquisição/incorporação de cooperativas que estavam em vias de liquidação, a exemplo da incorporação da Cooperativa Agropecuária Mista do Oeste Ltda. (COOPAGRO) com sede em Toledo/PR, que “adicionou cerca de 1.400 membros a COAMO” (ZYLBERSZTAJN et al., 1996). Salientamos que o avanço na mesorregião Oeste estava fortemente associado ao perfil desta região no tocante a produtividade crescente de soja.

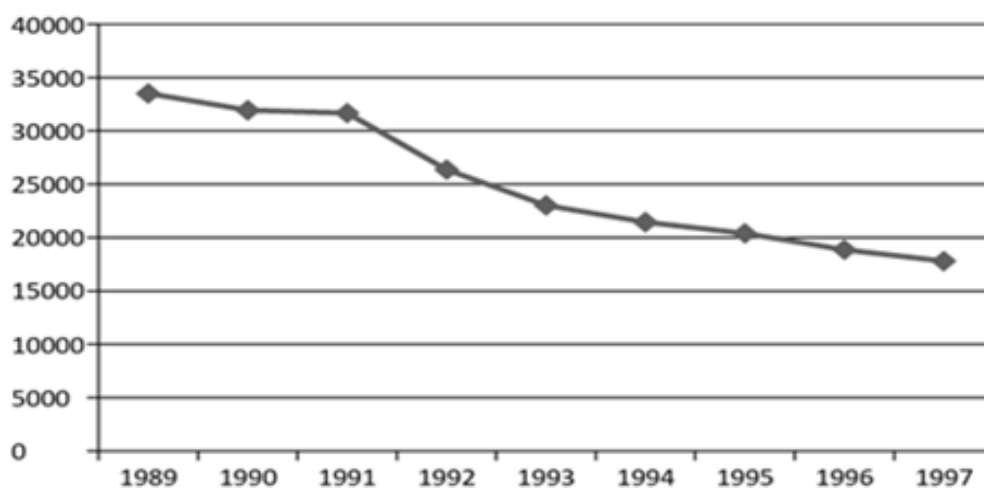
Este período também marca a virada estratégica da COAMO, no sentido de fortalecer o tripé exportação/internacionalização/industrialização, exemplificada na aquisição de uma indústria de óleo de soja da Cooperativa Central Agropecuária do Paraná Ltda. (COCAP), no Porto de Paranaguá e da Criação em 1994 da *Trading* COAMO Internacional, com sede em Aruba. No entanto, e contraditoriamente, no período de 1988-1997, embora tenha expandido sua área de atuação geográfica, com a ampliação de entrepostos, tendo a quantidade de soja recebida pela cooperativa continuando a ter aumento vertiginoso, seguida pelo milho conforme Figura 1 em mais 13 municípios e consolidando a sua presença nas áreas já atuantes, constata-se drástica redução em sua base de cooperados, conforme visto na Figura 2. Dos 31.175 cooperados em 1988, passou a ter 17.788 cooperados em 1997(diminuição de 43%).

Figura 01 - Evolução do recebimento da soja, trigo e milho nos anos de 1979,1988 e 1997, em toneladas



Fonte: Azerêdo, 2016

Figura 02 - Número de cooperados da COAMO (1988-1997)



Fonte: Azerêdo, 2016

Ávila (2002, p.89) sugere que esta redução da base de cooperados da COAMO teve como principal fator a “desvinculação do produtor de algodão do quadro de associados da COAMO, devido ao declínio da cotonicultura por questões macroeconômicas”. Entendemos que essa hipótese caracteriza parcialmente a problemática.

Primeiramente, vale destacar que no ano de 1997, a estrutura fundiária destes 17.788 cooperados da COAMO tinha a seguinte representação: 18% eram minifundiários com faixas de terras de 0 a 10 hectares; 54 % eram cooperados pequenos proprietários com faixas de terra de 11 a 50 hectares; 13% eram cooperados com faixas de terra entre 51 a 100 hectares e 15% eram cooperados com faixas de terra de mais de 100 hectares (OCEPAR, 1997).

Comparando a estrutura fundiária dos cooperados COAMO nos anos de 1988 e 1997, temos as seguintes configurações:

- Houve uma desvinculação de 11.752 cooperados que possuíam faixas de terra entre 0 a 10 hectares. (Diminuição de 79%);
- Houve também redução de 6.048 sócios que possuíam faixas de terra entre 11 a 50 hectares. (Diminuição de 39%);
- Houve acréscimo de 1.706 cooperados que possuíam faixas de terra entre 50 a 100 hectares. Também aumentou em 2.707 os cooperados que possuíam faixas de terra de mais de 100 hectares

Baseado nos dados da Ocepar (1988; 1997) enfatizamos que durante este período, foram excluídos da COAMO os cooperados que eram minifundiários (de 0 a 10 hectares), havendo também uma exclusão significativa do quadro associativo dos pequenos produtores (até 50 hectares). Portanto, se reforça e consolida uma tendência da cooperativa em agregar grandes produtores visando melhorar sua rentabilidade econômica em detrimento de sua função social. No campo paranaense este processo acompanha um movimento geral do campo brasileiro de concentração fundiária e expropriação camponesa. A mesorregião Centro Ocidental paranaense, onde a territorialização da COAMO é explícita, pode-se perceber através dos dados censitários de 1995 e 2006 a da medida do índice de Gini, um elevado grau de concentração da posse da terra. A título de ilustração, entre 1985 e 1995, o número total de estabelecimentos nesta mesorregião diminuiu de 34.156 para 24.041, apontando uma redução de 30%, bem acima da média estadual de 21%. Assim como no Estado do Paraná, essa redução se deu integralmente nos estabelecimentos menores de 100 hectares e, principalmente, nos estratos até 10 hectares (IPARDES, 2004).

Portanto, diferente das décadas de 1970 e 1980, quando, segundo o entrevistado XZY05 (2015) “a COAMO pegava sócios até com 3 alqueires, ou seja, tudo que aparecia”, utilizou na década de 1990 uma estratégia clara de territorialização seletiva, priorizando agricultores com áreas maiores de 50 ha, onde a ampliação e/ou concentração de terras é uma das exigências para a produção dos novos cultivos agrícolas e da tecnologia incrementada ao processo produtivo do novo modelo de produção, ou seja, uma opção “classe média rural” e pela burguesia agrária³. Entretanto, além de seletiva, era uma estratégia claramente excludente, onde ao expulsar milhares de pequenos camponeses, a COAMO foi sujeito ativo na desconstrução de um território camponês, para a superposição de um território formado pela média-grande burguesia rural, havendo portanto um processo de territorialização capitalista - desterritorialização camponesa (OLIVEIRA, 1999).

³ “No transcorrer da sua evolução histórica, acompanhando todas as vicissitudes da política econômica do país e do exterior, a COAMO estruturou-se como uma mega empresa capitalista, distanciando-se do dogma do cooperativismo. Como empresa capitalista o seu principal objetivo é obter lucro em seus empreendimentos”. (ÁVILA, 2002, p.100).

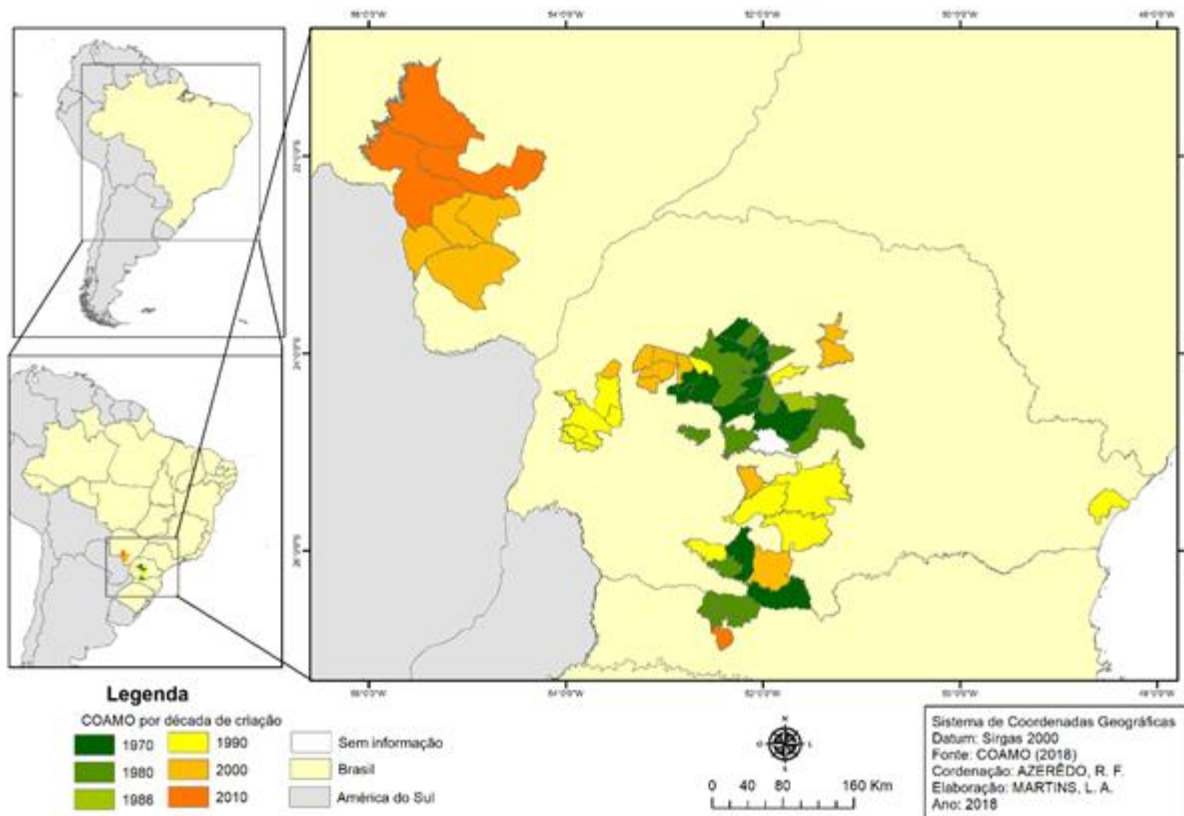
Eles [diretoria da COAMO] te falavam: A COAMO te convidava a se retirar do quadro de associado da cooperativa, porque hoje a COAMO não tem interesse no seu perfil de associado! [...] Assim a cooperativa começou a cortar os pequenos produtores [...] não tinham mais necessidade, não davam futuro a COAMO [...] produtores de 2 alqueires a 5 alqueires já não tinha mais valor. Esse corte foi em toda região que a COAMO abrangesse. (Entrevistado XZY05, 2015)

Já na virada do Séc. XXI, há uma nova fase do cooperativismo brasileiro⁴, com retomada de aumentos do fornecimento de crédito rural para as cooperativas por parte do Estado (PADILHA, 2014), que coincide com a expansão da soja nos anos 2000 (CHRISTOFOLI, 2009). No entanto, a COAMO continuou a pôr em prática uma política de redução da base de cooperados. Em 1997 a cooperativa tinha 17.788 cooperados, passando em 2002 para 16.986 cooperados, o que significou uma diminuição de 802 cooperados de seu quadro social.

Somente a partir de 2002, a COAMO retomaria o crescimento na sua base de cooperados, saltando de 16.986 cooperados neste ano, para 27.398 cooperados em 2014, correspondente a um aumento de 10.412 cooperados. Somente a incorporação da cooperativa COAGEL (com seus 5 entrepostos) em 2011, resultou em quase 2.000 novos cooperados na base da COAMO. Deste modo, a COAMO segue o mesmo padrão da década de 1990, uma lógica produtiva capitalista com seletividade de cooperados (enfocando no crescimento da burguesia agrária em seu interior) e processo de crescimento via expansão territorial, para a região de fronteira agrícola do Mato Grosso do Sul, conforme Figura 3.

⁴ Para nós, o contexto brasileiro de fortalecimento do segmento agroindustrial foi fator importante para que em 2003, a COAMO realizasse uma reforma estatutária com alteração da razão social, passando a denominar-se COAMO Agroindustrial Cooperativa

Figura 03- Área de atuação e espacialização geográfica dos entrepostos da Cooperativa Agroindustrial COAMO ao longo das décadas



Fonte: AZERÊDO; MARTINS, 2018

Por fim, no período de 2002 a 2014, a COAMO aprofundou sua estratégia de ampliar a estratégia de controle territorial via ampliação da estrutura de armazenagem estática, saltando de 2,59 milhões de toneladas para 5,8 milhões de toneladas; melhoria da eficiência técnica, tendo em 2014, 270 profissionais da área de assistência técnica aos cooperados (proporção de 101 cooperados para 1 funcionário) e tendo recebido 7 milhões de toneladas de produtos agrícolas (com destaque para a soja), cerca de 3,6% da produção agrícola brasileira e 16% da produção paranaense (COAMO, 2015), gerenciando uma extensão territorial de 4 milhões de hectares em 2014 (quase o tamanho do Estado do Rio de Janeiro).

Na aparência, a Coamo adotaria uma estratégia supostamente contraditória, mas no fundo, complementar, de expansão-exclusão, que combina períodos de ampliação do controle territorial, preferentemente via incorporação/aquisição de cooperativas em processo de liquidação, alternada com períodos de seletividade, em que promove mecanismos de redução do corpo de associados mediante aplicação de mecanismos seletivos/excludentes que priorizam os produtores mais eficientes de acordo com o padrão técnico capitalista dominante no setor. Ou seja, aproveitam-se oportunidades de baixo investimento na

captação de associados, e de ampliação da base territorial de ação da cooperativa, buscando para isso incorporar a base social de cooperativas em crise, para num segundo momento proceder à exclusão da parcela menos competitiva dessa mesma base social incorporada. Além disso, há um permanente esforço para melhorias na eficiência gerencial em toda sua base social.

Traços gerais da eficiência gerencial da COAMO

Como vimos, a COAMO sempre esteve fortemente imbricada num modelo agrícola centrado em culturas de exportação, sobretudo a soja. Em linhas gerais, o transcurso da década de 90 acelerou em grande medida a internacionalização do agronegócio brasileiro, com a crescente entrada do capital estrangeiro nas cadeias agroalimentares, quanto da instalação de unidades e aquisição de terra (SAUER; LEITE, 2012). Já o capital nacional agrícola - especialmente as cooperativas agrícolas paranaenses (criadas e apoiadas continuamente pelo Estado) e no caso específico a COAMO, teve desde seu nascedouro uma estratégia clara de comoditização, e para isso a capilaridade (volume) no recebimento de grãos era fundamental. Destacamos que tal objetivo foi obtido ao longo de décadas, amparadas em metas estritas de produtividade de seu corpo técnico, em ações agressivas de territorialização e exclusão do campesinato pobre de seu quadro social, e na adoção de métodos organizacionais burocráticos, que aperfeiçoaram nos moldes capitalistas, a inserção da cooperativa no mercado internacional para alocação de sua produção especializada (leia-se grãos), permitindo uma posição privilegiada no conjunto do agronegócio brasileiro e mundial. Obviamente, essa estratégia poderia ter sido malsucedida, mas não o foi.

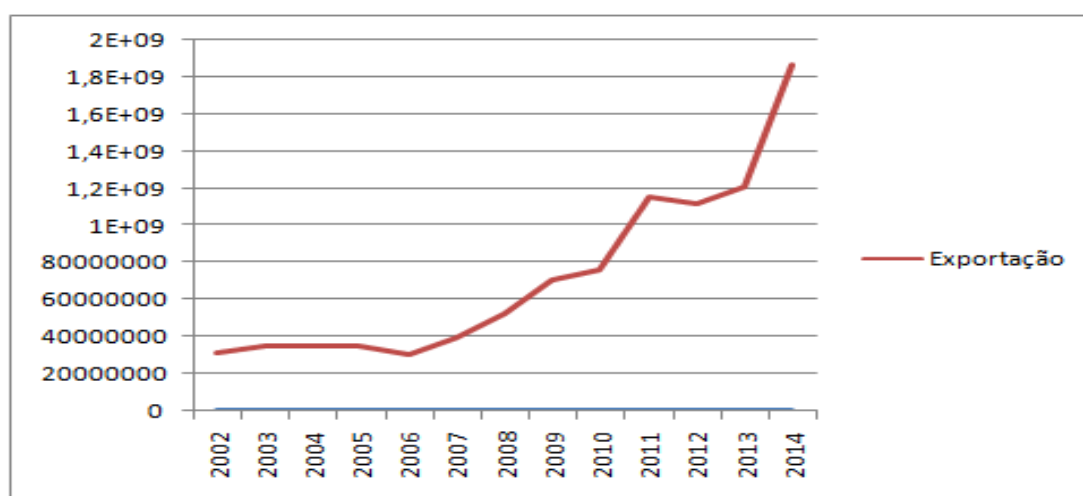
Dentre as estratégias de eficiência gerencial, observa-se que a COAMO, desde seu início, se embasou numa estratégia de crescimento visando o mercado externo, e para isso especializou-se em poucos produtos, associados a políticas rigorosas de baixar custos e ampliar cada vez mais o volume de produtos recebidos. Para isso, a cooperativa utilizou de agressiva expansão horizontal/territorialização assumindo a estrutura e parte dos cooperados de 11 cooperativas em processo de quebra/liquidação.

Ademais, a COAMO optou claramente por verticalizar sua atuação em vistas do mercado internacional, destino principal da soja colhida no Brasil. Essa estratégia buscou se apropriar dos ganhos obtidos com variações cambiais, bem como do acesso a mercados e, possivelmente, de condições financeiras favoráveis obtidas internacionalmente

(CHRISTOFFOLI, 2009). Para isso, criou *trading* própria, sediada em conhecido paraíso fiscal, de forma a se tornar independente das grandes *trading companies*.

A julgar pelos dados econômico-financeiros da cooperativa, foi plenamente sucedida em seu intento. Conforme demonstra Denker (2009) e Farias (2015), pode-se observar que a COAMO teve um volume de exportação significativo, principalmente originários do complexo soja (produtos agrícolas e/ou industrializados associados), percebe-se que os índices financeiro-econômicos da cooperativa apresentaram gradativo crescimento, influenciados pelo câmbio favorável dos preços das commodities. Com base nos dados apresentados, a Figura 4, analisa a evolução as receitas via exportações entre 2002 a 2014.

Figura 04 - Evolução das receitas da COAMO via exportação em US\$ (em milhões)



Fonte: Azerêdo (2016)

Neste sentido, chamamos a atenção que no decorrer da sua expansão, a COAMO desenvolveu e desenvolve claramente uma estratégia de comoditização e com uma tentativa, a ela associada, de industrialização/agregação de valor do complexo soja, especialmente com o farelo de soja. A título de exemplo, em 2011, a COAMO exportou 2.590.000 toneladas de produtos agrícolas industrializados e *in natura*, alcançando uma receita de US\$ 1,15 bilhão, representando cerca de 30% da receita total da cooperativa neste ano. Deste total de produtos exportados, o farelo de soja representava 39% (com 1,00 milhão de toneladas), a soja *in natura* 43% (com 1,11 milhão de toneladas), o óleo de soja bruto 2% (com 55,81 mil toneladas) e o milho com 5% (com 128,20 mil toneladas). Do total das exportações da COAMO neste ano, 92,35% foram através da trading COAMO Internacional A.V.V.

Ressaltamos que a estratégia de territorialização e expansão territorial articulada a estratégia de comoditização, é a principal estratégia para contínua pujança da COAMO. Apontamos que a internacionalização do mercado agrícola, impulsionou uma tendência e

fortalecimento do crescimento vertical (industrialização) a partir de 1981 na cooperativa. Conforme dados dos demonstrativos financeiros da COAMO e da pesquisa de Farias (2015), constata-se que a partir de 2001, o setor industrial cresceu significativamente, sendo responsável pela maior parcela das receitas da cooperativa.

Adiantamos que a industrialização para o consumidor final não é o principal foco da cooperativa, o que constatamos ao perceber o percentual ínfimo deste item perante as receitas globais da cooperativa. Contudo, que por mais que a industrialização da cooperativa esteja concentrada na internacionalização e comoditização, percebe-se que a partir da década de 2000, a cooperativa vem fazendo um movimento no sentido de reduzir sua dependência do mercado externo e aumentar a margem dos produtos comercializados, através da industrialização e criação de marcas com venda aos consumidores finais. Essa inflexão pode ainda não ser o foco e dominante, mas já é clara. Os produtos COAMO já são reconhecidos pelos consumidores internos (por exemplo, pesquisas recentes indicam 3ª posição como marca mais lembrada para óleos e margarinas).

No tocante à propalada eficiência econômica da COAMO, ressaltamos o controle draconiano da cooperativa sobre a produção dos cooperados e em sua fidelidade à mesma, aliada a uma estrita vigilância e disciplina laboral sobre seus assalariados, e a um programa de metas audacioso e crescente visando melhorias estruturais em sua posição competitiva.

A COAMO faz uma pressão tão grande com o funcionário em nível de entreposto (a exemplo do agrônomo), que ele não consegue fazer amizade com o agrônomo de outra cooperativa. A doutrinação é diariamente. Um exemplo é a campanha de venda de insumos, quando mostra dados de outro agrônomo, coloca o concorrente como inimigo. [...] A COAMO tem uma visão muito egoísta do associado. Ela entende que o cooperado é uma propriedade dela. Por isso que o agrônomo quando está lá dentro, fica bitolado. Há uma pressão enorme que aquele produtor é teu (Entrevistado ZXY08, 2015)

De acordo com os entrevistados, os funcionários são treinados e focados em atingir tais metas, por exemplo, escrutinando o cadastro (movimentação) dos cooperados e estabelecendo metas de compras de insumos e venda de produtos agrícolas, numa política de controle dos mesmos.

A diversificação não é bem quista pela COAMO. Não é interessante! Ela não incentiva! Também destaca-se a forte política de fidelizar o cooperado (nas operações de compra e venda) com a cooperativa. (entrevistado ZXY08). ZXY05, relata um caso emblemático de um atual cooperado da COAMO, que em sua área produtiva, iniciou uma diversificação da produção, produzindo mandioca. E de vez ou outra, o agrônomo da COAMO fazia o seguinte questionamento – O senhor tem X tamanho de área, poderia está aumentando a produtividade (leia-se soja), deveria está comprando X quantidade de insumos, deveria está entregando X quantidade de soja (AZERÊDO, 2016, p.94)

Chamamos a atenção para o fato de que esta política de controle dos cooperados é de extrema importância para a cooperativa, pois o grande número de associados e da orientação de produção especializada e volumosa de recebimento de grãos, garantiu/garante a cooperativa barganhar com fornecedores suas compras, especialmente os insumos químicos⁵. Como afirma Zandonadi (2011) o fator de grande ganho para cooperativa “é saber comprar devido aos grandes volumes e o fato da mesma ser capitalizada, a cooperativa efetua pagamento antecipado de suas compras”. Neste ponto Galassini em entrevista ao autor citado, faz uma analogia com uma toalha molhada, sobre o diferencial da COAMO durante o processo de negociação para compras da cooperativa junto a seus fornecedores:

[...] nosso processo de compra é como uma toalha molhada, após torcê-la e sair toda a água desta toalha e nada mais sair, podemos torcê-la mais um pouco que alguma gota de água ainda sairá e esta gota que a COAMO quer e consegue. Esta gota só a COAMO tem e consegue tirar, porque o mercado sabe que a COAMO vai pagar, é séria e tem volume, comprar todo mundo compra, o essencial que a COAMO faz é comprar bem e poucos o fazem. Então se ganha em escala e na forma de compra, seja pagamento à vista, antecipado ou outra forma de pagamento. (ZANDONADI, 2011, p. 36).

Entretanto, apesar da COAMO, através do seu volume de compras, ter barganhando preço final dos insumos, o entrevistado ZXY08 discorre que a política de preços iguais por parte dos cooperados (seja pequenos ou grandes) na compra desses insumos, em certa medida, não é 100%. Esta é exemplificada através da política dos cooperados VIP⁶, onde o preço mais baixo dos insumos é transferido para os grandes cooperados da COAMO, através de descontos concedidos em nível de gerência do entreposto. Concomitantemente, entendemos que, a mercê dos elevados preços dos insumos (repassados pelo valor cheio) aos pequenos cooperados, aliados com a escassa assistência técnica da cooperativa a este perfil e os ditames tecnocráticos impostos pela cooperativa, são fatores que consideramos parte da explicação sobre a enxurrada de cooperados excluídos/expropriados da COAMO entre 1988 e 1997 e conseqüentemente a admissão de novos cooperados com perfis associados a burguesia agrária, vista na seção anterior.

⁵ Pelo fato da cooperativa efetuar compras em grandes volumes de insumos agrícolas, o principal produto adquirido pela cooperativa, esta possui poder de barganha frente a fornecedores, mesmo efetuando compras de diversas empresas, seus valores expressivos, seu conceito no mercado e as condições de pagamento a diferenciam no mercado, existindo produtos substitutos no mercado o poder de negociação da cooperativa é ainda maior. (ZANDONADI, 2011, p. 36)

⁶A COAMO engloba cerca de 10 grandes cooperados em cada cidade, e tem um agrônomo que irá atendê-los uma ou duas vezes por semana. Esse cooperado que foi convidado para ser VIP ele tem que comprar e entregar 100% na COAMO, fazer projetos, etc. Têm essa regalia, mas paga um valor mensal. Esse grupo tem desconto nos insumos e não pagam para elaboração de projeto de custeio da safra.

Dependência de capital de terceiros e retenção de sobras na capitalização da cooperativa

Esta seção reforça a tese que no processo da Revolução Verde, a necessidade do crédito foi colocada como axioma fundamental para a criação, manutenção e alavancagem da taxa média de lucro da produção agrícola. Neste sentido, observamos que o processo de acumulação de capital da COAMO e suas respectivas estratégias de financiamento, foram especialmente através de capital de terceiros, atrelados as estratégias de capital próprio.

O conjunto de dados dos relatórios de gestão da cooperativa, constata extrema dependência do capital de terceiros. Esta proveio de expressivos e contínuos financiamentos ao longo da história, especialmente do Estado, onde ela pôde consolidar sua estratégia de territorialização e ampliação do capital fixo (entrepósitos cooperativos, plantas industriais) e conseqüentemente modernizar as estruturas de comercialização, rede de insumos e bens de fornecimento aos cooperados. A título de exemplo, em 2002 a cooperativa apresentava o débito de R\$ 452.987.962,00 com as agências financeiras, já em 2014 este débito praticamente quadruplicou, alcançando R\$ 1.767.539.000,00.

o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) financiou a Coamo para diversos investimentos, desde ampliação de capacidade de unidades de armazenamento, até instalação e modernização de sua agroindústria. Do ano de 1995 até 2014, a Coamo já financiou, junto com o BNDES, um valor de R\$ 2.023.626.927 em um total de 806 projetos (OLIVEIRA, 2016, p.92).

A partir dos mesmos demonstrativos financeiros e utilizando-se do cálculo do índice da Participação de Capital de Terceiros - PCT (TELLES, 2003), observa-se a dependência da COAMO em relação aos recursos de terceiros, onde se tem que: no ano de 2000, para cada R\$ 100,00 de capital próprio, a cooperativa utilizava R\$ 97,00 de recursos de terceiros. Já a partir de 2009 (exceto nos anos de 2010 e 2012), a cooperativa utilizou crescentes recursos de terceiros. A título de exemplo em 2014, a COAMO para cada R\$ 100,00 de capital próprio, utilizava R\$ 123,00 de recursos de terceiros. Neste sentido, podemos afirmar que a principal fonte de financiamento da cooperativa é proveniente de terceiros, que atrelada a formação do capital próprio (com a ínfima participação do capital social dos cooperados e da importante/crescente capitalização nos fundos obrigatórios e estatutários) tornam-se a base para o desenvolvimento das estratégias capitalistas da cooperativa.

No tocante à estratégia de acumulação de capital via fontes próprias, percebeu-se claramente que a cooperativa pratica uma agressiva estratégia de retenção de sobras destinadas aos fundos obrigatórios e estatutários, especialmente o Fundo de Desenvolvimento, fato que pode ser verificado na composição do patrimônio líquido da cooperativa. Tal estratégia, que para alguns autores será denominada de “capacidade de

autofinanciamento” (construída a partir de decisões gerenciais eficientes), para nós configurou-se em mecanismos de exploração que significam diretamente apropriação do valor (mais-valia) (BERNARDO, 1991; MARX, 1984) gerado pelos cooperados (muitos deles que seriam posteriormente excluídos sem restituição de quotas) por parte da tecnocracia da cooperativa, aliada ao segmento de cooperados composto por médios e grandes proprietários de terras (AZERÊDO, 2016). Tais estratégias baseadas na expropriação de pequenos cooperados, na apropriação parcial do valor gerado pela produção dos cooperados e na exploração contínua/crescente dos trabalhadores assalariados da cooperativa se tornou possível pela construção de um consenso em que a tecnocracia da COAMO adquiriu forte legitimidade perante os cooperados permitindo, desde sua constituição, fortalecer explicitamente a estrutura cooperativa, através dos volumosos percentuais retidos

Para fins de maior elucidação sobre tal estratégia da cooperativa, em 2002 a COAMO teve uma sobra líquida no exercício de R\$ 145.863.353,00, onde 37% (R\$ 54.115.361) foram disponibilizados para a assembleia geral ordinária. O restante, ou seja, 63% (R\$ 91.747.992,00) foram destinados aos fundos legais e estatutários. Destacamos que, do total de recursos destinados aos fundos, o Fundo de Desenvolvimento obteve a maior destinação com 41%, seguido de perto do Fundo de Reserva para manutenção de capital de giro com 38% (COAMO, 2002).

Seguindo a mesma estratégia, em 2014 a COAMO teve uma sobra líquida no exercício de R\$ 647.701.000,00, dos quais 40% (R\$ 258.773.000,00) foram disponibilizados para a assembleia geral ordinária. O restante, ou seja, 60% (R\$ 388.928.000,00) foram destinados aos fundos legais e estatutários. Destacamos que, do total de recursos destinados aos fundos, o fundo de desenvolvimento obteve a maior destinação com 47%, seguido de perto do FATES com 39% (COAMO, 2014).

Neste sentido, compreendemos que a estratégia de capitalização das cooperativas é considerada legítima e deve ser um instrumento utilizado para poder fazer frente às necessidades de melhoria de instalações e serviços aos cooperados e para fazer frente aos concorrentes no mercado. Contudo, uma estratégia agressiva de capitalização via fundos não divisíveis, somada a um esforço para exclusão de pequenos cooperados (muitas vezes fraudulenta, por ser contrária à vontade desses cooperados e sem o devido retorno do capital integralizado na cooperativa), caracteriza uma estratégia de crescimento por expropriação do campesinato originariamente associado a COAMO.

Com sua política de aporte de sobras aos fundos, e sua não integralização como quota parte, a COAMO enquanto instituição vai se apropriando de recursos dos cooperados e criando uma base de recursos autônoma em relação a eles, que pode ser gestada pela tecnocracia interna em detrimento da saída eventual dos cooperados, já que esses fundos

são indivisíveis. Tal estratégia explica, em parte, a evolução astronômica do patrimônio líquido da cooperativa, saltando de 385 milhões em 2000, para cerca de 3 bilhões em 2014.

Também não podemos nos furtar de destacar que, como fonte de recurso próprio, a COAMO desenvolve uma vigorosa extração de mais valia da massa de funcionários assalariados. Para melhor compreensão, a COAMO tinha em 1971, 25 funcionários, aumentando para 824 funcionários em 1979. Nas décadas de 1980 e 1990 o número de funcionários se manteve em crescente, saltando em 1988 para 3.516 e em 1997 para 3.616 funcionários. No séc. XXI a quantidade de funcionários praticamente dobrou: em 2014 a cooperativa tinha 6.726 funcionários efetivos e 1.597 terceirizados. Esses dados são fundamentais para explicarmos que a cooperativa se converte em um empresário capitalista, ainda que coletivo, que explora conjunto crescente de trabalhadores assalariados, somando-se aos trabalhadores assalariados explorados nas fazendas dos cooperados latifundiários, configurando uma massa não desprezível de trabalhadores sob comando desse capitalista cooperativo.

Considerações finais

Salientamos no decorrer das seções, que a COAMO sempre esteve centrada na especialidade de poucos produtos, associados a políticas rigorosas de baixar custos e ampliar cada vez mais o volume de produtos recebidos. Para isso adotou até o final da década de 1970 uma territorialização visando aumentar a base de cooperados e incorporar novas áreas agrícolas, que a permitisse controlar uma rede capilarizada em grãos. Se na década de 1980 permanece a mesma estratégia descrita na década anterior, somada a guinada à industrialização da cooperativa, na década de 1990, há uma nítida inflexão na estratégia da cooperativa – a seletividade dos cooperados, priorizando agricultores com áreas maiores de 50 (posteriormente 100) hectares, onde a ampliação e/ou concentração de terras seria uma das exigências para a produção rentável dos cultivos agrícolas comoditizados e da tecnologia incrementada ao processo produtivo do novo modelo de produção, ou seja, configurando na prática uma opção pela classe média rural e pela burguesia agrária. Esta estratégia teve a conseqüente enxurrada de pequenos cooperados desvinculados e/ou expulsos/expropriados da cooperativa entre 1988 e 1997, que jogados na marginalidade, no êxodo e no desemprego, foram completamente abandonados politicamente por este tipo de cooperativismo.

Ademais, constatamos que a COAMO optou, a partir da década de 1980 e ganhando força apenas no início do Séc. XXI, pela verticalização/industrialização tendo em vista o

mercado internacional, destino principal da soja colhida no Brasil. Essa estratégia buscou se apropriar dos ganhos obtidos com variações cambiais, bem como do acesso a mercados e, possivelmente, de condições financeiras favoráveis obtidas internacionalmente e para isso criou trading própria em 1994. No entanto, por mais que ainda não seja o foco principal, percebe-se que a cooperativa vem fazendo um movimento no sentido de reduzir sua dependência do mercado externo e aumentar a margem dos produtos comercializados, através da industrialização e criação de marcas aos consumidores finais.

No tocante à propalada eficiência econômica da COAMO, além dos fatores descritos, constatamos o controle draconiano exercido pela cooperativa e seus gestores tecnocráticos sobre a produção dos cooperados e em sua fidelização à mesma. Tal estratégia faz com que a cooperativa possa gerenciar atualmente uma extensão territorial de 4 milhões de hectares em 2014 (quase o tamanho do Estado do Rio de Janeiro) em “mãos” dos cooperados. Também destacamos uma estrita vigilância, disciplina laboral e extração de mais valia sobre seus assalariados, que articulado a um programa de metas audacioso e crescente visa permanentemente melhorias estruturais em sua posição competitiva.

Por fim, constatamos que a estrutura emergida pela COAMO tem extrema dependência de capital de terceiros (agências financeiras). Esta foi proveniente de expressivos e contínuos financiamentos ao longo da história, especialmente do Estado, onde pôde consolidar suas estratégias descritas de territorialização e ampliação do capital fixo (entrepósitos cooperativos, plantas industriais) e conseqüentemente modernizar as estruturas de comercialização, rede de insumos e bens de fornecimento aos cooperados. Já a estratégia de acumulação de capital via fontes próprias, viu-se claramente que sob o comando desse “capitalista coletivo” há uma prática agressiva de retenção de sobras destinadas para os fundos obrigatórios e estatutários, especialmente o Fundo de Desenvolvimento, através da qual a cooperativa se apropria de recursos dos cooperados e cria uma base de recursos autônoma em relação a eles, a qual pode ser gestada pela burocracia interna em detrimento da saída eventual dos cooperados, já que tais fundos são indivisíveis.

Destacamos o mérito e relevância da COAMO em ter se constituído como a maior cooperativa da América latina, de ter construído uma série de estratégias capitalistas eficazes que lhe asseguram contínuo crescimento. Entretanto, como vimos tudo isso se deu à custa de exploração e expropriação, dentre outras contradições, e isso não pode ser desconsiderado, visto ela se utilizar do formato cooperativo.

Referências

ANDRADE, Á. **Poder. Estado e Capital nos processos de Des-Re-Territorialização no campo da microrregião geográfica de Campo Mourão** - PR. Maringá: UEM, 2013. Tese de Doutorado (Doutorado em Geografia).

AS 400 MAIORES do agronegócio brasileiro, **Revista Exame**, São Paulo, ed. 2014, p. 594-611, jun. 2014.

ÁVILA, J. L. **A COAMO e o desenvolvimento geoeconômico da região de Campo Mourão**. 2002. 215 f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-graduação em Geografia – UEM/DGE, Maringá, 2002.

AZERÊDO, R. F. **Agronegócio cooperativo da COAMO: territorialização, poder e controle**. Dissertação de mestrado, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Territorial na América Latina e Caribe. Universidade Estadual Júlio de Mesquita, 2016.

BANCO DE DADOS COOPERATIVISTA. Curitiba: EMATER/OCEPAR, 1979-1997.
COAMO. Agroindustrial Cooperativa. 2016. Disponível em: <<http://www.COAMO.com.br>>
Acesso em: mai. 2018.

BENETTI, M. D. Análise da capitalização na sociedade cooperativa: o exercício da transformação do paradoxo no senso comum. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, p. 47-63, 1983.

BERNARDO, J. **Economia dos conflitos sociais**. São Paulo: Cortez, 1991.

CHRISTOFFOLI, P. I. **O Processo Produtivo Capitalista na Agricultura e a Introdução dos Organismos Geneticamente Modificados: o caso da cultura da soja Roundup Ready (RR) no Brasil**. Brasília, Tese de Doutorado, UNB, 2009.

DELGADO, G. **Capital financeiro e agricultura no Brasil**. São Paulo: Ícone; UNICAMP, 1985.

_____. **Do Capital Financeiro na Agricultura à Economia do Agronegócio: Mudanças Cíclicas em Meio Século (1965-2012)**, Porto Alegre: Editora da UFRGS. 2012

DENKER, N. **A expansão e crescimento da COAMO Agroindustrial Cooperativa Ltda**. Curitiba: UFPR, 2009. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico).

FAJARDO, S. Complexo Agroindustrial, Modernização da agricultura e participação das cooperativas agropecuárias no Estado do Paraná. **Caminhos da Geografia**, Uberlândia, v. 9, n. 27, p. 31-44, 2008.

_____. **Territorialidades Corporativas no Rural Paranaense**, Guarapuava: Unicentro, 2008.

_____. O novo padrão de desenvolvimento agroindustrial e a atuação das cooperativas agropecuárias no Paraná. **Revista Caminhos de Geografia**. v. 4, n. 17, p. 31 - 47, fev./2006.

FARIAS, F. R. **A Dinâmica Geoeconômica do Cooperativismo Agropecuário do Sul do Brasil**. Florianópolis, Tese de Doutorado, UFSC, 2015.,

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

IPARDES. Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. **Leituras Regionais Mesorregião Centro-Ocidental Geográfica Paranaense**. Curitiba. 2004

MARX, K. **O capital – crítica da economia política**. Livro I, Tomo II. São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Série “Os Economistas”).

MUZILLI, O. A assistência agrônômica no Estado do Paraná, **Cadernos de Difusão Tecnológica**. Brasília, ano 6, n.1, p. 141-147, jan./abr. 1989.

OLIVEIRA, D G. **Coamo e Coagel**: Expansão e formação do cooperativismo agroindustrial na mesorregião centro ocidental paranaense. Dissertação de Mestrado em Geografia – Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Campus Francisco Beltrão, 2016.

OLIVEIRA, A. U. **A geografia agrária e as transformações territoriais recentes no campo brasileiro**. In: ALESSANDRI A. F. C. (Org.). Novos rumos da geografia. São Paulo: Contexto, 1999.

PADILHA, W. **O papel do crédito no desenvolvimento das cooperativas agropecuárias. 2014**. 230 f. Dissertação (Mestrado) – Curso de Geografia, Ciências Humanas, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Francisco Beltrão, 2014.

RAFFESTIN, C. **Por uma Geografia do Poder**. São Paulo: Ática. 1993.

RICKEN, J.R. **A integração econômica e social nas cooperativas agropecuárias do Paraná**. Dissertação de Mestrado, FGV, Rio de Janeiro, 2009.

SAUER, S; LEITE, S. P. Expansão agrícola, preços e apropriação de terra por estrangeiros no Brasil. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 50, n. 3, Setembro 2012, pp. 503-524.

SETTI, E. O. **Cooperativismo Paranaense**: Ocepar 40 anos construindo o futuro. Curitiba: Ocepar, 2011.

_____. **COAMO 40 anos**. Campo Mourão: [s.n.], 2010. (Edição por encomenda).

SOUZA, J. G. **Acumulação por espolição e monopolização do território** (A questão indígena e a economia política do agronegócio). 2013. UNESP, Rio Claro/SP.

ZYLBERSZTAJN, D.; LAZZARINI, S. G.; BIALOSKORSKI, S. **Cooperativa COAMO**: Gerenciando os Conflitos do Crescimento. Estudo de caso apresentado no VI Seminário Internacional PENSA de Agrobusiness, Canela, 1996.

Sobre os autores

Raoni Fernandes Azerêdo – Mestrado em Geografia pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Territorial na América Latina e Caribe - UNESP-IPPRI/ENFF; Atualmente é professor da Universidade Federal do Oeste do Pará (UFOPA) – Alenquer, Pará. **OrcID**: <https://orcid.org/0000-0002-4088-7430>

Pedro Ivan Christoffoli – Engenheiro Agrônomo pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) (1986); Especialização em Cooperativismo pela Universidade UNISINOS (1996); Mestrado em Administração pela Universidade Federal do Paraná (UFPR) (2000); Doutorado em Desenvolvimento Sustentável Universidade de Brasília (UNB) (2009); Atualmente é professor da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), do Programa de Pós-graduação em Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável (UFFS) e do

Programa de Desenvolvimento Territorial na América Latina e Caribe - UNESP-IPPRI/ENFF.
Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-1956-2674>

Como citar este artigo

AZERÊDO, Raoni Fernandes; CHRISTOFFOLI, Pedro Ivan. Estratégias de acumulação de capital do cooperativismo agrário paranaense: o caso da Coamo Agroindustrial Cooperativa . **Revista NERA**, vol. 21, n. 45, p. 72-93, dez. 2018.

Declaração de Contribuição Individual

As contribuições científicas presentes no artigo foram construídas em conjunto pelos autores. As tarefas de concepção e design, preparação e redação do manuscrito, bem como, revisão crítica foram desenvolvidas coletivamente. O autor **Raoni Fernandes Azerêdo** ficou especialmente responsável pela aquisição de dados; o autor **Pedro Ivan Christoffoli** pelo desenvolvimento teóricoconceitual; por fim os autores coletivamente interpretaram e analisaram, assim como os procedimentos técnicos e tradução do artigo.

Recebido para publicação em 09 de julho de 2018.
Devolvido para a revisão em 17 de agosto de 2018.
Aceito para a publicação em 09 de junho de 2018.
